



297
4

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE FILOSOFIA Y LETRAS

**LA INFLUENCIA DE LA ACTITUD Y LA MOTIVACION
EN EL APRENDIZAJE DEL INGLES COMO
LENGUA EXTRANJERA**

TESIS PROFESIONAL

que para obtener el Título de
LICENCIADO EN LETRAS MODERNAS (INGLESAS)

p r e s e n t a n :

MARTHA ELENA CORTES SERRANO

MARGARITA C. MANSILLA LORY

BERTHA TERESA RUIZ DE LA CONCHA

México, D. F.

1981



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

AGRADECIMIENTOS

Son muchas las personas que nos ayudaron en las distintas etapas de esta investigación y que hicieron posible que concluyéramos este trabajo.

Ante todo, queremos reconocer con profunda admiración y cariño a la Mtra. Sara Bolaño, directora del Seminario de Sociolingüística, de donde surgió la idea de esta investigación. Ella nos abrió todo un nuevo horizonte de posibilidades y perspectivas en el estudio de la lengua y nos motivó a seguir adelante, siempre optimista y crítica objetiva de nuestro trabajo.

Queremos agradecer especialmente a la Lic. Ana María Maqueo el haber aceptado quedar como asesora de esta tesis, aún cuando ésta estaba ya en una etapa avanzada. A pesar de no conocernos ni estar involucrada en el tema, nos mostró su interés y entusiasmo al corregir y comentar los diversos capítulos de la tesis.

Queremos asimismo agradecer al doctor en in-

geniería Antonio Alonso y al ingeniero Alejandro Zentella la ayuda que nos prestaron para obtener los resultados estadísticos; sus consejos y explicaciones nos ahorraron infinitas horas de estudio y, sin la ayuda del primero no habríamos podido obtener la riqueza de resultados expuesta aquí. A Joel Alonso por las muchas horas que dedicó a la obtención de los laboriosos resultados de la computadora. Al Lic. Raúl Ortiz y Ortiz el habernos permitido aplicar los questionarios en el CELE. A nuestra compañera Estela Krause quien formó parte del equipo durante el seminario y en la etapa inicial del trabajo.

ÍNDICE

	Pág.
PRÓLOGO	
I. MARCO TEÓRICO	1
Introducción	1
Edad	2
Aptitud	3
Personalidad	5
Sexo	6
Actitud y motivación	6
Tipos de motivación	12
Instrumentos de medición	18
Panorama diacrónico	23
II. HIPÓTESIS	61
III. METODOLOGÍA	65
Muestra	65
Test	67
Procedimiento estadístico	70
IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN	76
Sección A del Test	76
A.1 Sexo	76
A.2 Edad	78

	Pág.
A.3 Área de estudios de licenciatura	79
A.4 Semestre	82
A.5 Trabajo	84
A.6 Ingresos personales	86
A.7 Dependientes económicos	88
A.8 Ingresos familiares	90
Sección B del <i>Test</i>	95
B.1 Medias y desviaciones estándar	96
B.2 Coeficientes de correlación entre las muestras	102
B.3 Coeficientes de correlación entre listas	105
B.4 Análisis de factores	119
B.5 Regresión múltiple	119
Sección D del <i>Test</i>	
D.1 Medición de la motivación	137
D.2 Medición de la actitud y el etnocen- trismo	142
V. RESUMEN DE RESULTADOS	151
VI. CONCLUSIONES	164
BIBLIOGRAFÍA	178

	Pág.
GLOSARIO	187
APÉNDICE A	191
APÉNDICE B	203

PRÓLOGO

Cuando decidimos tomar el seminario de sociolingüística, nunca imaginamos que dos años más tarde estaríamos trabajando aún sobre uno de los temas que ahí expusimos. En aquel momento el seminario significaba para nosotras una oportunidad más de ampliar nuestra visión sobre la lengua y estudiar temas un tanto alejados de nuestro campo principal, la literatura. El seminario logró despertar en nosotras un interés y entusiasmo inusitados. Estábamos aprendiendo a ser aprendices de investigador. Así nació nuestro proyecto de tesis conjunta, a partir de nuestro primer esbozo de investigación. De todos los temas que discutimos ahí uno nos llamó principalmente la atención. ¿A qué se debía que parecía haber gente dotada para el aprendizaje de una lengua extranjera y había otros que a pesar de un gran esfuerzo y dedicación no lograban avanzar mucho? El problema lo vivíamos cotidianamente en nuestras clases de literatura inglesa, donde era obvio que nuestros compañeros más dedicados no siempre eran los más sobresalientes y donde muchos fueron quedándose atrás por la insuperable barrera de la lengua.

Como estudiantes de la lengua inglesa este tema nos ofrecía dos posibilidades a la vez: estudiar el fenómeno para ver si de alguna manera podíamos ayu

dar a resolver este grave problema y por otro lado, se guir utilizando el inglés como instrumento y base de nuestro estudio. Esta vez no sería el inglés literario del aula de clases sino el inglés que estudiantes de otras carreras aprendían, ya fuera por gusto o por necesidad, en un nivel intermedio. ¿Qué ideas tendrían sobre esta lengua?, ¿cuál considerarían que era su valor?, ¿qué pretendían lograr al aprenderlo? y ¿cómo ve rían a la cultura que representaba a esta lengua? ¿Qué ideas tendrían de los norteamericanos y, en caso de que tuvieran ideas negativas, influiría esto de alguna manera en su aprendizaje? Sabíamos que el inglés jugaba un papel muy importante en la vida académica de nuestros compañeros, pues sin el dominio de esta lengua sus lecturas se veían tremendamente limitadas y sa bíamos también lo que prometía la propaganda a todos aquéllos que se embarcaban en su estudio. A pesar de todo ello también sabíamos que lo "norteamericano" des pertaba emociones controvertidas en la conciencia de muchos jóvenes. No se puede olvidar fácilmente que los medios masivos de comunicación y nuestra cultura están dominados por la ideología y la cultura de nue tros "vecinos del norte" y que precisamente esta disposición geográfica nos involucra más de cerca con el problema, pues de toda Latinoamérica representamos li teralmente el frente de una fuerte infiltración cultu

ral.

Con todas estas ideas en mente nos sumergimos en la lectura de una vasta bibliografía sobre el tema. Estas lecturas nos motivaron al confirmar ciertas de nuestras ideas y ayudaron a despertar y remodelar otras.

Una vez comenzado el trabajo supimos que ya muchos investigadores se habían ocupado de este problema antes que nosotras, y que habían obtenido resultados interesantes. Sin embargo, en el área del aprendizaje del inglés como lengua extranjera había aún muy pocos estudios hechos, por lo que el nuestro podría contribuir en algo al esclarecimiento del problema. Nos interesó especialmente saber que había un estudio hecho con chicanas por lo que los resultados obtenidos con esta población de mexicanas "transterritorizadas" podría ser comparable con los nuestros, ya que en ese entonces, en México no existían investigaciones similares a la que pretendíamos hacer.

Terminada la primera etapa de discusión del problema y la aplicación del cuestionario comenzaron los verdaderos problemas. El estudio de la actitud y la motivación parecía llevarnos cada vez más lejos a terrenos desconocidos; nos dimos cuenta que un estudio como este requería de diversas disciplinas: la psicolingüística, la sociolingüística y la estadística-

ca. Utilizamos la psicolingüística en la definición de las variables actitud y motivación ya que éstas forman parte del componente psicológico de un individuo. Para su medición tuvimos que utilizar pruebas psicológicas estandarizadas, pero con el propósito de relacionarlas con nuestra variable dependiente que era la prueba de proficiencia del inglés. La actitud y la motivación implican también un comportamiento hacia la comunidad, su lengua y su uso; entramos entonces en el terreno de la sociolingüística. La estadística la utilizamos como instrumento para obtener las relaciones entre las diversas variables que se pretendían medir, y así poder llegar a resultados que comprobaran o desmintieran nuestras hipótesis. Los problemas de metodología nos parecieron en un momento casi infranqueables pues el procedimiento estadístico que se requería para obtener los resultados era sumamente complejo pero, poco a poco, con el estudio paciente de conceptos que a veces desafiaban nuestra mayor concentración y dedicación, y gracias a la ayuda de especialistas sorteamos el problema.

Presentamos aquí, por fin, después de más de dos años de trabajo, esta investigación que representa para nosotras un gran logro, más que por los resultados obtenidos, porque nos obligó a aprender, a formarnos a lo largo de muchas discusiones y confusiones y

porque creemos que, al emplear el inglés en nuestro estudio y buscar la actitud que produce en otros, nos acercamos a las razones que impulsan a estudiar una lengua extranjera, y finalmente, a tratar de encontrar las causas que impiden a algunos de nuestros compañeros, y a tantos otros, el dominio fluido de otra lengua.

I. MARCO TEÓRICO

Introducción.

Todo ser humano normal tiene la capacidad de adquirir su lengua materna. El niño necesita comunicarse verbalmente para poder satisfacer sus necesidades, por lo que a edad muy temprana desarrolla la habilidad de codificar y decodificar enunciados. Este proceso se diferencia del aprendizaje de una segunda lengua en que éste último ocurre generalmente a una edad más avanzada, cuando la competencia en la lengua materna ya se ha establecido y cuando muchos de los procesos físicos y mentales de maduración están parcial o totalmente terminados. Se supone que una vez adquirida la competencia comunicativa, el aprendizaje de una segunda lengua no es más que una adaptación o ampliación del sistema original, pero que los procesos de aprendizaje en sí no tienen por qué ser diferentes, ya que "hay propiedades fundamentales que todas las lenguas tienen en común (universales lingüísticos) y son sólo sus características externas y tal vez más superficiales las que difieren y que, una vez que éstas se han aprendido a través de sus manifestaciones en la lengua materna, el aprendizaje de una segunda manifestación (segunda lengua) es una tarea relativa-

mente más fácil" (1).

Si aprender una segunda lengua es una tarea "relativamente más fácil", ¿por qué entonces no todos aquéllos que se proponen aprender una segunda lengua lo logran en igual medida? Para dar cuenta del diferencial de aprendizaje se ha estudiado el comportamiento verbal tratando de definir cuáles son los factores que influyen en él. Entre éstos se incluyen edad, aptitud, personalidad, sexo y actitud y motivación.

Edad

Existen controversias sobre cuál es la mejor edad para aprender una segunda lengua. Carroll (1967) y Ramsey y Wright (1974) sostienen que la niñez es el mejor período, ya que el niño cuenta con más tiempo para aprender la segunda lengua. Para H. B. Dunkel y R. A. Pillet (1962) el niño tiene además la ventaja de que tanto su musculatura como sus hábitos mentales son más flexibles en comparación con los de los adultos, y no se cohibe al imitar sonidos nuevos o al cometer errores. Por otro lado, D. P. Ausubel (1964) sugiere que el adolescente y el adulto aprenden una segunda lengua

(1) S. Pit Corder, *Introducing Applied Linguistics*, p. 115.

NOTA: Todas las citas que se incluyen en este trabajo, cuyos títulos estén en inglés, son traducciones propias.

con mayor facilidad que el niño, ya que tienen un vocabulario más amplio en su lengua materna, especialmente en lo que se refiere a conceptos abstractos; por lo tanto sólo necesitan aprender los nuevos símbolos que representan estos conceptos. Además, al aprender las estructuras de la nueva lengua pueden hacer uso de generalizaciones gramaticales y aplicarlas a ejemplos específicos. J. Macnamara (1973) hace la salvedad de que el adolescente y el adulto no siempre llegan a dominar los patrones de pronunciación y entonación de la nueva lengua, pero asegura que esto no impide la adquisición de una buena competencia comunicativa. De esto se desprende que, aunque la edad es, supuestamente, un factor significativo en el aprendizaje de una segunda lengua, no existen aún estudios concluyentes sobre cuál es la edad óptima para obtener el mayor rendimiento.

Aptitud

"La aptitud para aprender una lengua se refiere a una serie de habilidades verbales o cognoscitivas que parecen estar relacionadas con el grado de aprovechamiento en una segunda lengua"⁽²⁾. Carroll (1974) sugiere que hay cuatro componentes básicos de la apti-

(2) R. C. Gardner, *Social Factors in Second Language Acquisition and Bilinguality*, p. 20.

tud lingüística: habilidad para codificar fonemas, habilidad para reconocer elementos gramaticales, habilidad mnemónica y habilidad inductiva. El primero de estos componentes es la habilidad de asimilar y retener elementos fonéticos; el segundo, capacidad para conocer intuitivamente las funciones de los elementos gramaticales en la lengua materna; el tercero, la capacidad de retener gran cantidad de nuevos elementos; por último, la habilidad inductiva, que es la capacidad de inferir modelos de la nueva lengua a partir de los de la lengua materna.

Los estudios que se han realizado relacionando estas habilidades con la proficiencia en una lengua no son concluyentes puesto que no ha habido una correlación significativa entre estas variables. Por otro lado, existe el problema teórico de considerar la aptitud como una facultad innata o adquirida. En ninguno de los casos, ni desde el punto de vista mentalista ni desde el conductista, el fenómeno del diferencial de aprendizaje queda resuelto, ya que si la aptitud es innata, ¿por qué no todos los que se proponen aprender una segunda lengua lo logran? o, si es adquirida, ¿por qué no todos adquieren esta suma de habilidades en la misma medida?

Personalidad

Existe entre los maestros de lenguas la creencia de que ciertos rasgos de la personalidad del alumno, como ser extrovertido, amigable y locuaz, le permiten lograr un mayor rendimiento en el aprendizaje de una segunda lengua. Por el contrario, parece ser que los alumnos tímidos, introvertidos y que experimentan angustia durante las clases tienen un menor rendimiento. Sin embargo, hay pocos estudios que hayan tratado de probar la influencia que tiene la personalidad de un individuo en el aprendizaje de una segunda lengua. Un estudio hecho por Oller (1974) parece apoyar la creencia de los maestros, ya que entre los sujetos de su muestra, aquéllos que se consideraron a sí mismos como "listos", "de amplio criterio", "intelectuales", "amigables" y "poco tímidos , nerviosos y tercos", fueron los que obtuvieron mejor calificación en una prueba de inglés que se les aplicó. Por su parte, Gardner y Smythe (1975) sólo encontraron relaciones débiles entre la ansiedad que experimentan ciertos alumnos en el salón de clases y su rendimiento, y observaron que esta ansiedad depende más bien del maestro y la materia, ya que un individuo introvertido y nervioso en una clase, se mostraba perfectamente desenvuelto en otra. La influencia de los rasgos de personalidad en el aprendizaje de segundas lenguas representa un nuevo paso en estas investigacio-

nes, aunque no hay que olvidar que estos resultados son aún tentativos y faltaría verificarlos con otros estudios.

Sexo

En algunos estudios se ha tomado el sexo como variable importante para observar el grado en que influye en el aprendizaje de una segunda lengua. Aunque el sexo no ha sido determinante en los resultados de las investigaciones hechas por Carroll (1967), en otros estudios de C. Burstall, M. Jamieson, S. Cohen y H. Hargreaves (1974) se encontró que en alumnos de ambos sexos entre ocho y dieciséis años que estudiaban francés como materia obligatoria, las niñas resultaron mejores estudiantes. Sin embargo, no hay razones objetivas para explicar esta diferencia. Sus posibles causas tal vez deban buscarse en los diferentes patrones de socialización impuestos a ambos sexos.

Actitud y motivación

Dentro de las teorías sociopsicolingüísticas, la actitud y la motivación juegan un papel muy importante en el aprendizaje de segundas lenguas. R.C. Gardner y W. E. Lambert (1972) sostienen que el estudiante de una segunda lengua debe estar preparado psicológicamente para adoptar algunos de los patrones de comportamiento del

grupo étnico cuya lengua se propone aprender. Esta afirmación implica que es necesario un cambio en la conducta del individuo para llegar a su meta. Los factores que determinan el cambio de la conducta son la actitud y la motivación. Una definición que podría englobar muchas de las existentes en psicología es la de P. T. Young: "motivación = todas las variables que suscitan, sostienen y dirigen la conducta"⁽³⁾.

Para que la motivación se produzca, se requiere que haya un estado de necesidad en el individuo; si se considera ese estado como instintos que buscan satisfacción o como impulsos que producen reacciones dirigidas hacia una meta, la motivación será entonces el impulso que permite al individuo sostener la actividad que lo llevará a alcanzar su propósito. Si aplicamos lo anterior al aprendizaje de una lengua, resulta que la necesidad que siente un individuo de aprender le produce un estado de desequilibrio; surge entonces la motivación que lo impulsará hacia la meta, contrarrestando así el desequilibrio. Por lo tanto, la motivación es la característica del individuo que lo impulsa a alcanzar una meta específica, a la vez que lo diferencia de otros individuos de inteligencia, aptitud, edad, sexo y actitud similares. Una de las causas que determi

(3) P. T. Young, en K. B. Madsen, *Teorías de la motivación*, p. 106.

nan que las necesidades varíen en cada individuo son las diferencias en los factores sociales, como pueden ser el económico, el político, el religioso, el cultural, que alientan o reprimen las necesidades específicas.

Las actitudes son un componente de la motivación; son variables afectivas que predisponen al individuo a responder de un modo particular a un objeto o situación externos. Esta respuesta puede ser positiva o negativa según dé lugar a esfuerzos por acercarse o alejarse del objeto. Las actitudes están siempre latentes en el individuo y es necesario que surja un motivo que las transforme en motivadoras y reguladoras de la conducta.

La actitud consta de tres componentes: un componente cognoscitivo, que es el concepto o idea en la mente de un individuo; un componente afectivo, que es la emoción, positiva o negativa, que el individuo asocia con la idea, y un componente de comportamiento que es la predisposición para actuar. Por ejemplo, una persona tiene una imagen de los norteamericanos (componente cognoscitivo), a esta imagen le asocia un afecto positivo, pues le simpatizan (componente afectivo), y esto lo lleva a relacionarse con los norteamericanos (componente de comportamiento). Aunque por lo general estos componentes siguen este mismo patrón, no siempre se relacionan de la misma manera, ya que un componente

afectivo cargado de emoción negativa puede conducir a un comportamiento positivo, o un componente afectivo cargado de emoción positiva puede conducir a un comportamiento negativo.

Los dos primeros componentes de la actitud se infieren, únicamente el comportamiento es observable. El componente afectivo puede ser positivo o negativo de acuerdo con el tipo de emoción que el concepto despierte, lo que se relacionará con un comportamiento de rechazo o acercamiento hacia el objeto de la actitud. En el siguiente diagrama, tomando como objeto de la actitud a los norteamericanos, se pueden ejemplificar las posibles relaciones entre el componente afectivo y el de comportamiento.

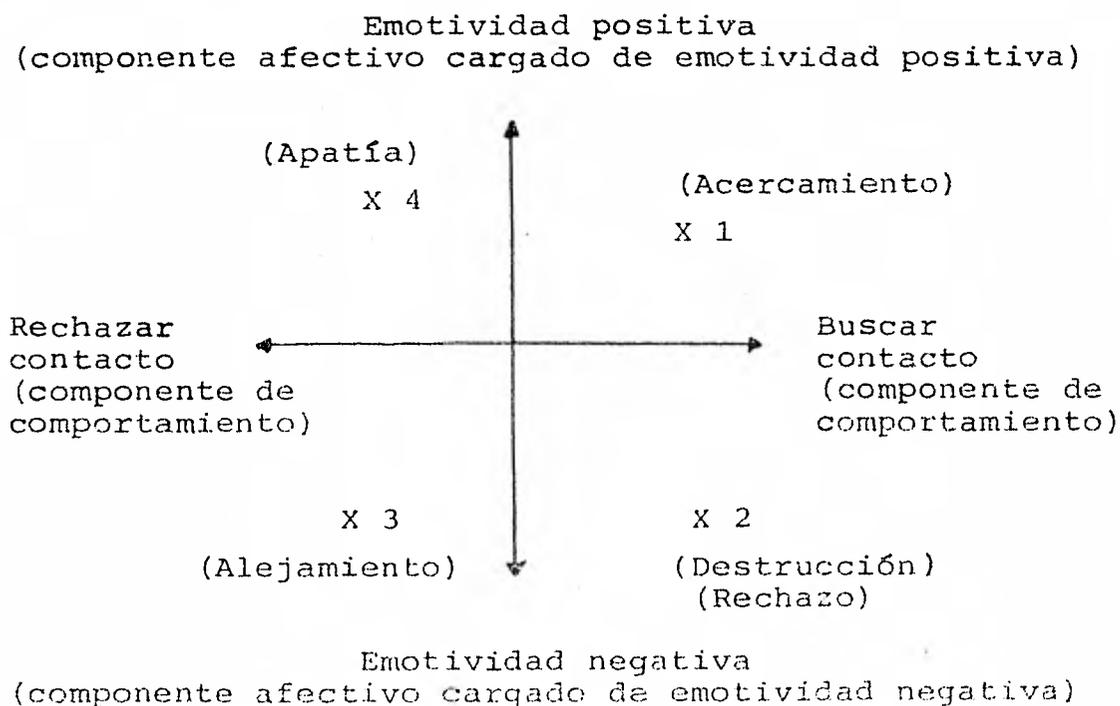


Figura 1

En el extremo derecho del eje de las abscisas, "buscar contacto" (componente de comportamiento) significa que un individuo tratará de conocer o entrar en contacto con los norteamericanos y su cultura. En el otro extremo se da el caso opuesto, rechazar todo contacto con la cultura norteamericana y sus miembros. En el extremo superior del eje de las ordenadas, "emotividad positiva" corresponde a un comportamiento afectivo positivo hacia todo lo relacionado con la cultura norteamericana, y en el extremo inferior, un sentimiento de rechazo hacia ésta.

Un individuo que se encontrara situado en la posición 1 del diagrama tendría una emotividad positiva y un impulso para buscar contacto con la otra cultura. La posición 2 representaría a un individuo que a pesar de tener una emotividad negativa busca contacto, tiene un componente afectivo negativo y un componente de comportamiento positivo. Este sería el caso de alguien que se acercara a los miembros de la otra cultura para censurarlos o dañarlos, lo que R.C. Gardner y W. E. Lambert (1972) han definido como "maquiavelismo". En la posición 3 estaría un individuo con una emotividad negativa cuyo comportamiento consistiría en rechazar todo contacto con la otra cultura. En este caso, el componente afectivo y el componente de comportamiento son negativos. Por último, el individuo en

la posición 4, a pesar de tener una emotividad positiva no buscaría el acercamiento, posiblemente por apatía, timidez, miedo u otras razones psicológicas. Como se puede observar de lo dicho anteriormente, una emotividad positiva no siempre se asocia con un comportamiento positivo, ni tampoco una emotividad negativa con un comportamiento negativo.

Existe la hipótesis de que un individuo que busque contacto con otra comunidad tendrá una actitud positiva hacia ésta y deseará establecer comunicación con sus miembros. El hecho de no saber su lengua le producirá un estado de desequilibrio que sólo será contrarrestado al aprenderla. Para poder llegar a su meta, este individuo necesitará tener un motivo, esto es, querrá aprender la segunda lengua para adquirir ciertos rasgos del comportamiento de los miembros de la otra comunidad o llegar a formar parte de ella; o bien, para utilizar la lengua como un medio de obtener beneficios económicos. Por lo tanto, mientras exista la necesidad de aprender la segunda lengua, tendrá una motivación para alcanzar su meta. Por otro lado, un individuo que, a pesar de tener una emotividad negativa, busque contacto con la otra comunidad, tiene un motivo económico o de dominación (maquiavélico) que lo impulsará a aprender la segunda lengua. Existe también el caso de un individuo que teniendo una emotividad posi-

tiva no busque contacto con la otra comunidad; podría ser porque carece de un motivo que lo impulse a llegar a una meta. Este individuo no tiene motivación para aprender una segunda lengua. Por último, el individuo con una actitud negativa puede rechazar todo contacto con la otra comunidad. El motivo de su actitud es tan fuerte que le impide aprender la segunda lengua. Para J. W. Oller, A. J. Hudson y P. Fei Liu (1977) una actitud positiva aunada a un deseo de comunicarse con los miembros de la otra comunidad trae como consecuencia un mejor rendimiento en el aprendizaje.

Tipos de motivación

Al tratar de aplicar el término "motivación" al aprendizaje de segundas lenguas para dar razón de las posibles causas que afectan este aprendizaje, Gardner y Lambert (1959) propusieron que la motivación podría tener dos tipos de orientación: integrativa e instrumental. Estos investigadores trataron de explicar la motivación integrativa basándose en las teorías psicológicas de O. H. Mowrer (1950) acerca de la adquisición de la lengua materna en las que supone que el niño adquiere su lengua para satisfacer sus necesidades, por ejemplo, su necesidad de comunicarse con la gente que lo rodea. Por lo tanto, al adquirir su lengua, el niño busca identificarse con las perso-

nas de su medio ambiente y querrá ser como ellas. Una manera de mostrar su identificación será aprendiendo el código lingüístico de su comunidad. Gardner y Lambert arguyen que la motivación de un estudiante de segundas lenguas es parecida a la del niño, pero el estudiante, en vez de identificarse, buscará integrarse al otro grupo etnolingüístico y estará dispuesto a adoptar algunas formas de su comportamiento, incluyendo su lengua y estilo de habla distintivos, y la definen como el deseo de "aprender más acerca de la otra comunidad cultural porque el estudiante se interesa en ella sinceramente y sin prejuicios, hasta el punto de incluir la posibilidad de que se le acepte como miembro de ese otro grupo"⁽⁴⁾. Este tipo de orientación puede tener varios matices, desde el individuo que busca un acercamiento con la otra cultura sin dejar a un lado sus propios valores culturales, hasta el individuo que, sintiéndose a disgusto con su propio grupo, se propone aprender una segunda lengua para llegar a ser un miembro de la otra cultura (anomía). El estudiante con una motivación instrumental es aquél que considera el aprendizaje de una segunda lengua como un medio para llegar a tener más prestigio social o como

(4) R.C. Gardner y W.C. Lambert, *Attitudes and Motivation in Second Language Learning*, p. 14.

un instrumento útil para obtener empleo, pero que no tiene ningún interés especial en el otro grupo etnolingüístico ni en su cultura. Esta orientación se caracteriza por "un deseo de obtener reconocimiento social o ventajas económicas a través del conocimiento de una lengua extranjera" (5) *.

Si se recuerda que la motivación se compone de las variables que se asociaron con afectos positivos o negativos o con las condiciones que los provocaron para suscitar, sostener y dirigir la conducta, son estas variables las que producen las diferencias en el comportamiento y a su vez las diferencias de rendimiento en el aprendizaje. La búsqueda del rendimiento está encaminada a lograr el éxito o a evitar el fracaso. Al mismo tiempo, el éxito o el fracaso constituyen refuerzos negativos o positivos. El impulso que lleva a la búsqueda del éxito o al rechazo del fracaso es lo que se denomina como "motivación para el rendimiento". Heckhausen (1965) la define como "la tentativa de incrementar la propia capacidad o de mantenerla en el nivel más alto posible" (6). Para mantener al máximo la capacidad de rendimiento, es necesario haber experi

(5) *Ibidem.*

* Para la diferenciación entre los términos "segunda lengua" y "lengua extranjera", véase pág. 16.

(6) Heckhausen, en M. Wasna, *La motivación, la inteligencia y el éxito en el aprendizaje*, p. 13.

mentado el éxito o haber superado los fracasos. Si el impulso es fuerte y la experiencia de la situación de aprendizaje es positiva, se buscará un buen rendimiento con expectativas de éxito. Si la experiencia de la situación de aprendizaje es negativa puede suceder que el individuo, o bien supere las experiencias de fracaso buscando el rendimiento para evitar un nuevo fracaso o para lograr el éxito, o bien la experiencia de fracaso sea tan fuerte que obligue al individuo a abandonar su intento de aprendizaje. Se podría decir que, ya sea por la expectativa de éxito o la superación del fracaso, el estudiante buscará el rendimiento a través de la dedicación y el empeño; esto es lo que se ha llamado "intensidad de la motivación". Para Gardner y Lambert no hay razón alguna para suponer que existe una relación entre el tipo de orientación y la intensidad de la motivación, ya que un individuo con una orientación instrumental puede estar tanto o más motivado que aquél que está orientado integrativamente. Sin embargo, sugieren que "el estudiante con una orientación integrativa podría estar más motivado dado que es más probable que la naturaleza de sus metas lo sostenga durante el largo proceso que implica el aprendizaje de una lengua" (7).

(7) R. C. Gardner y W. E. Lambert, *Op. cit.*, p. 16.

Como vimos anteriormente, la actitud de los estudiantes hacia una segunda lengua influye en el rechazo o aceptación de los valores culturales que ésta presupone, determinando así su receptividad al proceso de enseñanza. La actitud de un estudiante puede estar influida por sus padres, maestros, compañeros y por opi-niones que imponen los medios masivos de comunicación. Estos parámetros culturales, aunados a su conformación psicológica, influyen en la motivación del sujeto para aprender otra lengua.

El contexto social es de suma importancia para el aprendizaje de otra lengua. A. Marckwardt (1965) ha ce la diferenciación de contextos. Cuando el aprendi-zaje se da en el país donde se habla la lengua que se está aprendiendo se denomina "aprendizaje de una segun-da lengua". En este contexto el individuo se halla inmerso en la comunidad de habla de la segunda lengua y se ve forzado a aprenderla para poder interactuar so-cialmente. Cuando el aprendizaje se da fuera del país donde se habla la lengua que se desea aprender, se de-nomina "aprendizaje de una lengua extranjera". En este caso el estudiante no tiene la oportunidad de estar en con-tacto continuo con los hablantes de la lengua que está aprendiendo. Se verá limitado a practicarla por lo general en el salón de clases.

Al considerar el contexto social, no hay que

dejar a un lado el clima político o religioso de un país ya que puede impedir o favorecer el aprendizaje de una segunda lengua o de una lengua extranjera. A manera de ejemplo se podría citar el caso del castellano en México en donde a raíz de la conquista española el castellano se consideró desde un principio como la lengua oficial, convirtiéndose con el tiempo en la lengua materna de la mayoría de la población. Como se puede ver, la situación política de un país influye en el aprendizaje de una lengua.

En conclusión, dado que no se ha podido determinar con exactitud la influencia que tienen la edad, la aptitud, la personalidad y el sexo en el aprendizaje de una segunda lengua o de una lengua extranjera, los estudiosos en el campo de la sociopsicolingüística están tratando de encontrar la solución al problema del diferencial de aprendizaje en la actitud y en la motivación. Estos últimos factores forman parte del componente psicológico de un individuo y son los que lo impulsan a alcanzar la meta específica de aprender otra lengua. No hay que olvidar que todo lo que rodea al individuo --el contexto social, cultural, político y religioso-- influye de manera decisiva en su motivación y su actitud, lo que finalmente se refleja en su aprendizaje.

Instrumentos de Medición

Como se ha visto, la actitud y la motivación forman parte del componente psicológico de un individuo y no son directamente observables, lo que ha dificultado la elaboración de instrumentos precisos para su medición. Los sociolingüistas han tratado de controlar y neutralizar, en la medida de lo posible, los efectos de la entrevista —ansiedad, inhibición, falta de honestidad en las respuestas, interferencia directa del encuestador, además del problema de estandarizar las respuestas— de modo que los sujetos respondan espontáneamente a una situación dada. Puesto que las actitudes y la motivación son características de la experiencia humana, que se infieren a través del comportamiento, no es posible medirlas bajo condiciones de laboratorio. Los instrumentos que hasta ahora se han utilizado para medir estas variables distinguen entre métodos directos e indirectos.

El método directo es aquél en que se pretende que un individuo reaccione a un objeto de actitud enfrentándolo a diversas situaciones. Existen diferentes tipos de métodos directos: uno es pedir al individuo que redacte su propia respuesta a una pregunta específica; otro es pedir al individuo que escoja entre varias posibles respuestas la que se apegue más a su manera de

pensar o de sentir y, otro más, pedir al individuo que determine el grado en que esté de acuerdo o en des acuerdo con una proposición dada. Por ejemplo, una de las proposiciones para medir la orientación instrumental de un cuestionario directo planeado por R. C. Gardner y W. E. Lambert (1959) es "nadie puede considerarse realmente educado si no domina el francés", en la que los individuos tenían que responder en una escala de siete posibilidades

de ninguna mane- _: _: _: _: _: _: _: definitivamente
 ra estoy de _: _: _: _: _: _: _: estoy de acuerdo
 acuerdo

El valor numérico que se deriva del cómputo de las res puestas de un individuo representa su posición respecto a las variables de actitud y motivación.

Por el método indirecto se pretende que el individuo proyecte sus sentimientos hacia el objeto de su actitud de manera inconsciente, evitando así la tensión psicológica que produce el enfrentarse a aseveraciones o proposiciones contundentes. En el caso de los estudios sobre actitud se utilizan listas de adjetivos que definen atributos personales como *honesto, amigable, terco, anable*, entre otros. Al sujeto se le pide que evalúe estos adjetivos en una escala que varía de cuatro a siete posibilidades. Estas escalas semánticas pueden ser bipolares, como

interesante _: _: _: _: aburrido
o unipolares,

MUCHO REGULAR POCO NADA
interesante _____

Se pide al sujeto que evalúe estas escalas con referen-
cia a sí mismo, a su propia comunidad, a su ideal y a
la comunidad cuya lengua está aprendiendo. Si de los
resultados se obtiene que los sujetos evalúan a la co-
munidad cuya lengua están aprendiendo más favorablemen-
te que a la propia, esto es un índice de una actitud
positiva y de una orientación integrativa hacia el gru-
po de referencia.

Para medir la proficiencia(*) en la segunda
lengua o en la lengua extranjera se han empleado diver-
sos tipos de pruebas como la TOEFL (Test of English as
a Foreign Language), la FLCT (French Listening Compre-
hension Test), la CFT (Cooperative French Test), la
MELPT (Michigan English Language Placement Test), en-
tre otras. Estas pruebas incluyen medidas de compren-
sión auditiva, vocabulario, gramática, comprensión de
lectura y expresión escrita. A partir de 1969 Spolsky

(*) En este estudio se utiliza el término "proficien-
cia" (traducido del término inglés "proficiency"),
término técnico que se emplea en la literatura es-
pecializada para designar el grado en que un indi-
viduo domina una lengua, independientemente del
rendimiento que alcance en un determinado curso.

empezó a utilizar la prueba cloze (PC) como único instrumento para medir la proficiencia en una segunda lengua o en una lengua extranjera. Esta prueba, nombrada así por W. L. Taylor (1953), consiste en seleccionar un pasaje de prosa adecuado al nivel de competencia de una muestra, del que se omite una palabra de cada X (donde X es un número del cinco al diez). El que un estudiante pueda completar un fragmento discontinuo implica una habilidad similar a la que tiene todo hablante nativo de completar estructuras fragmentadas en su propia lengua. J. W. Oller y C. A. Conrad (1971) y P. Irvine, P. Atai y J. W. Oller (1974) comprobaron la validez de la PC como una prueba eficaz para medir la proficiencia, ya que en sus estudios ésta se relacionó de manera significativa con pruebas de vocabulario, comprensión de lectura, lectura en voz alta, dictado, comprensión auditiva y cociente intelectual. Arguyen que la actividad que desarrolla el estudiante al resolver este tipo de prueba es similar a la que desarrolla un hablante nativo cuando recibe y envía mensajes. La PC tiene las ventajas de ser fácil de elaborar y evaluar y el alumno la puede resolver en menos tiempo que las pruebas tradicionales de proficiencia.

Una vez que se ha determinado el tipo de actitud y motivación y el grado de proficiencia de los sujetos, se selecciona un método estadístico, para pro-

bar la hipótesis de que existe una relación entre la proficiencia y la actitud y la motivación, y que además indique la relación entre estas últimas variables y la variable dependiente, en este caso la calificación de la prueba de proficiencia en la lengua que se esté aprendiendo.

Como se ha visto, la actitud y la motivación son difíciles tanto de definir como de medir por lo que, como se podrá observar en la serie de investigaciones que a continuación se describen, las relaciones estadísticas han sido débiles y los resultados algunas veces contradictorios.

Panorama Diacrónico

Estudio de W. R. Jones efectuado en 1950

En 1950, W. R. Jones publicó el primer estudio sobre la influencia de la actitud en la proficiencia de estudiantes galeses aprendiendo el galés como segunda lengua. Encontró una ligera relación entre estas variables y concluyó que las actitudes de los sujetos de la muestra hacia el galés tendían a hacerse más negativas a medida que los estudiantes progresaban en sus estudios y que la relación entre la actitud y la proficiencia tendía a aumentar con el grado de aprovechamiento del estudiante.

Estudios de R. C. Gardner, W. E. Lambert efectuados de 1959 a 1969

R. C. Gardner y W. E. Lambert iniciaron una serie de estudios para medir motivación y actitud en relación con el grado de dominio del francés en Canadá. En el primero de sus estudios (1959) aplicaron una batería de cuestionarios directos que incluía medidas de aptitud, inteligencia, actitud y motivación a un grupo de setenta y cinco adultos que estudiaban francés como segunda lengua en Montreal. Su propósito era comprobar si las teorías psicológicas de O. H. Mowrer sobre la motivación en la adquisición de la len

gua materna podían aplicarse también al aprendizaje de segundas lenguas. De los resultados que se obtuvieron se concluyó que los estudiantes con una orientación integrativa tenían más éxito en sus estudios del francés que aquéllos que tenían una orientación instrumental. El hecho de que, efectivamente, encontraran una relación entre la orientación integrativa y el rendimiento, alentó a Gardner y a Lambert a continuar con este tipo de estudios y dio pie a otros similares.

Estos investigadores se preguntaron si los resultados que habían obtenido en Canadá serían válidos en otros contextos. Pensaron que tal vez una educación en francés desde los primeros años escolares llevaba a tal dominio de la lengua que permitía a los sujetos interactuar sin problemas con el grupo de la lengua que estaban aprendiendo y que tal vez sólo en este tipo de contexto bilingüe la distinción entre instrumental-integrativo fuera relevante. Por lo tanto, decidieron hacer una serie de estudios similares en los Estados Unidos. Los estudios se llevaron a cabo con estudiantes norteamericanos que aprendían francés como lengua extranjera en Louisiana y en Maine, comunidades biculturales pero esencialmente monolingües, y en Connecticut, una comunidad típicamente norteamericana. Tanto en Louisiana como en Maine y Connecticut se utilizó un cuestionario directo para medir la acti-

tud y la motivación de los sujetos; para medir la proficiencia en francés se utilizaron la FLCT y la CFT.

Al igual que en Louisiana, en Maine se buscaron estudiantes norteamericanos de familias cuya lengua materna fuera el inglés, que estuvieran aprendiendo francés en la escuela y que tuvieran muchas oportunidades de relacionarse con familias francoamericanas y que, por consiguiente, tuvieran actitudes claras hacia los miembros de este grupo. En Louisiana la muestra constó de noventa y seis estudiantes de ambos sexos, que estudiaban francés en primero y segundo de bachillerato. En Maine, la muestra fue de ciento cuarenta y cinco estudiantes en tres diferentes niveles de francés. Los resultados fueron los siguientes: tanto en Maine como en Louisiana la motivación para aprender francés resultó ser un factor importante para el logro de un buen nivel de proficiencia en esta lengua. Mientras que en Louisiana la motivación para aprender francés se relacionó con actitudes favorables de los padres hacia el hecho de que sus hijos estuvieran aprendiendo esa lengua, en Maine la motivación se relacionó con una actitud favorable hacia el maestro y respeto por los sentimientos de otras personas. Para medir la actitud hacia el maestro se usó una lista de veintitrés adjetivos en una escala semántica bipolar y para medir el respeto hacia otras personas se usaron ocho proposiciones como por ejemplo,

"frecuentemente hago las cosas a mi manera sin pensar cómo afectarán a otros". En Louisiana, los estudiantes con actitudes etnocéntricas y que denigraban la manera de vida de los franceses tuvieron baja proficiencia en francés. Por otro lado, en Maine, la actitud etnocéntrica se relacionó con una orientación instrumental para aprender el francés, pero no con una actitud negativa hacia los franceses. Los autores piensan que este etnocentrismo no afectó negativamente la proficiencia pues estaba ligado a una motivación instrumental. Esta orientación instrumental aparentemente se fomenta en los hogares donde los padres tienen amigos franceses, lo cual también parece ayudar a los alumnos en su habilidad oral.

En el estudio de Connecticut la muestra incluyó ciento cuarenta y dos estudiantes norteamericanos en primer o tercer nivel de francés. Al no haber posibilidad de interactuar con francoamericanos se pensó que la muestra tomaría como estereotipo al francés. Sólo en este contexto se encontró que la motivación se relacionó con una orientación integrativa hacia los franceses y su cultura; esto es, los sujetos de la muestra estaban interesados en adoptar modos de comportamiento y pensamiento de los miembros de la comunidad cuya lengua estaban aprendiendo. Sin embargo, no fue suficiente una actitud favorable hacia los franceses

para tener una buena proficiencia. También se encontró que los estudiantes con actitudes autoritarias y anómicas rendían poco en francés. A diferencia de Maine, en esta comunidad la actitud alentadora de los padres no influyó en la proficiencia.

Como parte de sus investigaciones en comunidades biculturales de los Estados Unidos, en otro trabajo Gardner y Lambert (1972) estudiaron la actitud y la motivación de estudiantes francoamericanos que estudiaban francés en Maine o en Louisiana. El propósito de tomar como muestra a estudiantes francoamericanos, de las mismas comunidades en las que previamente se había estudiado a los norteamericanos que aprendían francés fue el de investigar si había diferencias de actitud y motivación. Dada la variedad de actitudes hacia el aprendizaje del francés que se encontró en la muestra de estudiantes norteamericanos estos autores se preguntaron qué tipo de actitud y motivación tendrían los estudiantes francoamericanos que estudiaban su propia lengua en la escuela, y cómo influirían estos factores en su competencia, puesto que su herencia cultural establece líneas muy tenues de diferencia entre lo francés y lo norteamericano, lo que puede producir un conflicto en su situación dentro de la comunidad. Por tanto, además de medir actitud, motivación y aptitud, se midieron variables como el "deseo de poseer una identi-

dad francesa" o su tendencia a "pensar en francés".

En Louisiana se seleccionaron treinta y nueve variables con las que se pretendía medir: tipo de orientación, etnocentrismo, anomía, actitud hacia la cultura francoamericana, la francoeuropea y la norteamericana, así como diversos aspectos de competencia en el francés, medidos por la FLCT y la CFT, e intensidad de motivación. La muestra constó de ochenta estudiantes francoamericanos de primero y segundo de bachillerato. En los hogares de los sujetos de la muestra, al menos uno de sus padres hablaba el francés con regularidad.

De los resultados obtenidos los autores concluyeron que una fuerte motivación y un deseo de aprender francés, especialmente por razones integrativas, contribuyeron a obtener una buena proficiencia en gramática francesa. Encontraron también que había una gran diferencia entre la manera en que hombres y mujeres respondían a las demandas de la sociedad bicultural en la que vivían. En general, las mujeres estaban bien adaptadas a su medio ambiente y se sentían a gusto comunicándose en inglés, al mismo tiempo que mostraban preferencia por la cultura norteamericana sin dejar de tener actitudes favorables hacia su herencia francesa. Para los hombres la situación era más conflictiva; algunos mostraron un alto grado de anomía, preferían a

los Estados Unidos sobre Francia, pero hablaban y pensaban más en francés que en inglés. Además, se sentían inseguros de su competencia en inglés. Por lo tanto, en ambos sexos se encontró discrepancia entre la proficiencia en ambas lenguas y su identificación con las dos culturas. Gardner y Lambert hacen notar que es interesante que aquellos jóvenes que aprecian su herencia cultural y lingüística no tienen trabas psicológicas que les impidan llegar a ser absolutamente bilingües. Aquellos estudiantes que tenían una actitud favorable hacia los francoamericanos pero que al mismo tiempo eran autoritarios o etnocéntricos no sobresalieron en las pruebas de proficiencia en francés, como tampoco lo hicieron aquéllos que mostraron una gran preocupación por parecer franceses.

A diferencia de la investigación en Louisiana, los noventa y ocho estudiantes de la muestra de Maine eran alumnos de escuelas católicas no mixtas y todos estaban inscritos en cursos de francés y provenían de hogares donde esta lengua era el principal medio de comunicación. Sin embargo, todos tenían más experiencia en lectura y escritura en inglés, ya que la educación escolar se impartía en esta lengua.

El enfoque hacia la enseñanza del francés era diferente en cada escuela. En las escuelas para mujeres se daba mucha importancia al desarrollo de habili-

dades audiolinguales, mientras que en las de hombres el enfoque era hacia la enseñanza de lectura, traducción y gramática por métodos más tradicionales. Las variables incluidas en este estudio fueron básicamente las mismas que para el estudio anterior.

Se encontró que un complicado patrón de aptitud, competencia en inglés y actitud favorable hacia los franceses daba a los estudiantes confianza en ambas lenguas, aunque curiosamente no descollaron en ningún tipo de prueba en francés. Si existían fuertes motivos tanto integrativos como instrumentales para aprender francés, así como una actitud favorable hacia el propio grupo étnico y fuertes actitudes etnocéntricas y autoritarias, los sujetos tenían un bajo nivel de proficiencia tanto en inglés como en aspectos auditivos del francés. Los autores sugieren dos posibles explicaciones para este fenómeno: que los estudiantes no pueden desarrollar su competencia en la lengua por su visión autoritaria y etnocéntrica, o bien, no tienen aptitud y tratan de justificar su falta de competencia en la lengua con esta visión del mundo.

Por otro lado, los resultados muestran que una fuerte tendencia pro franceses no necesariamente implica una buena proficiencia en el francés. La posible explicación a esto puede estar en la diferencia de mé-

todo en la enseñanza del francés, ya que las mujeres sobresalieron sólo en los aspectos audiolinguales, mientras que los hombres sobresalieron sólo en lectura, vocabulario y gramática. Por último, se vio que el estudiante más brillante era el que se encontraba mejor adaptado a su realidad bicultural. Una terminante orientación instrumental hacia el estudio del francés aunada a un fuerte apoyo de los padres dio como resultado una buena competencia lingüística tanto en francés como en inglés.

Haciendo una comparación entre los grupos de Maine y Louisiana, se puede ver que ambos mostraron las mismas actitudes hacia la cultura francoamericana y hacia la norteamericana, lo que implica que no existía preferencia por ninguna de las dos. Su motivación para aprender francés también fue similar y las medidas de autoritarismo, etnocentrismo y anomía no mostraron diferencias. La principal diferencia pareció ser la del medio ambiente social; la comunidad de Maine aparentemente era más francesa, se impartían más años de instrucción formal en francés y los padres apoyaban a sus hijos para que lo aprendieran. La comunidad de Louisiana mantenía una fuerte motivación para aprender francés y una actitud favorable hacia su grupo con menos apoyo cultural o familiar. Los estudiantes de Maine tenían mejor competencia oral, así como mayor

habilidad en aspectos pasivos de la lengua y comprensión de francés oral que los estudiantes de Louisiana. Su competencia en el inglés también era buena y ambos grupos daban el mismo valor al hecho de saber inglés. Sin embargo, el grupo de Maine tenía un dominio equiparable de ambas lenguas, mientras que los de Louisiana tenían mayor proficiencia en inglés.

Estudio de R. C. Gardner y E. H. Santos efectuado en 1970

El siguiente contexto que R. C. Gardner y E. H. Santos (1970) eligieron para continuar sus estudios fue el de las Filipinas. Su elección se debió a que en este lugar el inglés está cobrando gran importancia, pues se está convirtiendo en la lengua oficial para la educación y los negocios. En este país en el que se hablan más de sesenta lenguas, el inglés es la lengua de mayor prestigio. De ahí que el dominarlo influye notablemente en la movilidad social. Para poder probar su hipótesis de que una motivación integrativa juega un papel muy importante en el aprendizaje de una segunda lengua, los autores eligieron este contexto en donde el inglés tiene un alto valor instrumental.

La muestra constó de ciento tres jóvenes de bachillerato de un suburbio de Manila. Las pruebas se

aplicaron en tagalog, la lengua de la región y lengua materna de los sujetos. La batería de pruebas utilizada fue similar a la de estudios anteriores.

Los resultados mostraron que los estudiantes que estaban integrativamente orientados tenían una fuerte motivación y deseos de aprender inglés. Expresaron además interés en lenguas extranjeras, tenían buenos hábitos de estudio, decían tener estímulo de sus padres y se mostraron satisfechos con la sociedad en la que vivían y el papel que jugaban en ella. Sin embargo, es interesante hacer notar que aunque este agrupamiento de variables incluyó la mayoría de los componentes integrativos, difiere de la motivación integrativa descrita en estudios anteriores en los que esta motivación incluía actitudes positivas hacia la otra comunidad de habla o una visión no etnocéntrica. La posible explicación que dan estos autores es que la cultura urbana de las Filipinas se está pareciendo cada vez más a la norteamericana, al grado de que una fuerte motivación para dominar el inglés, la lengua de la instrucción y los negocios, ha llegado a ser parte de su cultura. Por otro lado, se encontró que los estudiantes que tenían una visión instrumental y que recibían apoyo de sus padres tenían una mejor proficiencia en el inglés. Sin embargo, dentro de esta misma muestra se encontró una relación entre la motivación

integrativa y la proficiencia, especialmente en los aspectos auditivos y orales. Gardner y Santos sugieren que cuando existe una necesidad imperiosa de dominar una segunda lengua, la motivación instrumental es muy efectiva como se pudo comprobar en los estudios realizados con los francoamericanos y los filipinos.

Gardner y Santos concluyen que para los miembros de grupos minoritarios en los que una lengua extranjera llega a ser una de las lenguas nacionales, el aprender una segunda lengua reconocida nacional y mundialmente es de vital importancia y se deben desarrollar tanto una motivación integrativa como una instrumental para el proceso de aprendizaje. No obstante, el reto para estos grupos es mantener su propia identidad cultural y lingüística al mismo tiempo que se domina la segunda lengua.

Estudio de R. Clément, R. C. Gardner y P. C. Smythe
efectuado en 1976

Con el propósito de medir las características motivacionales de los francohablantes que estudiaban inglés como segunda lengua, R. Clément, R. C. Gardner y P. C. Smythe (1976) aplicaron un cuestionario a trescientos cuatro alumnos del décimo y décimo primer grados de escuelas católicas en Montreal.

Ya en estudios anteriores realizados con anglo

hablantes que estaban aprendiendo francés, Gardner y Lambert habían encontrado que existían dos conjuntos de variables que se relacionaban con la proficiencia; uno comprendía la aptitud y la inteligencia y el otro una fuerte motivación para aprender francés y una orientación integrativa. En este estudio no parecía probable que se encontrara una orientación integrativa, ya que los francocanadienses tienen gran apego a su cultura y sólo asocian a los anglohablantes con el poderío económico. De acuerdo con esto, se supuso que la orientación predominante para aprender el inglés sería instrumental. Sin embargo, hacen la aclaración de que ambos tipos de orientación no son mutuamente excluyentes, por lo que bien podrían encontrarse ambos en el contexto de este estudio.

Nuevamente se tomaron en cuenta las mismas variables que en estudios anteriores. La prueba se hizo en francés debido a que ésta era la lengua materna de los encuestados. Los resultados mostraron que el alumno que estaba interesado en aprender lenguas estaba motivado para aprender inglés, tanto por razones instrumentales como integrativas, y tenía una actitud positiva hacia los anglohablantes, hacia el aprendizaje del inglés, el maestro y el bilingüismo y estaba alentado por sus padres para aprenderlo. Por otro lado, se encontró que los estudiantes que se sentían seguros al

hablar inglés y que tenían buenas calificaciones en francés y matemáticas, así como una fuerte necesidad de rendir al máximo en el curso, también tenían una buena proficiencia. Por último, se encontró que los estudiantes anómicos también tendían a ser etnocéntricos y que éstos se encontraban a disgusto consigo mismos, con el maestro y con los francocanadienses, estaban instrumentalmente motivados para aprender inglés y tenían un bajo coeficiente intelectual. Los autores definen este conglomerado de rasgos como "alienación", debido a los sentimientos negativos que están asociados con el yo y con el rol personal que se desempeña en la sociedad.

En conclusión, este estudio demostró que una buena proficiencia en el inglés, además de estar relacionada con el éxito académico, tiene un fuerte componente motivacional y va aunada a experiencias personales previas en la lengua, a la confianza en uno mismo y motivación para aprender esta lengua. En esta muestra, la satisfacción que sentía el estudiante al hablar el inglés fue característica de los que se consideraban bilingües y provenían de hogares bilingües.

Estudio de B. Spolsky efectuado en 1969

Otro investigador que ha estudiado el papel que juegan la actitud y la motivación en el aprendiza-

je de una segunda lengua es B. Spolsky (1969). Después de analizar algunos factores que intervienen en el aprendizaje de una segunda lengua tales como método, edad y aptitud, Spolsky se centra en la actitud. Considera que es un factor muy significativo para el aprendizaje y para poder medirla en su estudio utilizó un cuestionario indirecto basándose en la teoría sociopsicológica sobre grupos, que mantiene que un individuo, aunque pertenezca a un determinado grupo, puede tener grupos de referencia —aquéllos con los que desea adquirir o mantener relación. En el caso del aprendizaje de segundas lenguas, un individuo que se encuentre en el país donde se habla la segunda lengua puede escoger como grupo de referencia el suyo propio o el del país donde se encuentre.

Para tratar de encontrar el grupo de referencia de los sujetos de su muestra con el objeto de medir la actitud y comprobar las teorías de Gardner y Lambert sobre motivación, Spolsky diseñó un instrumento de medición. Este constó de listas de atributos personales en las que los sujetos debían indicar en una escala semántica unipolar de cinco posibilidades que variaban de "mucho" a "nada" qué tan bien cada atributo describía: a) cómo se veían a sí mismos, b) cómo les gustaría ser, c) a los hablantes de su lengua materna y d) a los hablantes nativos de la segunda len-

gua. En cada lista se mantuvieron los mismos atributos pero en orden diferente para evitar que los sujetos respondieran en forma mecánica.

Spolsky dividió su muestra en cuatro grupos: el primero ~~constaba~~ de setenta y nueve extranjeros de diferentes nacionalidades recién llegados a Estados Unidos que fueron considerados proficientes en el inglés; el segundo de setenta y un alumnos en circunstancias similares; el tercero de ciento treinta y cinco alumnos con diferentes grados de proficiencia y que no tenían el mismo tiempo de residir en los Estados Unidos y el cuarto de treinta alumnos japoneses. Todos los sujetos de la muestra pertenecían a diferentes universidades y provenían de ochenta países.

El cuestionario que se les aplicó estaba dividido en tres partes: un cuestionario directo donde los alumnos numeraban en orden de importancia catorce razones por las que habían ido a estudiar a Estados Unidos, un cuestionario indirecto y una prueba para medir la proficiencia en inglés, diseñada por él mismo.

De acuerdo con las respuestas del cuestionario directo, sólo el veinte por ciento de los sujetos estaba integrativamente orientado, mientras que el resto tenía una orientación instrumental. No hubo relación entre la motivación y la proficiencia en inglés. Por otro lado, el cuestionario indirecto mostró que la

tercera parte de los sujetos consideraba a los anglohablantes como su grupo de referencia, o sea, mostraba una actitud favorable hacia la comunidad norteamericana. Se encontró una relación débil entre el grado en que los sujetos se sentían integrados a la nueva cultura y su proficiencia. El resultado más significativo del cuestionario indirecto fue entre integratividad (considerar a los anglohablantes como grupo de referencia) y la proficiencia. Spolsky concluye que su estudio confirma la importancia de la actitud como uno de los factores que explica el grado de proficiencia que el estudiante alcanza en el aprendizaje de otra lengua y que el estudiante que mejor aprende es aquél que desea integrarse al grupo de la segunda lengua.

Estudio de Y. Lukmani efectuado en 1972

Y. Lukmani (1972) hizo un estudio en la India para tratar de comprobar la hipótesis de que una motivación instrumental predominaría sobre una integrativa, aunque ésta última se relacionara en mayor medida con el rendimiento. Al igual que en las Filipinas, en la India, el inglés es la lengua oficial, por lo que se considera una segunda lengua.

El estudio se hizo con sesenta alumnas de bachillerato de una escuela en la que el marathi es la lengua en que se imparte la educación. Todas las en-

cuestadas pertenecían a una sección de Bombay no occidentalizada. Previamente a este estudio se hizo una prueba con hindús que vivían en Estados Unidos, y de las respuestas obtenidas se escogieron los adjetivos que fueran relevantes para describir a la comunidad de hindús marathis y a la de hindús anglohablantes. Además se analizaron varias composiciones con el tema "mis razones para estudiar inglés" escritas por estudiantes extranjeros que cursaban inglés como segunda lengua en la Universidad de California. Esto ayudó a elaborar las cinco razones integrativas y las cinco instrumentales del cuestionario directo. El cuestionario indirecto constó de diecisiete atributos y se agregó uno más; "semejanza a mí mismo" en las listas en las que tenían que evaluar a los marathis y al grupo de hindús de habla inglesa. Para medir la proficiencia en inglés se aplicó una PC. Todo el cuestionario, excepto la prueba cloze se aplicó en marathi.

Los resultados del cuestionario directo mostraron que las estudiantes estaban más motivadas para aprender inglés por razones instrumentales que por razones integrativas. Se encontró también que este grupo tenía pocos deseos de identificarse con los hindús de habla inglesa. Sin embargo, en el cuestionario indirecto, el grupo de los marathis fue evaluado más bajo que el de los hindús anglohablantes y hubo una

relación significativa entre el ideal de los sujetos y el grupo de habla inglesa, mas no entre el ideal y el grupo marathi.

Como en este estudio los resultados no muestran claramente que los dos cuestionarios hayan medido la misma área, Y. Lukmani se pregunta cuál de los dos es más efectivo y sugiere que en un país como la India, cuyas condiciones sociales están cambiando rápidamente, los jóvenes hablantes de marathi pueden desear occidentalizarse sin que esto signifique que quieran integrarse a otro grupo; todo lo que quieren es tener mejores condiciones de vida, mismas que asocian con los occidentales.

Las dos razones integrativas que fueron evaluadas más alto fueron las concernientes a modernidad y la adquisición de nuevas ideas de superación. De hecho, se puede decir que estas dos razones integrativas son muy similares en contenido a los atributos "con éxito", "moderno", "independiente", "culto" y "con alto nivel económico" en los que evaluaron más alto a los hindús anglohablantes que al grupo marathi. Por lo tanto, Y. Lukmani concluye que en este grupo de hablantes de marathi en Bombay la motivación instrumental predomina sobre la integrativa y que el grupo de hindús anglohablantes no es necesariamente su grupo de referencia, pero sí representa algunas de las caracte-

rísticas que desean adquirir.

Contrariamente a la hipótesis de Y. Lukmani, de que la motivación integrativa se relacionaría con una buena proficiencia, se encontró una relación entre la motivación instrumental y la proficiencia. Esto indica que el deseo de ser competente en inglés no es necesariamente un medio para lograr la integración a este grupo de referencia, sino que constituye una herramienta que les sirve para entender la vida moderna y acoplarse a sus requerimientos. Esto parece confirmarse por el hecho de que hayan marcado muy bajo la proposición "pensar y comportarse como los hindús anglohablantes" ya que implicaría un rechazo a las normas de la sociedad marathi.

Estudios efectuados por J. W. Oller et. al de 1967 a 1977

Para tratar de determinar la importancia de la actitud y la motivación en el aprendizaje del inglés como segunda lengua o como lengua extranjera, J. W. Oller y sus colaboradores efectuaron una serie de cuatro estudios. Para medir la actitud y la motivación de los sujetos, en todos ellos se adaptó el cuestionario indirecto de Spolsky, el directo de Gardner y Lambert y se aplicó una PC para medir la proficiencia de los sujetos en inglés.

Primer estudio

En el primero de los estudios, J. W. Oller, A. J. Hudson y P. F. Liu (1977), aplicaron las pruebas a cuarenta y cuatro estudiantes chinos de nivel licenciatura, de clase social alta que residían en Estados Unidos. Se diseñó un cuestionario indirecto para medir actitud y se usaron preguntas para elicitación de información sobre el tipo de orientación de los sujetos que incluían las razones por las que los encuestados habían viajado a los Estados Unidos, las razones por las que estaban aprendiendo inglés y tres preguntas específicas formuladas para este grupo: "¿Crees tener mejores oportunidades de trabajo en tu país que en los Estados Unidos?", "¿Piensas quedarte a vivir permanentemente en los Estados Unidos?" y "¿Qué opinas de que Estados Unidos se proponga reanudar relaciones con China continental?"

Respecto a las respuestas del cuestionario directo fue difícil para los investigadores decidir si la orientación era instrumental o integrativa. Dentro de las razones para viajar a los Estados Unidos hubo resultados sorprendentes. Si los sujetos de la muestra pensaban vivir permanentemente en ese país, si pensaban que las oportunidades de trabajo eran mejores ahí que en su país, y si habían planeado su viaje durante largo tiempo, sus resultados en la prueba de inglés eran muy malos. Las proposiciones instrumentales

como aprender inglés "por razones de negocios" y viajar a Estados Unidos "por motivos profesionales" contrariamente a lo que se esperaba, apenas se relacionaron con la prueba de proficiencia, aunque sugieren que los sujetos tenían una orientación básicamente instrumental, ya que, por ejemplo, estudio inglés "para capacitarme mejor en mi profesión" fue valuada más alto que "para conocer a los norteamericanos".

De los resultados obtenidos en el cuestionario indirecto, no se observó un patrón claro de actitudes y los autores sugieren que tal vez sea "el deseo de tomar los riesgos sociales necesarios relacionados con el aprendizaje de una lengua lo que está ligado con las actitudes de los sujetos hacia las personas con las que se identifican"⁽⁸⁾. En este cuestionario también se pudo observar un ligero dominio de la orientación instrumental. Los sujetos evaluaron a los chinos más alto que a los norteamericanos en diecisiete de treinta adjetivos. Estos eran rasgos personales afectivos como "amable", "sincero", "estable" y "confiable". Pero los autores se preguntan si el que los

(8) J. W. Oller, A. J. Hudson y P. F. Liu, "Attitudes and attained proficiency in ESL: a sociolinguistic study of native speakers of Chinese in the United States", p. 21.

sujetos hayan calificado más alto a los norteamericanos en rasgos como "triunfadores", "competitivos" y "optimistas" entre otros, es una muestra de que no están integrativamente orientados. Por lo tanto, Oller et al. dejan abierta la pregunta de si esto indica que su motivación es instrumental.

También resultó que mientras más alto fue el concepto que tenían de sí mismos, mejor proficiencia tenían los sujetos; mientras más "intelectuales" y menos "tímidos", mejores eran sus resultados en la PC. Los sujetos que calificaron más alto a los norteamericanos en los adjetivos "servicial", "sincero", "amable", "razonable" y "amistoso" muestran, según los autores, una orientación integrativa y fueron los que más éxito tuvieron en el aprendizaje del inglés. Sin embargo, a medida que los sujetos iban siendo más proficientes, su actitud hacia los norteamericanos se iba haciendo más negativa.

Oller, Hudson y Liu piensan que hay que redefinir los términos "instrumental" e "integrativo" puesto que no describen satisfactoriamente la motivación, ya que forman los extremos de un espectro, del cual sería deseable encontrar términos intermedios que pudieran describir mejor este fenómeno. En este estudio el cuestionario indirecto de Spolsky fue mejor predictor de la proficiencia que el directo, y puesto que las

preguntas que pretenden distinguir el tipo de orientación motivacional del cuestionario directo se relacionaron negativamente con la PC, Oller et. al. se preguntan si realmente este tipo de cuestionario mide algo. Los autores concluyen que su estudio parece dar validez a la intuición de los maestros de que mientras más extrovertido sea un alumno, mejor competencia lingüística alcanzará en la otra lengua.

Segundo estudio

La segunda de las investigaciones fue efectuada por T. Chihara y J. W. Oller (1978). Escogieron una población de ciento veintitrés japoneses adultos que estudiaban inglés en el YMCA en Japón y que cursaban diferentes niveles de inglés. Este estudio difiere del anterior en que los sujetos aprendían el inglés en su país; esto es, lo estudiaban como lengua extranjera y no como segunda lengua.

Para medir la proficiencia se usó la misma PC que para los estudiantes chinos. Además, se les aplicó la MELPT para corroborar la validez de la PC. Esta prueba contenía secciones de gramática, vocabulario y comprensión oral. También se les pidió que juzgaran por sí mismos su grado de proficiencia en inglés. Al igual que en estudios anteriores, se usaron las escalas de adjetivos para medir las actitudes de los suje-

tos y preguntas directas traducidas al japonés donde se les pedía que describieran las razones por las que viajarían a un país de habla inglesa y por las que estaban aprendiendo inglés. Estas razones podían separarse *grosso modo* en integrativas o instrumentales.

Los resultados que se obtuvieron en este estudio fueron contradictorios, lo que hizo muy difícil su interpretación para los investigadores. De las razones para viajar a un país de habla inglesa y de las razones por las cuales aprendían el inglés, las que obtuvieron mayor calificación fueron las que describían un motivo integrativo. Sin embargo, de las primeras, "para obtener un grado académico", un motivo claramente instrumental, fue el que valoraron más bajo y en cambio, de las segundas, "estudio inglés para tener amigos de habla inglesa", un motivo aparentemente integrativo, fue la que juzgaron menos importante de todas.

En las listas de adjetivos, los norteamericanos fueron valorados más favorablemente que los japoneses en diecisiete de treinta adjetivos, lo que se puede tomar como "una medida indirecta de un grado relativo de motivación integrativa de los sujetos" (9). Los japoneses fueron valorados más favorablemente que

(9) T. Chihara y J. W. Oller, "Attitudes and attained proficiency in EFL: a sociolinguistic study of adult Japanese speakers", p. 59.

los norteamericanos en diez atributos.

De la lista de adjetivos en que se les pedía que se calificaran a sí mismos, se obtuvo que aquellos japoneses que se veían como "serviciales", "confiables", "competitivos", "astutos", "seguros de sí mismos" y "amables" obtenían mejores calificaciones en la prueba de inglés. De los resultados de la lista donde los sujetos expresaron cómo desearían ser, no se obtuvo relación estadística con la prueba de inglés. De la lista en que evaluaron a los japoneses, resultó que mientras más "alegres" y "optimistas" los vieron peor calificación obtuvieron en la PC. Sobre este resultado Chihara y Oller comentan: "no conocemos ninguna teoría de actitudes y motivación hasta la fecha publicada que pueda predecir esta correlación negativa"⁽¹⁰⁾. De la lista en que se pedía a los sujetos que juzgaran a los norteamericanos se obtuvo que mientras más proficientes eran en inglés peor juzgaban a los norteamericanos en los adjetivos "de amplio criterio", "seguros de sí mismos", "modestos" y "tímidos".

Otro resultado fue que mientras más deseos tenían de viajar y conocer a personas de otros países peor era su proficiencia en inglés. De igual manera, los que más deseos mostraban de viajar a un país de ha

(10) *Ibidem.*, p. 65.

bla inglesa peor calificación obtuvieron en la prueba de inglés.

Chihara y Oller concluyen que los resultados de este estudio no fueron fáciles de interpretar a partir de teorías existentes; por otro lado, no fueron paralelos a los obtenidos por Oller, Hudson y Liu. Piensan que las diferencias pueden deberse a los contextos en los que se llevaron a cabo los estudios: segunda lengua y lengua extranjera respectivamente. La relación entre la actitud y la proficiencia fue más débil que en el estudio de los jóvenes chinos.

Tercer estudio

El tercero de los estudios fue hecho por Y. Asakawa y J. W. Oller (1977) también en Japón. Se usaron los mismos instrumentos de medición que en estudios anteriores, pero, a diferencia del estudio de Oller, Hudson y Liu, en el que en el cuestionario indirecto se les pidió a los sujetos que evaluaran a los anglohablantes en general, en este estudio se pidió a los japoneses que evaluaran a los norteamericanos específicamente. Además de la PC se tomaron en cuenta las calificaciones de diversos exámenes que se administraron durante el año académico como el Entrance Examination for the Prefectory System High School (EEPSHS), que consta de pruebas de inglés, japonés, ciencias so-

ciales, matemáticas y ciencias. El cuestionario se aplicó a ciento treinta y tres estudiantes de secundaria.

Las razones integrativas para estudiar inglés como lengua extranjera fueron consideradas por los sujetos como menos importantes que las instrumentales. Sin embargo, de las razones para viajar a los Estados Unidos "para conocer gente de habla inglesa" fue considerada como la más importante y contradictoriamente, la razón que se consideró menos importante fue "para vivir con gente de habla inglesa", también integrativa.

En el cuestionario indirecto se encontró evidencia de que los sujetos estaban integrativamente orientados hacia el estudio del inglés, ya que evaluaron a los norteamericanos más alto que a su propia comunidad en veintiséis de treinta y seis adjetivos. Sin embargo, esta interpretación parece ser inconsistente con el cuestionario directo en el que los sujetos resultaron tener una orientación instrumental.

Es interesante hacer notar que las pruebas de lengua se relacionaron más fuertemente entre sí que con cualquier otra de las pruebas aplicadas. La PC se relacionó un poco mejor con la prueba de japonés que con la de inglés, lo que muestra que las calificaciones en el inglés como lengua extranjera se relacionan con la competencia en la lengua materna. Parece ser

que el hecho de que se relacionen la proficiencia en la lengua materna y la proficiencia en la lengua que se está aprendiendo indica que la proficiencia tiene que ver con una habilidad que puede denominarse inteligencia verbal.

De los resultados del cuestionario indirecto, aquellos sujetos que se consideraron a sí mismos como "conservadores", "religiosos" y "dóciles" obtuvieron una buena calificación en la PC. No hubo relación con ninguno de los adjetivos de la lista en que evaluaron cómo les gustaría ser. De la lista en que los sujetos calificaron a los japoneses, sólo los adjetivos "entusiasta", "competitivo" y "amigable" se relacionaron con la PC. De la lista en la que los sujetos evaluaron a los norteamericanos resultó que entre más alto los evaluaron en los atributos "democrático", "alegre", "entusiasta", "religioso", "estudioso" y "prudente" me jor fue su calificación.

Los autores concluyen que, como en el estudio anterior, se encontró una relación significativa, aunque no muy fuerte, entre las actitudes y la proficiencia en inglés como lengua extranjera.

Cuarto estudio

En el último estudio de la serie (1977) se investigó la relación entre las actitudes de sesenta

mexicanas que residían en Albuquerque, Estados Unidos, y su nivel de proficiencia. Las jóvenes de la muestra estudiaban en una escuela vocacional del *Job Corps*. Se les aplicó un cuestionario directo de diez preguntas en las que se les pedía que describieran el grado de su conocimiento de inglés y el de sus padres; un cuestionario indirecto de cuatro listas de atributos personales adaptados al estereotipo de esta muestra como "humilde", "simpática", "buena hija"; trece posibles razones por las cuales habían ido a los Estados Unidos, las que podían ser discriminadas en motivos instrumentales y motivos integrativos; finalmente, once razones por las cuales estaban estudiando inglés, que podían dividirse igualmente en motivos instrumentales e integrativos. Además de la PC en inglés, escogida de un texto en español y luego traducida, se les dio el mismo párrafo en español para medir su competencia en la lengua materna.

Los resultados mostraron que la proficiencia de las jóvenes en español era un buen predictor de su proficiencia en inglés medida por la PC. De las razones para viajar a los Estados Unidos, las que obtuvieron mayor calificación fueron las instrumentales. La más alta fue "para aprender inglés" seguida de "para adquirir experiencia en un trabajo". De este resultado se desprende que esta muestra estaba instrumental

mente motivada en alto grado. No obstante, de sus razones para aprender inglés las más altas fueron típicamente de orientación integrativa: "interés en la cultura" e "interés en la lengua". De las listas de adjetivos se pudo ver que esta muestra tenía actitudes marcadamente diferentes hacia los norteamericanos y hacia ellas mismas y los mexicanos. Así por ejemplo, los mexicanos fueron considerados superiores a los norteamericanos en veintidós de treinta adjetivos. Esto parece indicar que las jóvenes de ninguna manera querían integrarse a los norteamericanos y a su cultura; de hecho, parecían ser anti-integrativas en su motivación para aprender el inglés. Hubo además algunos contrastes interesantes en las listas, ya que varios rasgos fueron considerados como positivos con referencia al "yo" y a la propia comunidad, pero negativos con referencia a los norteamericanos. En cuanto a la lista de adjetivos en la que la muestra tenía que evaluarse a sí misma, mientras más "democráticas", "intelectuales", "prósperas", "optimistas", "eficientes", "competentes", "estables", "a la moda", "lógicas", "confiables" y "simpáticas" se veían a sí mismas, mejor fue su calificación en la prueba de inglés. De la lista en la que evaluaban cómo les gustaría ser, mientras más alto evaluaron los adjetivos "democrático", "intelectual", "próspero", "optimista", "eficiente", "compe

tente" y "estable" mejor fue su resultado en la PC. De la lista de cómo veían a los mexicanos los adjetivos "calmado", "conservador", "religioso", "tímido", "humilde" y "sincero" se relacionaron con su competencia. Esto quiere decir que mientras más considerara un sujeto que la comunidad mexicana poseía estos rasgos, mejor era su calificación en la prueba de inglés. Para la lista de los norteamericanos, entre más "religiosos", "sensibles", "tímidos", "amables" y "considerados" los veían, peor era su calificación en la PC. Por el contrario, mientras más proficientes, peor evaluaban a los norteamericanos en estos atributos. Por otro lado, mientras más "optimistas" y "democráticos" vieron a los norteamericanos, mejor su calificación en la prueba de inglés.

Por último, aquellas estudiantes que en el cuestionario directo contestaron que aprendían inglés "para pasar los exámenes escolares" o porque era "una materia obligatoria en la escuela" o porque querían ser "una persona educada", esto es, por razones instrumentales, peores calificaciones obtuvieron en la PC.

Comparando este estudio con el de la muestra de estudiantes chinos, se observaron resultados interesantes; la relación entre la actitud y la proficiencia fue casi tan fuerte para esta población como para los chinos. No obstante, los chinos que evaluaron alto

a los norteamericanos en adjetivos como "serviciales", "sinceros", "amables", "razonables" y "amigables" fueron los que obtuvieron mejores resultados, mientras que para la muestra de mexicanas sucedió justamente lo contrario con adjetivos similares como "sensible", "tímido", "amable" y "considerado". Oller, Baca y Vigil explican esta diferencia diciendo que los chinos provenían de un estrato social relativamente alto en su país de origen y, aunque instrumentalmente motivados para aprender inglés, no parecían tener una actitud negativa hacia los norteamericanos y se sentían parte de una comunidad que vive en los Estados Unidos por voluntad propia, mientras que las mexicanas se identificaron fácilmente con la minoría de chicanos que siente el peso opresor de estar siendo absorbida por un poderoso sistema donde tradicionalmente no ha tenido ni voz ni voto, ni se encuentra ahí por gusto. Más aún, todas ellas provenían de un bajo nivel socio-cultural y hubo indicios de que a medida que aumentaba su nivel de proficiencia sus resentimientos negativos hacia la cultura norteamericana crecían. Junto con estas diferencias hay también algunos paralelismos: tanto los chinos como las mexicanas obtuvieron buenas calificaciones en la PC si veían a su propio grupo "abierto a la instrucción". Otra similitud se encontró en las listas referentes a sí mismos y a cómo les

gustaría ser; para ambas muestras los adjetivos "intelectual", "lógico" y "democrático" se relacionaron con la competencia. Estos investigadores concluyen que en tres de los cuatro estudios de esta serie los resultados arrojados por las preguntas directas fueron difíciles de explicar, mientras que la interpretación del cuestionario indirecto fue más fácil.

En el panorama que se ha dado de las investigaciones sobre la influencia de la actitud y la motivación en el aprendizaje, tanto de una segunda lengua como de una lengua extranjera, se ha visto que todas se basan en las hipótesis iniciales de Gardner y Lambert sobre la motivación, que distinguen entre dos tipos de orientación: integrativa e instrumental. Se ha considerado que un individuo que desee parecerse a los miembros de la comunidad cuya lengua esté aprendiendo tendrá más éxito en su aprendizaje que aquél que desee aprender por motivos materiales. En los primeros estudios, se suponía que los estudiantes con una orientación integrativa deberían tener un mayor rendimiento; sin embargo, en las investigaciones subsecuentes esta hipótesis se ha venido modificando. Por ejemplo, R. C. Gardner y W. E. Lambert (1959) concluyeron que "los estudiantes con una orientación integrativa, por lo general tienen más éxito en su aprendizaje del

francés que aquéllos con una orientación instrumental"⁽¹¹⁾. Posteriormente, M. Anisfeld y W. E. Lambert (1961) modificaron considerablemente la hipótesis original diciendo que "podría considerarse que de acuerdo con nuestros resultados, las razones para aprender una lengua, ya sean integrativas o instrumentales, no son tan importantes como las actitudes hacia la comunidad de la lengua que se desea aprender"⁽¹²⁾. Más tarde, R. E. Gardner y E. H. Santos (1975) modificaron la hipótesis al decir que "para miembros de grupos étnicos minoritarios en los Estados Unidos y para ciudadanos de naciones en desarrollo, en donde una lengua extranjera llega a ser una de las lenguas nacionales (...) el aprender una *segunda* lengua de reconocido prestigio nacional e internacional es para ellos de vital importancia y se debe desarrollar tanto un punto de vista instrumental como uno integrativo para el aprendizaje"⁽¹³⁾. En el estudio de Y. Lukmani (1972), una motivación instrumental se relacionó de manera más

(11) R. C. Gardner y W. E. Lambert, "Motivational variables in second-language acquisition", p. 272.

(12) M. Anisfeld y W. E. Lambert, "Social psychological Variables in learning Hebrew", p. 529.

(13) R. E. Gardner y E. H. Santos, "Motivational variables in second language acquisition: A Philippine investigation", p. 48.

significativa con la prueba de inglés como segunda lengua en la India que la motivación integrativa. Más recientemente, J. W. Oller, L. Baca y F. Vigil (1977) encontraron una motivación no considerada en las hipótesis, ya que los sujetos de su estudio "parecían estar anti-integrativamente motivados hacia la mayoría angloamericana" (14).

Como se puede ver, los resultados de los estudios han arrojado diversas posibilidades a partir de la hipótesis original: en algunos casos la orientación integrativa ha tenido mayor peso que la instrumental; en otros, no ha habido predominio de ninguna; otras veces, la motivación instrumental ha predominado sobre la integrativa y por último, una nueva motivación, la anti-integrativa, ha sido la predominante. Se ha obtenido una relación tanto de la motivación instrumental, la integrativa y aun de la anti-integrativa con la proficiencia.

En este capítulo se revisaron algunas de las variables que influyen en el aprendizaje de una segunda lengua o de una lengua extranjera como edad, aptitud, personalidad y sexo. Se ha encontrado que ninguna de éstas es determinante en el aprendizaje, ya que

(14) J. W. Oller, L. Baca y F. Vigil, "Attitudes and attained proficiency in ESL: a sociolinguistic study of Mexican-Americans in the Southwest", p. 173.

además de haber varias teorías y resultados contradictorios, las relaciones estadísticas entre estas variables y el grado de competencia no han sido relevantes.

Las variables directamente relacionadas con este estudio y que se trataron más ampliamente son la actitud y la motivación. Estas variables son las que suscitan, sostienen y dirigen la conducta, y su composición es la que determina el comportamiento particular de cada individuo. Las actitudes están latentes y es necesario que surja un motivo que las transforme en motivadoras y reguladoras de la conducta. El medio ambiente puede actuar como elemento motivador de las actitudes e influir en que éstas sean positivas o negativas. Por lo tanto, el contexto social en que se desenvuelva un individuo puede ser determinante en su aceptación o rechazo hacia su propio grupo y hacia otros grupos étnicos. Según las teorías de Gardner y Lambert, para que un individuo logre un absoluto dominio de otra lengua, es necesario que tenga actitudes favorables hacia el grupo étnico cuya lengua desee aprender y estar dispuesto a adoptar ciertos patrones de comportamiento de los miembros de esa comunidad.

Al no ser la actitud y la motivación variables directamente observables, resulta difícil medirlas empíricamente. Aunque los instrumentos para medirlas distinguen entre medidas directas e indirectas, hay

que tomar en cuenta que dada la naturaleza de estas variables, su medición será siempre indirecta. Una manera de corroborar la confiabilidad de los instrumentos de medición es diseñar dos cuestionarios, directo e indirecto, que midan la misma área de actitud con el objeto de relacionar estadísticamente los resultados de ambos. Sin embargo, como se ha visto en el panorama de los estudios, los resultados no siempre coinciden. Por ejemplo, en un mismo estudio se ha obtenido una orientación instrumental por medio del cuestionario directo y una integrativa por medio del indirecto, lo que pone en duda que los cuestionarios realmente estén midiendo la misma área. Esto puede deberse en parte a la dificultad de interpretación de ciertas preguntas. Algunos autores consideran que estudiar inglés para viajar a un país de habla inglesa corresponde a una orientación instrumental, mientras que otros la consideran como integrativa.

De acuerdo con los resultados de todos los estudios no ha sido posible todavía determinar qué tipo de orientación es la que influye en un mejor rendimiento. Cada estudio parece ser un caso particular en el que los resultados dependen del contexto en que se lleve a cabo el estudio. Todo esto indica que hacen falta más estudios que corroboren, modifiquen o planteen nuevas hipótesis.

II. HIPÓTESIS

Como se ha podido ver en el capítulo anterior, la actitud y la motivación influyen en la competencia que un individuo pueda llegar a obtener en la lengua que esté aprendiendo y que estas variables a su vez pueden estar determinadas por el contexto en el que se aprenda la lengua. Por lo tanto, se pensó investigar qué tipo de actitud y motivación tendría un grupo de estudiantes universitarios en México aprendiendo el inglés como lengua extranjera. Se escogió esta lengua ya que en México cada día es más necesario aprender inglés debido a la preponderancia de los Estados Unidos y a su influencia económica, tecnológica y cultural. Esto se agudiza por la situación geográfica de México como frontera sur de los Estados Unidos puesto que la frecuencia del intercambio cultural, comercial, turístico y migratorio es muy grande. Además, los medios masivos de comunicación han creado la imagen del inglés como vehículo para aumentar el prestigio social y obtener beneficios económicos. Viéndolo así, el inglés ha adquirido un alto valor instrumental que hace que en México cada día sean más las personas que desean aprenderlo. Todas estas circunstancias contribuyeron a que se pensara en la comunidad norteamericana como grupo

de referencia para los sujetos de la muestra de esta investigación, pues se supuso que tendrían bien definido el estereotipo del norteamericano, dado que "la televisión forma (...) estereotipos hacia clases sociales y grupos étnicos e ideologías. Estos estereotipos están formados —intencionalmente o no— en base al patrón del país en el cual se producen los materiales televisados [patrón para Latinoamérica: los Estados Unidos, L.S.]. En general, estos estereotipos muestran como positivos a los elementos de la clase alta, o media superior, a los sujetos blancos, a los personajes individualizados, occidentales. Se subestima o denigra a los trabajadores manuales, miembros de la clase trabajadora o campesina, personajes asiáticos o africanos, etc. Estos estereotipos se mantienen y son reflejados en la conducta de los (individuos)"⁽¹⁵⁾. Por lo tanto, buena parte de las actitudes de los individuos son inducidas directamente por los medios masivos de comunicación.

En México, la propaganda del inglés como instrumento de éxito se dirige por igual a hombres y mujeres, por lo que es de suponer que ambos estarán orientados instrumentalmente hacia el aprendizaje de esta

(15) Eduardo Santoro, en *Teoría y práctica de la ideología*, de Ludovico Silva, p. 191.

lengua. Sin embargo, debido a que en México tradicionalmente el hombre está educado para ser el principal apoyo económico de su familia y la mujer la encargada de la educación y transmisión de los valores culturales, la actitud hacia la nueva lengua y la comunidad de referencia pueden ser diferentes. Esto hizo que se pensara en dividir la muestra por sexos para así tratar de corroborar estos supuestos.

Tomando en cuenta todo lo anterior, y las teorías generales de actitud y motivación se propusieron las siguientes hipótesis de trabajo:

1. Las mujeres tendrán una actitud etnocéntrica, esto es, un mejor concepto de su propia comunidad y sus valores culturales que de los de la norteamericana.
2. Esta actitud etnocéntrica de las mujeres se reflejará en un bajo nivel de proficiencia en el inglés.
3. La actitud de los hombres será más favorable hacia los Estados Unidos que hacia su propia comunidad.
4. Esta actitud positiva de los hombres hacia la comunidad de referencia llevará a una buena proficiencia.
5. La motivación instrumental predominará sobre la integrativa tanto en los hombres

como en las mujeres.

6. Los sujetos que tengan una motivación instrumental tendrán una mejor proficiencia en el inglés que los que demuestren una orientación integrativa.

En el último capítulo se hace una síntesis de los resultados y se relacionan éstos con las hipótesis, con el propósito de saber cuáles se corroboran.

III. METODOLOGÍA

Muestra

Para este estudio, que se llevó a cabo el 6 de junio de 1978, se escogieron alumnos del Centro de Enseñanza de Lenguas Extranjeras (CELE) de la UNAM, por considerarse que por su nivel académico, su edad y sus perspectivas futuras, sus actitudes hacia una determinada comunidad y su motivación para aprender una lengua extranjera estarían bien definidas. Además se escogió el CELE porque se pensó que los resultados podrían ser de utilidad para esta institución y para la universidad en su interés por preparar mejores profesionistas.

Este centro tiene como objetivo "impartir cursos de lenguas extranjeras para dotar de un instrumento de trabajo e investigación al estudiante de nivel profesional y facilitar el acceso a conocimientos en otros idiomas, lo que permitirá mejorar su cultura universitaria"⁽¹⁶⁾. Entre las funciones de esta institución está la de expedir certificados de traducción de una lengua extranjera al español, requisito indispensable para poder obtener el grado de licenciatura y

(16) Dirección General de Intercambio Académico, "Cuadernos de Intercambio Académico, IV, p. 68.

posgrado. Los cursos de inglés que se imparten constan de seis semestres con clase diaria de una hora (cuatro horas de gramática y una de laboratorio a la semana).

Se seleccionó una muestra de noventa alumnos mexicanos hablantes nativos del español, de tres grupos diferentes de los turnos matutino y vespertino, y que además cursaban diferentes carreras en la UNAM. De toda la muestra, solamente treinta hombres y treinta y seis mujeres completaron íntegramente el *test*; por razones estadísticas se tomaron veinticinco hombres y veinticinco mujeres. El *test* fue aplicado a todos los sujetos el mismo día por cuatro hablantes nativos del español, quienes dieron las mismas instrucciones verbales en español a los sujetos de cada grupo. Estos respondieron al *test* en su salón, durante la hora de clase, y se les dio un tiempo límite de cuarenta y cinco minutos para completarlo. A excepción de la prueba de inglés, el *test* estaba redactado en español, incluyendo las instrucciones. Todos los sujetos de la muestra cursaban el quinto semestre de inglés y en los tres grupos se utilizaba el mismo texto, *Kernel Lessons Plus, A Post Intermediate Course* ⁽¹⁷⁾. Los maestros eran hablantes nativos del inglés. Se consideró por todo esto, que las condiciones de los tres grupos eran homo-

(17) Robert O'Neil, *Kernel Lessons Plus, A Post Intermediate Course*.

géneas.

Test

El *test* constó de cuatro secciones (ver Apéndice A).

- A. En esta primera sección se pidió a los sujetos que dieran los siguientes datos: edad, sexo licenciatura cursada, semestre, si trabajaban o no, nivel de ingresos personales, si alguna persona dependía o no económicamente de ellos, y su nivel de ingresos familiares. Esta parte del *test* se diseñó con el propósito de ver si existía alguna relación entre estas variables sociológicas y la proficiencia obtenida en el inglés.
- B. Tomando como modelo el trabajo de B. Spolsky (1969), se diseñó un cuestionario indirecto para medir la actitud de los sujetos hacia ciertos aspectos de las culturas mexicana y norteamericana y determinar el tipo de orientación motivacional. Como es usual en este tipo de cuestionarios se formaron cuatro listas de adjetivos. En la primera se pidió a los sujetos que evaluaran su "yo", esto es, cómo se veían a sí mismos; en la segunda que evaluaran su "ideal", esto es, cómo les gustaría ser;

en la tercera a los mexicanos; y en la última a los norteamericanos. Los adjetivos que se incluyeron se seleccionaron, cuidando que fueran descriptivos del comportamiento de una persona y que además concordaran tanto con rasgos del estereotipo del mexicano como con el del norteamericano (empresedor, autosuficiente, malhablado, etc.). En cada una de las listas se utilizaron los mismos adjetivos pero colocados en un orden diferente, determinado al azar, para forzar a los individuos a responder a cada lista de manera independiente. En cada lista para cada adjetivo, los sujetos debían elegir una de cuatro posibilidades: "muy", "regular", "poco" y "nada", en una escala semántica unipolar.

- C. Para medir la proficiencia de los estudiantes en inglés, se diseñó una prueba tipo cloze (PC) que consistió en un pasaje adecuado al nivel de inglés de los sujetos y de interés general. Este pasaje se tomó de *Strange but True*⁽¹⁸⁾. Siguiendo el procedimiento habitual en este tipo de prue-

(18) Vivienne Gill, *Strange but True*, p. 30.

bas, se dejaron intactas la primera y la última oraciones. El total de palabras del pasaje fue de ciento ochenta y dos, quedando así veintidós espacios al omitirse cada séptima palabra. La brevedad del pasaje se debió a que los sujetos disponían tan sólo de una hora de clase para completar todo el *test*. Para evaluar la prueba se consideró como respuesta correcta cualquier palabra gramaticalmente aceptable dentro del contexto, desechándose así la otra posibilidad de corregir con base estricta en el texto original. Se optó por este procedimiento ya que se consideró que aún para cualquier hablante nativo resulta muy difícil dar la palabra exacta del enunciado cuando existen varias posibilidades correctas.

D. Con base en el cuestionario directo de R. C. Gardner y W. E. Lambert (1972), se diseñó esta sección que se dividió en dos partes:

1. Ocho proposiciones para tratar de encontrar el tipo de motivación de los sujetos; cuatro de ellas medían la orientación integrativa y cuatro la

orientación instrumental. Los sujetos debían marcar una de cuatro posibilidades: "mucho", "regular", "poco" o "nada".

2. Once proposiciones en las que se pedía a los sujetos que contestaran afirmativa o negativamente para medir su actitud hacia ciertos aspectos de las culturas mexicana y norteamericana.

En ambos casos se alteró el orden de las proposiciones intencionalmente para evitar que los individuos de la muestra reaccionaran mecánicamente.

Procedimiento estadístico

En esta sección se tratarán los diferentes procedimientos estadísticos que se utilizaron para encontrar las relaciones entre las variables que se tomaron en cuenta en este estudio. Los detalles matemáticos de estos procedimientos no serán expuestos aquí, ya que éstos están más allá del propósito de este estudio.

En la Sección A del cuestionario, para saber la relación que existía entre la proficiencia de los sujetos y sexo, licenciatura cursada, trabajo y dependientes económicos, se dividió la población en grupos

y se obtuvo media y desviación estándar (ver Glosario) de la PC para hombres y mujeres. En cuanto a nivel de ingresos personales, se obtuvo la distribución de frecuencia. Esto es, se determinó el número de sujetos que habían marcado cada uno de los intervalos dados y posteriormente se obtuvo la media y desviación estándar de la PC. En el caso de edad, semestre e ingresos familiares se obtuvo el coeficiente de correlación (ver Glosario) de cada una de estas variables y la PC debido a que en éstas sí hubo valores numéricos determinados para cada sujeto.

Para evaluar la actitud y la motivación de los sujetos de la muestra, en la Sección B, cuestionario indirecto, se asignó un valor numérico a cada una de las cuatro posibles calificaciones de los adjetivos como sigue: "nada" = 1, "poco" = 2, "regular" = 3, "mucho" = 4. Esta asignación numérica es completamente arbitraria y cualquier otra que mantuviera el orden entre las calificaciones sería igualmente válida; si bien es cierto que "mucho" representa más que "nada", no existe razón alguna para suponer que para los sujetos de la muestra "mucho" representa precisamente cuatro veces más que "nada".

Se decidió tratar por separado los resultados de hombres y mujeres con el objeto de comprobar si existía la misma motivación y si había diferencia de acti-

tud entre ambos. Para caracterizar la respuesta de am bas muestras a cada uno de los adjetivos en las cuatro listas, se obtuvo la distribución de frecuencia de las calificaciones asignadas por los sujetos.

Para poder apreciar el tipo de actitud de cada una de las muestras se utilizaron dos procedimientos:

- a. Se obtuvieron medias y desviación estándar de cada una de las listas de adjetivos para las muestras. Emplear estos parámetros como medidas para establecer la comparación entre distribuciones de frecuencia depende del valor numérico asociado a "mucho", "regular", "poco" y "nada". Posteriormente se restaron los valores de las medias de las listas que se refieren a los mexicanos y a los norteamericanos.
- b. El segundo procedimiento consistió en la obtención de coeficientes de correlación entre las distribuciones de frecuencia de cada muestra correspondientes a un mismo adjetivo. Este parámetro no depende de la equivalencia numérica asignada al valor de las respuestas.

Adicionalmente para determinar la relación entre las actitudes medidas por medio de este cuestionario y la proficiencia en el inglés, se determinaron las

correlaciones entre las respuestas a los adjetivos y los resultados de la PC, usando el análisis de factores. Como el volumen de datos que se obtienen a través de las cuatro listas de adjetivos es demasiado grande como para utilizarlos directamente, es usual obtener primero un modelo de los datos que simplifique el análisis. El modelo debe reducir el número de variables consideradas, pero al mismo tiempo debe representar tanto como sea posible los datos originales, procurando que la pérdida de información sea mínima. El método estadístico más usual para obtener un modelo de los datos es el análisis de factores. "El análisis de factores trata de explicar las relaciones que se observan entre diversas variables en términos de relaciones más simples. La simplificación puede consistir en obtener un conjunto de categorías que puedan ser clasificadas o un número menor de variables hipotéticas" (19). Una vez obtenidos los factores se empleó una regresión múltiple (ver Glosario) para relacionarlos con la PC.

De la primera parte de la Sección D, cuestionario directo, las respuestas a las proposiciones 2, 5, 6 y 8 (ver Apéndice A p.198) miden la orientación integrativa. Las otras cuatro proposiciones 1, 3, 4 y 7 miden la orientación instrumental. Los sujetos selec

(19) Raymond B. Cattell, "Factor Analysis: an Introduction to Essentials", p. 190.

cionaron como respuesta a cada proposición una de cuatro opciones: "mucho", "regular", "poco", "nada". Como en el caso de las respuestas a las listas de adjetivos, se asignó un valor numérico arbitrario a cada alternativa para procesar la información. Se consideró la equivalencia "mucho" = 4, "regular" = 3, "poco" = 2 y "nada" = 1, salvo en la sexta proposición en la que se consideró "mucho" = 1, "regular" = 2, "poco" = 3 y "nada" = 4. En esta proposición se invirtió el orden ya que la respuesta "mucho" indica una ausencia de orientación integrativa. Con el objeto de determinar el tipo de orientación de los sujetos se obtuvo la media y la desviación estándar de cada una de las proposiciones. Posteriormente, se obtuvo la correlación entre la proposición con la media más alta y la proposición con la media más baja y la PC; esto es, entre las proposiciones que los sujetos consideraron la más y la menos importante y la PC. Asimismo, se obtuvo la media de las cuatro proposiciones integrativas y las cuatro instrumentales y se correlacionaron los resultados de cada grupo de proposiciones con el resultado de la PC para cada individuo.

De la última parte de la Sección D las proposiciones 3, 6 y 9 miden la actitud hacia la cultura mexicana, las proposiciones 2, 8 y 11 la actitud hacia la cultura norteamericana y las proposiciones 1, 4, 5, 7

y 10 el etnocentrismo (ver Apéndice A). En este caso; el valor asignado a las respuestas de los sujetos fue de 1 para la respuesta afirmativa y 0 para la negativa. Como primer paso se obtuvo la media y desviación estándar de la PC para las respuestas afirmativas y negativas de cada proposición; a continuación la media y desviación estándar para el total de proposiciones que medían la actitud hacia México, la actitud hacia Estados Unidos y el etnocentrismo y, por último, la correlación de la suma de las respuestas de cada individuo para cada grupo de proposiciones con su resultado en la PC.

V. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Sección A del TestA.1 Sexo

Como ya se dijo anteriormente, la muestra está compuesta por veinticinco hombres y veinticinco mujeres. En las figuras A.1 y A.2 se muestran las distribuciones de calificaciones de la PC para la muestra total y por sexos.

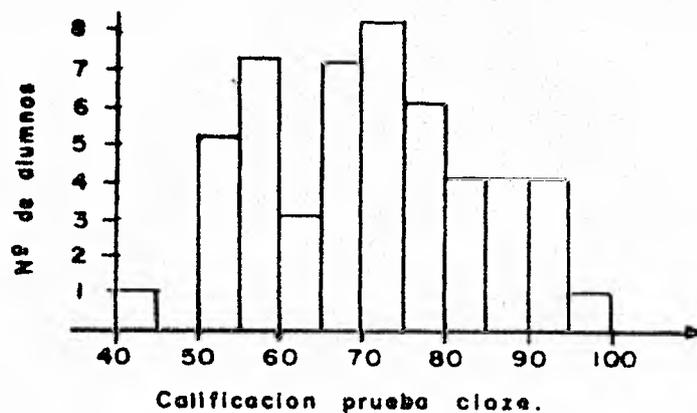


Fig. A.1 Distribución de calificaciones de la población total.

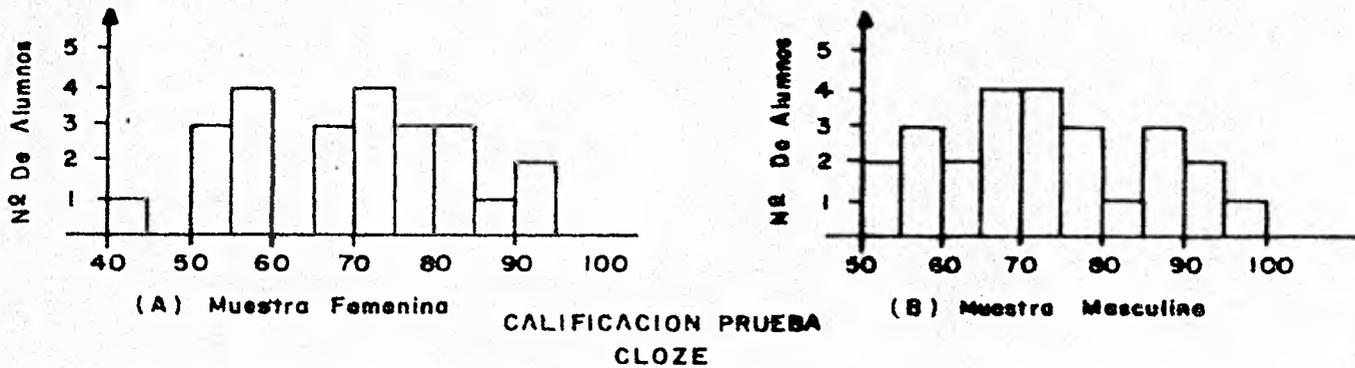


Fig. A.2 Distribuciones de calificaciones según el sexo de los individuos.

En la figura A.2 se observa que la mejor calificación de la PC estuvo en la muestra masculina, mientras que la más baja se encontró en la femenina. Aunque la muestra masculina obtuvo mejores calificaciones en la prueba de inglés, la diferencia con la muestra femenina es mínima.

Las medias y desviación estándar para cada una de las muestras y la población total fueron:

	Media	Desviación Estándar
Muestra femenina	69.45	12.88
Muestra masculina	72.90	11.88
Población total	71.17	12.51

Tabla A.1

De los resultados se observa que la muestra masculina obtuvo una media ligeramente superior a la femenina y que está menos dispersa alrededor de la media. Esto parecería indicar que en el caso de esta población el sexo no es un factor determinante en los resultados de la PC.

A.2 Edad

En la figura A.3 se muestran las distribuciones de frecuencia de edades para las muestras masculina y femenina.

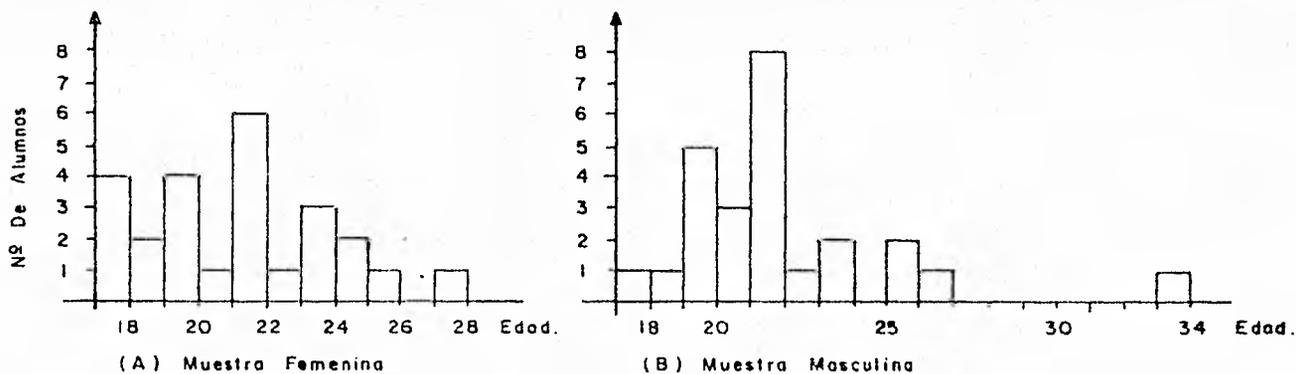


Fig. A.3 Distribuciones de frecuencia por edades.

Como puede verse, las distribuciones de edades de ambas muestras son muy parecidas; la media y la des

viación estándar son 21.68 y 2.67 respectivamente para la muestra femenina y 22.40 y 3.18 para la masculina.

Los coeficientes de correlación entre la edad y la PC son como sigue:

	Coef. de correlación edad - cloze
Muestra femenina	- 0.36
Muestra masculina	- 0.40

Tabla A.2

Para este tipo de estudios, estos coeficientes de correlación son relativamente altos, lo que significa que para esta población sí existe relación entre la edad y la PC. El que los coeficientes de correlación sean negativos indica que cuanto mayor la edad de un individuo, menor su calificación en la prueba de inglés y viceversa. Para los hombres, el factor edad es más determinante en su proficiencia que para las mujeres.

A.3 Área de estudios de licenciatura

Debido a que la población analizada cursaba un gran número de diferentes licenciaturas y que, por lo tanto, el número de individuos de una misma licenciatura era muy pequeño, se decidió separar a la población en dos grupos: el primero, formado por quienes estaban inscritos en licenciaturas del área de humanidades y

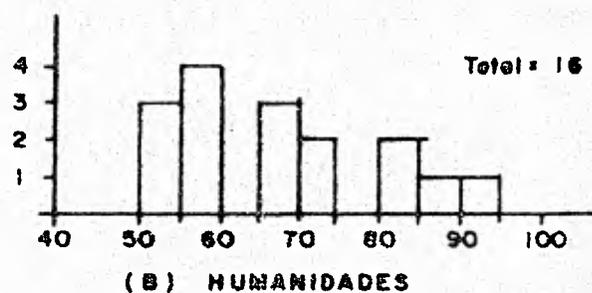
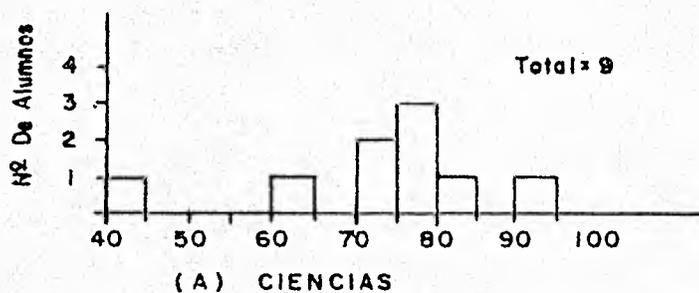
el segundo por aquéllos inscritos en el área de ciencias. Las licenciaturas que se consideraron dentro de cada una de las áreas y el número de individuos inscritos en ellas fue:

HUMANIDADES		CIENCIAS	
Administración	2	Arquitectura	2
Comercio	1	Biología	1
Derecho	4	Ingeniería	9
Diseño Industrial	1	Medicina	1
Economía	3	Odontología	1
Filosofía	4	Psicología	7
Historia	1	Química	4
Letras Hispánicas	1		
Relaciones Inter.	7		
Sociología	1		

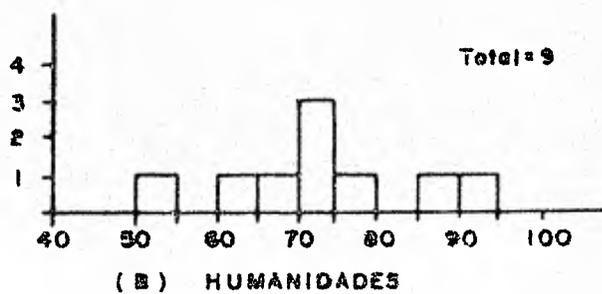
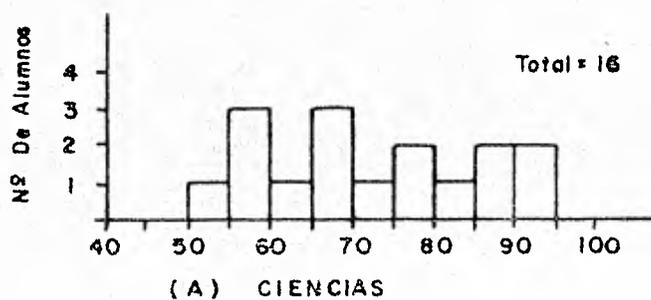
Tabla A.3

De la siguiente figura A.4 se puede observar que dieciséis mujeres de esta muestra (68%) cursaban licenciaturas del área de humanidades y sólo nueve (36%) del área de ciencias. Esto parece confirmar la tendencia de las mujeres a cursar licenciaturas del área de humanidades y, curiosamente, fueron aquéllas que salieron de esta norma las que obtuvieron mejores calificaciones. De la muestra masculina, nueve (36%) estudia-

ban en el área de humanidades, y aunque estos sujetos obtuvieron una calificación ligeramente mejor que los del área de ciencias (68%), la diferencia es muy pequeña.



Muestra femenina



Muestra masculina

Fig. A.4 Distribuciones de calificaciones por área de estudios

La media y desviación estándar de las calificaciones de la PC por área fueron:

	Humanidades		Ciencias	
	Media	Desv. Est.	Media	Desv. Est.
Muestra femenina	68.17	12.54	72.15	14.68
Muestra masculina	73.22	11.00	72.72	13.05

Tabla A.4

Sorprende, como puede observarse en la tabla, que mientras en la muestra femenina las estudiantes de ciencias obtuvieron una mayor calificación, en la masculina fueron los del área de humanidades quienes mejor respondieron a la PC, además de que la dispersión alrededor de la media indica que sus calificaciones están más cerca del valor medio de lo que se encuentran en el resto de las muestras.

A.4 Semestre

En la figura A.5 se muestran las distribuciones de los alumnos por semestre para cada una de las muestras.

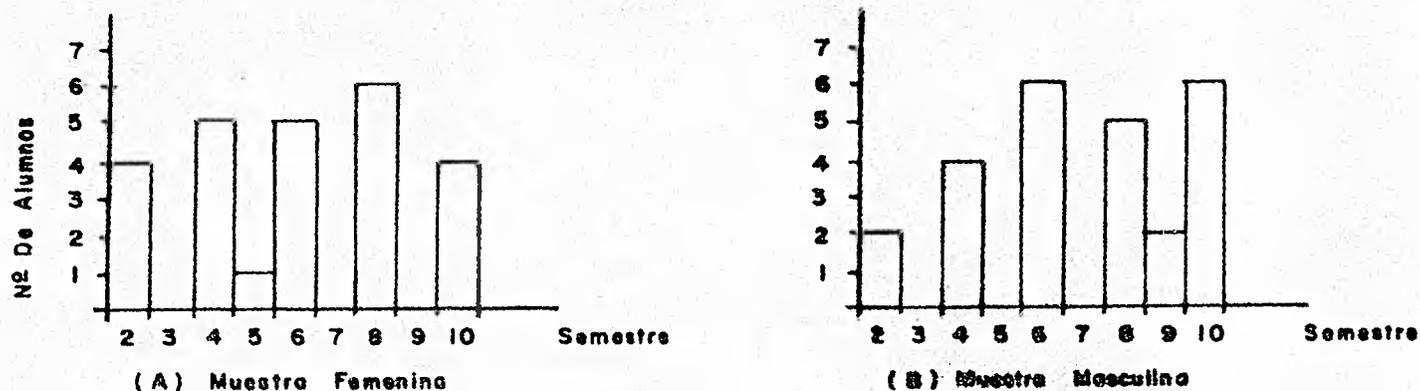


Fig. A.5 Distribuciones de los alumnos según el semestre de licenciatura.

Para determinar si el semestre que estaban cursando los sujetos de la muestra influye en los resultados de la PC, se obtuvo la correlación entre ambas variables.

	Coefficiente de correlación semestre - cloze
Muestra femenina	- 0.18
Muestra masculina	- 0.29

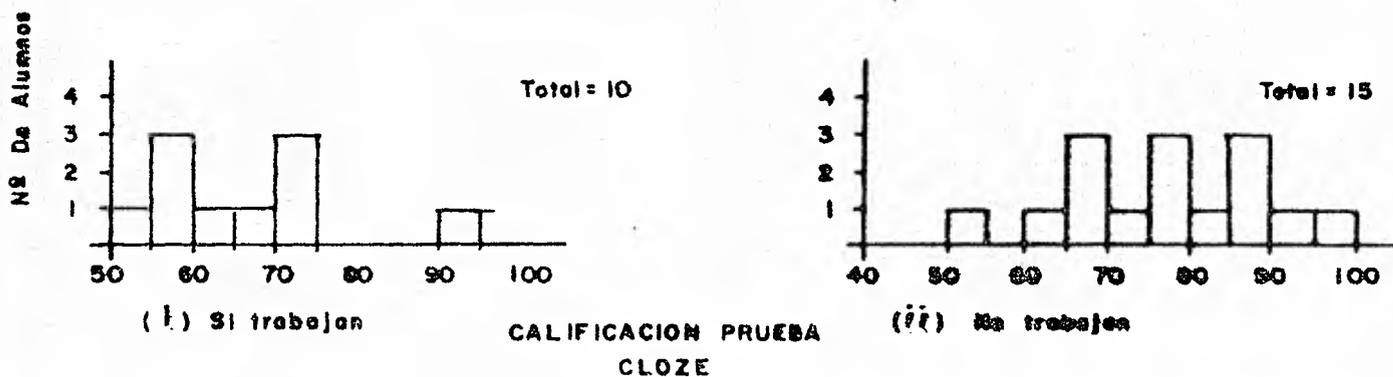
Tabla A.5

En ambos casos la correlación negativa, aunque no muy alta, denota una tendencia a que los alumnos de los primeros semestres obtengan mejores calificaciones en

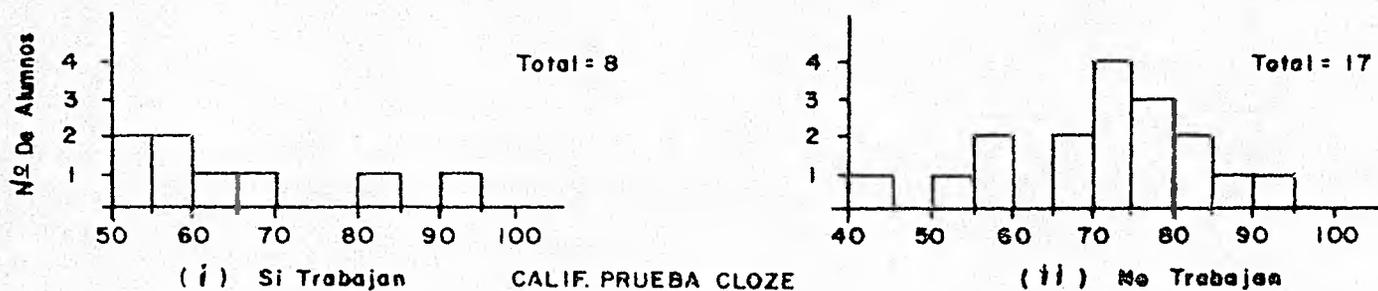
la PC y viceversa. Esto podría deberse a que al avanzar en sus estudios de licenciatura los alumnos le den preferencia a las materias obligatorias de su carrera.

A.5 Trabajo

Para cada una de las muestras se formaron dos grupos de individuos: quienes respondieron que trabajaban además de estudiar y quienes respondieron que no lo hacían. En la figura A.6 se muestran por separado las distribuciones de calificaciones de quienes trabajaban y quienes no lo hacían para las muestras masculina y femenina.



Muestra masculina



Muestra femenina

Fig. A.6 Distribuciones de calificaciones
(i) si trabajan .
(ii) si no trabajan

Para cada uno de los grupos se obtuvo la media y desviación estándar de las calificaciones en la PC y se obtuvieron los resultados siguientes:

	PERSONAS QUE TRABAJAN		PERSONAS QUE NO TRABAJAN	
	Media	Desviación estándar	Media	Desviación estándar
Muestra femenina	65,90	13,05	71,30	12,82
Muestra masculina	66,81	10,76	76,97	10,81

Tabla A.6

Si bien en la muestra femenina no influyó de manera importante en el resultado de la prueba el que los indiviu

duos trabajaran, en la muestra masculina el desempeño de quienes no trabajaban fue marcadamente mejor,

Como era de esperarse, quienes no trabajaban tuvieron una mejor calificación en la PC, lo cual es explicable ya que tal vez disponen de más tiempo y tienen menores presiones. Las diferencias de resultados entre las muestras de quienes no trabajaban reflejan los distintos patrones sociales que prevalecen en México; mientras los hombres se preparan para ser el apoyo económico de la familia, para la mujer joven, por lo general, los estudios no son de vital importancia. Como dice G. Careaga, "A pesar de la modernización, de que la mujer puede votar desde 1952, de que puede ser sujeto de elección popular, la verdad es que la mujer sigue siendo educada dentro del rol de la preparación para casarse" (19).

A. 6 Ingresos personales

En el *test* aplicado se pidió a los estudiantes indicar sus ingresos personales por mes; debían seleccionar uno de cinco intervalos: a) hasta 6,000.00 M.N.; b) de 6,000.00 a 12,000.00 M.N.; c) de 12,000.00 a 18,000.00 M.N.; d) de 18,000.00 a 25,000.00 M.N. y e) de 25,000.00 M.N. en adelante.

(19) Gabriel Careaga, *Mitos y fantasías de la clase media en México*, p. 127.

De los cincuenta sujetos de la muestra, los dieciocho que trabajaban contestaron esta sección. En la figura A.7 se muestran las distribuciones de frecuencia por nivel de ingresos de estos dieciocho individuos.

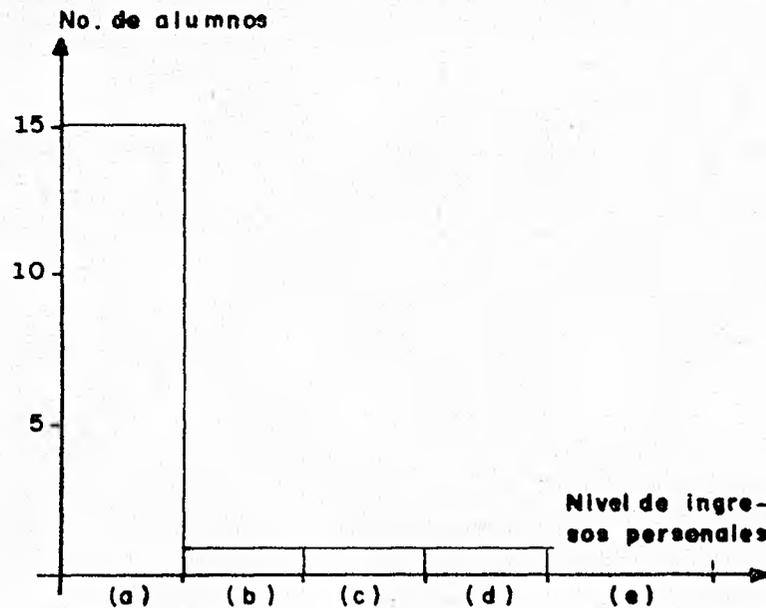


Fig. A.7 Distribución de frecuencia según el nivel de ingresos personales.

Como se puede ver por la figura, quince de estos sujetos, la gran mayoría, percibían el más bajo ingreso mensual. Se obtuvo la media y desviación estándar de la PC para estos quince individuos:

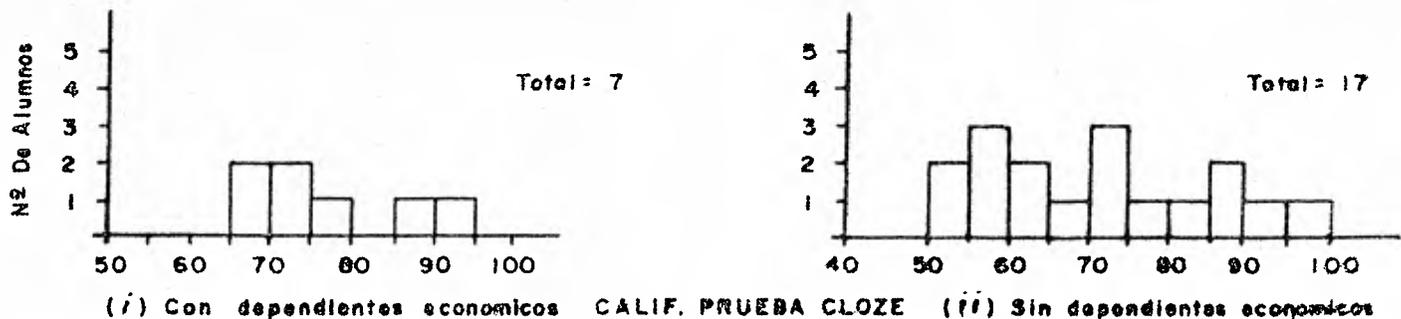
Muestra femenina (cinco sujetos)		Muestra masculina (diez sujetos)	
Media	D. E.	Media	D. E.
68.17	13.24	69.99	12.71

Tabla A.7

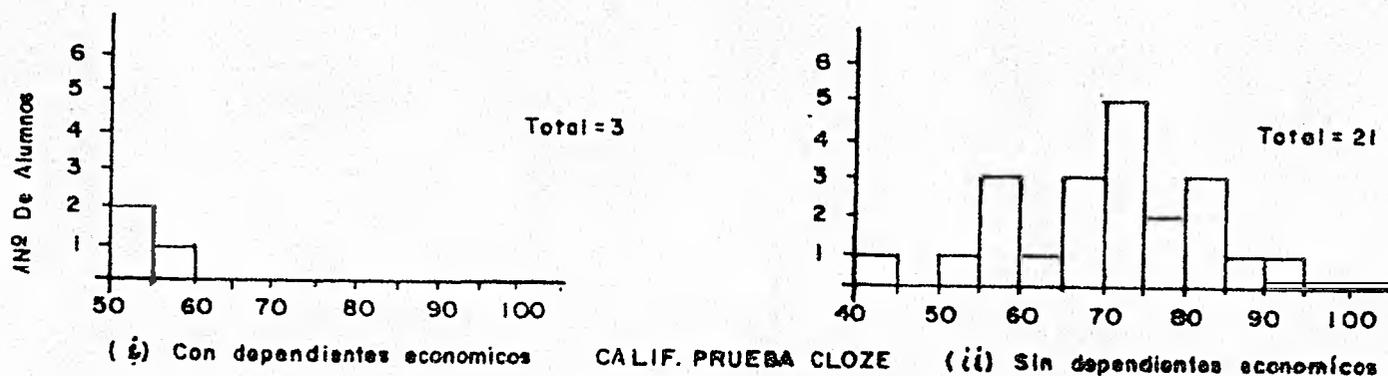
De estos datos se desprende que los hombres obtuvieron una calificación ligeramente mejor que las mujeres. De los tres individuos restantes, el que percibía de 6,000.00 a 12,000.00 M.N., obtuvo una calificación de 72.72; la que ganaba entre 12,000.00 y 18,000.00 M.N. obtuvo 81.81 y la que ganaba entre 18,000.00 y 25,000.00 M.N., sacó 54.54. Como el número de esta muestra (dieciocho individuos) fue muy pequeño, realmente no se puede llegar a ninguna conclusión sobre si el nivel de ingresos personales influye o no en la proficiencia.

A.7 Dependientes económicos

Se preguntó a los estudiantes si alguna(s) persona(s) dependían económicamente de ellos. Se dividieron las muestras en dos grupos, dependiendo de las respuestas afirmativas o negativas. En la figura A.8 se muestran las distribuciones de frecuencia por niveles de calificación en la PC para ambas muestras y para cada grupo.



Muestra masculina



Muestra femenina

Fig. A.8 Distribuciones de frecuencia por niveles de calificación.

Para cada grupo y en cada muestra se obtuvo la media y desviación estándar de la calificación de la PC. Los resultados fueron:

	SÍ TIENE DEPENDIENTES ECONÓMICOS		NO TIENE DEPENDIENTES ECONÓMICOS	
	Media	Desv. estándar	Media	Desv. estándar
Muestra femenina	54.54	3.71	70.56	11.87
Muestra masculina	76.62	8.21	71.65	13.09

Tabla A.8

Como se observa en la tabla anterior, el grupo sin de-

pendientes económicos en la muestra femenina obtuvo una calificación mucho mayor en la PC, mientras que en la masculina se presentó el caso contrario, aunque la diferencia entre el grupo que tiene dependientes económicos y el que no los tiene es menor que en la muestra femenina. Esta diferencia entre las muestras podría explicarse quizás en términos del tiempo que cada persona tendría que dedicar a sus dependientes económicos, si se supone que éstos son sus hijos. En el caso de las mujeres el tiempo dedicado a sus dependientes económicos seguramente es mayor y podría contribuir a una menor dedicación al aprendizaje del inglés. Por otro lado, es probable que los hombres con dependientes económicos pudieran sentir una mayor presión para obtener éxito por su papel social de proveedores del hogar.

A.8 Ingresos familiares

Al igual que en el punto A.6, se pidió a los estudiantes que marcaran uno de entre cinco intervalos (los mismos cinco de Ingresos personales) para indicar el nivel de ingresos mensuales de su familia. En la figura A.9 se muestran las distribuciones de frecuencia para las muestras masculina y femenina.

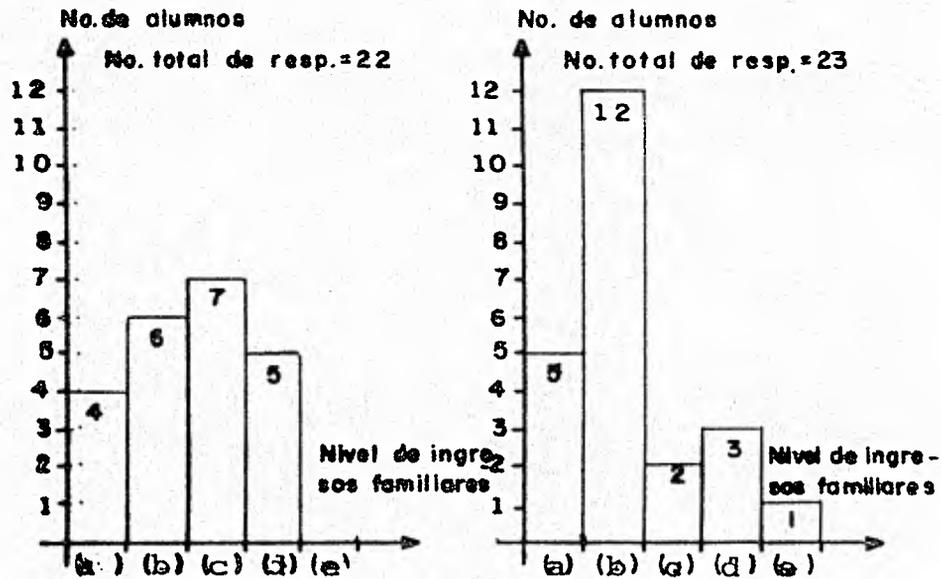


Fig. A.9 Distribuciones de frecuencias según el nivel de ingresos familiares.

Como puede observarse, el nivel de ingresos mensuales de las familias de las mujeres se encuentra dentro del intervalo de 12,000.00 a 25,000.00 M.N., mientras que el de la mayoría de los hombres está dentro del intervalo de 6,000.00 a 12,000.00 M.N. Esto tal vez podría indicar nuevamente las diferencias sociales entre el hombre y la mujer, ya que en una familia donde los in-

gresos económicos no son altos, se prefiere apoyar los estudios universitarios de los hombres en detrimento de la educación de la mujer.

En la siguiente tabla se dan las medias y desviaciones estándar de las muestras para los niveles de ingresos familiares (empleando las siguientes equivalencias: 1 = hasta 6,000.00; 2 = entre 6,000.00 y 12,000.00; 3 = entre 12,000.00 y 18,000.00; 4 = entre 18,000.00 y 25,000.00; 5 = más de 25,000.00). También se dan en la tabla los coeficientes de correlación entre el nivel de ingresos familiares y la calificación de la PC.

	INGRESOS FAMILIARES		CORRELACIÓN
	Media	Desv. estándar	Nivel Ing. Fam. - Clase
Muestra femenina	2.59	1.40	- 0.05
Muestra masculina	2.26	1.26	0.13

Tabla A.9

Ninguno de los coeficientes de correlación obtenidos es suficientemente alto como para considerar que existe una relación entre el nivel de ingresos familiares y el desempeño en la PC. Tanto en esta pregunta como en la relativa a ingresos personales, queda siempre abierta la posibilidad de que la información obtenida sea poco con

fiable, ya que este tipo de preguntas son muy delicadas.

De los resultados presentados en este capítulo se puede concluir que el sexo y el nivel de ingresos familiares no son determinantes en la proficiencia del inglés para esta muestra. La edad sí parece influir, ya que a mayor edad, menor proficiencia, y de igual manera, mientras más avanzado el semestre que el individuo cursara, más baja su proficiencia. Estas dos variables son más determinantes para el hombre que para la mujer. Los resultados obtenidos en la división de las licenciaturas por áreas mostraron un agrupamiento tradicional. Esto es, la mayoría de las mujeres optó por el área de humanidades, mientras que la mayoría de los hombres por el área de ciencias. Contrariamente a lo que se esperaba, las mujeres de ciencias y los hombres de humanidades fueron los que obtuvieron mejores calificaciones en la PC. En lo que a trabajo se refiere, los hombres que trabajaban tuvieron una menor proficiencia que aquéllos que no lo hacían. En las mujeres se observó el mismo fenómeno, aunque la diferencia de calificaciones fue menor. Los hombres con dependientes económicos obtuvieron calificaciones altas, más altas que los que no tenían dependientes económicos, mientras que en las mujeres se observó el fenómeno contrario, pues aquellas con dependientes económicos tuvieron menor calificación que las que no los tenían. Es importante hacer

notar que en todos los resultados donde se comparan las calificaciones de la PC, la mujer obtuvo siempre menor calificación que el hombre.

Sección B del Test

Como ya se dijo en el Capítulo III, para medir la actitud de los estudiantes hacia el aprendizaje del inglés se seleccionó una técnica indirecta, similar a la que otros investigadores han empleado en este tipo de estudios (R. C. Gardner y W. E. Lambert, 1972; B. Spolsky 1969; J. W. Oller, 1977; Y. Lukmani, 1972). El empleo de una técnica indirecta como la mencionada se basa en la hipótesis de que a través de respuestas a listas de adjetivos puede determinarse el concepto que cualquier sujeto tiene de sí mismo, de su ideal, de su comunidad y de la comunidad de referencia y que estos conceptos reflejan su actitud, misma que estará asociada, al correlacionarse con la prueba de proficiencia de la lengua que se esté estudiando, con una mayor o menor competencia.

Para saber qué concepto tienen los individuos de una muestra acerca de los adjetivos que se les presentan en el cuestionario, es usual considerar que un atributo es positivo si el sujeto quisiera tener más de un X atributo de lo que considera tener. Así, si un individuo se considera a sí mismo como "poco hogareño" pero quisiera ser "muy hogareño", se dice que éste es un rasgo positivo. Por el contrario, un ad-

jetivo se considera negativo cuando el sujeto quisiera tener menos de un X atributo de lo que considera tener. Si se considera a sí mismo como "poco aburrido" pero quisiera ser "nada aburrido", este rasgo tiene un valor negativo. Para obtener los atributos favorables hacia la comunidad de referencia, se comparan los valores de ambas listas. Si los sujetos evalúan a la comunidad de referencia, en rasgos de valor positivo, tanto o más alto que a la propia comunidad, esto se puede interpretar como una medida indirecta de una orientación integrativa hacia el grupo cuya lengua están aprendiendo. Asimismo, cuando la comunidad de referencia es evaluada tanto o más bajo, en rasgos de valor negativo que la propia comunidad, también se puede tomar como una medida de integratividad.

A continuación se presentan y analizan estadísticamente las respuestas obtenidas para cada lista de adjetivos y posteriormente se estudian los resultados para tratar de determinar en qué medida se puede asociar la actitud con la proficiencia de los estudiantes en su aprendizaje de la lengua extranjera.

B.1 Medias y desviaciones estándar

Para apreciar cómo respondieron cada una de las muestras de este estudio a las listas de adjetivos, a continuación se dan las medias y desviación estándar y

la diferencia entre los valores de las listas "norteamericanos" y "mexicanos". En la Tabla B.1 aparecen los resultados que corresponden a la muestra femenina; en la B.2 los de la masculina.

Al restar la media del "yo" a la media del "ideal" se obtuvieron los rasgos que los sujetos de ambas muestras consideraron como positivos o negativos. Los primeros fueron *autosuficiente, franco, atractivo, ahorrativo, perseverante, hospitalario, emprendedor, responsable, democrático, optimista, astuto, eficiente, razonable, triunfador, hogareño, ordenado, patriota, independiente, ingenioso, moderno y culto*. Los negativos fueron *terco, deshonesto, prejuicioso, tímido, malhablado, pasional, inmaduro y aburrido*. El único atributo del que cada una de las muestras tuvo diferente concepción fue *autoritario*, que la muestra masculina consideró como un valor negativo y la muestra femenina como un valor positivo.

Al observar las tablas es claro que tanto la muestra masculina como la femenina tuvieron una actitud marcadamente favorable hacia la comunidad de referencia. La muestra femenina calificó más alto a la comunidad norteamericana en veinticinco adjetivos, tomando en cuenta que los adjetivos *terco, deshonesto, prejuicioso, tímido, malhablado, pasional e inmaduro*, por ser valores que la muestra consideró negativos, resultaron favorables hacia los norteamericanos; y evaluó más

Adjetivo	YO		IDEAL		MEX.		NORT.		NORT.-MEX.
	Med.	D.E.	Med.	D.E.	Med.	D.E.	Med.	D.E.	
1. Autosuficiente	3.28	0.73	3.88	0.33	2.00	0.57	3.56	0.58	1.56
2. Terco	2.60	1.04	1.64	0.75	3.52	0.65	2.68	0.98	-0.84
3. Franco	3.363	0.70	3.56	0.65	2.80	0.95	2.56	0.91	-0.24
4. Atractivo	2.48	0.77	3.40	0.76	2.48	0.82	2.60	0.76	0.12
5. Ahorrativo	3.04	0.88	3.60	0.50	1.76	0.52	3.12	0.72	1.36
6. Deshonesto	1.56	0.76	1.12	0.33	2.72	0.79	2.52	0.87	-0.20
7. Perseverante	3.64	0.49	3.72	0.61	2.24	0.77	3.48	0.65	1.24
8. Hospitalario	3.20	0.57	3.56	0.58	3.64	0.70	2.48	0.91	-1.16
9. Emprendedor	3.32	0.80	3.92	0.27	2.32	0.85	3.60	0.57	1.28
10. Prejuicioso	2.20	0.91	1.28	0.45	3.98	0.33	2.16	1.14	-1.72
11. Responsable	3.64	0.49	3.92	0.27	1.96	0.53	3.40	0.57	1.44
12. Democrático	3.08	0.75	3.28	0.61	1.94	0.74	2.60	1.00	0.76
13. Optimista	3.20	0.76	3.80	0.50	3.16	0.94	3.28	0.61	0.12
14. Astuto	2.84	0.80	3.60	0.57	2.84	0.74	3.28	0.73	0.44
15. Eficiente	3.32	0.47	3.92	0.27	2.52	0.65	3.48	0.58	0.96
16. Razonable	3.40	0.70	3.80	0.50	2.20	0.81	3.04	0.61	0.84
17. Triunfador	3.08	0.57	3.88	0.33	2.20	0.64	3.32	0.69	1.12
18. Hogareño	2.76	0.87	3.08	0.75	2.96	0.97	2.44	0.96	-0.52
19. Ordenado	3.32	0.74	3.80	0.50	2.00	0.70	3.32	0.62	1.32
20. Tímido	2.44	0.82	1.24	0.43	2.56	0.91	2.20	0.76	0.36
21. Patriota	1.96	0.93	2.32	1.03	2.83	1.05	3.00	0.86	0.12
22. Autoritario	2.44	1.04	2.64	0.99	3.20	1.00	3.16	0.85	-0.04
23. Malhablado	1.72	0.79	1.48	0.58	3.52	0.91	2.88	0.97	-0.64
24. Independiente	3.04	0.97	3.76	0.43	2.00	0.70	3.64	0.56	1.64
25. Ingenioso	2.88	0.72	3.88	0.38	3.26	0.94	3.44	0.76	0.28
26. Moderno	3.16	0.62	3.36	0.63	2.32	0.62	3.72	0.54	1.40
27. Pasional	2.96	1.02	2.84	1.02	3.28	0.93	2.40	1.04	-0.88
28. Culto	3.08	0.40	3.88	0.33	2.08	0.64	3.00	0.50	0.92
29. Inmaduro	2.48	0.71	1.24	0.43	3.24	0.83	2.44	0.87	-0.80
30. Aburrido	2.00	0.76	1.08	0.27	2.28	0.84	3.12	0.83	0.84

Tabla B.1 MUESTRA FEMENINA

Resultados de las medias y desviación estándar y diferencia entre norteamericanos y mexicanos.

Adjetivo	YO		IDEAL		MEX.		NORT.		NORT.-MEX.
	Med.	D.E.	Med.	D.E.	Med.	D.E.	Med.	D.E.	
1. Autosuficiente	3.28	0.54	3.76	0.66	2.00	0.57	3.60	0.50	1.60
2. Terco	2.92	0.90	1.80	0.95	3.48	0.96	2.52	1.04	-0.96
3. Franco	3.36	0.56	3.68	0.69	2.60	0.95	2.76	0.83	0.16
4. Atractivo	2.16	0.85	2.88	0.88	2.28	0.61	3.12	0.44	0.84
5. Ahorrativo	2.88	1.13	3.08	0.95	1.80	0.70	3.32	0.69	1.52
6. Deshonesto	1.56	0.58	1.28	0.54	3.08	0.88	2.40	0.86	0.64
7. Perseverante	3.44	0.71	3.84	0.62	2.12	0.83	3.72	0.45	1.60
8. Hospitalario	3.12	0.66	3.48	0.71	3.48	0.77	2.52	0.87	-0.92
9. Emprendedor	3.40	0.57	3.96	0.20	2.12	0.78	3.88	0.33	1.76
10. Prejuicioso	2.00	0.81	1.16	0.47	3.48	0.77	2.40	1.15	-1.08
11. Responsable	3.52	0.51	3.76	0.66	1.92	0.81	3.64	0.49	1.72
12. Democrático	3.16	0.68	3.36	0.81	1.68	0.90	2.48	0.96	0.80
13. Optimista	3.04	0.84	3.68	0.56	3.12	0.88	3.48	0.77	0.36
14. Astuto	2.92	0.70	3.60	0.76	3.00	0.76	3.20	0.86	0.20
15. Eficiente	3.28	0.54	3.88	0.33	2.56	0.87	3.68	0.47	0.12
16. Razonable	3.60	0.57	3.34	0.37	2.20	0.70	3.04	0.35	0.84
17. Triunfador	3.20	0.46	3.60	0.70	2.20	0.76	3.52	0.58	1.32
18. Hogareño	2.64	0.99	2.64	0.99	2.32	1.06	2.76	0.83	0.44
19. Ordenado	2.80	0.81	3.80	0.40	1.72	0.61	3.64	0.49	1.92
20. Tímido	2.40	1.00	1.24	0.59	2.92	0.95	1.92	0.81	-1.00
21. Patriota	2.36	1.07	2.72	1.02	3.24	0.97	3.40	0.70	0.16
22. Autoritario	2.44	1.12	2.16	1.06	3.32	0.85	2.92	0.95	-0.40
23. Malhablado	2.40	0.91	1.88	1.05	3.60	0.70	2.52	0.77	-1.08
24. Independiente	3.28	0.73	3.80	0.64	1.88	0.60	3.56	0.50	1.68
25. Ingenioso	3.16	0.55	3.80	0.64	3.28	0.98	3.16	0.85	-0.12
26. Moderno	2.92	0.70	3.12	0.92	2.44	0.71	3.68	0.55	1.24
27. Pasional	2.84	0.89	2.60	1.11	3.48	0.65	2.28	0.84	-1.20
28. Culto	2.88	0.52	3.96	0.20	1.96	0.67	3.04	0.67	1.08
29. Inmaduro	2.16	0.80	1.32	0.74	3.16	0.85	2.44	0.91	-0.72
30. Aburrido	2.20	0.95	1.44	0.58	2.28	1.02	2.84	0.98	0.56

Tabla B.2 MUESTRA MASCULINA

Resultado de las medias y desviación estándar y diferencia entre norteamericanos y mexicanos.

	YO	IDEAL	MEXICANOS	NORTEAMERICANOS
	C. C.	C. C.	C. C.	C. C.
1. Autosuficiente	.965	.999	.975	.995
2. Terco	.547	.872	.861	.675
3. Franco	.902	.949	.696	.552
4. Atractivo	.833	.598	.612	.901
5. Ahorrativo	.705	.830	.886	.874
6. Deshonesto	.927	.973	.886	.803
7. Perseverante	.942	.962	.939	.943
8. Hospitalario	.944	.935	.880	.887
9. Emprendedor	.757	.983	.921	.918
10. Prejuicioso	.869	.914	.902	.918
11. Responsable	.932	.974	.850	.872
12. Democrático	.926	.784	.534	.771
13. Optimista	.648	.959	.710	.543
14. Astuto	.888	.928	.904	.809
15. Eficiente	.971	.980	.868	.917
16. Razonable	.928	.967	.875	.937
17. Triunfador	.959	.929	.949	.909
18. Hogareño	.825	.770	.214	.726
19. Ordenado	.582	.976	.880	.827
20. Tímido	.847	.933	.367	.774
21. Patriota	.756	.119	.796	.801
22. Autoritario	.815	.717	.932	.820
23. Malhablado	.292	.734	.947	.483
24. Independiente	.803	.950	.905	.911
25. Ingenioso	.802	.973	.879	.860
26. Moderno	.922	.863	.927	.975
27. Pasional	.550	.701	.894	.628
28. Culto	.953	.987	.906	.968
29. Inmaduro	.557	.942	.921	.849
30. Aburrido	.907	.841	.813	.886

Tabla B.3 MEDIDAS DE CORRELACIÓN ENTRE MUESTRAS

C. C. Coeficiente de correlación.

alto a los mexicanos en los atributos *franco*, *hospitalario*, *autoritario*, *hogareño* y más bajo en *aburrido*. La muestra masculina evaluó a la comunidad norteamericana más alto en veintiséis atributos y consideró al mexicano como más *hospitalario*, *ingenioso*, *franco* y menos *aburrido*.

El que las dos muestras hayan coincidido en la visión del mexicano como *franco*, *hospitalario* y poco *aburrido* revela características del estereotipo del mexicano, imagen que es manejada por los medios masivos de comunicación.

Los resultados obtenidos por este procedimiento —comparación de medias— no confirman la hipótesis de que las mujeres serían etnocéntricas, pero por otro lado sí respaldan el que los hombres tendrían una actitud más favorable hacia la comunidad de referencia que hacia la propia.

Al hacer la interpretación de los resultados acerca del tipo de motivación de los sujetos, ¿se podría decir que por el hecho de haber evaluado más favorablemente a la comunidad de referencia que a la propia los sujetos tienen una motivación integrativa? Si siguiéramos el punto de vista de B. Spolsky (1969) se diría que efectivamente tienen una orientación integrativa. Sin embargo, esto no es necesariamente válido si se piensa que una actitud favorable hacia el grupo cuya lengua se está aprendiendo puede ir acompañada de

una motivación integrativa o bien de una instrumental. Ya J.W. Oller et.al. (1977) en su estudio con una muestra de estudiantes chinos se habían planteado la necesidad de redefinir los términos diciendo que "tal vez el término *orientación integrativa* se podía redefinir con referencia a rasgos afectivos personales como amabilidad, amistad, sinceridad, solicitud y otros similares, mientras que el término *orientación instrumental* podría definirse mejor en relación a rasgos cognoscitivos e impersonales como inteligencia, eficiencia, éxito material, poder, etc." (20).

B.2 Coeficientes de correlación entre las muestras

Con el objeto de corroborar si los sujetos efectivamente tenían o no una visión similar, esto es, si tanto hombres como mujeres coincidían en su evaluación de los adjetivos o si diferían en sus actitudes, se pensó en seguir otro procedimiento estadístico. Se obtuvieron los coeficientes de correlación entre las distribuciones de frecuencia de ambas muestras. Estos resultados se dan en la Tabla B.3, de los que puede concluirse que:

1. Para la lista "yo" las distribuciones de frecuencia de las muestras masculina y femenina difieren sobre todo en los adjetivos: *malhablado* 0,29, *inmaduro*

(20) J.W. Oller, A.J. Hudson y P.F. Liu, "Attitudes and Attained Proficiency in ESL: a Sociolinguistic Study of Native Speakers of Chinese in the United States", p. 20.

0.55, *ordenado* 0.58, *pasional* 0.55, *terco* 0.54 y *optimista* 0.64 como lo muestran las bajas correlaciones; y coinciden más en los adjetivos: *eficiente* 0.97, *autosuficiente* 0.96, *triunfador* 0.95, *culto* 0.95, *hospitalario* 0.94 y *perseverante* 0.94, como lo muestran las correlaciones altas. Es interesante hacer notar que estos últimos atributos, de los que tanto hombres como mujeres tienen la misma visión corresponden, con excepción del adjetivo *hospitalario*, a la imagen de una persona triunfadora.

2. No es de extrañar que en el caso de la lista "ideal" los adjetivos *patriota* y *atractivo* fueran los que más difirieran, 0.11 y 0.59 respectivamente. Esto es explicable si se piensa que dentro de nuestra sociedad el ser atractivo tiene más valor para la mujer, mientras que el ser patriota es un atributo más valorado por los hombres. Puesto que diecinueve de los treinta adjetivos resultaron con un coeficiente de correlación mayor de 0.90, se puede concluir que tanto los hombres como las mujeres tienen la misma visión de cómo quisieran ser.

En la lista del "yo", la visión de las mujeres es muy similar a la de los hombres en los atributos que representan conceptos de logro, y una vez más esta lista parece reflejar el papel tradicional de la mujer en México, pues ellas tienden a sentirse

- más *inmaduras*, menos *ingeniosas*, menos *pasionales* y menos *malhabladas* que el hombre. Estas diferencias, sin embargo, disminuyen considerablemente en las aspiraciones que ambas muestras tienen a un ideal.
3. Para la lista "mexicanos", las respuestas de las dos muestras difieren sobre todo en los adjetivos: *hogareño* 0.21 y *tímido* 0.36 y, en menor medida, en *democrático* 0.53, *deshonesto* 0.60, *atractivo* 0.61 y *franco* 0.69. Los atributos en los que coinciden son: *autosuficiente* 0.97, *triunfador* 0.94, *moderno* 0.92, *perseverante* 0.93, *autoritario* 0.93 y *malhablado* 0.94.
 4. Para la lista "norteamericanos", los adjetivos en que más difieren las muestras son *malhablado* 0.43, *optimista* 0.54, *franco* 0.55, *pasional* 0.62, *prejuicioso* 0.67, y *terco* 0.67. En los que más se parecen son: *autosuficiente* 0.99, *moderno* 0.97, *culto* 0.96, *perseverante* 0.94 y *razonable* 0.93. Sólo en el 33% de los adjetivos coincide la visión que las muestras tienen de los norteamericanos.

En general las muestras coinciden más en su apreciación del "ideal" y del "yo" que en la de los "mexicanos" o "norteamericanos". Esto implica que la mujer tiene un ideal muy parecido al del hombre y se ve a sí misma tan exitosa como se ve el hombre puesto que su visión de los adjetivos "cognoscitivos e imper

sonales", que implican valores de éxito, es muy similar. Sin embargo, la evaluación de mexicanos y norteamericanos revela diferencias de actitud que van más allá de lo personal, esto es, son actitudes que van dirigidas hacia una comunidad. Estas diferencias entre ambas muestras dejan entrever la disimilitud de actitudes que cada uno tiene hacia ambas sociedades.

Por otro lado, es notorio que en ninguna de las cuatro listas haya coincidido la visión de ambas muestras al evaluar atributos "afectivos personales" como *hogareño, atractivo, pasional, inmaduro, malhablado, franco* y otros. No obstante, su visión concuerda al evaluar atributos "cognoscitivos e impersonales" y que, al mismo tiempo, son descriptivos de una persona exitosa, como *triunfador, eficiente, perseverante, razonable e independiente* entre otros. Esto parecería indicar que tanto hombres como mujeres tienen el estereotipo de éxito que promueven los medios masivos de comunicación y que permean las barreras sexuales.

B.3. Coeficientes de correlación entre listas

Como se vio de la resta de las medias de los valores asignados a "norteamericanos" y "mexicanos" (Tablas B.1 y B.2), la actitud de ambas muestras resultó ser muy favorable a la comunidad de referencia y su motivación aparentemente fue integrativa. Para corroborar esto se intentó una nueva medición. Se pensó que haciendo la comparación entre las listas "yo"- "me-

xicanos", "yo"- "norteamericanos", "ideal"- "mexicanos", "ideal"- "norteamericanos" y "mexicanos"- "norteamericanos" se obtendría una visión más completa de las actitudes y la motivación de los sujetos de la muestra. Por lo tanto, se estudiaron las diferencias entre las cuatro listas para las muestras femenina y masculina. En las Tablas B.4 a B.9 se dan los coeficientes de correlación obtenidos para cada adjetivo al comparar las distribuciones de frecuencia de las diferentes listas, tomadas por parejas. En las Tablas B.10 y B.11 se resumen los resultados.

De estas tablas se desprende que la visión que la mujer tiene de sí misma concuerda con la de su ideal (Tabla B.4) en catorce atributos en los que se obtuvo una correlación mayor de 0.73 (C.C. > 0.73). En los hombres, el "yo" concuerda con el "ideal" en siete adjetivos (C.C. > 0.70) y además se obtuvo una correlación negativa de -0.50 para el adjetivo *terco*. ¿Querrá decir esto que la mujer se siente más realizada que el hombre, o que para los hombres el ideal representa un concepto del que todavía se sienten muy lejanos?

La mujer identifica la visión que tiene de sí misma con la visión que tiene de los mexicanos (Tabla B.5) en atributos como *atractivo*, *astuto*, *pasional*, *optimista* y *tímido*, entre otros, mientras que en los atribu-

tos *malhablado, autosuficiente, responsable y prejuicioso* no se identifica con su comunidad. Por otro lado, los hombres sólo se identifican con su comunidad en dos atributos, *optimista y astuto*, y se sienten más *responsables, autosuficientes e independientes* y menos *prejuiciosos* que su comunidad. Cabe hacer notar que es básicamente en atributos "cognoscitivos e impersonales" en los que ambas muestras sienten que su comunidad está por debajo de lo que se ven a sí mismos.

La visión que la mujer tiene de los norteamericanos es similar a la que tiene de sí misma (Tabla B.6). En quince de treinta adjetivos las correlaciones fueron mayores de 0.74. Se ve a sí misma tan *culta, optimista, perseverante, emprendedora y atractiva*, entre otros adjetivos, como ve a los norteamericanos. Los hombres se identificaron con los norteamericanos en ocho atributos ($C.C. > 0.72$) que fueron *perseverante, responsable, culto, independiente, ingenioso, hogareño, autosuficiente y ahorrativo*. La mayor parte de éstos adjetivos en los que hombres y mujeres se identificaron con los norteamericanos son "cognoscitivos e impersonales" y fueron en los que no se identificaron con su comunidad.

De las correlaciones entre el "ideal" y "mexicanos" (Tabla B.7) se observó que tanto hombres como mujeres identificaron su ideal con su comunidad sólo en los atributos *hospitalario, ingenioso y optimista*. Sor-

<u>FEMENINA</u>		<u>MASCULINA</u>		
1)	Democrático	+0.921	1) Razonable	+0.921
2)	Malhablado	+0.909		
3)	Franco	+0.901		
4)	Responsable	+0.868	2) Hogareño	+0.828
5)	Perseverante	+0.865	3) Perseverante	+0.818
6)	Moderno	+0.860		
7)	Deshonesto	+0.858		
8)	Pasional	+0.842		
9)	Emprendedor	+0.826		
10)	Razonable	+0.810		
11)	Hogareño	+0.797	4) Dishonesto	+0.762
12)	Independiente	+0.793	5) Moderno	+0.758
13)	Ordenado	+0.785	6) Democrático	+0.746
14)	Patriota	+0.733	7) Responsable	+0.709
	1 > 0.6		3 > 0.6	
	2 > 0.5		6 > 0.5	

CORRELACIONES NEGATIVAS:

1) Terco -0.507

No. TOTAL (< 0) = 3

No. TOTAL (< 0) = 6

Tabla B.4 Coeficientes de correlación entre las listas "yo"- "ideal".

<u>FEMENINA</u>		<u>MASCULINA</u>	
1)	Atractivo	+0.934	
2)	Astuto	+0.911	
3)	Pasional	+0.864	1) Optimista
4)	Optimista	+0.853	2) Astuto
5)	Tímido	+0.810	
	3 > + 0.6		2 > + 0.6
			2 > + 0.5

CORRELACIONES NEGATIVAS:

1)	Malhablado	-0.608	1)	Responsable	-0.606
2)	Autosuficiente	-0.605			
3)	Responsable .	-0.531	2)	Prejuicioso	-0.524
4)	Prejuicioso	-0.555	3)	Autosuficiente	-0.548
			4)	Independiente	-0.512

No. TOTAL (< 0) = 11

No. TOTAL (< 0) = 14

Tabla B.5 Coeficientes de correlación entre las listas "yo"- "mexicanos".

<u>FEMENINA</u>		<u>MASCULINA</u>	
1)	Culto	+0.982	1) Perseverante +0.938
2)	Optimista	+0.964	2) Responsable +0.935
3)	Perseverante	+0.962	3) Culto +0.932
4)	Emprendedor	+0.906	4) Independiente +0.910
5)	Atractivo	+0.906	
6)	Inmaduro	+0.886	
7)	Ordenado	+0.878	
8)	Responsable	+0.870	
9)	Autosuficiente	+0.850	
10)	Independiente	+0.840	
11)	Eficiente	+0.820	
12)	Hogareño	+0.783	5) Ingenioso +0.768
13)	Terco	+0.771	6) Hogareño +0.748
14)	Tímido	+0.752	7) Autosuficiente +0.742
15)	Triunfador	+0.748	8) Ahorrativo +0.726
	3 > 0.6		3 > 0.6
	2 > 0.5		5 > 0.5

CORRELACIONES NEGATIVAS:

3 > -0.3

1 > -0.1

Tabla B.6 Coeficientes de correlación entre las listas "yo" - "norteamericanos".

FEMENINAMASCULINA

1)	Hospitalario	+0.845
2)	Ingenioso	+0.824
3)	Optimista	+0.756
4)	Pasional	+0.732

1)	Hospitalario	+0.936
2)	Ingenioso	+0.910

3)	Optimista	+0.731
----	-----------	--------

1 > 0.6

CORRELACIONES NEGATIVAS:

1)	Terco	-0.721
2)	Ahorrativo	-0.650
3)	Inmaduro	-0.629
4)	Autosuficiente	-0.612
5)	Independiente	-0.605
6)	Ordenado	-0.589
7)	Culto	-0.533
8)	Razonable	-0.523
9)	Malhablado	-0.523
10)	Triunfador	-0.520
11)	Democrático	-0.518

1)	Deshonesto	-0.630
2)	Ordenado	-0.628
3)	Responsable	-0.568
4)	Inmaduro	-0.561
5)	Democrático	-0.533
6)	Independiente	-0.518

No. TOTAL (< 0) = 19

No. TOTAL (< 0) = 20

Tabla B.7 Coeficientes de correlación entre las listas "ideal"- "mexicanos".

<u>FEMENINA</u>		<u>MASCULINA</u>		
1)	Independiente	+0.975	1) Emprendedor	+0.982
			2) Optimista	+0.955
			3) Atractivo	+0.949
			4) Ordenado	+0.934
			5) Eficiente	+0.921
			6) Perseverante	+0.913
			7) Triunfador	+0.903
2)	Emprendedor	+0.898	8) Responsable	+0.882
3)	Autosuficiente	+0.891	9) Ahorrativo	+0.858
4)	Astuto	+0.859	10) Autosuficiente	+0.846
5)	Ingenioso	+0.849		
6)	Perseverante	+0.845		
7)	Prejuicioso	+0.739	11) Astuto	+0.784
8)	Ahorrativo	+0.728	12) Hogareño	+0.759
9)	Eficiente	+0.725	13) Independiente	+0.749
10)	Moderno	+0.701		
	3 > 0.6		3 > 0.5	
	2 > 0.5			

CORRELACIONES NEGATIVAS:

1) Aburrido -0.703

No. TOTAL (< 0) = 7

No. TOTAL (< 0) = 6

Tabla B.8 Coeficientes de correlación entre las listas "ideal"- "norteamericanos".

<u>FEMENINA</u>		<u>MASCULINA</u>	
1) Atractivo	+0.957		
2) Autoritario	+0.855	1) Optimista	+0.834
3) Patriota	+0.816	2) Patriota	+0.807
4) Ingenioso	+0.813		
5) Tímido	+0.802		
		3) Ingenioso	+0.768
		4) Autoritario	+0.759
		1) $\geq + 0.6$	

CORRELACIONES NEGATIVAS:

		1) Ordenado	-0.705
1) Autosuficiente	-0.655	2) Responsable	-0.638
		3) Autosuficiente	-0.633
		4) Independiente	-0.601
2) Independiente	-0.562	5) Ahorrativo	-0.518
No. TOTAL (< 0) = 11		No. TOTAL (< 0) = 15	

Tabla B.9 Coeficientes de correlación entre las listas "mexicanos"- "norteamericanos".

El YO se parece más al IDEAL que a los mexicanos o norteamericanos en los adjetivos:

<u>FEMENINA</u>	<u>MASCULINA</u>
1) Democrático	1) Razonable
2) Malhablado	2) Hogareño
3) Franco	3) Deshonesto
4) Moderno	4) Moderno
5) Deshonesto	5) Democrático
6) Razonable	6) Hospitalario
7) Hogareño	7) Franco
8) Patriota	
9) Hospitalario	

El YO se parece más al MEXICANOS que al Ideal o a los norteamericanos en los adjetivos:

<u>FEMENINA</u>	<u>MASCULINA</u>
1) Atractivo	1) Optimista
2) Astuto	2) Astuto
3) Pasional	3) Atractivo
4) Tímido	4) Aburrido
5) Aburrido	5) Pasional
6) Ingenioso	6) Patriota

El YO se parece más al NORTEAMERICANO que al Ideal o a los Mexicanos en los adjetivos:

<u>FEMENINA</u>	<u>MASCULINA</u>
1) Culto	1) Perseverante
2) Perseverante	2) Responsable
3) Optimista	3) Culto
4) Emprendedor	4) Independiente
5) Inmaduro	5) Ingenioso
6) Ordenado	6) Autosuficiente
7) Responsable	7) Ahorrativo
8) Autosuficiente	8) Inmaduro
9) Independiente	9) Eficiente
10) Eficiente	10) Emprendedor
11) Terco	11) Triunfador
12) Triunfador	12) Terco
13) Ahorrativo	13) Prejuicioso
14) Prejuicioso	14) Tímido
15) Autoritario	15) Autoritario
	16) Malhablado
	17) Ordenado

Tabla B.10 Comparación entre las cuatro listas, tomando como referencia la lista "yo".

El IDEAL se parece más al YO que a los Mexicanos o Norteamericanos en los adjetivos:

<u>FEMENINA</u>	<u>MASCULINA</u>
1) Democrático	1) Razonable
2) Malhablado	2) Hogareño
3) Franco	3) Deshonesto
4) Responsable	4) Democrático
5) Perseverante	5) Moderno
6) Moderno	6) Franco
7) Deshonesto	7) Aburrido
8) Pasional	8) Pasional
9) Razonable	9) Autoritario
10) Hogareño	10) Inmaduro
11) Ordenado	
12) Patriota	
13) Autoritario	
14) Aburrido	
15) Terco	
16) Culto	

El IDEAL se parece más al MEXICANOS que al Yo o a los Norteamericanos en los adjetivos:

<u>FEMENINA</u>	<u>MASCULINA</u>
1) Hospitalario	1) Hospitalario
2) Optimista	2) Ingenioso

El IDEAL se parece más al NORTEAMERICANOS que al Yo o a los Mexicanos en los adjetivos:

<u>FEMENINA</u>	<u>MASCULINA</u>
1) Independiente	1) Emprendedor
2) Emprendedor	2) Optimista
3) Autosuficiente	3) Atractivo
4) Astuto	4) Ordenado
5) Ingenioso	5) Eficiente
6) Prejuicioso	6) Perseverante
7) Ahorrativo	7) Triunfador
8) Eficiente	8) Responsable
9) Triunfador	9) Ahorrativo
10) Atractivo	10) Autosuficiente
11) Tímido	11) Astuto
12) Inmaduro	12) Independiente
	13) Tímido
	14) Patriota
	15) Prejuicioso
	16) Malhablado
	17) Terco
	18) Culto

Tabla B.11 Comparación entre las cuatro listas, tomando la lista "ideal" como referencia.

prendentemente en la muestra femenina hubo once correlaciones negativas menores de -0.72 , lo que implica que las mujeres no sólo tienen una visión más negativa de su propia comunidad que los hombres, sino que además su ideal está bastante alejado de su apreciación del mexicano. Los hombres, aunque en menor grado, también demuestran una falta de identificación entre el ideal y su propia comunidad en los adjetivos *deshonesto, ordenado, responsable, inmaduro, democrático e independiente* (C.C. ≤ -0.63). Notoriamente ambas muestras se identificaron con los rasgos "afectivos personales".

Los coeficientes de correlación entre las listas "ideal" y "norteamericanos" (Tabla B.8) muestran una marcada inclinación de ambas muestras hacia los norteamericanos, puesto que su ideal se apega bastante al concepto que tienen de la comunidad de referencia. En el caso de las mujeres diez adjetivos tuvieron una correlación mayor de 0.70 y en el de los hombres hubo trece adjetivos con correlaciones mayores de 0.74 . Únicamente en las mujeres hubo una correlación negativa considerable de -0.70 para el atributo *aburrido*. Los adjetivos que se correlacionaron positivamente son, una vez más, rasgos "cognoscitivos e impersonales".

En la comparación entre las listas "mexicanos" y "norteamericanos" (Tabla B.9) la muestra femenina vio de una manera similar a los dos grupos en *atractivo, au*

autoritario, patriota, ingenioso y tímido (C.C. > 0.80), y de manera opuesta en *autosuficiente e independiente* (C.C. < -0.65). De igual modo, los hombres tuvieron la misma visión de las dos comunidades en *optimista, patriota, ingenioso y autoritario* (C.C. > 0.75) pero difieren en *ordenado, responsable, autosuficiente, independiente y ahorrativo* (C.C. < -0.75). Tanto hombres como mujeres coincidieron en que los mexicanos y los norteamericanos se parecen en rasgos "afectivos personales" pero su apreciación de estas comunidades difiere sobre todo en rasgos "cognoscitivos e impersonales".

En resumen, la mujer se siente poco identificada con su comunidad; se ve a sí misma muy cercana a su ideal pero más aún a la comunidad de referencia. Tomando como punto de comparación al "ideal", la mujer lo ve más cercano a los norteamericanos que a los mexicanos. También el hombre se ve a sí mismo más cercano a los norteamericanos que a su ideal y notablemente diferente a su propia comunidad. Su ideal se asemeja mucho más a los norteamericanos que a los mexicanos. Cabe mencionar que la muestra femenina identificó la visión que tiene de sí misma con cualquiera de las tres listas bastante más que la muestra masculina, como lo muestran las altas correlaciones entre estas listas.

Estos resultados parecen corroborar los obtenidos anteriormente (Tablas B.1 y B.2), ya que hubo una

marcada tendencia, por parte de ambas muestras, a identificar el "yo" y el "ideal" con la comunidad norteamericana. Esto indica que ambas muestras tienen una actitud muy favorable hacia la comunidad norteamericana y en el caso de las mujeres fue sorprendente que, contrariamente a la hipótesis de que serían etnocéntricas, éstas mostraron una actitud negativa hacia su propia comunidad al valorar su ideal muy por encima de los mexicanos, además de que valoraron a la comunidad mexicana por debajo de sí mismas y de la comunidad norteamericana. Si se observa el tipo de adjetivos en los que las muestras identifican su yo y su ideal con los norteamericanos se podrá notar que éstos son en su mayoría atributos designados por Oller como "cognoscitivos e impersonales". Curiosamente, ambas muestras no sólo no identifican su yo y su ideal con su comunidad, sino que además la ven carente de estos atributos. Al ver que su comunidad no posee estos rasgos que ellos valoran tan alto y que son parte del estereotipo de éxito proyectado por los medios masivos de comunicación, se identifican con la comunidad de referencia, en la que sí encuentran estos valores. Se podría pensar entonces que no es que se quieran integrar a la comunidad de referencia, sino que tal vez sólo se identifican con ésta en aquellos valores que les permitan lograr el éxito, por lo que su orientación podría considerarse instrumental.

B.4 Análisis de factores

Dado que el objetivo final de este estudio es determinar si existe alguna relación entre las medidas de actitud y motivación y la PC, se trató de encontrar en las respuestas de los estudiantes características que pudieran asociarse con una buena o mala proficiencia. Para encontrar estas características se agruparon los adjetivos en factores para cada lista. Los factores obtenidos como resultados agrupan a los adjetivos que están relacionados entre sí. En las Tablas B.12 a B.19(*) se muestran los factores obtenidos para cada lista, para cada una de las muestras.

B.5 Regresión múltiple

Una vez hecha la factorización se obtuvo el análisis de regresión múltiple para determinar qué factores podían emplearse como predictores confiables de los resultados de la PC. Los resultados obtenidos se presentan en forma resumida en las Tablas B.20 y B.21. Un valor $p < 0.05$ indica que el factor correspondiente contribuye a predecir los resultados de la PC con un buen nivel de confiabilidad; esto es, que en

(*) La información incluida en estas Tablas se extrajo de las listas de resultados obtenidos con el paquete de programas de computadora llamado SPSS (Statistical Package for the Social Sciences), que se empleó para realizar el análisis de factores. En el Apéndice B se muestra, a modo de ejemplo, la lista de resultados producida por la computadora para la muestra femenina, para la lista norteamericanos, en su formato original.

solamente cinco veces de cada cien, el resultado se debe al azar. Cuando en la tabla no se da ningún valor en esta columna quiere decir que el nivel de confianza es muy pequeño ($p > 0.15$).

Para la lista "yo" de la muestra femenina (Tabla B.20] hubo cinco factores que se correlacionaron de manera significativa con la PC: 7, 6, 1, 5 y 10. Entre más *responsables, democráticas, optimistas* y menos *modernas, prejuiciosas y deshonestas* se veían a sí mismas, peor fue su rendimiento en la PC. Mientras más *tercas, autoritarias, patriotas, cultas, pasionales, ordenadas, modernas* y *francas* y menos *tímidas, aburridas y perseverantes* mejor calificación obtuvieron.

En las listas "ideal" y "mexicanos" (Tabla B.20] los niveles de confianza fueron tan bajos que no se puede decir que para esta muestra la manera como quieran ser y como vean a su comunidad influya en su proficiencia del inglés.

Para la lista "norteamericanos" (Tabla B.20) hubo tres factores que se correlacionaron positiva y significativamente con la PC: 10, 8 y 7. Entre más *francos, tímidos, atractivos, modernos, eficientes e ingeniosos* y menos *hospitalarios* vieron a los miembros de la comunidad de referencia, mejor fue su calificación. El factor cinco se correlacionó negativamente con la prueba de proficiencia mientras más *triunfadores, optimistas,*

ROTACIÓN VARIMAX MUESTRA FEMENINA LISTA "YO" 10 FACTORES

F 1		F 2		F 3		F 4	
Terco	+0.89	Astuto	+0.65	Independiente	+0.85	Hospitalario	+0.86
Autoritario	+0.77	Eficiente	+0.63	Autosuficiente	+0.84	Pasional	+0.55
Patriota	+0.69	Atractivo	+0.63	Inmaduro	-0.67	Inmaduro	+0.55
Culto	+0.58	Ahorrativo	-0.62				
Pasional	+0.56						
F 5		F 6		F 7		F 8	
Ordenado	+0.84	Democrático	+0.80	Responsable	+0.90	Razonable	+0.88
Moderno	+0.62	Moderno	-0.60	Deshonesto	-0.71	Triunfador	+0.67
Tímido	+0.59	Optimista	+0.59			Ahorrativo	+0.49
Aburrido	+0.56	Prejuicioso	-0.53				
F 9		F 10					
Malhablado	+0.86	Franco	+0.88				
Hogareño	-0.55	Perseverante	-0.66				
Emprendedor	+0.51						

Tabla B.12

MUESTRA FEMENINA LISTA "IDEAL" 10 FACTORES

ROTACIÓN VARIMAX

F 1		F 2		F 3		F 4	
Optimista	+0.94	Emprendedor	+0.87	Astuto	+0.89	Autosuficiente	+0.75
Ordenado	+0.92	Franco	+0.70	Triunfador	+0.72	Prejuicioso	-0.74
Responsable	+0.82	Hogareño	+0.61	Inmaduro	-0.64	Independiente	+0.50
Terco	-0.82	Ingenioso	+0.58				
		Perseverante	+0.55				
		Autoritario	-0.49				
F 5		F 6		F 7		F 8	
Atractivo	+0.77	Razonable	+0.85	Aburrido	-0.90	Deshonesto	-0.83
Democrático	-0.75	Perseverante	+0.65	Independiente	+0.64	Eficiente	+0.63
Moderno	+0.64	Patriota	-0.62			Pasional	+0.54
		Moderno	+0.50				
F 9		F 10					
Tímido	-0.80	Hospitalario	-0.84				
Ahorrativo	+0.68	Autoritario	+0.63				
Inmaduro	+0.49	Pasional	+0.52				

Tabla B.13

MUESTRA FEMENINA LISTA "MEXICANOS" 9 FACTORES

ROTACIÓN VARIMAX

F 1		F 2		F 3		F 4	
Emprendedor	+0.88	Aburrido	+0.84	Responsable	+0.85	Ordenado	+0.74
Triunfador	+0.85	Inmaduro	+0.73	Autosuficiente	+0.78	Atractivo	+0.73
Eficiente	+0.78	Tímido	+0.65	Moderno	+0.68	Franco	+0.68
Independiente	+0.62	Autoritario	-0.61	Culto	+0.53		
Razonable	+0.59	Malhablado	+0.55	Perseverante	+0.52		
Democrático	+0.50						
F 5		F 6		F 7		F 8	
Asuta	+0.82	Terco	+0.84	Hogareño	+0.91	Prejuicioso	+0.86
Hospitalario	+0.67	Ahorrativo	-0.53	Hospitalario	+0.50	Democrático	-0.50
Optimista	+0.64					Razonable	+0.49
F 9							
Patriota	+0.78						
Pasional	+0.68						

Tabla B.14

MUESTRA FEMENINA LISTA "NORTEAMERICANOS" 10 FACTORES

ROTACIÓN VARIMAX

F 1		F 2		F 3		F 4	
Prejuicioso	+0.89	Ordenado	+0.91	Aburrido	-0.74	Malhablado	+0.77
Terco	+0.66	Patriota	+0.75	Inmaduro	-0.72	Hogareño	-0.62
Pasional	+0.61			Culto	+0.71		
Democrático	-0.54						
F 5		F 6		F 7		F 8	
Triunfador	+0.83	Independiente	+0.83	Atractivo	+0.81	Tímido	+0.77
Optimista	+0.79	Deshonesto	-0.60	Moderno	+0.81	Hospitalario	-0.74
Emprendedor	+0.78			Eficiente	+0.54		
Autosuficiente	+0.69			Ingenioso	+0.51		
Razonable	+0.67						
Astuto	+0.64						
F 9		F 10					
Ahorrativo	+0.75	Franco	+0.91				
Autoritario	+0.71						
Eficiente	+0.50						

Tabla B.15

MUESTRA MASCULINA LISTA "YO" 10 FACTORES

ROTACIÓN VARIMAX

F 1		F 2		F 3		F 4	
Ahorrativo	+0.86	Tímido	-0.84	Franco	+0.86	Terco	+0.89
Responsable	+0.80	Eficiente	+0.76	Razonable	+0.74	Malhablado	+0.76
Patriota	+0.79	Culto	+0.68	Ingenioso	+0.63	Autoritario	+0.50
Autoritario	+0.65	Moderno	+0.63	Prejuicioso	-0.58		
Triunfador	+0.59	Inmaduro	-0.60				
F 5		F 6		F 7		F 8	
Astuto	+0.79	Pasional	+0.91	Optimista	+0.87	Democrático	-0.78
Perseverante	+0.75			Aburrido	-0.65	Autosuficiente	+0.62
				Emprendedor	+0.60	Ordenado	+0.57
F 9		F 10					
Atractivo	+0.69	Hospitalario	+0.96				
Independiente	+0.57						

Tabla B. 16

MUESTRA MASCULINA LISTA "IDEAL" 8 FACTORES

ROTACIÓN VARIMAX

F 1		F 2		F 3		F 4	
Perseverante	+0.92	Responsable	+0.79	Tímido	+0.90	Razonable	-0.86
Ingenioso	+0.91	Malhablado	-0.79	Inmaduro	+0.89	Prejuicioso	+0.78
Autosuficiente	+0.89	Patriota	+0.81	Deshonesto	+0.78	Optimista	-0.61
Independiente	+0.87	Ahorrativo	+0.77	Aburrido	+0.74		
Franco	+0.86	Hogareño	+0.75				
Hospitalario	+0.75	Eficiente	+0.69				
Astuto	+0.73	Atractivo	+0.50				
Democrático	+0.71						
Triunfador	+0.68						
Moderno	+0.59						
F 5		F 6		F 7		F 8	
Ordenado	+0.84	Pasional	+0.85	Emprendedor	+0.92	Autoritario	+0.62
Culto	+0.68			Eficiente	+0.56		

Tabla B.17

MUESTRA MASCULINA LISTA "MEXICANOS" 9 FACTORES

ROTACIÓN VARIMAX

F 1		F 2		F 3		F 4	
Culto	+0.81	Pasional	+0.88	Hospitalario	+0.87	Atractivo	+0.85
Democrático	+0.79	Malhablado	+0.86	Hogareño	+0.67		
Razonable	+0.78	Aburrido	+0.57	Triunfador	+0.57		
Independiente	+0.76	Inmaduro	+0.54	Eficiente	+0.52		
Emprendedor	+0.65	Prejuicioso	+0.51				
Responsable	+0.62						
Ingenioso	+0.59						
Prejuicioso	-0.56						
Ahorrativo	+0.56						
Autosuficiente	+0.54						
Moderno	+0.54						
Deshonesto	-0.52						
F 5		F 6		F 7		F 8	
Terco	+0.78	Autoritario	+0.85	Optimista	+0.87	Patriota	+0.93
Deshonesto	+0.67	Inmaduro	+0.63	Eficiente	+0.53		
Tímido	+0.53						
F 9							
Astuto	+0.82						

Tabla B.18

MUESTRA MASCULINA LISTA "NORTEAMERICANOS" 10 FACTORES

ROTACIÓN VARIMAX

F 1		F 2		F 3		F 4	
Ordenado	+0.89	Hospitalario	+0.84	Moderno	+0.93	Malhablado	+0.83
Ahorrativo	+0.79	Astuto	+0.80	Optimista	+0.64	Pasional	+0.77
Hogareño	+0.67	Aburrido	-0.78	Perseverante	+0.61	Culto	-0.53
Terco	-0.62	Razonable	+0.70	Triunfador	+0.51		
Emprendedor	+0.61						
Responsable	+0.54						
F 5		F 6		F 7		F 8	
Autosuficiente	+0.86	Tímido	+0.78	Deshonesto	-0.86	Prejuicioso	+0.88
Independiente	+0.58	Democrático	-0.62	Ingenioso	+0.63	Inmaduro	+0.62
Culto	-0.53						
F 9		F 10					
Autoritario	-0.85	Atractivo	+0.90				
Franco	+0.69	Patriota	-0.60				

Tabla B.19

RESUMEN DE RESULTADOS DE LAS REGRESIONES; FACTORES TOMADOS DE LA ROTACIÓN VARIMAX (REGRESIÓN MÚLTIPLE POR PASOS)

		MUESTRA MASCULINA			LISTA "YO"		
<u>Paso</u>	<u>Factor</u>	<u>R Simple</u>	<u>R Múltiple</u>	<u>R²</u>	<u>Grados Libertad</u>	<u>F</u>	<u>p < x</u>
1	10	0.44	0.44	0.20	(1,23)	5.5929	0.05
2	6	0.43	0.62	0.38	(2,22)	6,76576	0.01
3	7	-0.23	0.66	0.43	(3,21)	5.3663	0.01
4	5	0.19	0.69	0.47	(4,20)	4.4418	0.01
5	1	0.18	0.71	0.50	(5,19)	3.8626	0.025
6	3	-0.16	0.73	0.53	(6,18)	3.3811	0.025
7	8	-0.15	0.74	0.55	(7,17)	3.0076	0.05
8	9	0.09	0.75	0.56	(8,16)	2.5738	0.05
9	4	0.08	0.75	0.57	(9,15)	2.2009	0.10
10	2	-0.03	0.75	0.57	(10,14)	1.8548	

		MUESTRA MASCULINA			LISTA "IDEAL"		
<u>Paso</u>	<u>Factor</u>	<u>R Simple</u>	<u>R Múltiple</u>	<u>R²</u>	<u>Grados Libertad</u>	<u>F</u>	<u>p < x</u>
1	3	0.30	0.30	0.09	(1,23)	2.3152	-
2	5	-0.26	0.40	0.16	(2,22)	2.060	-
3	6	-0.25	0.47	0.22	(3,21)	1.988	-
4	8	0.14	0.49	0.24	(4,20)	1.5965	-
5	4	0.04	0.49	0.24	(5,19)	1.2233	-

		MUESTRA MASCULINA			LISTA "MEXICANOS"		
<u>Paso</u>	<u>Factor</u>	<u>R Simple</u>	<u>R Múltiple</u>	<u>R²</u>	<u>Grados Libertad</u>	<u>F</u>	<u>p < x</u>
1	3	0.42	0.42	0.17	(1,23)	4.8469	0.05
2	8	0.30	0.51	0.26	(2,22)	3.9254	0.05
3	1	-0.25	0.57	0.33	(3,21)	3.386	0.05
4	9	0.14	0.59	0.35	(4,20)	2.649	0.10
5	2	0.14	0.60	0.37	(5,19)	2.1875	0.10
6	7	-0.08	0.61	0.37	(6,18)	1.7715	-

		MUESTRA MASCULINA			LISTA "NORTEAMERICANOS"		
<u>Paso</u>	<u>Factor</u>	<u>R Simple</u>	<u>R Múltiple</u>	<u>R²</u>	<u>Grados Libertad</u>	<u>F</u>	<u>p < x</u>
1	8	0.38	0.38	0.14	(1,23)	3.787	0.10
2	4	0.30	0.48	0.23	(2,22)	3.338	0.05
3	6	0.26	0.55	0.30	(3,21)	3.040	0.05
4	10	-0.24	0.60	0.36	(4,20)	2.7968	0.05
5	7	-0.17	0.62	0.39	(5,19)	2.398	0.10
6	5	0.15	0.64	0.41	(6,18)	2.079	0.10
7	2	0.09	0.65	0.42	(7,17)	1.739	-

Tabla B.21 Análisis de regresión para la muestra masculina (para la composición de los factores ver Tablas B.16 a B.19).

RESUMEN DE RESULTADOS DE LAS REGRESIONES; FACTORES TOMADOS DE LA ROTACIÓN VARIMAX (REGRESIÓN MÚLTIPLE POR PASOS)

<u>Paso</u>	<u>Factor</u>	MUESTRA FEMENINA			LISTA "YO"		
		<u>R Simple</u>	<u>R Múltiple</u>	<u>R²</u>	<u>Grados Libertad</u>	<u>F</u>	<u>p < x</u>
1	7	-0.45	0.45	0.20	(1,23)	5.6818	0.025
2	6	-0.29	0.53	0.28	(2,22)	4.31	0.025
3	1	0.23	0.58	0.33	(3,21)	3.5071	0.05
4	5	0.22	0.62	0.38	(4,20)	3.0784	0.05
5	10	0.20	0.65	0.42	(5,19)	2.7776	0.05
6	9	-0.20	0.68	0.46	(6,18)	2.586	0.10

<u>Paso</u>	<u>Factor</u>	MUESTRA FEMENINA			LISTA "IDEAL"		
		<u>R Simple</u>	<u>R Múltiple</u>	<u>R²</u>	<u>Grados Libertad</u>	<u>F</u>	<u>p < x</u>
1	9	-0.33	0.33	0.11	(1,23)	2.89	0.15
2	5	0.26	0.42	0.18	(2,22)	2.396	0.15
3	4	0.20	0.47	0.22	(3,21)	1.955	0.15
4	6	0.20	0.51	0.26	(4,20)	1.732	0.2
5	8	-0.17	0.54	0.29	(5,19)	1.5325	-
6	2	-0.12	0.55	0.30	(6,18)	1.2899	

...

MUESTRA FEMENINA LISTA "MEXICANOS"

<u>Paso</u>	<u>Factor</u>	<u>R Simple</u>	<u>R Múltiple</u>	<u>R²</u>	<u>Grados Libertad</u>	<u>F</u>	<u>p < x</u>
1	7	0.20	0.20	0.041	(1,23)	0.9992	-
2	9	0.12	0.23	0.055	(2,22)	0.6402	-
3	6	-0.10	0.26	0.066	(3,21)	0.4916	-
4	3	0.09	0.27	0.074	(4,20)	0.4007	-
5	8	-0.06	0.28	0.078	(5,19)	0.3231	-

MUESTRA FEMENINA LISTA "NORTEAMERICANOS"

<u>Paso</u>	<u>Factor</u>	<u>R Simple</u>	<u>R Múltiple</u>	<u>R²</u>	<u>Grados Libertad</u>	<u>F</u>	<u>p < x</u>
1	10	0.45	0.45	0.20	(1,23)	5.6835	0.025
2	8	0.33	0.55	0.31	(2,22)	4.882	0.025
3	7	0.22	0.60	0.35	(3,21)	3.837	0.025
4	5	-0.16	0.62	0.38	(4,20)	3.064	0.05
5	4	0.15	0.63	0.40	(5,19)	2.554	0.10
6	3	0.14	0.65	0.42	(6,18)	2.1845	0.10
7	9	-0.07	0.65	0.43	(7,17)	1.80	-

Tabla B.20 Análisis de regresión para la muestra femenina (para la composición de los factores ver Tablas B.12 a B.15).

emprendedores, autosuficientes, razonables y astutos vieron a los norteamericanos peor fue su proficiencia. Como se puede observar, en este factor se agruparon de manera significativa sólo atributos "cognoscitivos e impersonales", básicamente los mismos en los que la muestra femenina se identificó con la comunidad de referencia y por lo que se consideró que su orientación podría ser instrumental. Esto sugeriría que para la muestra femenina la orientación instrumental se correlacionó negativamente con la PC.

Para la muestra masculina la visión que los hombres tenían de sí mismos (Tabla B.21) se correlacionó positiva y significativamente con la PC en los factores: 10, 6, 5, 1 y 9. Mientras más *hospitalarios, pasionales, astutos, perseverantes, ahorrativos, responsables, patriotas, autoritarios, atractivos e independientes* se vieron a sí mismos, mejor fue su rendimiento. Por otro lado, entre más *optimistas, emprendedores, francos, razonables, ingeniosos, autosuficientes y ordenados* y menos *aburridos, prejuiciosos y democráticos*, más bajos sus resultados.

Al igual que para la muestra femenina, en la lista "ideal" ningún factor se correlacionó con la PC (Tabla B.21) con niveles de confianza aceptablemente altos.

De la lista "mexicanos" (Tabla B.21) tres factores se correlacionaron con la PC a niveles de confianza

za significativos: 3, 8 y 1. Mientras más *hospitalarios, hogareños, triunfadores y eficientes*, en el factor tres, y *patriotas*, en el factor ocho, vieron a los mexicanos, mejor fue su rendimiento en la PC. En el factor uno se agruparon claramente atributos "cognoscitivos e impersonales": entre más *cultos, democráticos, razonables, independientes, emprendedores, responsables, ingeniosos, ahorrativos, autosuficientes, modernos, menos prejuiciosos y deshonestos* vieron a los miembros de su comunidad, peor fue su resultado en la PC. Como se recordará, en los resultados de las diferencias entre listas los sujetos de la muestra vieron a su comunidad carente de este tipo de atributos y fue notable que aquellos sujetos que valoraron alto a su comunidad en los atributos del factor uno tuvieran una mala proficiencia.

En la lista "norteamericanos" sólo hubo tres factores que se correlacionaron con la prueba de proficiencia a niveles aceptables de confiabilidad: 4, 6 y 10. Esto es que mientras más *malhablados, pasionales, tímidos y patriotas* y menos *cultos, democráticos y atractivos* vieron a los norteamericanos, mejores resultados obtuvieron en la PC.

Estos resultados no mostraron que hubiera patrones claros de actitud que se correlacionaran con la PC, ya que hubo actitudes tanto positivas como negativas que se correlacionaron con una buena o mala proficiencia.

Fue sorprendente que para las mujeres los atributos como *emprendedor, astuto y autosuficiente*, en los que identificaban su ideal con los norteamericanos, se correlacionaran con una mala proficiencia. Asimismo, la actitud favorable que habían demostrado los hombres hacia los norteamericanos no se correlacionó positivamente con la PC; por el contrario, resultó que mientras más negativa fuera su actitud hacia los norteamericanos en los atributos *malhablado, pasional, tímido, patriota, culto, democrático y atractivo*, mejor fue su proficiencia.

En los resultados de las diferencias entre listas (p.118) se había planteado la posibilidad de que los sujetos estuvieran instrumentalmente orientados hacia el aprendizaje del inglés. Tomando esto en cuenta, de las correlaciones de los factores con la PC resultó que para las mujeres el factor que contenía únicamente atributos "cognoscitivos e impersonales" en la lista "norteamericanos" se correlacionó con una mala proficiencia. Esto parecería indicar que en este estudio la orientación instrumental, medida por medio del cuestionario indirecto, no se correlaciona con una buena proficiencia en el caso de las mujeres. En cuanto a los resultados de la muestra masculina se pudo observar que una actitud negativa se correlacionó con una buena proficiencia. Por otro lado, no hubo ningún factor que pudiera considerarse instrumental que tuviera

alguna relación con la proficiencia.

Los resultados arrojados por el cuestionario indirecto no fueron fáciles de interpretar y, en la mayoría de los casos, los adjetivos no se agruparon en los factores de manera significativa. En general, la actitud de ambas muestras hacia la comunidad de referencia fue más favorable que hacia su propia comunidad y, dado el tipo de atributos en los que las muestras identificaron su yo y su ideal con los norteamericanos, su orientación hacia el aprendizaje del inglés resultó ser instrumental. Por otro lado, los resultados de las correlaciones con la PC no se pueden explicar con ninguna teoría existente ya que la orientación instrumental de las mujeres se correlacionó negativamente con la proficiencia y para los hombres no hubo ninguna relación entre la orientación y la proficiencia y más aún, contrario a la hipótesis de Gardner y Lambert hubo una correlación positiva entre una actitud negativa hacia el grupo de referencia y la proficiencia. De todo esto se puede decir que sólo las hipótesis de trabajo 3 y 5 planteadas en este estudio (p.63) parecen confirmarse por los resultados de esta sección. A continuación se analizan los resultados del cuestionario directo para ver en qué medida se comprueban las hipótesis de trabajo.

Sección D del Test

Como se recordará, en el cuestionario directo se pretende que el individuo reaccione a situaciones específicas a través de proposiciones especialmente elaboradas con el fin de medir su actitud y su motivación.

D.1 Medición de la motivación

En la primera parte de esta sección se midieron la orientación integrativa y la orientación instrumental de los sujetos con el objeto de corroborar los resultados obtenidos en el cuestionario indirecto. Como primer paso se obtuvieron la media y la desviación estándar de cada una de las cuatro proposiciones instrumentales 1, 3, 4 y 7 y de las cuatro integrativas, 2, 5, 6 y 8 y su correlación con la PC. Posteriormente se obtuvo la media total de las cuatro proposiciones instrumentales y de las cuatro integrativas y su correlación con la prueba de inglés. En la Tabla D.1 se da la media y la desviación estándar de cada proposición para cada muestra.

Como se puede observar en la tabla, en ambas muestras la proposición que obtuvo la media más alta fue la número cuatro, "pienso que algún día el inglés me será útil para conseguir un buen trabajo", una proposición claramente instrumental. Por otro lado, la pro-

ORIENTACIÓN DE LA MOTIVACIÓN

		Muestra Media	Masc. D.E.	Muestra Media	Fem. D.E.
Prop. 1	Uno necesita tener conocimiento por lo menos de una lengua extranjera para obtener prestigio social.	2.48	1.12	2.44	1.12
Prop. 2	El saber inglés me ayudará a entender mejor a los norteamericanos y su manera de vivir.	3.16	1.02	2.92	0.99
Prop. 3	Creo que nadie puede considerarse realmente preparado si no habla inglés.	2.60	0.91	2.52	1.08
Prop. 4	Pienso que algún día el inglés me será útil para conseguir un buen trabajo.	3.48	0.65	3.20	0.76
Prop. 5	El aprender inglés me facilitará tener amigos norteamericanos.	3.16	0.89	2.80	0.95
Prop. 6	Si viviera en Estados Unidos trataría de que mis amistades fueran predominantemente mexicanas.	2.52	1.00	2.56	0.76
Prop. 7	Necesito el inglés para poder presentar mi examen de traducción.	2.44	1.15	2.60	1.15
Prop. 8	Si me casara con un(a) norteamericano(a) me gustaría que mis hijos se educaran dentro de las tradiciones norteamericanas.	2.08	0.90	2.20	0.95

Tabla D.1

posición que obtuvo la media más baja en ambas muestras fue la número ocho, "si me casara con un(a) norteamericano(a) me gustaría que mis hijos se educaran dentro de las tradiciones norteamericanas", una proposición claramente integrativa. Siguiendo el criterio de J. W. Oller et al. (1977), el que una proposición instrumental obtuviera la media más alta implica que los sujetos tienen una orientación instrumental. Como ya se vio, de las diferencias entre listas resultó que las dos muestras estaban instrumentalmente orientadas, lo que parece confirmarse con estos resultados. En este caso, fue curioso que ambas muestras hubieran coincidido en valorar las mismas proposiciones como la más y la menos importantes.

Para saber si las proposiciones cuatro y ocho se relacionaban con la PC, se obtuvo la correlación entre las respuestas a ambas preguntas con la calificación de la prueba de inglés (Tabla D.2).

		Corr. con <u>la PC</u>
Muestra femenina	Prop. 4 (instr.)	0.12
	Prop. 8 (int.)	-0.11
Muestra masculina	Prop. 4 (instr.)	-0.05
	Prop. 8 (int.)	-0.34

Tabla D.2

Los resultados de la muestra femenina señalan que no hubo correlaciones significativas entre la instrumentalidad e integratividad y la PC. La única correlación significativa que se obtuvo en la muestra masculina fue en la proposición ocho. El que el signo de la correlación sea negativo implica que mientras menos deseos tuvieran los hombres de educar a sus hijos dentro de las tradiciones norteamericanas, mejor su proficiencia en el inglés, y viceversa.

Para los dos grupos de preguntas, ambas muestras contestaron de manera similar y en los dos casos las medias de las proposiciones instrumentales fueron ligeramente más altas que las de las de las integrativas. De las correlaciones que se obtuvieron resultó que la mayor se dio entre las respuestas a las proposiciones instrumentales de la muestra femenina y la PC, aunque el valor del coeficiente de correlación es pequeño.

Posteriormente se obtuvieron la media total y la desviación estándar de las cuatro proposiciones integrativas y de las cuatro instrumentales, así como la correlación entre éstas y la PC (Tabla D.3).

	Proposiciones Instrumentales			Proposiciones Integrativas		
	Media	D.E.	C.C.	Media	D.E.	C.C.
Muestra masculina	11.04	2.33	-0.01	10.88	3.29	-0.04
Muestra femenina	10.76	2.68	0.20	10.56	2.38	0.01

Tabla D.3

De la tabla se observa que para las dos muestras la orientación instrumental parece predominar sobre la integrativa, aunque las diferencias son muy pequeñas. La única correlación que se obtuvo fue para la muestra femenina, lo que indica que mientras más alto evaluaron las proposiciones instrumentales mejores resultados obtuvieron en la PC, esto parece confirmar la hipótesis 6 (p.64).

Estos resultados contradicen los obtenidos por medio del cuestionario indirecto, donde la orientación instrumental de las mujeres se correlacionó negativamente con la prueba de proficiencia. Para la muestra masculina, al igual que en el cuestionario indirecto no hay resultados entre la motivación y la PC. Esto plantea serias dudas acerca de la eficacia de ambos cuestionarios para medir la misma área.

D.2 Medición de la actitud y el etnocentrismo

Las proposiciones de la última parte del cuestionario se dividieron en tres grupos: 3, 6 y 9 medían la actitud hacia México; 2, 8 y 11, la actitud hacia E.U. y 1, 4, 5, 7 y 10 el etnocentrismo (ver Apéndice A). Los sujetos debían responder "sí" o "no" para indicar su acuerdo o desacuerdo con cada una de las proposiciones. En todos los casos se dio un valor de 1 a la respuesta afirmativa y 0 a la respuesta negativa, a excepción de la proposición 6 en la que se dio valor de 1 a la respuesta negativa y 0 a la afirmativa.

Con el objeto de poder determinar la actitud de las muestras hacia su propia comunidad y hacia la comunidad de referencia y su grado de etnocentrismo, se obtuvo la media total de las respuestas y la desviación estándar de los tres grupos de proposiciones.

	MUESTRA MASC.		MUESTRA FEM.	
	<u>Media</u>	<u>D.E.</u>	<u>Media</u>	<u>D.E.</u>
Prop. actitud México	2.16	0.89	2.20	0.70
Prop. actitud E.U.	1.64	0.86	1.48	0.87
Prop. etnocentrismo	2.20	1.35	2.20	1.15

Tabla D.4

En la tabla se observa que en ambas muestras existe un mismo patrón de actitudes, ya que coincidieron tanto

en su apreciación de las dos comunidades como en su etnocentrismo. La media más alta para las dos muestras se encontró en la actitud hacia México, por lo que se puede decir que tanto los hombres como las mujeres tuvieron una actitud más favorable hacia su propia comunidad que hacia la comunidad de referencia. Curiosamente ambas muestras tuvieron el mismo grado de etnocentrismo, aunque hay que hacer notar que no es muy alto dado que el grado máximo de etnocentrismo sería de 5.00

En la Tabla D.5 se observa que para la muestra masculina aquellos sujetos que vieron a su propia comunidad como más hospitalaria, sincera y honrada que a la comunidad norteamericana, y que consideraron que la vida familiar es más importante para el mexicano, obtuvieron una mejor calificación en la PC. Por otro lado, las mujeres que consideraron que el mexicano es más hospitalario que el norteamericano tuvieron una calificación en la PC ligeramente mayor que las que estuvieron en desacuerdo con esto. Aquellas mujeres que vieron a los mexicanos como menos sinceros y honrados, y que consideraron que la vida familiar es menos importante para los mexicanos que para los norteamericanos obtuvieron mejores resultados en la PC. Hay que hacer notar que los hombres que mostraron una actitud favorable hacia su propia comunidad en las tres proposiciones



obtuvieron una mejor calificación en la PC. En cambio las mujeres que mostraron una actitud desfavorable hacia los mexicanos en dos de las proposiciones fueron las que tuvieron una mejor proficiencia.

En la Tabla D.6 tanto en la muestra masculina como en la femenina se observa que los que respondieron afirmativamente a las proposiciones 2 y 8 obtuvieron mejores calificaciones en la PC; los que consideraron que los mexicanos no se beneficiarían si adoptaran ciertos patrones de vida de los norteamericanos obtuvieron una calificación mayor en la PC, aunque para las mujeres la diferencia con las que respondieron afirmativamente fue mínima.

En la Tabla D.7 se muestran los resultados de las proposiciones que medían el etnocentrismo. Como se puede observar, los resultados de la PC para los hombres que consideraron que México es el mejor país para vivir, que les gustaría vivir en otro país, que el ponerse de pie al escuchar el Himno Nacional es un signo de respeto, que no se conservará la tradición de la Virgen de Guadalupe, que las universidades mexicanas no son superiores a las norteamericanas (en esto último la diferencia es mínima), fueron mejores que los de aquéllos que estuvieron en desacuerdo con esto.

Por otro lado, los resultados de la PC para la muestra femenina fueron mejores para las que conside-

ACTITUD HACIA MÉXICO

	Muestra Masculina				Muestra Femenina			
	Contestaron Sí		No		Sí		No	
	Media PC	D.E.	Media PC	D.E.	Media PC	D.E.	Media PC	D.E.
Prop. 3 Los mexicanos son más hospitalarios que los norteamericanos.	74.98	11.90	62.49	7.76	69.76	13.93	68.17	10.65
Prop. 6 Comparados con los mexicanos, los norteamericanos son más sinceros y honrados.	64.67	11.37	70.65	13.22	71.58	14.61	65.65	9.66
Prop. 9 La vida familiar es más importante para los mexicanos que para los norteamericanos.	72.48	11.28	68.84	11.74	68.17	14.37	73.48	7.82

Tabla D.5

ACTITUD HACIA ESTADOS UNIDOS

	Muestra Masculina				Muestra Femenina			
	Contestaron Sí		No		Sí		No	
	Media	P.C. D.E.	Media	P.C. D.E.	Media	P.C. D.E.	Media	P.C. D.E.
Prop. 2 Gracias a las inversiones norteamericanas en Acapulco, éste es ahora un centro turístico de atracción mundial	73.79	10.72	71.01	15.35	72.21	10.89	62.33	16.53
Prop. 8 Estados Unidos es uno de los mejores ejemplos de democracia en el mundo.	73.48	10.52	72.72	12.85	71.01	9.69	68.71	14.71
Prop. 11 Los mexicanos nos beneficiaríamos si adoptáramos algunos aspectos de la forma de vida de los norteamericanos.	72.21	12.84	74.67	10.77	69.00	7.27	69.80	16.68

Tabla D.6

ETNOCENTRISMO

	Muestra Masculina				Muestra Femenina					
	Contestaron Sí		No		Sí		No			
	Media PC	D.E.	Media PC	D.E.	Media PC	D.E.	Media PC	D.E.		
Prop. 1	Nuestro país es sin duda el mejor para vivir.		76.36	11.69	70.60	12.25	65.33	16.28	71.38	11.44
Prop. 4	Conociendo la forma de vida mexicana, me gustaría vivir en otro país.		74.78	13.53	70.97	11.51	71.67	13.39	67.04	13.01
Prop. 5	Pese a las influencias extranjeras, el mexicano siempre conservará la tradición de la Virgen de Guadalupe.		71.81	11.92	74.54	12.89	70.56	13.99	65.90	10.26
Prop. 7	Las universidades mexicanas son académicamente superiores a las norteamericanas.		72.72	12.44	72.95	12.37	68.17	6.42	69.69	14.17
Prop. 10	Es un signo de respeto el ponerme de pie al escuchar el Himno Nacional.		76.29	11.43	68.59	12.01	65.90	13.70	72.72	12.16

Tabla D.7

raron que les gustaría vivir en otro país y que la tradición de la Virgen de Guadalupe siempre se conservará en México, que México no es el mejor país para vivir, que las universidades mexicanas no son superiores a las norteamericanas y que no es un signo de respeto el ponerse de pie al escuchar el Himno Nacional.

En la Tabla D.8 se muestran los resultados de las correlaciones entre el total de las respuestas a las proposiciones que medían la actitud hacia México, hacia Estados Unidos y el etnocentrismo, con la cali-ficación de la PC.

	Coef. de Corr. act/PC	Coef. de Corr. act/PC
	HOMBRES	MUJERES
Actitud hacia México	0.22	0.07
Actitud hacia E.U.	0.02	0.20
Etnocentrismo	0.22	-0.08

Tabla D.8

Como se puede observar, en la muestra masculina, mien-tras más favorable fuera su actitud hacia su propia comunidad, mejores resultados obtuvieron en la PC. Para la muestra femenina no hubo correlación entre ambas variables. En cuanto a la actitud hacia Estados Unidos se observa el fenómeno opuesto, ya que mientras para

los hombres no hubo correlación con la PC, para las mujeres resultó que mientras más favorable fuera su actitud hacia la comunidad de referencia, mejor era su proficiencia. Por otro lado, aunque ambas muestras hayan tenido el mismo grado de etnocentrismo es notable que en el caso de los hombres, contrario a las teorías existentes (Gardner y Lambert, 1972), y a las expectativas de este estudio, resultó que mientras más etnocéntricos, mejores calificaciones tuvieron en la PC.

En general, la actitud y la motivación medidas por medio de este cuestionario resultaron bastante claras. La motivación para ambas muestras resultó ser instrumental aunque sólo se encontró relación entre ésta y la PC, para la muestra femenina. La actitud de hombres y mujeres resultó ser más favorable a los mexicanos que a los norteamericanos; en el caso de los hombres, ésta se correlacionó positivamente con la PC, mientras que para las mujeres la actitud favorable hacia la comunidad de referencia se correlacionó con una buena proficiencia. Contrario a todas las expectativas resultó que mientras más etnocéntricos fueron los hombres, mejores resultados obtuvieron en la PC.

Por último, en lo que se refiere al etnocentrismo, resultó que de las diferencias entre listas no se encontró ningún índice de esta variable, mientras que en esta parte del cuestionario directo se puede decir

que hubo un cierto grado de etnocentrismo, aunque no muy alto, además de que curiosamente se encontró una correlación positiva entre éste y la PC para la muestra masculina.

V. RESUMEN DE RESULTADOS

En este capítulo se hará un breve resumen de los principales resultados que se obtuvieron en este estudio y se harán notar las diferencias que hubo entre la muestra masculina y la femenina.

El haber separado la muestra por sexo permitió apreciar con claridad las diferencias de actitud y motivación que existen entre ambos, tal y como se había previsto en las hipótesis. De haber obtenido los resultados únicamente para la muestra total, estas diferencias se habrían perdido, como se pudo constatar al realizar esta prueba con los resultados de varias partes del cuestionario.

Además de emplear el método estadístico tradicional al evaluar los resultados del cuestionario indirecto, también se empleó otro método para observar las diferencias entre las cuatro listas de adjetivos y poder determinar así el grado de semejanza o diferencia que existía entre la visión de los hombres y la de las mujeres. Esto es, se obtuvieron las correlaciones entre las listas. Este procedimiento permitió enriquecer el panorama de los resultados, aunque éstos no difirieron mayormente de los obtenidos por el método tradicional.

De la primera sección del test resultó que el

sexo, los ingresos personales y los ingresos familiares no influyeron en la proficiencia de los sujetos de la muestra. En cuanto a edad y semestre se encontró en ambas muestras que mientras mayor era la edad de los sujetos y más avanzado el semestre que cursaban, menor era su proficiencia. También resultó que aquellos hombres y mujeres que trabajaban tuvieron una menor proficiencia que los que no lo hacían. Las mujeres que cursaban carreras del área de ciencias y los hombres del área de humanidades fueron los que obtuvieron una mejor calificación en la PC. Por último, resultó que las mujeres con dependientes económicos tuvieron la más baja calificación en la PC de toda la muestra, mientras que los hombres en la misma situación tuvieron la más alta calificación.

En el cuestionario indirecto, de la diferencia entre las medias "mexicanos"- "norteamericanos", se encontró que la visión que ambas muestras tuvieron de la comunidad de referencias fue muy favorable, ya que esta comunidad fue evaluada más alto que la propia en veintiséis de los treinta atributos; de ahí se desprende que, de acuerdo con estos resultados, los sujetos tenían una orientación integrativa. Fue notorio que ambas muestras coincidieran en evaluar a los mexicanos más alto que a los norteamericanos en los atributos *franco, hospitalario y poco aburrido*, ya que éstos forman parte del estereotipo del mexicano. A través de las

correlaciones entre las distribuciones de frecuencia se encontró que éstas revelaron con más precisión la similitud o diferencia de actitud entre las muestras. Se observó que mientras se trató de evaluar el "yo" y el "ideal", ambas muestras coincidieron de manera con siderable en sus actitudes, mientras que cuando se tra taba de evaluar a las comunidades su actitud fue dife rente. Curiosamente, en ninguna de las cuatro listas coincidió la visión de ambas muestras al evaluar atri butos "afectivos personales" como *hogareño, atractivo y pasional*; sin embargo, su visión de los atributos "cog noscitivos e impersonales" como *triunfador, eficiente y perseverante* fue muy similar. Debido a esto se podría considerar que tanto hombres como mujeres han asimila do el estereotipo de éxito que promueven los medios ma sivos de comunicación.

Al hacer las comparaciones entre listas para cada una de las muestras resultó que la visión que la mujer tenía de sí misma estaba más cercana de su ideal de lo que estaba la del hombre.

Tanto hombres como mujeres coincidieron en ver a los mexicanos tan *optimistas y astutos* como se vieron a sí mismos, y menos *autosuficientes, responsables* y más *prejuiciosos*. Sin embargo, ambas muestras se identifi caron con la comunidad de referencia principalmente en atributos "cognoscitivos e impersonales" en los

que calificaron a su comunidad más bajo de lo que se vieron a sí mismos.

Ambas muestras coincidieron en evaluar a los mexicanos tan alto como a su ideal en *hospitalario, ingenioso y optimista*; una vez más rasgos característicos del estereotipo mexicano. Para las mujeres hubo once correlaciones negativas entre su ideal y los mexicanos, mientras que para los hombres sólo hubo seis. Esto parece indicar que las mujeres tienen una visión más negativa de su propia comunidad que los hombres.

En ambas muestras hubo una marcada tendencia a identificar el ideal con la comunidad de referencia, básicamente en atributos "cognoscitivos e impersonales".

Por último, de la diferencia entre las listas "mexicanos"- "norteamericanos" se observó que las dos muestras evaluaron de manera similar a ambas comunidades en atributos "afectivos personales" y de manera opuesta en atributos "cognoscitivos e impersonales".

De estos resultados se puede deducir que los sujetos fueron consistentes en sus respuestas ya que se puede apreciar un patrón constante en cuanto a su actitud hacia la propia comunidad y hacia la comunidad de referencia. En general, la visión que ambas muestras tuvieron de sí mismas y de su ideal, en relación con su propia comunidad, fue semejante en atributos "afectivos personales" y diferentes en atributos "cog-

noscitivos e impersonales", y en relación con los norteamericanos, coincidió en atributos "cognoscitivos e impersonales" y difirió en los "afectivos personales".

El análisis de las correlaciones entre distribuciones de frecuencia nos da una visión más clara y objetiva de la evaluación de los atributos que la que se obtiene por las medias. De las diferencias entre las distribuciones de frecuencia se concluye que, dado que la identificación de las muestras con la comunidad de referencia fue básicamente en atributos "cognoscitivos e impersonales" se puede plantear que su orientación fue básicamente instrumental, a pesar de que en los resultados de las medias los sujetos parecían tener una orientación integrativa.

De las correlaciones entre los factores de cada una de las listas de atributos y la PC se obtuvieron los siguientes resultados:

En la lista "yo" de la muestra femenina resultó que mientras más *responsables, democráticas, optimistas* y menos *modernas, prejuiciosas y deshonestas* se vieron a sí mismas, peor fue su proficiencia; entre más *tercas, autoritarias, patriotas, cultas, pasionales, ordenadas, modernas y francas* y menos *tímidas, aburridas y perseverantes*, mejor fue su proficiencia. En la muestra masculina, mientras mejor fue la visión que tuvieron de sí mismos en *hospitalario, pasional,*

astuto, perseverante, responsable, patriota, ahorrativo, autoritario, atractivo e independiente, mejores resultados obtuvieron en la PC. Sin embargo, entre más *optimistas, emprendedores, francos, razonables, ingeniosos, autosuficientes, ordenados*, menos *aburridos, prejuiciosos y democráticos*, peor fue su resultado en la PC. Como se puede observar, no hubo patrones claros de actitud en cuanto a la visión que los sujetos de ambas muestras tuvieron de sí mismos, puesto que una visión favorable de sí mismos se correlacionó tanto con una buena como con una mala proficiencia.

En la lista "ideal" no hubo ningún factor que se correlacionara significativamente con la PC.

En la lista "mexicanos", no se encontraron correlaciones significativas en la muestra femenina; en cambio en la muestra masculina resultó que mientras más *hospitalarios, hogareños, triunfadores, eficientes y patriotas* consideraron a los mexicanos, mejor fue su proficiencia; por otro lado, mientras más *cultos, democráticos, razonables, independientes, emprendedores, responsables, ingeniosos, ahorrativos, autosuficientes, modernos, menos prejuiciosos y deshonestos* los vieron, peor fue su proficiencia.

Fue curioso que mientras la muestra femenina demostró tener una actitud más negativa de su comunidad, ésta no influyó en su calificación de la PC; en

cambio para la muestra masculina, a pesar de tener una actitud no tan desfavorable hacia su comunidad, sí se obtuvo una correlación negativa en atributos "cognoscitivos e impersonales".

Para la lista "norteamericanos", en la muestra femenina resultó que mientras más *francos, tímidos, atractivos, modernos, eficientes e ingeniosos* y menos *hospitalarios* los vieron, mejor fue su proficiencia. Por otro lado, hubo un factor que incluyó atributos "cognoscitivos e impersonales" que se correlacionó negativa y significativamente con la PC, lo que podría implicar que, contrariamente a lo esperado, la instru mentalidad se correlaciona negativamente con la profi ciencia. En la muestra masculina, resultó que entre más *malhablados, pasionales, tímidos, patriotas* y menos *cultos, democráticos y atractivos* vieron a los norteamericanos, mejor fue su proficiencia.

En suma, la orientación de la muestra masculina parece no influir en los resultados de la prueba de inglés, pero contrariamente a todas las hipótesis, una actitud negativa hacia la comunidad de referencia se correlacionó con una buena proficiencia.

Al analizar los resultados del cuestionario di recto, tanto a partir de las medias de cada proposición como de las medias totales, se observó que la orientación de ambas muestras fue instrumental. Cabe hacer

notar que la proposición integrativa "si me casara con un(a) norteamericano(a) me gustaría que mis hijos se educaran dentro de las tradiciones norteamericanas", que ambas muestras consideraron como la menos importante, pues obtuvo la media más baja, se correlacionó negativamente con la PC para la muestra masculina. Este hecho parece demostrar que los sujetos fueron consistentes en sus respuestas a los dos cuestionarios. Resulta congruente, pues, que una actitud negativa en ambos cuestionarios se haya correlacionado positivamente con la proficiencia de los sujetos. De las respuestas a las cuatro proposiciones instrumentales, se encontró una correlación positiva con la PC, mientras que para las cuatro proposiciones integrativas no hubo correlación. De esto puede inferirse que para esta muestra la orientación instrumental es más relevante que la integrativa para obtener una mejor proficiencia en inglés.

La actitud de los sujetos de ambas muestras, medida por este cuestionario, fue más favorable hacia los mexicanos que hacia los norteamericanos. Para la muestra masculina, esta actitud favorable hacia su comunidad se correlacionó positivamente con la PC; en cambio, para la muestra femenina, fue una actitud positiva hacia la comunidad de referencia la que se correlacionó positivamente con la PC.

Ninguna de las dos muestras demostró tener un

alto grado de etnocentrismo, y sin embargo, contraria mente a todas las expectativas, resultó que mientras más etnocéntricos fueron los hombres, mejores resultados ob tuvieron en la PC.

Como el propósito de aplicar los dos tipos de cuestionarios, el directo y el indirecto, era corroborar los resultados de uno con los del otro, se consideró conveniente dar los principales resultados conjuntamente, haciendo la comparación entre ambos.

Los resultados de actitud obtenidos por medio del cuestionario directo parecen no confirmar los del indirecto, ya que como se recordará, de las diferencias entre las medias de las listas "mexicanos"- "norteamericanos" y de la comparación entre las listas de adjetivos, en ambas muestras se dedujo que existía una actitud mucho más favorable hacia la comunidad norteamericana que hacia la mexicana. Se observó asimismo que las mujeres tenían una actitud más negativa de su propia comunidad que los hombres, mientras que la acti tud medida por medio del cuestionario directo resultó ser más favorable hacia los mexicanos.

Del cuestionario indirecto, cuanto más negati va la actitud de los hombres hacia los norteamericanos en rasgos "afectivos personales" (medidos por adjeti-

vos como *malhablado, pasional, tímido, culto, etc.*), mayor su proficiencia en la PC. Por otra parte, la correlación entre la actitud hacia los norteamericanos medida a través del cuestionario directo y la proficiencia en la PC fue estadísticamente irrelevante. Para la muestra masculina, de los resultados de ambos cuestionarios puede inferirse que una actitud favorable hacia su propia comunidad en atributos "afectivos personales" se asocia con una mejor proficiencia en el inglés. En la muestra femenina, por otro lado, en ninguno de los cuestionarios se encontró correlación entre la PC y la actitud hacia los mexicanos. En cuanto a la actitud hacia los norteamericanos sólo en el cuestionario directo se encontró una correlación positiva entre una actitud favorable y la PC.

Ambos cuestionarios arrojaron resultados diferentes para el etnocentrismo. Mientras que en el cuestionario directo se encontró un cierto grado de etnocentrismo, y para la muestra masculina éste se correlacionó positivamente con la PC, en el cuestionario indirecto la comunidad mexicana fue evaluada muy por debajo de la norteamericana, lo que indica una ausencia total de esta variable.

En ambos cuestionarios se encontró que las dos muestras tenían una orientación instrumental, pero mientras que en el cuestionario indirecto la instrumen

talidad de la muestra femenina se correlacionó negativamente con la PC, en el directo se correlacionó positivamente. Para la muestra masculina, en cambio, no hubo correlación en ninguno de los dos cuestionarios entre la instrumentalidad y la PC.

De acuerdo con estos resultados, la única hipótesis de trabajo que parece confirmarse en ambos cuestionarios fue "La motivación instrumental predominará sobre la integrativa, tanto en los hombres como en las mujeres".

Al tratar de probar la validez de las hipótesis que se plantearon al principio de este estudio con los resultados de ambos cuestionarios, se pueden apreciar más claramente los puntos en los que ambos coinciden o difieren.

Contrariamente a lo que se propuso —que las mujeres serían etnocéntricas y que este etnocentrismo se correlacionaría con una baja proficiencia—, resultó que éstas más bien mostraron una actitud negativa hacia su propia comunidad en el cuestionario indirecto, y una actitud favorable en el cuestionario directo; y estas actitudes no se correlacionaron con la proficiencia.

La hipótesis tres —la actitud de los hombres será más favorable hacia la comunidad de referencia que hacia la propia— parece confirmarse por los resul

tados del cuestionario indirecto, aunque no por los del directo.

La hipótesis que sostiene que la actitud favorable hacia E.U. de la muestra masculina se correlacionaría con una buena proficiencia tampoco se comprobó por los resultados; sino que, por el contrario, una actitud positiva hacia los norteamericanos, medida por medio del cuestionario indirecto, se correlacionó negativamente con la proficiencia. Lo que pareció influir en la proficiencia de esta muestra, fue una actitud positiva hacia su propia comunidad. Este resultado se obtuvo en ambos cuestionarios. Más aún, el etnocentrismo se correlacionó positivamente con una buena proficiencia.

La hipótesis cinco fue la única que pareció confirmarse en ambos cuestionarios, ya que tanto hombres como mujeres parecieron mostrar una orientación instrumental hacia el aprendizaje del inglés.

Por último, la hipótesis que sostiene que la instrumentalidad se correlacionaría con una buena proficiencia se corroboró sólo para la muestra femenina en el cuestionario directo, sin embargo, en el cuestionario indirecto, la instrumentalidad se correlacionó de manera negativa con la PC. Para los hombres no hubo correlación entre estas variables.

En suma, parece ser que para que los hombres logren una buena proficiencia, es necesario que se sientan satisfechos de formar parte de su propia comunidad y que por ello tengan una actitud favorable hacia ésta. Para las mujeres en cambio, lo que parece influir en su proficiencia es una actitud favorable hacia Estados Unidos. En cuanto a la motivación de la muestra femenina no está claro de qué manera influye la orientación instrumental en su proficiencia puesto que en el cuestionario indirecto influyó negativamente y en el directo positivamente.

VI. CONCLUSIONES

La importancia de la actitud y la motivación en un estudio como éste no reside en el valor que pueden tener estas variables por sí mismas, sino en su efecto sobre la proficiencia, o, dicho de otra manera, en las situaciones sociales en que se originan y la influencia de éstas sobre la proficiencia. Pero, al tratar de encontrar la relación que existe entre actitud, motivación y proficiencia se ha visto que los instrumentos de medición presentan problemas difíciles de resolver.

Ya Oller y Perkins (1977) mencionan que la manera en que un individuo responde a los cuestionarios puede estar influida por lo que socialmente se considera aceptable —un individuo tenderá a evaluar bajo lo que su comunidad considera negativo y alto lo que piensa que su comunidad valora como positivo. Otro de los problemas se encuentra en la tendencia que tienen las personas a alabarse a sí mismas; esto es, al pedir a un sujeto que evalúe la visión que tiene de sí mismo se evaluará alto en los rasgos que considere positivos y bajo en aquéllos que considere negativos. Por último, también existe la tendencia a ser consistentes en sus respuestas, especialmente en el questionario directo. En los tres casos, estas tendencias

pueden producir correlaciones entre los reactivos, co rrelaciones que no indican verdaderamente una relación entre las variables, sino un cierto patrón en las respuestas. Este fenómeno está más allá del control del investigador, dado el tipo de cuestionarios que se han utilizado.

Al hacer este estudio se encontró que hay otro tipo de problemas también de difícil solución: ¿con qué criterio se deberán evaluar las respuestas?, ¿con el del investigador y de acuerdo a sus creencias polí ticas, religiosas o a sus prejuicios sociales, etc.? o, ¿cómo decidir qué implicaciones tiene el que los sujetos estén de acuerdo o en desacuerdo con las pro posiciones dadas? Una de las proposiciones que utili zaron Gardner y Lambert (1972) tomada de la escala F de Adorno es: "En la actualidad, debido al trato constante con tantas personas, uno debe intentar pro tegerse para evitar contraer infecciones y enfermeda des" (21). Supuestamente esta proposición mide actitu des antidemocráticas, pero en realidad cualquier indi viduo con sentido de higiene tendería a contestar afir mativamente. ¿Implicaría esto que es antidemocrático o, el contestar negativamente, ¿muestra realmente que el sujeto es democrático? En el estudio de Oller et.

(21) R.C. Gardner y W.E. Lambert, *Op.cít.*, p. 150.

al. (1976) con un grupo de estudiantes chinos se plantea la pregunta "¿Qué opinas de que Estados Unidos se proponga reanudar relaciones con China Continental?"⁽²²⁾. En un principio, se tomó esta pregunta como medida de actitud hacia los Estados Unidos, pero al hacer la factorización de las preguntas, ésta no se correlacionó con ninguna otra y sorprendentemente el nombre del factor que la contiene es "afiliación política con el occidente". Entonces, ¿qué actitud se está midiendo? O, ¿es que pretendían medir de qué manera las opiniones políticas de un individuo influyen en su proficiencia? Esto nunca se aclara en el texto. En el presente estudio se plantea la proposición "Gracias a las inversiones norteamericanas en Acapulco, éste es ahora un centro turístico de atracción mundial", con la que se pretendía medir la actitud hacia Estados Unidos. Sin embargo, el hecho de que los sujetos contestaran de manera afirmativa no necesariamente implica una actitud favorable hacia ese país, sino que puede también reflejar una aceptación objetiva de la realidad. Como se vio en el Marco Teórico de este estudio, no puede haber una forma directa de medir las actitudes por la naturaleza misma de éstas, ya que no son directamente observables, por lo que el investiga

(22) J.W. Oller, A.J. Hudson y P.F. Liu, *Op.cit.*, p. 9.

· dor se enfrenta con el problema de su medición pues, aunque supuestamente se utilizan preguntas directas, en realidad queda en duda lo que se obtiene de las res puestas de los individuos.

En lo que respecta al cuestionario indirecto, las autoras de este estudio encontraron algunos puntos metodológicos que vale la pena tomar en cuenta para fu turas investigaciones. Valdría la pena preguntarse con qué criterio se seleccionan los atributos que se inclu yen en las listas de identidad de los estudios. Y. Lukmani (1972) menciona haber realizado una encuesta con estudiantes hindús que vivían en Estados Unidos, previa a su estudio. Esta encuesta fue diseñada "para elicitar descripciones étnicas relevantes tanto para la comunidad marathi como para la comunidad hindú anglohablante, así como para confirmar la amplitud e intensidad de estas descripciones"⁽²³⁾. En el resto de la bibliografía que se consultó no se hace mención a la forma como se escogieron los atributos. Sin embargo, esto es de suma importancia ya que atributos que pueden ser significativos para describir una comu nidad no necesariamente lo son para describir otra. Por ejemplo, Oller et. al. (1977) en su estudio con un

(23) Y. Lukmani, *Op.cit.*, p. 263.

grupo de mujeres mexicano-norteamericanas incluyen los atributos "buena hija", "humilde" y "simpática", característicos del estereotipo chicano; sin embargo, al tratar de aplicarlos a la comunidad norteamericana, estos atributos parecen carecer de sentido. Es lógico, por lo tanto, que la propia comunidad obtenga una mayor evaluación en este tipo de atributos. También existe la posibilidad de que un atributo se considere como una virtud en relación con una comunidad y como un defecto en relación con otra. Tómese como ejemplo el atributo *deshonesto* que se utilizó en el presente estudio. El hecho de que los sujetos hayan evaluado a la comunidad mexicana como más deshonesto que a la norteamericana, no implica forzosamente que éste sea un rasgo negativo para la propia comunidad, ya que da la idiosincracia del mexicano, se podría decir que el ser muy honesto es más un impedimento para lograr el éxito que un incentivo, mientras que el estereotipo norteamericano manejado por los medios masivos de comunicación promueve la imagen de la honestidad como uno de los elementos para lograr el éxito. En este caso, ¿cómo determinar entonces si dicho atributo es favorable o desfavorable a cualquiera de las dos comunidades? Otro ejemplo similar es el atributo *tímido* que Oller, Hudson y Liu (1977) y Chihara y Oller (1978) emplearon en sus estudios con los alumnos chinos

y con los japoneses. El ser tímido es una característica muy apreciada por estas dos culturas, por lo que el haber evaluado a su propia comunidad alto en este atributo, que aparentemente era negativo, se convierte en un rasgo positivo. Pero el investigador no puede saber si al evaluar a la comunidad de referencia ésta es juzgada con el mismo criterio con el que se juzga a la propia comunidad.

Otro punto de interés en lo que se refiere al cuestionario indirecto es preguntarse acerca de la manera en que se obtiene el tipo de motivación de los sujetos. Como ya se vio, de la diferencia de las medias entre las listas en las que se evalúa a la propia comunidad y a la comunidad de referencia, se obtiene la integratividad de los sujetos. Pero, ¿es válido afirmar que por el hecho de que la comunidad cuya lengua se está aprendiendo obtenga más de la mitad de rasgos a su favor que la propia comunidad, los sujetos tienen una orientación integrativa? Supongamos que, en efecto, esto pueda tomarse como una medida de integratividad; sin embargo, si los resultados de la diferencia entre medias están cargados hacia la propia comunidad, resulta obvio que la orientación no es integrativa. ¿Quiere decir esto que los sujetos son instrumentales? En ninguno de los estudios que se consultaron se explica cómo se obtiene la orientación instru-

mental a partir de las listas de adjetivos. En el estudio de Y. Lukmani (1972), aunque los sujetos de la muestra evaluaron más alto a la comunidad de referencia en quince de dieciocho atributos, la autora afirma que los sujetos de la muestra estaban instrumentalmente orientados hacia el aprendizaje del inglés. Sin embargo, estadísticamente esto no se puede confirmar; su argumento se basa únicamente en una interpretación personal, relacionada directamente con el contexto social al que pertenece su muestra. Por otro lado, Oller et.al. (1977) se enfrentaron al hecho de que su muestra había evaluado más favorablemente a su propia comunidad que a la comunidad de referencia. No mencionan que esto pudiera ser un índice de actitud negativa hacia los norteamericanos, sencillamente no hacen mención al tipo de actitud de los sujetos. En cambio, al hacer un análisis de los atributos que fueron favorables a la comunidad de referencia y encontrar que eran rasgos como "seguro de sí mismo, competitivo, de amplio criterio y optimista" se preguntan si esto es un índice de orientación instrumental. Con anterioridad habían propuesto una redefinición de los términos diciendo: "tal vez el término *orientación integrativa* se podría redefinir con referencia a rasgos afectivos personales como amabilidad, amistad, sinceridad, solicitud y otros similares, mientras que el

término *orientación instrumental* podría definirse mejor en relación con rasgos cognoscitivos e impersonales como inteligencia, eficiencia, éxito material, poder, etc." (24). Pero nuevamente surgen dudas en esta redefinición. ¿Dónde se situarían atributos como *cul**to*, *pasional*, *razonable*, *democrático*, *conservador* y *moderno*? Dado que la redefinición no es muy explícita no se puede decir con certeza qué tipo de rasgos son, y una vez más queda a la interpretación del investigador. Por otra parte, ¿qué sucede si resulta que los rasgos favorables a cualquiera de las dos comunidades están mezclados y no hay predominio de rasgos instrumentales o integrativos? ¿Qué se puede decir del tipo de motivación de los sujetos? Una vez más, al igual que en las preguntas del cuestionario directo, los resultados están sujetos a la interpretación que se les dé, y en el caso del cuestionario indirecto, ésta dependerá del contexto social al que pertenezcan los sujetos de la muestra.

No hay que olvidar tampoco que los resultados dependen del valor numérico que se les asigne a las respuestas y del procedimiento estadístico que se elija para procesar los datos. La escala de valores asignada a las respuestas, es arbitraria, ya que aunque efectivamente "mucho" representa más que "poco"

(24) J.W. Oller, A.J. Hudson y P.F. Liu, *Op.cit.*, p. 20.

no se sabe realmente la distancia numérica que cada individuo le asignaría a esta diferencia. Quizá sería más conveniente que el sujeto respondiera con un valor numérico dentro de una escala dada, para así saber realmente el valor que le atribuye a cada respuesta.

Para concluir, al retomar los resultados de todas las investigaciones que se revisaron en el Marco Teórico, surgió una seria inquietud. Se observó que los sujetos de todos los estudios, incluyendo los de la presente investigación, tenían una actitud favorable hacia la comunidad cuya lengua estaban aprendiendo, con excepción de las estudiantes chicanas que mostraron tener una actitud negativa. En el primer caso, es claro que la emotividad positiva de los sujetos los impulsaba a buscar contacto. Sin embargo, ¿qué era lo que impulsaba a las chicanas a buscar contacto, si tenían una emotividad negativa? En el Marco Teórico de este estudio se había mencionado que un sujeto que tuviera una emotividad negativa y buscara contacto con otro grupo étnico lo haría por maquiavelismo, pero al quedar esta posibilidad descartada en el caso de las chicanas, se pensó en los motivos que podrían impulsarlas al aprendizaje del inglés; por consiguiente, se modificó el diagrama de la figura 1 (p. 9) de la siguiente manera:

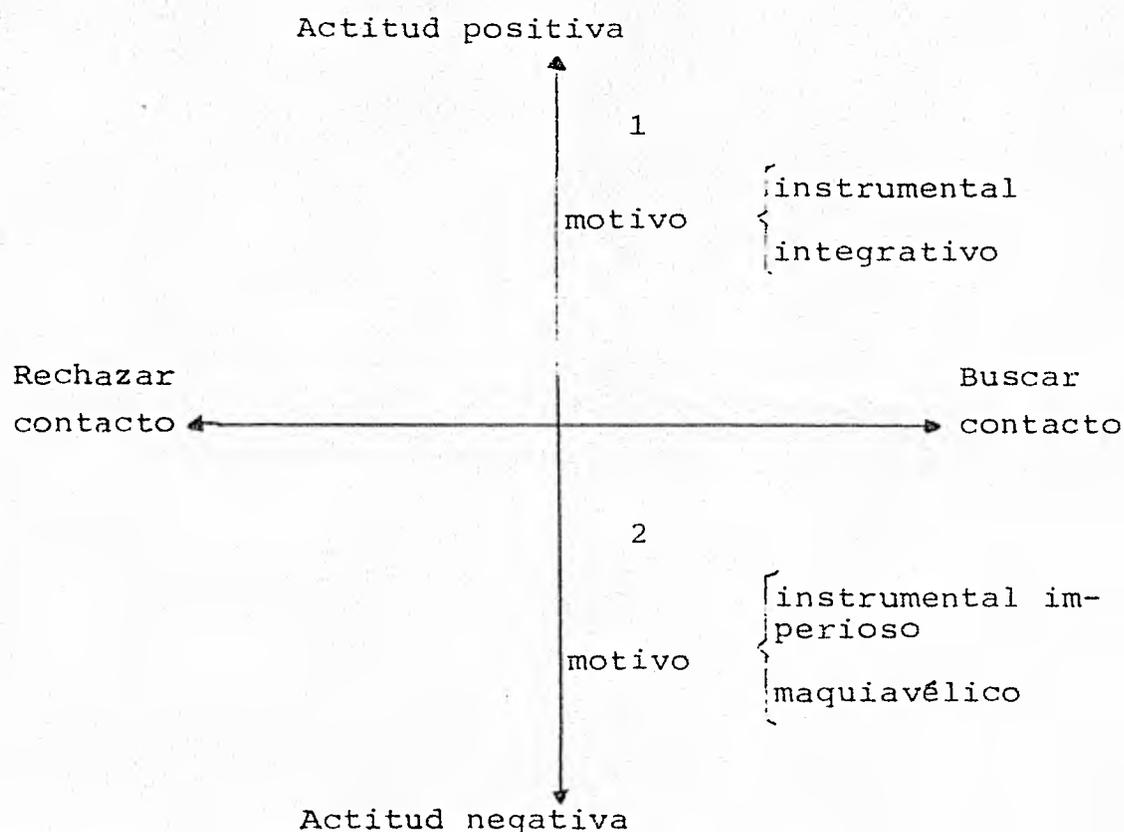


Figura 2

En la posición 1 se encuentran, por lo tanto, los sujetos de prácticamente todos los estudios. Al tener una actitud positiva hacia la comunidad de referencia, están impulsados a buscar contacto con la otra comunidad por un motivo instrumental o por uno integrativo. En la posición 2 se encuentran las estudiantes chicanas que, a pesar de tener una actitud negativa, buscan contacto con los norteamericanos movidas por un motivo instrumental imperioso. En esta misma posición

también se encuentran aquellos sujetos que por motivos maquiavélicos buscan contacto con otro grupo étnico.

Pero, lo más sobresaliente de este segundo caso es que esta actitud negativa se haya correlacionado positivamente con la proficiencia. No obstante, Oller et.al. interpretan esta actitud negativa como una "anti-integratividad" hacia los norteamericanos y dicen que no pueden explicar esta correlación con ninguna teoría existente. Cabe hacer notar que también en el presente estudio se encontró una correlación positiva entre la actitud negativa de la muestra masculina medida por el cuestionario indirecto, y la PC. Estos dos casos derrumban las teorías hasta ahora planteadas sobre la influencia de la actitud en la proficiencia, ya que supuestamente una actitud negativa hacia la comunidad cuya lengua se esté aprendiendo se relacionaría con un bajo nivel de proficiencia.

Todo esto hace pensar en el planteamiento que se ha hecho sobre la motivación. Como se recordará, Gardner y Lambert (1959) la dividen en dos tipos de orientación y dicen que la orientación integrativa consiste en el deseo de aprender otra lengua con el objeto de llegar a formar parte de otro grupo étnico y su cultura, y que la orientación instrumental consiste en el deseo de aprender otra lengua para obtener reconocimiento social o beneficios económicos. A par-

tir de las primeras investigaciones y después de encontrar que para algunos sujetos los dos tipos de orientación eran igualmente importantes, estos investigadores sugirieron que existe la posibilidad de que un sujeto tenga ambas orientaciones; esto es, que desee integrarse a otro grupo étnico y que al mismo tiempo desee aprender la lengua con fines utilitarios. Pero, ¿qué sucede cuando un individuo desea integrarse a otro grupo étnico?, ¿no utiliza la lengua que está aprendiendo como instrumento para lograr su objetivo? Por otro lado, al aprender cualquier lengua por motivos instrumentales, ¿no se está también aprendiendo parte de la cultura que esta lengua representa y, por consiguiente, compartiendo uno de los principales rasgos culturales?, esto es ¿integrándose en cierta medida? Visto de esta manera, resulta que en realidad no existirían dos tipos de orientación, ya que éstos se fusionarían en un solo concepto.

Todo esto nos remite a los problemas que se presentan en las investigaciones de las ciencias sociales, en las que es imposible controlar todas las variables que entran en una investigación, por lo que los resultados no pueden ser contundentes, máxime que éstos también dependen del método estadístico que el investigador utilice. Este problema se hace más evidente sobre todo en una disciplina tan nueva como la

sociolingüística en la que no hay límites claros y bien definidos entre las disciplinas que la integran. En todos los estudios que se han revisado aquí, los investigadores tratan de interpretar los resultados con base en las teorías existentes, pero muchas veces éstas no explican los resultados obtenidos, por lo que hay que considerar la necesidad de plantear nuevas hipótesis de trabajo. El trabajo actual de investigador reside entonces en plantear nuevas hipótesis que den cuenta de los resultados que hasta ahora se han obtenido y por medio de los cuales se pueda consolidar una nueva teoría acerca de la influencia de la actitud y la motivación en la proficiencia de una segunda lengua o de una lengua extranjera. Las nuevas hipótesis deberían ser comprobadas por medio de nuevos instrumentos de medición que idealmente se unificaran para todos los estudios.

Ante esta problemática, se considera que, puesto que las actitudes están latentes y necesitan de un motivo que las transforme en motivadoras y reguladoras de la conducta, la motivación de un individuo, independientemente de si ésta tiene alguna orientación, es más fuerte que sus actitudes, ya que, como se vio anteriormente, ni una actitud positiva ni una negativa impiden que un individuo trate de aprender otra lengua y tenga una buena proficiencia. Y, si un indivi-

duo es capaz de sobreponerse a su propia actitud negativa y buscar contacto con otra comunidad, habría que buscar entonces, las posibles causas del diferencial de aprendizaje en la influencia que tienen el medio ambiente, las condiciones sociales, los medios masivos de comunicación y el prestigio social.

BIBLIOGRAFÍA

- Anisfeld, M. y Lambert, W.E. "Social and Psychological variables in learning Hebrew", *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 63, Canadá, 1961, pp. 524-529.
- Asakawa, Y. y Oller, J.W. "Attitudes and attained proficiency in EFL: a sociolinguistic study of Japanese learners at the secondary level", *SPEAQ Journal*, 1, No. 3, Canada, 1977, pp.71-78.
- Ausubel, D.P. "Adults vs. children in second language learning: psychological considerations", *Modern Language Journal*, 48, E.U.A., 1964, pp. 420-424.
- Bartley, D.E. "A pilot study of aptitude and attitude factors in language dropout", *California Journal of Educational Research*, 20, E.U.A., 1969, pp. 48-55.
- _____. "The importance of the attitude factor in language dropout: a preliminary investigation of group and sex differences", *Foreign Language Annals*, 3, E.U.A., 1970, pp. 383-393.
- Berutto, G. *La sociolingüística*, Ed. Nueva Imagen, México, D.F., 1979.
- Bialystok, E. "A theoretical model of second language learning", *Language Learning*, Vol. 28, No. 1, E.U.A., 1978, pp. 69-83.

- Burstall, C., Jamieson, M., Cohen, S. y Hargreaves, M.,
Primary French in the Balance. NFER Publishing
Co. Ltd., Windsor, Inglaterra, 1974.
- Burstall, C. *Language Teaching and Language Surveys*,
Centre for Information on Language Teaching
and Research and English Teaching Information
Service of the British Council, Ed. por Valery
Kinsella, Cambridge University Press., Londres,
Inglaterra, 1978.
- Careaga, G. *Mitos y fantasías de la clase media en Mé-*
xico, Ed. Joaquín Mortiz, México, 1978.
- Cattell, R.B. "Factor analysis: an introduction to
essentials, I. The purpose and underlying models"
Biometrics, marzo, E.U.A., 1965, pp. 191-215.
- _____. "Factor analysis: an introduction to
essentials, II. The role of factor analysis
in research", *Biometrics*, junio, E.U.A., 1965,
pp. 405-435.
- Clément, R., Gardner, R.C. y Smythe, P.C. *Interethnic
contact: attitudinal consequences*, Research
Bulletin, No. 336, Department of Psychology,
University of Western Ontario, Canadá, 1975.
- _____. "Motivational variables in second lan-
guage acquisition: a study of francophones
learning English", *Canadian Journal of Behavioral
Science*, 9 (2), 1977, pp. 123-133.

Cohen, A.R. *Attitude Change and Social Influence*, Basic Books Inc., Nueva York, E.U.A., 1964.

Concannon O'Brien, M. "Motivation: an historical perspective", *Viewpoints on English as Second Language*, M. Burt, H. Dulay y M. Finochiaro, Eds., Regents Publishing Co., E.U.A., 1967, pp. 185-197.

Corder, P. *Introducing Applied Linguistics*, Penguin Modern Linguistics Texts, Ed. gral., D. Crystal, Inglaterra, 1973.

Crothers, E. y Suppes, P. *Experiments in Second-Language Learning*, Academic Press, Nueva York, E.U.A., 1967.

Chihara, T. y Oller, J.W. "Attitudes and attained proficiency in EFL: a sociolinguistic study of adult Japanese speakers", *Language Learning*, Vol. 28, No. 1, E.U.A., 1978, pp. 55-68.

Dunkel, H.B. y Pillet, R.A. "French in the elementary school", University of Chicago Press, E.U.A., 1962.

Freenstra, J.H. y Gardner, R.C. *Aptitude, attitude and motivation in second language acquisition*, Research Bulletin No. 101, University of Western Ontario, Canadá, 1968,

Gardner, R.C. "Motivational variables in second-language learning", *International Journal of American Linguistics*, 32, E.U.A., 1966, pp. 24-44.

- _____. "Motivational variables in second-language learning", *Proceedings of the Fifth Symposium of the Canadian Association of Applied Linguistics*, Canadá, 1974, pp. 45-73.
- Gardner, R.C. y Lambert, W.E. "Motivational variables in second-language acquisition", *Canadian Journal of Psychology*, 13, Canadá, 1959, pp. 266-272.
- _____. *Attitudes and Motivation in Second Language Learning*, Ed. por Rowley, Mass.: Newbury House, E.U.A., 1972.
- Gardner, R.C. y Smythe, P.C. "Motivation and second language acquisition", *Canadian Modern Language Review*, 21, Canadá, 1975, pp. 218-230.
- _____. *The role of attitudes in acquiring the language of another ethnic group*, Language Research Group, Research Bulletin No. 7, Department of Psychology, University of Western Ontario, Canadá, 1976.
- _____. "Intensive second language study: effects on attitudes, motivation and French achievement", *Language Learning*, Vol. 27, No. 2, E.U.A., 1977, pp. 243-261.
- Gardner, R.C., P.C. Smythe, R. Clément y L. Glikzman, "Second-language learning: a social psychological perspective", *The Canadian Modern Language Review*, Vol. 32, No. 3, Canadá, 1976, pp. 198-213.

- Gill, V. *Strange but True*. Longman Integrated Comprehension and Composition Series, Gen. Ed., L.G. Alexander Longman Group, Ltd., Londres, Inglaterra, 1972.
- Irvin, P., Atai, P. y Oller, J.W. "Cloze, dictation and the test of English as a foreign language", *Language Learning*, Vol. 24, No. 2, E.U.A., 1974, pp. 245-252.
- Jones, W.R. "Attitude towards Welsh as a second language, a further investigation", *British Journal of Educational Psychology*, 20, Inglaterra, 1950, pp. 117-132.
- Lambert, W.E. "Psychological aspects of motivation in language learning", *The Bulletin of the Illinois Foreign Language Teachers Association*, 1969, reimpresso en Lambert, W.E. *Language, Psychology and Culture*, Stanford: Stanford University Press, E.U.A., 1972, pp. 291-298.
- Lambert, W.E., Gardner, R.C., Barik, H.C. y Tunstall, K. "Attitudinal and cognitive aspects of intensive study of a second language", *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 66, Canadá, 1963, pp. 358-368.
- López, L.E., Losada de Bravo, M. Gutiérrez Vidrio, S., Figueroa, M.L. y Munívar, T. *On Attitudes, Motivation and Attainment: a Study of the Feelings and Opinions of 193 Secondary School Children with Respect to the Study of Foreign Language in*

the Area of Lancaster, University of Lancaster, Inglaterra, 1979.

- Lukmani, Y.M. "Motivation to learn and language proficiency", *Language Learning*, Vol. 22, No. 2, E.U.A., 1972, pp. 261-273.
- Macnamara, J. "The cognitive strategies of language learning", en J.W. Oller y J.C. Richards, Eds. *Focus on the Learner: Pragmatic Perspectives for the Language Teacher*, Newbury House, E.U.A., 1963.
- _____. "Attitudes and learning a second language", in R.W. Shuy y R.W. Fasold, Eds. *Language Attitudes: Current Trends and Prospects*, Washington, D.C., Georgetown University Press, E.U.A., 1973, pp. 36-40.
- Madsen, K.B. *Teorías de la motivación, Un estudio comparativo de las teorías modernas de la motivación*, Ed. Paidós, Buenos Aires, Argentina, 1972.
- Marckwardt, A. "English as a second language and English as a foreign language", en H.B. Allen y R.N. Campbell, Eds., *Teaching English as a Second Language: a Book of Readings*, McGraw Hill, New York, 1965,
- Mareshal, R. Boudon, P. y Lapierre, J. *La motivation des enseignants et des étudiants francophones face à la situation linguistique au Québec*, Editeur Officiel du Québec, Canadá, 1973.

- Mowrer, O.H. "The psychologist looks at language",
American Psychologist, 9, E.U.A., 1954.
- Mueller, T.H. y Miller, R.I. "A study of student
attitudes and motivation in a collegiate French
course using programmed language instruction"
International Review of Applied Linguistics,
8, E.U.A., 1970, pp. 297-320.
- Neidt, C.O. y Hedlund, D.E. "The relationship between
changes in attitudes toward a course and final
achievement", *Journal of Educational Research*,
61, E.U.A., 1967, pp. 56-58.
- Oller, J.W. "Attitude variables in second-language
learning", *Viewpoints on English as Second Lan-
guage*, M. Burt, H. Dulay y M. Finochiaro, Eds.,
Regents Publishing Co., E.U.A., 1967, pp. 172-
184.
- _____, Baca, L. y Vigil, F. "Attitudes and
attained proficiency in ESL: a sociolinguistic
study of Mexican Americans in the Southwest,
TESOL Quarterly, Vol. II, No. 2, junio 1977,
E.U.A., pp. 173-183.
- _____ y Conrad, Ch. A. "The cloze technique and
ESL proficiency", *Language Learning*, Vol. 21,
No. 2, E.U.A., 1971, pp. 183-192.
- _____, Hudson, A.J. y Liu, P.F. "Attitudes and
attained proficiency in ESL: a sociolinguistic
study of native speakers of Chinese in the
United States", *Language Learning*, Vol. 27, No.

1, E.U.A., 1977, pp. 1-27.

_____ y Perkins, K. "Intelligence and language proficiency as sources of variance in self-reported affective variables". *Language Learning*, Vol. 28, No. 1, E.U.A., 1978, pp. 85-97.

O'Neil, R. *Kernel Lessons Plus, A Post Intermediate Course*, Longman Group Ltd, Londres, Inglaterra, 1973.

Pichot, P. *Los tests mentales*, Ed. Paidós, Buenos Aires, Argentina, 1963.

Reinert, H. "Student attitudes toward foreign language" *Modern Language Journal*, 54, E.U.A., 1970, pp. 107-112.

Silva, L. *Teoría y práctica de la ideología*. Ed. Nuestro Tiempo, S.A., México, D.F., 1979.

Smith, A.N. "The importance of attitude in foreign language learning", *Modern Language Journal*, 55, E.U.A., 1971, pp. 82-88.

Spolsky, B. "Attitudinal aspects of second-language learning", *Language Learning*, Vol. 19, No. 2, E.U.A., 1969, pp. 271-283.

- Triandis, H.C. *Attitude and attitude change*, John Willey and Sons, Inc., Nueva York, E.U.A., 1971.
- UNAM. *Cuadernos de Intercambio Académico IV*, Dirección General de Intercambio Académico, Ed. UNAM, 1978.
- Upshur, J.A., Acton, B.A. y Guiora, A.Z. "Causation or correlation: a reply to Oller and Perkins", *Language Learning*, Vol. 28, No. 1, E.U.A., 1978, pp. 99-104.
- Varios. *Nebraska Symposium on Motivation*, Ed. Marshall R. Jones, University of Nebraska Press, E.U.A. 1962.
- Wasna, M. *La motivación, la inteligencia y el éxito en el aprendizaje*, Ed. Kapelusz, Buenos Aires, Argentina, 1972.

GLOSARIO

ANÁLISIS DE FACTORES. La matriz de correlaciones es el punto de partida para el análisis de factores. El análisis puede dividirse en dos partes: primero, la obtención de los factores y segundo, la definición de una rotación de los mismos que permita una más fácil interpretación de los resultados. Cada factor deberá tener tantos componentes como variables originales haya; cada uno de los componentes representará la relación entre el factor y la variable correspondiente. Puesto que el objetivo del análisis de factores es reducir los datos tanto como sea posible, debe evitarse que cualquiera de los factores contenga información ya incluida en el resto de ellos; esto es, debe buscarse que no exista correlación entre los factores o, que los factores sean mutuamente ortogonales. Los factores deben reproducir las correlaciones entre las variables, esto es, que a partir de los factores se debe poder encontrar la matriz de correlación.

COEFICIENTE DE CORRELACIÓN. Índice numérico que expresa el grado o cantidad (no la índole) de variación conjunta de los valores de dos series emparejadas de datos cuantitativos, ordinales o numerales. Puede denunciar una correlación nula (coeficiente 0) o perfec

ta, positiva (+1) o negativa (-1). El coeficiente de correlación puede, pues, variar de 1 a -1; mas por lo general, se obtienen valores intermedios que acusan una relación directa si el coeficiente es positivo, o inversa, si éste es negativo. No es dable precisar en forma universal qué magnitud debe alcanzar un coeficiente para indicar una correlación alta o baja, pues ello depende de la índole de los datos que se cotejen.

DESVIACIÓN ESTÁNDAR. La desviación estándar (D.E.) es una medida básica —y la de mayor uso estadístico— de la fluctuación o variabilidad de una serie de valores. La D.E. es, aproximadamente, la desviación de la media aritmética de la media aritmética.

MATRIZ DE CORRELACIONES. La información con que se cuenta puede representarse en forma concisa y fácil de manipular empleando un arreglo llamado matriz; esto es, los valores de las variables para un primer individuo de la muestra se colocan en una columna uno debajo de otro; en una segunda columna se colocan los valores de las variables para un segundo individuo, en el mismo orden en que se anotaron en la primera columna. Se procede de igual manera con el resto de los individuos hasta agotar la población. El arreglo resultante tendrá así tantas columnas como individuos y

tantos renglones como variables.

MEDIA. La media aritmética o promedio es una de las medidas básicas del valor central de una serie de datos. La media aritmética es la cifra que se obtiene sumando la serie de valores que se tratan y dividiendo la suma entre el número de sumandos.

REGRESIÓN MÚLTIPLE. Mientras que el análisis de factores sirve para buscar una estructura interna de los datos, el análisis de regresión corresponde a un problema de predicción que pretende establecer si existe alguna relación entre una variable que se considera independiente y otra que se designa como dependiente.

Cuando se trata de la relación entre un conjunto de variables independientes y una variable dependiente, entonces se dice que la regresión es múltiple.

ROTACIÓN DE FACTORES. Los factores obtenidos pueden tener muchos elementos relativamente grandes, positivos o negativos, esto es, su peso en muchas de las variables puede ser alto. Este hecho puede dificultar la interpretación de los diferentes factores. Por ello suele recurrirse a una "rotación" de los factores hasta que se obtenga un nuevo conjunto en el que sólo algunos elementos de cada factor tengan un valor gran-

de, mientras el resto vale cero. Los factores obtenidos después de una rotación son estadísticamente equivalentes a los originales y, por lo tanto, igualmente válidos.

ROTACIÓN VARIMAX. Esta rotación busca simplificar los datos de la matriz de factores simplificando las columnas de la misma. El criterio es exigir que cada uno de los elementos de cada columna sea tan próximo a cero o a uno como sea posible, y esto, a su vez, es equivalente a maximizar la variancia del cuadrado de los elementos de cada columna; de aquí el nombre de VARIMAX.

A P É N D I C E A

A. DATOS PERSONALES

1. Edad _____
2. Sexo _____
3. ¿Qué carrera cursas? _____
4. ¿Qué semestre? _____
5. ¿Trabajas? SI _____ NO _____
6. Ingresos personales:
Hasta \$6,000.00 _____
de \$6,000.00 a \$12,000.00 _____
de \$12,000.00 a \$18,000.00 _____
de \$18,000.00 a \$25,000.00 _____
de \$25,000.00 en adelante _____
7. ¿Depende económicamente alguien de tí?
SI _____ NO _____
8. Ingresos familiares:
Hasta \$6,000.00 _____
de \$6,000.00 a \$12,000.00 _____
de \$12,000.00 a \$18,000.00 _____
de \$18,000.00 a \$25,000.00 _____
de \$25,000.00 en adelante _____

- B. La siguiente lista de palabras se puede utilizar para describir a las personas. Piensa cada palabra como un CALIFICATIVO PERSONAL. Marca con una cruz X qué tan bien TE DESCRIBEN A TI.

	MUY	REGULAR MENTE	POCO	NADA
Ejemplo Competitivo	X			
Autosuficiente				
Terco (a)				
Franco (a)				
Atractivo (a)				
Ahorrativo (a)				
Deshonesto (a)				
Perseverante				
Hospitalario (a)				
Emprendedor (a)				
Prejuicioso (a)				
Responsable				
Democrático (a)				
Optimista				
Astuto (a)				
Eficiente				
Razonable				
Triunfador (a)				
Hogareño (a)				
Ordenado (a)				
Tímido (a)				
Patriota				
Autoritario (a)				
Malhablado (a)				
Independiente				
Ingenioso (a)				
Moderno (a)				
Pasional				
Culto				
Inmaduro				
Aburrido (a)				

Piensa en cada palabra para describir CÓMO TE GUSTARÍA SER. Marca con una cruz X tu ideal.

	MUY	REGULAR MENTE	POCO	NADA
Ejemplo Saludable	X			
Autoritario(a)				
Democrático(a)				
Moderno(a)				
Triunfador(a)				
Patriota				
Franco(a)				
Emprendedor(a)				
Culto(a)				
Ordenado(a)				
Eficiente				
Prejuicioso(a)				
Perseverante				
Tímido(a)				
Responsable				
Independiente				
Inmaduro(a)				
Malhablado(a)				
Razonable				
Terco(a)				
Hospitalario(a)				
Aburrido(a)				
Deshonesto(a)				
Hogareño(a)				
Astuto(a)				
Autosuficiente				
Ingenioso(a)				
Atractivo(a)				
Ahorrativo(a)				
Pasional				
Optimista				

Usando el mismo método, piensa en cada palabra como descriptiva de los MEXICANOS.

	MUY	REGULAR MENTE	POCO	NADA
Ordenado (a)				
Triunfador (a)				
Democrático (a)				
Ahorrativo (a)				
Autoritario (a)				
Hospitalario (a)				
Tímido (a)				
Astuto (a)				
Optimista				
Prejuicioso (a)				
Autosuficiente				
Malhablado (a)				
Inmaduro (a)				
Moderno (a)				
Franco (a)				
Aburrido (a)				
Terco (a)				
Patriota				
Pasional				
Perseverante				
Deshonesto (a)				
Responsable				
Hogareño (a)				
Eficiente				
Atractivo (a)				
Independiente				
Razonable				
Emprendedor (a)				
Culto (a)				
Ingenioso (a)				

Usando el mismo método, piensa en cada palabra como descriptiva de los NORTEAMERICANOS.

	MUY	REGULAR MENTE	POCO	NADA
Malhablado				
Razonable				
Aburrido(a)				
Astuto(a)				
Patriota				
Autoritario(a)				
Tímido(a)				
Terco(a)				
Triunfador(a)				
Optimista				
Prejuicioso(a)				
Inmaduro(a)				
Perseverante				
Emprendedor(a)				
Franco(a)				
Autosuficiente				
Culto(a)				
Responsable				
Pasional				
Democrático(a)				
Ahorrativo(a)				
Eficiente				
Hogareño(a)				
Deshonesto(a)				
Hospitalario(a)				
Moderno(a)				
Independiente				
Ordenado(a)				
Ingenioso(a)				
Atractivo(a)				

C. Antes de contestar, LEE CUIDADOSAMENTE el siguiente párrafo. Completa CON UNA SOLA PALABRA el sentido de la oración. Checa tus respuestas, leyendo el párrafo una vez más.

Man has a big brain; he can think, learn and speak. Scientists used to think that men _____ different from animals because they can _____ and learn. They know now that _____ can learn: monkeys, dogs, rats, birds — _____ worms— can learn. So scientists are _____ to understand that men are different _____ animals because they can speak. Animals _____ speak.

They make noises when they _____ afraid, or angry, or unhappy. Apes _____ our nearest cousins. They can understand _____ things more quickly than human beings, _____ one or two have learned a _____ words. But they are still different _____ us. They cannot join words and _____ sentences. They cannot think like us _____ they have no language. Man has _____ able to develop civilization because he _____ language. Language is a wonderful thing. _____ child can speak his own language _____ well when he is four or _____, but no animal learns to speak. _____ do children learn? What happens when _____ speak? Scientists do not know. They only know that man can speak because he has a big brain.

- D.1 . Lee las siguientes afirmaciones e indica en qué grado se apegan a tu modo de pensar.

Ejemplo: El inglés me será útil para viajar.

MUCHO	REGULAR	POCO	NADA
X			

1. Uno necesita tener conocimiento por lo menos de una lengua extranjera para obtener prestigio.

MUCHO	REGULAR	POCO	NADA

2. El saber inglés me ayudará a entender mejor a los norteamericanos y su manera de vivir.

MUCHO	REGULAR	POCO	NADA

3. Creo que nadie puede considerarse realmente preparado si no habla inglés.

MUCHO	REGULAR	POCO	NADA

4. Pienso que algún día, el inglés me será útil para conseguir un buen trabajo.

MUCHO	REGULAR	POCO	NADA

5. El aprender inglés me facilitará tener amigos norteamericanos.

MUCHO	REGULAR	POCO	NADA

6. Si viviera en E.U.A., trataría de que mis amistades fueran predominantemente mexicanas.

MUCHO	REGULAR	POCO	NADA

7. Necesito el inglés para poder presentar mi examen de traducción.

MUCHO	REGULAR	POCO	NADA

8. Si me casara con un norteamericano(a), me gustaría que mis hijos se educaran dentro de las tradiciones norteamericanas.

MUCHO	REGULAR	POCO	NADA

D.2 . ¿Estás de acuerdo con las siguientes opiniones?

Ejemplo: Pienso que el estudiar inglés me abrirá
nuevos horizontes.

SI _____ NO _____

1. Nuestro país es sin duda el mejor para vivir.

SI _____ NO _____

2. Gracias a las inversiones norteamericanas en Aca-
pulco, éste es ahora un centro turístico de atrac-
ción mundial.

SI _____ NO _____

3. Los mexicanos son más hospitalarios que los norte-
americanos.

SI _____ NO _____

4. Conociendo la forma de vida mexicana, me gustaría
vivir en otro país.

SI _____ NO _____

5. Pese a las influencias extranjeras, el mexicano
siempre conservará la tradición de la Virgen de
Guadalupe.

SI _____ NO _____

6. Comparados con los mexicanos, los norteamericanos
son más sinceros y honrados.

SI _____ NO _____

7. Las universidades mexicanas son académicamente superiores a las norteamericanas.

SI _____ NO _____

8. E.U., es uno de los mejores ejemplos de democracia en el mundo.

SI _____ NO _____

9. La vida familiar es más importante para los mexicanos que para los norteamericanos.

SI _____ NO _____

10. Es un signo de respeto el ponerme de pie al escuchar el Himno Nacional.

SI _____ NO _____

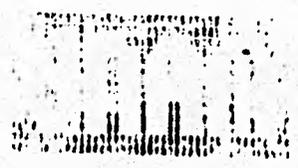
11. Los mexicanos nos beneficiaríamos si adoptáramos algunos aspectos de la forma de vida de los norteamericanos.

SI _____ NO _____

A P É N D I C E B

PRINTED ON RECYCLED PAPER
 FILE NO. 100-100000-100000

01/20/79 PAGE 1



VARIABLE	CAUSE	MEAN	STDEV	CAUSE
AUTOSIFT	1.0000	1.5431	1.0000	1.0000
TERCO	1.0000	1.0483	1.0000	1.0000
FRANC	1.0000	1.1165	1.0000	1.0000
ATTRACTIV	1.0000	1.7434	1.0000	1.0000
ANDROTTI	1.0000	1.7087	1.0000	1.0000
DESIGNING	1.0000	1.1719	1.0000	1.0000
PERSONAL	1.0000	1.5572	1.0000	1.0000
HOSPITAL	1.0000	1.5193	1.0000	1.0000
EMPLOYEE	1.0000	1.5773	1.0000	1.0000
PREJUDICE	1.0000	1.1131	1.0000	1.0000
RESPECT	1.0000	1.5771	1.0000	1.0000
DEMOCRAT	1.0000	1.1000	1.0000	1.0000
OPTIMIST	1.0000	1.1137	1.0000	1.0000
ASTHMA	1.0000	1.1171	1.0000	1.0000
EFFICIENT	1.0000	1.1000	1.0000	1.0000
RAZORBLADE	1.0000	1.1111	1.0000	1.0000
TRIUMPH	1.0000	1.1000	1.0000	1.0000
HGCADEN	1.0000	1.1000	1.0000	1.0000
ORDINARY	1.0000	1.1000	1.0000	1.0000
THIRD	1.0000	1.1000	1.0000	1.0000
PATENT	1.0000	1.1000	1.0000	1.0000
AUTOMATIC	1.0000	1.1000	1.0000	1.0000
HALF	1.0000	1.1000	1.0000	1.0000
INDIVIDUAL	1.0000	1.1000	1.0000	1.0000
INFORMATION	1.0000	1.1000	1.0000	1.0000
NOISE	1.0000	1.1000	1.0000	1.0000
APACHE	1.0000	1.1000	1.0000	1.0000
CULTURE	1.0000	1.1000	1.0000	1.0000
TRAC	1.0000	1.1000	1.0000	1.0000
ABUNDANT	1.0000	1.1000	1.0000	1.0000



VARIABLE	MEAN	STDEV	ETG VALUE	PCT OF VAR	LOW PCT
AUTOS	1.0000	1.0000	0.75045	22.5	22.5
TERCO	1.0000	1.0000	3.64603	12.2	34.7
FRANCO	1.0000	1.0000	2.33573	7.2	44.1
ATRACTI	1.0000	1.0000	2.30155	7.1	51.8
AMORCI	1.0000	1.0000	1.83361	5.6	59.1
DESNO	1.0000	1.0000	1.97300	6.0	65.6
PERSEVER	1.0000	1.0000	1.86600	5.6	71.7
HOSPITAL	1.0000	1.0000	1.50413	4.5	77.0
EXPERIEN	1.0000	1.0000	1.44130	4.4	81.8
PREJUDIC	1.0000	1.0000	1.12388	3.4	85.5
RESPONSA	1.0000	1.0000	0.84937	2.5	88.3
DEMOCRAT	1.0000	1.0000	0.73511	2.2	91.0
OPTIMIST	1.0000	1.0000	0.57006	1.7	92.7
ASTUTO	1.0000	1.0000	0.52296	1.6	93.4
EFTICILY	1.0000	1.0000	0.44243	1.3	94.1
RAZONABLE	1.0000	1.0000	0.31462	1.0	94.8
TRIUMFAD	1.0000	1.0000	0.21571	0.7	95.5
HOCAPEN	1.0000	1.0000	0.19359	0.6	96.1
ORDENAO	1.0000	1.0000	0.12365	0.4	96.7
TIMIDA	1.0000	1.0000	0.09000	0.3	97.3
PATRIATA	1.0000	1.0000	0.08465	0.3	97.7
AUTORITA	1.0000	1.0000	0.05331	0.2	98.3
MALHADLA	1.0000	1.0000	0.02659	0.1	98.9
INDEPCE	1.0000	1.0000	0.01045	0.0	99.6
INGENIO	1.0000	1.0000	0.00000	0.0	100.0
MODERNO	1.0000	1.0000	0.00000	0.0	100.0
APASIONA	1.0000	1.0000	0.00000	0.0	100.0
CULTO	1.0000	1.0000	0.00000	0.0	100.0
IMPRESO	1.0000	1.0000	0.00000	0.0	100.0
ADUPTO	1.0000	1.0000	0.00000	0.0	100.0

FACTOR MATRIX HISTORICAL POLITICAL FACTORS



	FACTOR 1	FACTOR 2	FACTOR 3	FACTOR 4	FACTOR 5	FACTOR 6	FACTOR 7	FACTOR 8	FACTOR 9	FACTOR 10
AUTOSOMI	0.1137	0.0000	0.0000	0.3777	0.0374	0.0050	0.1505	0.2385	0.0000	0.0000
TEPCA	0.0000	0.0000	0.0000	0.1781	0.1509	0.0050	0.2043	0.1348	0.0000	0.0000
FRANCO	0.0000	0.0000	0.0000	0.1237	0.3225	0.0050	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
ATRACTIV	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.3696	0.0050	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
ABORRATI	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
DESNOBLE	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
PERSEVER	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
HOSPITAL	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
EMPINEDE	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
PREJUDICI	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
RESPONSAS	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
DEMOCRAT	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
OPTIMIST	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
ASTUTO	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
EFICIENT	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
RAZONARI	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
TRIUNFAR	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
NOGAFER	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
ORDENADO	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
YHIDOC	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
PATRIOTA	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
AUTORITA	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
NALHARIA	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
INDEPEND	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
INGENIOS	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
MODESTO	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
APASIONA	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
CULTO	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
INHADUO	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
ADURPLED	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000

REGRESION CON LA MUESTRA FEMENINA (AMERICANOS)

05/16/79

PAGE 4



FILE FACTORES (CREATION DATE = 05/16/79)

***** MULTIPLE REGRESSION *****

VARIABLE LIST 1
REGRESSION LIST

DEPENDENT VARIABLE.. CLOZE

VARIABLE(S) ENTERED ON STEP NUMBER 1: FAC10

MULTIPLE R 0.44514
R SQUARE 0.19815
ADJUSTED R SQUARE 0.19815
STANDARD ERROR 0.91472

ANALYSIS OF VARIANCE
REGRESSION
RESIDUAL

DF 1
23
SUM OF SQUARES 4.75555
19.24450

MEAN SQUARE 4.75555
0.83272

F 5.68358

----- VARIABLES IN THE EQUATION -----

VARIABLE	B	BETA	STD ERROR B	F
FAC10	0.44514	0.44514	0.18672	5.684
(CONSTANT)	-0.00000			

----- VARIABLES NOT IN THE EQUATION -----

VARIABLE	BETA IN	PARTIAL	TOLERANCE	F
FAC01	0.03890	0.04344	1.00000	0.042
FAC02	0.06215	0.06963	1.00000	0.107
FAC03	0.13426	0.15282	1.00000	0.345
FAC04	0.14809	0.16538	1.00000	0.519
FAC05	-0.16104	-0.17783	1.00000	0.735
FAC06	0.03068	0.03415	1.00000	0.026
FAC07	0.21611	0.24134	1.00000	1.161
FAC08	0.33052	0.36411	1.00000	3.470
FAC09	-0.06654	-0.07431	1.00000	0.122

REGRESION CON LA MINISTRACION (MAY 1979)
 FILE FACTORES (CREATED DATE 05/10/79)

05/10/79

PAGE 6



***** VARIABLE LIST 1
 DEPENDENT VARIABLE.. F
 REGRESSION LIST 1

VARIABLE(S) ENTERED IN STEP NUMBER 1.. F

MULTIPLE R	0.9414	ANALYSIS OF VARIANCE	DF	SUM OF SQUARES	MEAN SQUARE	F
R SQUARE	0.8861	REGRESSION	4	2.83279	0.70820	3.83756
ADJUSTED R SQUARE	0.8736	TOTAL	21	15.56166		
STANDARD ERROR	0.19117					

----- VARIABLES IN THE EQUATION -----					----- VARIABLES NOT IN THE EQUATION -----				
VARIABLE	B	BETA	STD ERROR B	F	VARIABLE	BETA IN	PARTIAL	TOLERANCE	F
FAC10	0.14511	0.14511	0.17006	0.322	FAC01	0.03890	0.08940	1.00000	0.097
FAC08	0.33052	0.33052	0.17006	1.524	FAC02	0.08235	0.07758	1.00000	0.814
FAC07	0.21611	0.21611	0.17006	0.807	FAC03	0.13926	0.17328	1.00000	0.814
(CONSTANT)	-0.08000		0.17006	0.027	FAC04	0.14809	0.18057	1.00000	0.807
					FAC05	-0.18104	-0.20057	1.00000	0.817
					FAC06	0.03058	0.03805	1.00000	0.029
					FAC09	-0.08654	-0.08280	1.00000	0.116

 VARIABLE(S) ENTERED IN STEP NUMBER 2.. FAC05

MULTIPLE R	0.91647	ANALYSIS OF VARIANCE	DF	SUM OF SQUARES	MEAN SQUARE	F
R SQUARE	0.84017	REGRESSION	4	9.12074	2.28019	3.06491
ADJUSTED R SQUARE	0.80146	TOTAL	20	14.87931	0.74397	
STANDARD ERROR	0.20053					

----- VARIABLES IN THE EQUATION -----					----- VARIABLES NOT IN THE EQUATION -----				
VARIABLE	B	BETA	STD ERROR B	F	VARIABLE	BETA IN	PARTIAL	TOLERANCE	F
FAC10	0.14511	0.14511	0.17006	0.322	FAC01	0.03890	0.08940	1.00000	0.096
FAC08	0.33052	0.33052	0.17006	1.524	FAC02	0.08235	0.07919	1.00000	0.814
FAC07	0.21611	0.21611	0.17006	0.807	FAC03	0.13926	0.17686	1.00000	0.814
FAC05	0.10101	0.10101	0.17006	0.037	FAC04	0.14809	0.18808	1.00000	0.807
(CONSTANT)	-0.08000		0.17006	0.027	FAC06	0.03058	0.03884	1.00000	0.028
					FAC09	-0.08654	-0.08451	1.00000	0.117

REGRESION CON LA MUESTRA TEST

03.10.77

PAGE 1



FILE FACTORES (CREACION RATE - 1977-1978)

***** VARIABLE LIST 1

DEPENDENT VARIABLE.. FACTOR

VARIABLE(S) ENTERED ON STEP 1: FACTOR

MULTIPLE R	0.83407	ANALYSIS OF VARIANCE	DF	SUM OF SQUARES	MEAN SQUARE	F
R SQUARE	0.69576	REGRESSION	6	9.94711	1.65785	2.55411
ADJUSTED R SQUARE	0.74235	RESIDUAL	19	14.35294	0.75542	
STANDARD ERROR	0.86919					

----- VARIABLES IN THE EQUATION -----

VARIABLE	B	BETA	STD. ERROR B	F
FACTOR	0.24511	0.17930	0.17930	0.100
FACTOR	0.35052	0.17930	0.17930	0.118
FACTOR	0.21611	0.17930	0.17930	0.063
FACTOR	-0.10103	0.17930	0.17930	0.028
FACTOR	0.14809	0.17930	0.17930	0.134
(CONSTANT)	-0.00000			

----- VARIABLES NOT IN THE EQUATION -----

VARIABLE	BETA IN	PARTIAL	TOLERANCE	F
FACTOR	0.03890	0.05030	1.00000	0.046
FACTOR	0.06235	0.08063	1.00000	0.118
FACTOR	0.13626	0.18006	1.00000	0.663
FACTOR	0.05046	0.03954	1.00000	0.028
FACTOR	-0.06654	-0.08664	1.00000	0.134

VARIABLE(S) ENTERED ON STEP 1: FACTOR

MULTIPLE R	0.83407	ANALYSIS OF VARIANCE	DF	SUM OF SQUARES	MEAN SQUARE	F
R SQUARE	0.69576	REGRESSION	6	10.11255	1.68542	2.18453
ADJUSTED R SQUARE	0.74235	RESIDUAL	18	13.86750	0.77153	
STANDARD ERROR	0.87637					

----- VARIABLES IN THE EQUATION -----

VARIABLE	B	BETA	STD. ERROR B	F
FACTOR	0.24511	0.17930	0.17930	0.100
FACTOR	0.35052	0.17930	0.17930	0.118
FACTOR	0.21611	0.17930	0.17930	0.063
FACTOR	-0.10103	0.17930	0.17930	0.028
FACTOR	0.14809	0.17930	0.17930	0.134
FACTOR	0.13926	0.17930	0.17930	0.093
(CONSTANT)	-0.00000			

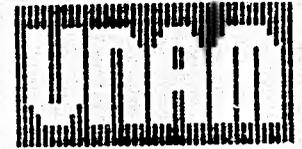
----- VARIABLES NOT IN THE EQUATION -----

VARIABLE	BETA IN	PARTIAL	TOLLRANCE	F
FACTOR	0.03890	0.05113	1.00000	0.045
FACTOR	0.06235	0.08197	1.00000	0.115
FACTOR	0.03824	0.04020	1.00000	0.025
FACTOR	-0.06654	-0.08747	1.00000	0.131

REGRESION CON LA MUESTRA FEMENINA (AMERICANOS)

05/16/79

PAGE 8



FILE FACTORES (CREATION DATE = 05/16/79)

***** MULTIPLE REGRESSION *****

VARIABLE LIST 1
REGRESSION LIST 1

DEPENDENT VARIABLE.. CLOZF

VARIABLE(S) ENTERED ON STEP NUMBER 7.: FAC09

MULTIPLE R 0.65252
R SQUARE 0.42578
ADJUSTED R SQUARE 0.23438
STANDARD ERROR 0.90037

ANALYSIS OF VARIANCE
REGRESSION
RESIDUAL

DF
7.
17.

SUM OF SQUARES
10.21881
13.78123

MEAN SQUARE
1.45983
0.81066

F
1.80079

----- VARIABLES IN THE EQUATION -----

VARIABLE	B	BETA	STD ERROR B	F
FAC10	0.44514	0.44514	0.18379	5.066
FAC08	0.33052	0.33052	0.18379	3.234
FAC07	-0.21611	-0.21611	0.18379	1.583
FAC05	-0.16104	-0.16104	0.18379	0.768
FAC04	0.14809	0.14809	0.18379	0.649
FAC03	0.13926	0.13926	0.18379	0.574
FAC09	-0.06654	-0.06654	0.18379	0.131
(CONSTANT)	-0.00008			

----- VARIABLES NOT IN THE EQUATION -----

VARIABLE	BETA IN	PARTIAL	TOLERANCE	F
FAC01	0.03890	0.05133	1.00000	0.092
FAC02	0.06235	0.08238	1.00000	0.109
FAC06	0.03058	0.04038	1.00000	0.026

REGRESSION CON LA INDUSTRIA PAPERERA (AMERICANOS)

05/16/79

PAGE 9



FILE FACTORES (CREATION DATE = 05/16/79)

***** MULTIPLE REGRESSION *****

VARIABLE LIST 1
REGRESSION LIST 1

DEPENDENT VARIABLE.. CLO25

VARIABLE(S) ENTERED ON STEP NUMBER 1.. FAC02

MULTIPLE R	0.65549	ANALYSIS OF VARIANCE	DF	SUM OF SQUARES	MEAN SQUARE	F
R SQUARE	0.42967	REGRESSION	8.	10.31212	1.28901	1.50675
ADJUSTED R SQUARE	0.19483	RESIDUAL	10.	13.68795	0.85550	
STANDARD ERROR	0.92493					

----- VARIABLES IN THE EQUATION -----

VARIABLE	B	BETA	STD ERROR B	F
FAC10	0.14514	0.34514	0.18880	5.559
FAC08	0.33052	0.33052	0.18880	3.065
FAC07	-0.31611	0.21611	0.18880	1.310
FAC05	-0.16100	-0.16100	0.18880	0.728
FAC04	0.14809	0.14809	0.18880	0.615
FAC03	-0.13926	-0.13926	0.18880	0.544
FAC09	-0.16654	-0.16654	0.18880	0.728
FAC02	0.16235	0.16235	0.18880	0.728
(CONSTANT)	-0.16100			

----- VARIABLES NOT IN THE EQUATION -----

VARIABLE	BETA III	PARTIAL TOLERANCE	F
FAC01	0.03890	0.65150	1.00000
FAC06	0.03058	0.04049	1.00000
			0.040
			0.025

REGRESION CON LA MUJER FEMENINA (AMERICANOS)

05/16/79

PAGE 10



FILE FACTORES (CREATION DATE = 05/16/79)

***** MULTIPLE REGRESSION *****

VARIABLE LIST 1
REGRESSION LIST 1

DEPENDENT VARIABLE.. CLOZF

VARIABLE(S) ENTERED IN STEP NUMBER 0.. FAC01

MULTIPLE R 0.65065
R SQUARE 0.423110
ADJUSTED R SQUARE 0.146720
STANDARD ERROR 0.95400

ANALYSIS OF VARIANCE
REGRESSION
RESIDUAL

DF 2.
15.
SUM OF SQUARES 10.34843
13.65162

MEAN SQUARE 1.14983
0.91011

F 1.26339

----- VARIABLES IN THE EQUATION -----

VARIABLE	B	BETA	STD ERROR B	F
FAC10	0.44514	0.44514	0.17473	5.225
FAC08	0.33052	0.33052	0.19473	2.801
FAC07	0.31611	0.31611	0.19473	1.232
FAC05	-0.16100	-0.16100	0.19473	0.689
FAC04	0.14300	0.14300	0.19473	0.578
FAC03	0.13220	0.13220	0.19473	0.511
FAC09	-0.10654	-0.10654	0.19473	0.117
FAC02	0.06735	0.06735	0.19473	0.103
FAC01	0.03800	0.03800	0.19473	0.040
(CONSTANT)	-0.75000			

----- VARIABLES NOT IN THE EQUATION -----

VARIABLE	BETA IN	PARTIAL	TOLLRANCE	F
FAC06	0.03058	0.04055	1.00000	0.023

REGRESSION CON LA MUESTRA FEDERALIA (AMERICANOS)

05/16/79

PAGE 11



FILE FACTORES (CREATION DATE 8 05/16/79)

***** MULTIPLE REGRESSION ***** VARIABLE LIST 1
REGRESSION LIST 1

DEPENDENT VARIABLE.. CLGZF

VARIABLE(S) ENTERED ON STEP NUMBER 10.. FAC06

MULTIPLE R	0.65736	ANALYSIS OF VARIANCE	DF	SUM OF SQUARES	MEAN SQUARE	F
R SQUARE	0.43212	REGRESSION	10:	10.37087	1.03709	1.06530
ADJUSTED R SQUARE	0.49139	RESIDUAL	14:	13.62918	0.97351	
STANDARD ERROR	0.98667					

----- VARIABLES IN THE EQUATION -----

VARIABLE	B	BETA	STD ERROR E	F
FAC10	0.44514	0.44514	0.20140	4.885
FAC08	0.33052	0.33052	0.20140	2.673
FAC07	0.21611	0.21611	0.20140	1.151
FAC05	-0.16104	-0.16104	0.20140	0.639
FAC04	0.14809	0.14809	0.20140	0.541
FAC03	0.13926	0.13926	0.20140	0.478
FAC09	-0.06654	-0.06654	0.20140	0.109
FAC02	0.06235	0.06235	0.20140	0.096
FAC01	0.03054	0.03054	0.20140	0.037
FAC06	0.03054	0.03054	0.20140	0.023
(CONSTANT)	-0.00000			

----- VARIABLES NOT IN THE EQUATION -----

VARIABLE	BETA IN	PARTIAL TOLERANCE	F
----------	---------	-------------------	---

MAXIMUM STEP REACHED

REGRESSION CORRELATION COEFFICIENTS (R)

05/16/79

PAGE 12



FILL FACTORS REGULATION DATE = 05/16/79

***** MULTIPLE REGRESSION ***** VARIABLE LIST 1

DEPENDENT VARIABLE = C172

REGRESSION LIST 1

SUMMARY TABLE

VARIABLE	MULTIPLE R	R SQUARE	RSG CHANGE	SIMPLE F	B	BETA
FAC10	0.44514	0.19815	0.19815	0.44514	0.44514	0.44514
FAC08	0.55483	0.30737	0.10924	0.33952	0.33952	0.33952
FAC07	0.59506	0.35811	0.04671	0.21611	0.21611	0.21611
FAC05	0.61647	0.38003	0.02192	0.16104	-0.16104	-0.16104
FAC04	0.63400	0.40196	0.02193	0.14809	0.14809	0.14809
FAC03	0.64912	0.42136	0.01639	0.13926	-0.13926	-0.13926
FAC09	0.65254	0.42478	0.00443	0.06654	-0.06654	-0.06654
FAC02	0.65544	0.42677	0.00383	0.06235	0.06235	0.06235
FAC01	0.65665	0.42718	0.00151	0.03890	0.03890	0.03890
FAC06	0.65736	0.42717	0.00094	0.03058	-0.03058	-0.03058
(CONSTANT)						