



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE PSICOLOGIA

LA PRUEBA DE FILOSOFIA DE VIDA EN DOS
MUESTRAS DE MADRES MEXICANAS.

T E S I S

Que para obtener el título de:

LICENCIADO EN PSICOLOGIA

P r e s e n t a :

Ma. Eugenia Beltrán Nadal

México, D. F.

1984



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.



25053.08
UNAM 92
1984

M-20271

Spe. 1173

A la Dra. Isabel Reyes Lagunes de Carrillo
quien fue la gufa y motor de esta empresa,
con aprecio, todo mi agradecimiento y admi-
ración.

3342

Dedico este trabajo a quienes quiero y que de alguna manera contribuyeron a su logro, especialmente a Juan Luis, mi compañero, amigo y esposo, que en forma singular apoyó todos mis esfuerzos con constancia y cariño.

A mis padres: José Fernando y Ma. Eugenia

A mis hermanos: Angeles, Pili, José, Laura, Adriana
y Jorge

A mis hijos: Juanito, Marifi, Maru

A mis amigos: Ofelia y Mariano, Gerardo, Guillermo,
Toño, Lidia, Dolores, Marisela, Mary
Carmen, Bety y Silvia.

A mis maestros

Las gracias al Instituto Nacional de Ciencias del Comportamiento y la Actitud Pública, A. C. (INCCA PAC), por permitirme trabajar en su investigación y hacer posible la realización de esta tesis.

Ma. Eugenia

I N D I C E

INTRODUCCION	i
CAPITULO 1: FUNDAMENTOS BASICOS	
I CONCEPTOS TEORICOS	1
II DESARROLLO DEL CUESTIONARIO DE FILOSOFIA DE VIDA	20
III ESTUDIOS AFINES	44
IV ALGUNAS DETERMINANTES SOCIOCUL <u>U</u> TURALES Y TEORICAS DE LA PERSO <u>U</u> NALIDAD DE LA MUJER	59
CAPITULO 2: METODOLOGIA	76
CAPITULO 3: PRESENTACION Y DISCUSION DE RESULTADOS	91
CAPITULO 4: RELEVANCIA DE LOS DATOS A OTRAS TEORIAS	120
CAPITULO 5: SUMARIO Y CONCLUSIONES	130
APENDICES	
BIBLIOGRAFIA	

INTRODUCCION

El comportamiento de los individuos en las diferentes culturas no puede decirse que sea "mejor" o "peor" en una que en otra, simplemente se manifiesta de forma diferente. Tanto la Psicología Transcultural como la Antropología, coinciden en que la interpretación de la conducta humana se hace con mayor precisión si se consideran mediambientes socioculturales específicos. No se puede comprender a las personas como entes aislados, siempre tendrá que tomarse en consideración en qué lugar se encuentra, ya que esto determinará en gran parte la conformación de su personalidad.

En el presente trabajo se emplea un instrumento creado por el Dr. Rogelio Díaz Guerrero, tomando en cuenta dimensiones idiosincráticas de una cultura y de su personalidad. Este instrumento se denomina "Filosofía de Vida", empleado en este caso no para una investigación de tipo transcultural sino para un estudio intracultural, en el cual, a partir de su teoría se estudiará con este instrumento en una muestra compuesta de mujeres casadas provenientes de dos poblaciones que difieren en: contexto ecológico o lugar en el que habitan (ecosistema) y en niveles socioeconómicos. Es decir, intentamos conocer si el medioambiente en donde se encuentran situados los individuos es importante y si el estatus o nivel socioeconómico de los grupos guía de alguna manera la conducta de las personas con respecto a su actividad o pasividad al enfrentar los problemas cotidianos. En principio no deberían

encontrarse grandes diferencias, ya que se trata de una misma cultura y lo que se va a medir es un rasgo idiosincrático.

Entre los agentes importantes encargados de modelar la experiencia y conducta de los individuos está la cultura, la cual, deja una huella en la organización interna del comportamiento y produce diferentes tipos de personas o distribuciones de las mismas en varias culturas.

Con el fin de conseguir el propósito descrito, el trabajo se ha dividido en cinco capítulos. El primero, se divide en cuatro partes en las cuales se presenta primeramente, los conceptos teóricos fundamentales para la creación de una forma de medición que tomen en cuenta variables culturales que influyen en la forma tradicional de comportarse de los individuos, estos conceptos se refieren básicamente a la teoría del Dr. R. Díaz Guerrero (1962, 1963, 1967, 1975, 1976). Se revisa también el concepto de confrontación desde un punto de vista psicoterapéutico (Gerard Eagan, 1981). En segundo lugar, se expone la forma como surgió y fue evolucionando el cuestionario de Filosofía de Vida, se habla ampliamente del instrumento como tal; para seguir con el capítulo, se hace mención de algunos estudios en donde se ha empleado el cuestionario o bien se relacionan de alguna manera con la teoría del mencionado autor respecto a la forma que tienen de confrontar algunas personas. Se concluye con una presentación de algunos aspectos relacionados con el papel femenino en la sociedad.

En el segundo capítulo se explica el procedimiento llevado

a cabo o metodología a seguir. Dentro de él se incluye el plan teamiento de la hipótesis de investigación y las hipótesis nulas y alternativas, así como, una descripción de la investigación de la cual forma parte este trabajo.

La presentación y discusión de resultados se hace en el tercer capítulo, por medio de gráficas y tablas que facilitan su apreciación. Posteriormente se habla de la relevancia que pudieron tener los hallazgos obtenidos para otras teorías o corrientes psicológicas de actualidad en forma breve y para terminar, en el quinto capítulo se presenta un pequeño sumario y las conclusiones a las que llegó este trabajo.

CAPITULO I FUNDAMENTOS BASICOS.

I CONCEPTOS TEORICOS.-

La teoría sociocultural del comportamiento postulada por Rogelio Díaz Guerrero, presenta como punto principal, la búsqueda de los mecanismos por medio de los cuales, se relacionan la cultura y la personalidad de los individuos. Como resultado de sus investigaciones ha ido demostrando que "El desarrollo de la personalidad, del estilo de confrontación que utilizamos para arrostrar problemas; el desarrollo tanto de las capacidades intelectuales como el estilo cognoscitivo que empleamos como estrategias para distribuir la información, la vocación que desplegamos y hasta el entallecer moral y el grado de normalidad o anormalidad; son basicamente función de la cultura en la que nacimos, de las personalidades de los transmisores de esta cultura y de los métodos que hayan utilizado en nuestra socialización, con el fin de contrarrestar las fuerzas contraculturales" (Díaz - Guerrero, 1980, pág. 6).

Según el Dr. Díaz Guerrero, la cultura es un sistema complejo de información desarrollado a través del diario vivir de los individuos, que incluye variables sociológicas y económicas. Es a su vez función de la historia de cada cultura. Dentro de la información que recibimos se cuenta desde instituciones como por ejemplo el gobierno hasta los grandes y pequeños grupos como la familia. La cultura tradicional es en otras palabras, el ecosistema de

los seres humanos. La manera como se mide y expresa este ecosistema es por medio de afirmaciones ideales o construcciones empíricas llamadas "premisas histórico socio-culturales" (PHSCs). Son premisas que establecen cómo deberán conducirse los individuos de una cultura tradicional dada.

Las fuerzas contraculturales se entienden como formas individuales de reaccionar ante las pautas de comportamiento mantenidas y aceptadas por la cultura tradicional, o sea las PHSCs. El movimiento o dialéctica entre estas fuerzas y la cultura tradicional permiten la evolución de los sistemas sociales y el desarrollo de los individuos.

Se puede incluir dentro de las fuerzas contraculturales: los movimientos de las juventudes, la ciencia y la tecnología, la brecha intergeneracional, la educación liberal, la modernización, la urbanización, la movilidad social, las migraciones, los medios masivos de comunicación y ocasionalmente las revoluciones políticas y religiosas. Todas éstas, incluyendo la rebelión individual, van a provocar modificaciones en el sistema social tradicional.

De acuerdo con esta teoría, la personalidad se concibe como un sistema de procesamiento de información de naturaleza racional-emocional, que obtiene diferentes grados de identidad individual como resultado de la dialéctica cultura-contra cultura que realiza un individuo. Dicho de otra manera, la personalidad se forma y se moldea bajo marcos de

referencia como las constelaciones de premisas y jerarquías. Las PHSCs, constituyen un sistema de símbolos unificadores, pues hay transmisión de significados que unen a los seres que piensan y actúan. Estas premisas surgen del sistema sociocultural en el que se encuentra el sujeto y al mismo tiempo la van creando.

Como ejemplos clásicos de PHSCs en la sociocultura mexicana tenemos:

- "Para mí, la madre es la persona más querida del mundo".
- "Una buena esposa debe ser siempre fiel a su esposo".
- "Un buen hijo debe obedecer siempre a sus padres".

De acuerdo a la organización de significado que tienen las premisas de cada individuo se manifestará su comportamiento de manera consistente. La base de la adquisición de premisas es el proceso activo de la necesidad de encontrar significados de dar sentido a todo lo que se hace. Las figuras por medio de las cuales, el sujeto va a adquirir las premisas son principalmente los padres, así como todos los adultos del grupo sociocultural al que pertenece.

Existen factores que facilitan la adquisición de premisas, tales como:

- 1) La fuerza de la PHSC cuando el grupo provee el tono emocional y el ambiente fluido para el que fueron elaboradas las premisas, o sea que las anticipaciones pa-

ra su expresión abierta en el mundo externo son establecidas.

2) La fuerza de las PHSCs aumenta si la conducta que predicen conduce a algún beneficio económico, de posición social o prestigio y si llevan a una reducción inmediata o posterior de estres personal o interpersonal.

3) Aumenta su fuerza siempre que el grupo o la sociedad las respalde firmemente, les de publicidad y que los miembros del grupo y la sociedad estén dispuestos a soportar intensos estreses antes de abandonarlas - (Díaz-Guerrero, 1962).

Por otro lado, existen factores obstaculizantes, como:

1) Deficiencias genéticas y patología orgánica adquirida que puede interferir con el aprendizaje y el desarrollo de las PHSCs.

2) Puede haber interferencias en el nivel psicológico por inhabilidad de aceptar personalmente las premisas, o bien por rebelión en contra de ellas.

3) Su fuerza decrece si el llevarlas a cabo conduce a estres interpersonal.

4) Disminuyen en fuerza cuando declina el respaldo del grupo, con la desorganización del grupo y con la formación de subgrupos.

Las PHSCs en los grupos, realizan funciones sociales,

tales como: equipar a los sujetos para una más fácil comunicación interpersonal, de grupo, social y nacional; son - las unidades esenciales de la realidad interpersonal, o sea, la base para la comunicación significativa entre los humanos, quienes de otra manera tendrían una confusión total de lenguajes individuales (Díaz Guerrero, 1967).

Por lo tanto, los individuos que acepten y vivan de acuerdo con un porcentaje promedio del total de PHSCs de su cultura serán sujetos considerados como "normales". Estos sujetos estarán seguros de sí mismos, presentarán una conducta social fluida con pocas frustraciones, constructiva; se expresarán en forma adecuada y espontánea sus necesidades individuales y de grupo. Finalmente estos sujetos podrán mantener un buen equilibrio biopsicosocial (Díaz Guerrero, 1972).

Según sea la aceptación o rechazo de las PHSCs, el individuo enfrentará en una forma específica los problemas cotidianos que se presentan en la sociedad donde convive, esta forma definida se conoce, de acuerdo con Díaz Guerrero, como Estilos de Confrontación. Se definen como procesos específicos por medio de los cuales los individuos reaccionan a su ecología sociocultural, canalizando sus necesidades biopsicológicas. Se habla principalmente de dos estilos de confrontación que son: el activo y el pasivo. Hay confrontación activa cuando para resolver un problema el individuo modifica su medio ambiente físico o social. En cam-

bio la confrontación es pasiva cuando para resolver un problema el sujeto se modifica activamente a sí mismo.

Siguiendo acordemente con Díaz Guerrero a través de sus investigaciones, ha propuesto como ejemplo típico de confrontadores activos del estres a los norteamericanos y a los mexicanos como confrontadores pasivos del mismo (1967-1973).

La confrontación pasiva de los mexicanos se caracteriza por aceptar y aguantar el estres pasivamente, o sea modificándose a sí mismo, considerando esto no sólo como la mejor forma y la más virtuosa de arrostrar los problemas. Se consideran como virtudes socioculturales mexicanas: la abnegación en la madre, la sumisión, la dependencia, la obediencia en los hijos, el sacrificio personal en todos, las buenas maneras, la cortesía, el aguante, la "concha", etc. Estas formas son ampliamente aceptadas y aprobadas por la sociedad para defenderse del estres de la vida. La adaptación fácil del mexicano a la tragedia y a la muerte, hacen que la religión actual, así como la precolombina sean comunes en la cultura. De igual forma se podría decir sobre la enfermedad crónica o la deformidad. Existen expresiones generalizadas que muestran la buena integración y aprendizaje de la filosofía que enseña como la mejor y más loable forma de enfrentar la vida es pasivamente. Tales expresiones son por ejemplo: "ni modo", "nada puede hacerse", "no hay salida", etc.

Por otro lado, los norteamericanos opinan que la mejor forma de vivir es aquélla en la que se mantiene la actividad constante. Si se está ocioso se corre con el riesgo de perder la autoestima; es por ello que lo que más le interesa al individuo es su carrera, obtener éxito personal y económico; aboga constantemente por la independencia personal y un igualitarismo colectivo. El individuo como tal, es lo más importante y el centro del poder.

Debido a que la confrontación del estrés es un fenómeno universal, se considera que todas las socioculturas pueden ser clasificadas como encaradores activos o encaradores pasivos del estrés. Basándose en esta dicotomía activo-pasivo y en diferentes niveles, Díaz Guerrero elaboró una serie de predicciones (1967):

NIVEL	ENCARADORES ACTIVOS	ENCARADORES PASIVOS
Psicologico	Valoración de: la <u>com</u> petencia, el conflicto, la acción, la <u>agresivi</u> dad, la libertad individual, la independencia, la informalidad y el pragmatismo.	Valoración de: la cooperación, la armonía, la ociosidad, la protección, la <u>de</u> pendencia, los <u>pape</u> les prescritos en las relaciones <u>socia</u> les, la formalidad, la filosofía platónica.

NIVEL	ENCARADORES ACTIVOS	ENCARADORES PASIVOS
Psicodinámico	Ante la frustración, mucha agresión.	Ante la frustración, menor producción de agresión.
Psicosomático	Más hipertensión, úlceras del estómago y de los intestinos y coronarias.	
Psiquiátrico		Más hipocondriasis e histeria.
Criminológico	Más crímenes por ganancia económica.	Más agresividad explosiva, después de llegar a los límites del aguante pasivo y en relación con problemas emotivos.
Demográfico		Familias de mayor tamaño, sobrepoblación.
Interpersonal	Tratarán de convencer a los otros de sus puntos de vista.	Dirán que están de acuerdo con otros, sobrellevando su <u>de</u> acuerdo.

NIVEL	ENCARADORES ACTIVOS	ENCARADORES PASIVOS
Religioso	El protestantismo es una filosofía de <u>en</u> caramiento activo.	El catolicismo es fundamentalmente una filosofía de <u>en</u> caramiento pasivo.
Político	El cambio es bueno, virtuoso y correcto.	El cambio no es correcto, ni virtuoso ni bueno.
Sociocultural		La obediencia y la autoridad son lo más importante.
Nacional	Irán a la guerra más a menudo.	Naciones pacifistas, neutrales y no <u>in</u> tervencionistas.
Económico	Países desarrollados.	Países <u>sub</u> desarrollados.

De acuerdo con esta teoría, se presentará patología en los individuos cuando existan o se den exageraciones del comportamiento normal de los mismos individuos dentro de su cultura. Estas conductas pueden ser definidas bajo dimensiones tales como: constructividad y destructividad. Por ejemplo, cuando el sujeto presenta una conducta exageradamente

conformista y si es destructivo podrá llegar al fanatismo, intolerancia, racismo o paranoia, si es conformista constructivo tenderá más bien a ser una persona común y corriente. Ahora bien, si el sujeto presenta una exageración de rebelión a la cultura en forma destructiva puede convertirse en un sociópata, psicópata o delincuente, pero si la rebelión no es efectiva serán solo neuróticos. Cuando la rebelión es constructiva y efectiva se estará hablando de personas como: científicos, estadistas, filósofos, escritores, artistas, etc.

En variadas investigaciones se ha demostrado que el estilo de confrontación se relaciona con el desarrollo cognoscitivo intelectual, habilidades educacionales básicas, rasgos de la personalidad, elección vocacional y concepto del yo (Díaz Guerrero y colaboradores, 1975).

Para explicar Díaz Guerrero la dialéctica cultura-contra cultura, postula seis dimensiones de las cuales, las tres primeras describen los principales estilos de confrontación:

Dimensiones Biopsicosocioculturales:

1) Está representada por las características jerárquicas de las sociedades humanas y se trata de explicar la evolución de la distribución del poder. Se supuestamente, que hay una tendencia de origen ontogenético, así como filogenético, hacia la autoafirmación activa y un alejamiento hacia la obe-

diencia afiliativa. La confrontación activa autoafirmativa se relaciona significativamente y en forma consistente con calificaciones altas en tests cognoscitivos, perceptuales y de lectura y en general con calificaciones buenas en aprovechamiento; esto aunado a la clase social alta en la cual se presentan rasgos de dominancia, autonomía y agresividad, según un estudio de Díaz Guerrero (1976); a estilo cognitivo independiente de campo (Castillo Vales y Lorner, 1978) y posiblemente a mayor desarrollo moral (Díaz Guerrero).

2) Habla sobre las interacciones afiliativas y afectivas entre los individuos de una sociedad particular y define la dimensión de proximidad y amor como opuestas a la dependencia y desapego. Esta dimensión presenta serios problemas de medición ya que se trata de conductas que ligan a la gente en forma física, emocional, cognitiva, social o espiritualmente. El nombre que se ha dado a esta escala es: estilo de confrontación autónomo vs. interdependiente, se piensa que la tendencia es hacia un aumento de confrontación autónoma.

3) Se relaciona con el grado de flexibilidad de las interacciones interpersonales y sociales, misma que depende de las características específicas de cada situación y en contraste con la rigidez de las interacciones interpersonales, sociales relacionadas al ambiente en general. Estas interacciones son reguladas por los controles externos. En esta dimensión se combinan elementos contra y pro-culturales

según lo amerite la situación particular en la que se encuentre un individuo; el estilo de confrontación variará de un control interno activo a un control externo pasivo.

Dimensiones Económicas:

4) Cantidad bruta de recursos. La personalidad se ve afectada a nivel individual en su desarrollo cognoscitivo por la cantidad de recursos que se le presenten. Si las oportunidades y los recursos decrecen, se incrementan las contingencias que favorecen un estilo de confrontación pasivo afiliativo obediente y se incrementa también el número de PHSCs y estructuras sociales que demandarán obediencia afiliativa a nivel social. Si los recursos y oportunidades decrecen a nivel social, aumentan las contingencias que favorecen un estilo de confrontación interdependiente en el individuo y PHSCs congruentes para la sociedad.

5) Eficacia en la utilización de los recursos. A medida que aumenta la eficacia o constructividad en el empleo de los recursos y oportunidades a nivel social, se incrementan las contingencias que favorecen un estilo de confrontación de control interno activo en el individuo y el desarrollo de Premisas Contraculturales para la sociedad.

Dimensión de la Información:

6) Esta dimensión interactúa con las cinco anteriores e incluye las variables de cantidad, variedad y grado de objetividad de la información. La forma como se transmite

la información es definitiva en el desarrollo de determinado estilo de confrontación. Si la información es imparcial y respetuosa de los hechos el estilo que se desarrolla es el interno activo y su congruente sociocultura.

CONCEPTO DE CONFRONTACIÓN.-

La confrontación como se entiende en la teoría de Díaz Guerrero es básicamente una actitud. Se han elaborado múltiples definiciones de este concepto, por diversos autores; pero en general se dice que, las actitudes son conductas que se aprenden y permanecen implícitas, son predisposiciones a responder ante un estímulo de manera evaluativa, se habla de ellas como tendencias de acercamiento o evitación. La opinión de Osgood, Suci y Tannenbaun (1957), sobre las actitudes es: " Las actitudes pueden ser adscritas a continuum bipolar básico con una zona neutral o cero como punto de referencia, implicando que tienen tanto dirección, como intensidad y que proveen bases para su cuantificación. O para usar nomenclatura diferente, las actitudes son procesos implícitos que tienen propiedades recíprocamente antagónicas que varían en intensidad". (1957, págs. 189-190). Con lo que quieren decir que dadas las características específicas de las actitudes, son susceptibles de ser medidas o cuantificadas.

Por otro lado, autores como Gerard Eagan de la Universidad de Loyola (1981), considera que, la confrontación vie

ne a ser una destreza que le corresponde desarrollar al orientador o psicoterapeuta. Este va a desafiar las discrepancias, distorsiones, juegos y cortinas de humo en la vida de su paciente para ayudarlo al autoconocimiento y guiarlo así, a un cambio positivo de su conducta. De acuerdo con el mencionado autor, con frecuencia se malentiende este concepto con una especie de ataque vicioso de una persona sobre otra, con la justificación de hacerlo "por su propio bien". Es una forma negativa de hacerlo por parte del confrontador, ya que lo haría solamente por quitarse un peso de encima y así, no podría ayudar al individuo que confronta a vivir positivamente, caso semejante al del concepto de autoafirmación, el cual, llevado al extremo resulta negativo.

Egan dice que, la confrontación es una extensión de la empatía precisa avanzada, o sea, que se trata de una respuesta al cliente basada en el entendimiento de los sentimientos, experiencias y conducta del mismo. Esto implica un desenmascarar distorsiones en el entendimiento que de sí mismo tiene el cliente o paciente un posible reto para una acción posterior.

Se entiende pues, que la confrontación como parte de un método terapeutico específico, se lleva a cabo con el fin de que la persona interesada llegue a un autoconocimiento y autoentendimiento que le ayude a desarrollar una vida eficaz para sí mismo.

Según este autor (G. Egan), lo que tiene que ser confrontado son: discrepancias, distorsiones, juegos, trucos y cortinas de humo que en un momento dado muestra un individuo durante alguna sesión de terapia.

Por discrepancias se entiende las diferencias o contradicciones de lo que se piensa y lo que se dice, siente o hace respecto de uno mismo y de los demás. La persona que contronta al paciente lo ayuda por medio de preguntas que lo llevan a ver lo contradictorio que hay en su vida.

Cuando las personas no pueden encarar o enfrentar las cosas como son realmente tienden a distorsionarlas, o sea que su percepción refleja más bien sus necesidades más que la realidad. El confrontador (orientador) sugiere marcos de referencia alternos para que la persona pueda verse a sí mismo de manera objetiva y rompa la visión autofrustrante de las demás personas y del mundo.

Los juegos, trucos y cortinas de humo son artificios por medio de los cuales, el individuo pretende conservar - sus ilusiones y engaños de los que obtiene aparentemente algún beneficio.

La confrontación, según esta teoría, tiene que preparar a la persona para actuar; debe aprender a salirse de una actitud defensiva, pero no debe hacer sentir al individuo - como indefenso. Si la persona a la cual se le va a confron

tar presenta conflicto entre sus valores, se pretende no que adopte otros distintos, sino que se debe ayudar, mediante la confrontación, a que encare los conflictos de valores que le estan causando problemas en su vida.

La manera de confrontar deberá: hacerse cuando exista la empatía precisa que puede ser "confrontación en sí misma" (Eagan, 1981, pág. 156); el confrontador debe tener un entendimiento preciso del individuo que va a confrontar, lo tiene que hacer tentativamente, o sea, no en forma que el individuo se sienta acusado o juzgado; con respeto y cuidado, esto es, no separarse el confrontador del confrontado, sino involucrarse en la situación con la finalidad de ayudar al individuo. La relación entre las dos personas debe ser de intimidad real y elegir el momento adecuado según la situación del individuo. Finalmente, la confrontación debe ser gradual, empenado el método llamado de "aproximación sucesiva", el cual, consiste en fraccionar en unidades concretas la conducta que se va a modificar. Como se puede apreciar, la confrontación desde este punto de vista, es un procedimiento que no se lleva a cabo en forma individual, sino con ayuda de otra persona que dirige la acción (terapeuta). Se emplea en psicoterapia, con el fin de modificar la conducta del paciente para ayudarlo a vivir constructivamente consigo mismo y obviamente con el medio en el que se desenvuelve.

Ahora bien, el concepto de confrontación que presenta D. Guerrero, se refiere más bien a una forma propia y particular

de cada individuo o comunidad que tiene de vivir o ver la vida, la cual depende de la sociocultura en la que se desenvuelve y constituye un estilo característico de enfrentar los problemas. Las características de la confrontación en esta teoría son las siguientes:

1) El individuo está confrontando si al enfrentar los problemas que le plantea el medio ambiente físico o social usa apropiadamente la lógica formal o por lo menos, de la congruencia en general.

2) La conducta es confrontadora cuando se utiliza una premisa válida dentro de la sociocultura de la cual se parte.

3) Una persona está confrontando si como resultado de resolver sus problemas, gana algo en términos de auto-desarrollo o de desarrollo psíquico.

4) Si la conducta es de confrontación, no aparecerá ningún mecanismo de defensa, no aparecerán tampoco síntomas, neurosis o delincuencia, ya sea inmediatamente o en fecha posterior.

5) El pensamiento o la conducta son de confrontación, si como resultado de la experiencia, el individuo aumenta su productividad, constructividad o creatividad inmediatamente después o en fecha posterior.

6) El individuo está confrontando si como resultado del manejo del problema aprende algo que le ayudará a resolver mejor la misma situación o problemas semejantes en lo futuro.

7) El individuo está confrontando si el significado original de la situación problemática no se distorsiona.

8) Por último, el individuo está confrontando si el problema que enfrenta se resuelve de tal modo, que cuando menos él, sin perjuicio significativo de los demás resuelve el problema a su satisfacción. La calidad de la confrontación aumenta en la medida que la solución dada al problema no solamente favorezca al individuo, sino a los que le rodean.

Parece ser que el punto central en el que coinciden - ambos enfoques es que, la confrontación tiene como objetivo principal el que la persona que confronta llegue a tener una vida productiva, que sea un ser constructivo, creativo, sin malestares patológicos que no le permitirían vivir y ser - aceptado en una sociedad.

Dada la importancia que tiene este concepto de confrontación, resulta evidente que es de utilidad tener un instrumento, que nos permita medir esta actitud de alguna manera. Existe un cuestionario elaborado por el Doctor Rogelio Díaz

Guerrero basado en su teoría, que mide diferentes formas de confrontación, esta prueba es la llamada "Filosofía de Vida", que describiremos en seguida.

II DESARROLLO DEL CUESTIONARIO DE FILOSOFIA DE LA VIDA. _

El principal antecedente de la prueba es un documento elaborado en 1967 por el Dr. Rogelio Díaz Guerrero, cuyo título es: Los Síndromes Activo y Pasivo. En este documento se habla de las premisas socioculturales como "expresivas declaraciones culturales sostenidas por la mayoría de los miembros de una sociedad" (op. cit. pág. 272, 1967). Mediante estas premisas se estableció una serie de dicotomías que caracterizaban dos formas de enfrentar el estrés que representa vivir, estas formas se denominaron activa y pasiva. Se considera que una persona confronta pasivamente un problema cuando para solucionarlo se modifica a sí mismo; en forma opuesta si la persona confronta activamente resolverá su problema modificando al medio. La pasividad o la actividad resultan de la diferente forma como afecta la cultura a la personalidad. Se dice que el síndrome pasivo caracteriza mejor a las culturas no desarrolladas como la mexicana y algunas europeas y el síndrome activo a los países más industrializados como Estados Unidos, Alemania y Japón.

Para demostrar el empleo de estas estructuras se escogió a Estados Unidos como modelo de una cultura activa y a México como modelo de una cultura pasiva. Se presentó una serie de 112 afirmaciones que tenían relación con la estructura familiar, la autoridad y la acción cívica, clasificadas en las dimensiones activa-pasiva a estudiantes de posgrado

de ambos países. Los resultados mostraron que 11 de las de
claraciones tenían alta veracidad y un aspecto diferencial
válido.

Se hizo conjuntamente un estudio de validación que con
sistía en dos formas: en una los reactivos estaban ordena-
dos en pares que representaban formas opuestas de enfrentar
se a la vida y los sujetos debían elegir por opción forzada,
una de las dos alternativas. Cada una de las proposiciones
opuestas, representaba hipotéticamente una manera activa o
una pasiva de enfrentarse a los problemas de la existencia
y se consideró por otra parte que los ítemes diferenciarían
entre sujetos norteamericanos y sujetos mexicanos. La otra,
se presentó con 128 ítemes, cada uno de los cuales contaba
con una escala de cinco puntos, de manera que el sujeto con
testaba desde muy en acuerdo hasta muy en desacuerdo acerca
de Filosofía de Vida.

Posteriormente (1967) se inició una investigación trans
cultural llamada "Estilos de Confrontación y Rendimiento Es
colar", que intentaba conocer la relación, dicha investiga-
ción se llevaría a cabo en países que habían sido clasifica
dos por su tradición cultural como confrontadores activos o
pasivos. Los países con los que trabajó fueron: México, Es
tados Unidos, Brasil, Inglaterra, Italia, Alemania y Japón.
La investigación fue originada por el Dr. Robert F. Peck de
la Universidad de Austin, y por el Dr. Rogelio Días Guerre-
ro de la Universidad de México. Las variables que se con-

trolaron en cada país fueron: edad (10 a 14 años), nivel socioeconómico, clase baja y clase media, equitativamente se representaron los sexos. Dentro de la amplia batería de pruebas enpleada se utilizó la Filosofía de Vida para probar la forma a ser utilizada (A o B). Se aplicaron a un grupo de 100 mexicanos y 50 americanos. Los resultados mostraron una correlación de .87 entre las contestaciones dadas en la forma A y la forma B, por lo que se decidió retener la primera ya que medían tan bien como la otra.

Para probar la estabilidad temporal de la prueba se aplicó dos veces con dos meses de intervalo a 200 estudiantes mexicanos en la Ciudad de México que cursaban el último año de preparatoria y 100 estudiantes norteamericanos en Austin, Texas, del primer grado de College y Wilford Lawrence (1965), determinó la confiabilidad de test-retest por medio del criterio de porcentaje de contestaciones que permanecieron sin cambio en las dos aplicaciones. Tomó al azar una muestra de 60 protocolos de Austin y 78 protocolos de la Ciudad de México y encontró que para la muestra de Austin el porcentaje de ítems sin cambio variaba a través de los casos de 63 a 100 con una media de 79.73 sin cambio. Para la muestra de México el porcentaje sin cambio varió de 64 hasta 94 con un promedio sin cambio de 74.23. Se encontró también que más de la mitad de los ítems diferenciaban significativamente entre los mexicanos y los norteamericanos.

La siguiente medida a tomar fue la adaptación del len-

guaje de la prueba para aplicarla a sujetos de 14 años de edad. Esto se hizo simultáneamente e independientemente en la Ciudad de Austin y en la Ciudad de México. Se le añadieron ítemes y se efectuó un piloteo de la prueba con 15 niños de 14 años y después se aplicó a una muestra de 100 sujetos. Se determinó que casi todas las afirmaciones eran fácilmente comprensibles, en las que se encontró algún problema se cambiaron las palabras que no se comprendían por sinónimos asequibles a los sujetos.

Ya en el proceso de la investigación desarrollada por las siete naciones se multiplicó el número de ítemes y en consecuencia surgieron varias formas, las que se aplicaron en varios de los países. A sugerencia de R. Peck se añadieron ítemes que relacionaran la Filosofía de Vida con otros test semiproyectivos y proyectivos de la batería que se empleó en la investigación. La forma final para este estudio se obtuvo mediante las formas variadas que surgieron, siguiendo criterios específicos marcados por los investigadores. Estos criterios fueron:

- 1) Confiabilidad, test-retest de cada reactivo.
- 2) Consistencia con la que cada reactivo entraba con pesos factoriales adecuados dentro de cada subsíndrome de la prueba. Se hicieron varios análisis factoriales previos con todas las formas de la prueba que se había utilizado.
- 3) El número de comparaciones entre naciones en que el

ítem presentaba diferencias significativas o sea el grado de diferenciación transcultural.

4) Diferencias debidas al sexo y clase social que era capaz de producir el ítem o dicho de otra manera, el grado de diferenciación intracultural.

5) Grado de adecuación, tanto de los ítemes como de los factores a las dimensiones que se pretendía medir con otros instrumentos de la batería.

Se realizaron estudios de confiabilidad para las diferentes formas de la prueba y fué así como se llegó a la construcción de la prueba de Filosofía de Vida para estudios - transculturales, la cual consta de 60 reactivos de elección forzada. Se aplicó a 400 niños de 14 años de edad que representaban dos clases sociales y dos sexos en cada una de las siete naciones. A la muestra que consistía en 2 800 niños se aplicó un análisis factorial pancultural con rotación hacia la estructura teórica hipotética (Veldman, 1970), de donde se derivaron 22 factores que fueron agrupados en 17 subsíndromes de estilo de confrontación (Ver apéndice 1 que presenta los reactivos).

Análisis Factorial I

Los subsíndromes y factores que resultaron de este primer análisis factorial pancultural con rotación para hacer coincidir con la estructura teórica fueron los siguientes:

↳ Subsíndrome 1.- Dirección de Control. La definición de

este subsíndrome se asemeja a la que presenta Julián Rotter del locus de control. En este subsíndrome se discriminaron tres factores:

Factor 1) La humanidad o colectividad controla o es controlada por el medio ambiente físico y social.

Factor 2) El individuo controla o es controlado por el medio ambiente físico y social.

Factor 3) El locus de control está en el alumno o está en el maestro. Los ítemes de este factor, salvo algunas modificaciones, provienen de la literatura sobre el locus de control.

✓ Subsíndrome 2.- Acción. Se trató de explorar diversas características de la acción que diferenciaran entre los sujetos que confrontan activamente y los que confrontan pasivamente y se obtuvieron tres factores. Los reactivos del factor cuatro, tienden a diferenciar entre tendencia a la acción y tendencia a la inacción frente a los problemas; el factor cinco tiende a diferenciar entre acción inmediata frente a los problemas vs. acción retardada y, el factor seis, intenta discriminar entre rapidez y lentitud al actuar.

Subsíndrome 3.- Valor Intrínseco Vs. Valor Extrínseco del trabajo. Con este subsíndrome el factor siete, cuyos ítemes o reactivos tratan de discriminar entre los sujetos que confrontan el trabajo valorándolo por sí mismo y los sujetos que se enfrentan al trabajo meramente como medio para

obtener otros fines.

Subsíndrome 4.- Logro Vs. Relaciones Interpersonales.

Este sólo contiene el factor ocho, en el que se intenta diferenciar entre aquellos que enfrentan a las tareas en vistas a obtener un logro personal, frente a aquellos que prefieren las relaciones interpersonales a enfrentarse a las tareas.

Subsíndrome 5.- Competencia Vs. Cooperación. Contiene

al factor nueve, cuyos reactivos tratan de diferenciar entre aquellos sujetos que prefieren enfrentarse a los problemas y a las tareas por medio de la cooperación y aquéllos que - prefieren enfrentarse a los problemas compitiendo.

Subsíndrome 6.- Independencia Vs. Interdependencia. Con

tiene dos factores, el factor diez de autoridad, el cual trata de diferenciar aquellas personas que enfrentan la autoridad obedeciéndola y aquéllos que se revelan a la misma. El factor once, llamado independencia con respecto a las personas en general, intenta diferenciar entre sujetos que al confrontar problemas toman en cuenta la opinión, sentimientos, ideas, etc. de los demás y aquellos que no les importa la aprobación de la gente que los rodea.

Subsíndrome 7.- Estatus ganado Vs. Estatus conferido.

Contiene un factor doce que lleva el mismo nombre. Con los reactivos se trata de diferenciar entre sujetos que se en-

frentan a los problemas de la vida con el pensamiento de que todo logro que obtengan se deberá a su propio esfuerzo, contra aquéllos que también quieren lograr algo pero se valdrán de las circunstancias y de las relaciones para alcanzar posiciones.

Subsíndrome 8.- Confrontación Vs. Evitación. Contiene el factor trece, que lleva el mismo nombre. Por medio de los ítemes se trata de diferenciar entre las personas que encarar directamente los problemas de otras que procuran - darles la vuelta evitando hacerles frente.

✓ Subsíndrome 9.- Propia Iniciativa Vs. Iniciativa de - Otros. Presenta un factor catorce, que lleva el mismo nombre. Trata de diferenciar entre sujetos que prefieren tomar la iniciativa para enfrentarse a los problemas o los que prefieren que otras personas sean los que difijan las cosas.

• Subsíndrome 10.- Solución Propia Vs. Solución de Otros. De igual forma que el anterior contiene un factor quince con el mismo nombre del subsíndrome y que va a diferenciar entre personas que quedan satisfechas solamente cuando ellas encuentran la solución a un problema y las que se conforman con adoptar la solución propuesta por otros.

Subsíndrome 11.- Implementación Propia Vs. Implementación de Grupo. Tiene un solo factor que lleva el mismo nom

bre que el subsíndrome, el cual define la orientación de los reactivos.

Subsíndrome 12.- Cautela Vs. Audacia. Contiene el factor diecisiete que tiene el mismo nombre. Los reactivos tratan de diferenciar un estilo de confrontación precavido y otro arriesgado.

Subsíndrome 13.- Instrumentabilidad Vs. Fantasía. Contiene un solo factor que es el dieciocho. Los ítemes tratan de discriminar respecto al grado de realidad con que se percibe lo que se quiere hacer.

Subsíndrome 14.- Control Emocional contra Incontrol Emocional. Contiene el factor diecinueve con el mismo nombre. Se trata mediante los reactivos de diferenciar dos maneras distintas de encarar las emociones.

Subsíndrome 15.- Exageración de la Actividad y la Pasividad ante el Stress. Contiene un solo factor con el mismo nombre. Se trata de diferenciar formas típicas de reacción ante incrementos de stress. Esto se ilustra con los reactivos: "Cuando estoy nervioso, me siento mejor si me muevo", vs. "Cuando estoy nervioso, me siento mejor si me quedo quieto". Detrás de este subsíndrome y factor se establece la siguiente hipótesis clínica: bajo presión del medio ambiente se destacará con mayor facilidad la forma modal de confrontación ante los estreses de la vida.

Subsíndrome 16.- Concepto del Yo Positivo Vs. Concepto Negativo del Yo. Contiene el factor veintiuno que intenta diferenciar sobre como percibe uno su propia realidad, si positivamente o negativamente.

Subsíndrome 17.- Filosofía de Vida. Contiene un factor de igual nombre. La hipótesis que se plantea es que personas con una filosofía de vida activa considerarán que la vida es para gozarla y por otra parte, que tienden a - automodificarse al enfrentarse a los estreses de la vida considerando que la vida es para sobrellevarla.

Mediante el uso de la prueba así conformada, se pudo diferenciar entre culturas distintas a través de estilos de confrontación particulares, como por correlatos con otras medidas en el mismo estudio.

Análisis Factorial II

Se desarrolló posteriormente un análisis factorial con servador de la Filosofía de Vida, trabajando únicamente con niños mexicanos de 14 años de edad. Este análisis factorial de emágen, dió como resultado nueve factores utilizables para estudios dentro de la cultura mexicana o de otras semejantes. La prueba se calificó por las opciones activas y se le dio a los factores la siguiente nominación:

Factor 1. Activismo Autónomo (de obediencia)

- Factor 2. Activismo Autofundado (control interno activo)
- Factor 3. Activismo de Logro
- Factor 4. Activismo Orgullosa
- Factor 5. Activismo Autoconfiado
- Factor 6. Activismo Audaz
- Factor 7. Activismo de Logro sin Afiliación
- Factor 8. Activismo de Esfuerzo Personal
- Factor 9. Activismo Competitivo

Con la versión de nueve factores de la prueba de Filosofía de Vida se hizo solamente un pequeño estudio de confiabilidad, con 30 estudiantes de secundaria de 14 años de edad y 30 estudiantes de preparatoria. El resultado de este test, -retest con 6 semanas de intervalo muestra una confiabilidad adecuada para varios de los factores si se utiliza en estudios por grupos. Se presentan irregularidades sobre la confiabilidad en los resultados de los jóvenes preparatorianos y se presenta más baja que en los jóvenes de secundaria (ver tabla 1). Posiblemente se deba a que: por un lado el análisis factorial de la prueba se hizo con sujetos de 14 años de edad y los factores pudieran ser inestables para los preparatorianos y por otra parte, el pequeño número de casos puede con facilidad producir grandes variaciones en la correlación con un solo caso que haya variado apreciablemente de una a otra aplicación, ya sea por descuido o por mala intención en el caso de los jóvenes de preparatoria. Para una mejor visión es necesario que se realicen estudios posteriores.

Tabla 1

CONFIABILIDAD DE LAS ESCALAS FACTORIALES DEL ANALISIS
FACTORIAL DE IMAGEN.

<u>Factores</u>	<u>Secundaria</u>	<u>Preparatoria</u>
1) Activismo Autónomo	.64	.81
2) Activismo Autofundado	.55	.67
3) Activismo de Logro	.43	.60
4) Activismo Orgullosa	.66	.41
5) Activismo Autoconfiado	.46	.22
6) Activismo Audáz	.31	.69
7) Activismo de Logro sin afiliación	.41	.73
8) Activismo de Esfuerzo Personal	.53	.37
9) Activismo Competitivo	.06	.28

Análisis Factorial III

Este tercer análisis surgió a raíz de la investigación ya mencionada "Estilos de Confrontación y Rendimiento Escolar" que fue publicada en 1973. Esta investigación duró siete años y participaron : Estados Unidos, México, Brasil, Inglaterra, Alemania, Italia y Japón; considerando las variables de: edad, nivel socioeconómico, clase baja y media, representados equitativamente los sexos. La finalidad era conocer la relación entre estilos de confrontación clasificados tradicionalmente como activos o pasivos y el aprovechamiento o rendimiento escolar de los niños. En ella participaron por México: Dr. Díaz Guerrero y personal del Centro posteriormente convertido en INCCAPAC y por Estados Unidos:

R. Peck, Guy Manaster y colaboradores.

Los resultados del análisis factorial de los datos obtenidos de la investigación, fue la segregación de cuatro factores psicológicamente significativos.

Factor I: Autoafirmación Activa Vs. Obediencia Afiliativa.

Factor II: Control Interno Activo Vs. Control Externo Pasivo.

Factor III: Cautela Pasiva Vs. Audacia.

Factor IV: Independencia Emotiva Vs. Interdependencia Emotiva.

Factor I. Autoafirmación Activa vs. Obediencia Afiliativa. El modo de confrontación de los mexicanos es la obediencia afiliativa, según afirma Díaz Guerrero. La forma de confrontación de autoafirmación activa sería típica de los niños norteamericanos. En realidad la situación no es tan simple ya que, dentro de cada cultura se establece una dialéctica entre el individuo en desarrollo y la cultura en que nace y crece de tal manera que entre mayor sea el número de posibilidades existentes para el desarrollo individual, la tendencia hacia la autoafirmación y la individuación será mayor. El grado hasta el cual, cada uno de los sujetos tiene a ser más obediente afiliativo y complaciente, o más rebelde y autoafirmativo resulta ser una dimensión que comprende el desarrollo infantil y adolescente dentro de la cultura

mexicana. De modo que la personalidad resulta de dicha dialéctica entre la cultura y fuerzas contraculturales, sobresaliendo de entre éstas la rebelión individual en busca de identidad propia, como dice Díaz Guerrero (Leipzig, R.D.A., 1979).

Ejemplos de reactivos que definen esta dimensión:

- 1) a. Si uno piensa que las órdenes de su padre no son razonables, debería sentirse en libertad de ponerlas en duda.
b. Las órdenes de un padre deberían ser siempre obedidas.
- 2) a. El trabajo es un deber.
b. El trabajo tiene en sí su propia recompensa.
- 3) a. Es mejor saber obedecer que saber mandar.
b. Es mejor saber mandar que saber obedecer.

Factor II. Control Interno Activo vs. Control Externo Pasivo. Es una dimensión especialmente importante dentro de la sociedad mexicana. Mide el grado hasta el cual el sujeto es responsable de lo que le ocurre en el futuro o hasta donde es manejado por las personas que lo rodean. Asociado a esta escala se encuentra un aspecto de corruptibilidad contra incorruptibilidad. A mayor calificación en control interno activo, mayor parece ser la habilidad de los sujetos para confrontar los problemas bien por automodificación o bien por modificación del medioambiente, según sea la manera más eficaz para resolverlos. También entre más alta sea la

calificación de este factor el sujeto atribuirá sus éxitos con más frecuencia a el esfuerzo personal y no a la asistencia de otros sujetos con poder.

Ejemplos de reactivos:

- 1) a. Cuando me va bien en un examen, es porque estudié para el examen.
b. Cuando me va bien en un examen, es porque el examen era fácil.
- 2) a. Los problemas difíciles se resuelven mejor cooperando.
b. Los problemas difíciles se resuelven mejor completando.
- 3) a. Una persona debería ser respetada por la posición que tiene.
b. Una persona debería ser respetada por lo que ha hecho.

Factor III. Cautela Pasiva vs. Audacia. La cautela pasiva se manifiesta en diferente forma según la edad de los sujetos. Por ejemplo, a los 12 años los niños con calificación alta en cautela pasiva tienden a ser menos dominantes que sus coetáneos; a los 15 años, entre más pasivos resulten obtendrán calificaciones bajas en aritmética; a los 18 años los sujetos pasivo-cautelosos son bastante menos agresivos y presentan menor necesidad de autoafirmación, menor impulsividad y tienden a ser lentos en su tiempo de reacción. Los mexicanos con calificaciones bajas en cautela pasiva, o sea,

los audaces, mostrarán lo contrario de lo que se describió anteriormente. Ejemplo de Reactivo:

- a. Es mejor ser cauteloso.
- b. Es mejor ser audaz.

Factor IV. Independencia Emotiva vs. Interdependencia.

Se trata del factor menos prominente de los obtenidos con la Filosofía de Vida. Sólo se encontraron con relaciones para este factor a los 12 años y a los 15 años. Los sujetos con calificaciones altas en independencia, a los 15 años son más dominantes, se arriesgan más que sus coetáneos. Esta tendencia aparece con mayor intensidad en muchachos de clase social alta que en sus correspondientes de la clase social baja. Son ejemplos de reactivos, los siguientes:

- 1) a. Yo no necesito la aprobación de los demás.
b. Yo necesito de la aprobación de los demás.
- 2) a. El trabajo primero, la amistad en segundo lugar.
b. La amistad primero, el trabajo en segundo lugar.

FORMA DE CALIFICAR LA "FILOSOFIA DE VIDA"

<u>FACTOR 1</u>			<u>FACTOR 2</u>		
Autoafirmación Activa			Control Interno Activo		
<u>Reactivo</u>	<u>Opción</u>	<u>Peso</u>	<u>Reactivo</u>	<u>Opción</u>	<u>Peso</u>
22	A	-.73	20	B	.50
40	B	.64	31	A	-.48
57	B	.63	43	A	-.44

<u>Reactivo</u>	<u>Opción</u>	<u>Peso</u>
32	B	.48
36	B	.43
59	A	-.39
35	A	-.38
52	A	-.37
53	A	-.35

Rango Teórico 0 a 9

<u>Reactivo</u>	<u>Opción</u>	<u>Peso</u>
49	B	.41
2	A	-.40
16	B	.40
60	A	-.39
47	B	.39
1	A	-.36
34	A	-.36
13	B	.35

Rango Teórico 0 a 11

FACTOR 3

Audacia

<u>Reactivo</u>	<u>Opción</u>	<u>Peso</u>
15	A	.54
18	B	-.48
45	B	-.36
11	A	.36

Rango Teórico 0 a 4

FACTOR 4

Independencia

<u>Reactivo</u>	<u>Opción</u>	<u>Peso</u>
27	A	-.45
23	B	.41
5	A	.41
58	B	.35

Rango Teórico 0 a 4

Para calificar se cuenta un punto para cada una de las respuestas, o bien el valor absoluto del peso del reactivo sin tomar en cuenta el signo. Por ejemplo: si un sujeto contesta con la opción a. al reactivo 22, b. al reactivo 40, a. al reactivo 59 y a. al reactivo 53; tiene una calificación factorial de $1+1+1+1=4$, si se otorga un punto por cada ítem o bien, $.73 + .64 + .39 + .35 = 2.11$; si se desea quitar el punto decimal será 211. Posteriormente se compara la

calificación del sujeto con la media del grupo al que pertenece y se observa además cual de los factores domina en su estilo. (Ver apéndice 1)

El factor o factores (si son dos) que sobresalen, representan un tipo de personalidad diferente del sujeto cuyas características son específicas. De acuerdo con Díaz Guerrero (1979), se pueden clasificar en ocho tipos a los mexicanos y mezclas de ellos, destacando principalmente los cuatro primeros. Estos son:

- 1) Tipo Pasivo y Obediente Afiliativo
- 2) Tipo Activamente Autoafirmativo
- 3) Tipo de Control Interno Activo
- 4) Tipo de Control Externo Activo
- 5) Tipo Cauteloso Pasivo
- 6) Tipo Audaz Activo
- 7) Tipo Activo Autónomo
- 8) Tipo Pasivo Interdependiente

Esta clasificación resultó de una investigación (publicada en 1979) en la que se relacionó cultura con personalidad del mexicano. Estos tipos existen tanto en hombres como en mujeres y es en los cuatro primeros donde se agrupa a la mayoría de los mexicanos.

- 1) Mexicano Pasivo y Obediente Afiliativo.

Es el más común en la sociedad mexicana, principalmente

en áreas rurales, provincias del centro y sur de la República. Es más frecuente en niños y mujeres y se presenta en clases bajas. Se considera normal hasta los 12 ó 13 años de edad, las características principales son: obediencia a las órdenes de los padres, madres y maestros, baja necesidad de autonomía, poco rebeldes, conformes y gustan de complacer a los demás, son niños disciplinados, gobernables, cumplen con reglas preestablecidas, tienden a estar más ligados con sus compañeros y familiares. Son personas seguras emocionalmente, tienen buen control interno activo, o sea, un Yo Fuerte. A los 15 años ser pasivo y -obediente afiliativo es anormal, ya que tienden a ser menos impulsivos y más ordenados, limpios, disciplinados, metódicos; poco espontaneos, pacientes, cautelosos, lentos en sus actividades y tímidos. A los 18 años es una persona que -obedece sin chistar a sus padres y maestros. En su familia no hay aceptación de potenciales positivos de desarrollo independiente; evitan actividades excitantes donde se corra peligro físico o mental; evitan el dolor y el peligro, no hay deseos de independencia ni de valerse por sí mismos. Son sujetos dominados por la autoridad.

2) Mexicano Activamente Autoafirmativo.

Es el tipo opuesto al anterior. Desde los 12 años se opone a estar de acuerdo con una obediencia absoluta al padre, madre y maestros (autoridad). Discute sobre las órdenes de las autoridades, se encuentra en niños de clase media y alta; son personas dominantes y agresivas, necesitan deci

dir las cosas por sí solos. Son peleoneros, irritables, -vengativos, toscos; tratan de controlar su ambiente e influir en sus compañeros; son líderes, autoafirmativos, autoritarios y les agrada gobernar o dirigir a los demás; son independientes, autónomos, no soportan restricción de movimiento. Son personas desorganizadas no les importa el orden en sus efectos personales.

A los 15 años: su inteligencia es más despierta que la de sus compañeros. Son impulsivos, impetuosos, poco cautelosos, actúan sin deliberar, espontáneos, libres, sin inhibiciones, excitable, impaciente, audaz, atrabancado. Presentan poco interés por conseguir aprobación de la sociedad o autoridad. Por su rebeldía se enfrentan a situaciones frustrantes: falta de orden y organización interna de su personalidad, presentan problemas de ajuste emocional, son ansiosos. Obtienen calificaciones superiores; son veloces en la lectura y comprensión, se refugian en el aislamiento o en la soledad. Si sus características no son exageradas podrá alcanzar éxito en la sociedad mexicana, si llega a los extremos el grado de frustración que le provoca la sociedad lo lleva a ser delincuente.

3) Mexicano con Control Interno Activo.

Desde muy temprano tiene una libertad interna que le permite elegir y adoptar los mejores contenidos de la cultura. Es capaz de diferenciar las ocasiones en que deben prevalecer ciertas formas de la cultura. Este tipo de persona posee los aspectos más positivos de la cultura mexicana y

evita las exageraciones y apariencias negativas de la misma. Cuando se conjugan los mejores rasgos de la cultura mexicana en algunas familias (no acomodadas o pobres o de ciudad o rurales) y comparten con los hijos todos crecen con este tipo de personalidad. No es raro pero tampoco frecuente. A los 12 años aventajan a sus coetáneos en el desarrollo del vocabulario, velocidad y comprensión de la lectura; son estudiosos y capaces, afectuosos y obedientes afiliativos, corteses, buenos, inteligentes, cumplidos, responsables, no se enojan facilmente, no son hostiles ni vengativos ni toscos. Les disgusta lastimar a las personas. Tienen abundantes recursos internos para enfrentarse a la mayor parte de sus problemas. Son sistemáticos, ordenados, disciplinados, les disgustan los amontonamientos, discusiones, falta de organización; planean las cosas, son cautelosos más que audaces y prefieren puestos de mando. Son hijos de padres que ejercen la autoridad en forma afectuosa y racional.

A los 15 años: muestran menos características positivas que a los 12 años pero siguen siendo superiores en su desarrollo cognoscitivo e intelectual. Son organizados, prudentes, limpios, ordenados, etc. Suelen ser menos autoafirmativos, se inclinan más a obedecer por voluntad propia. A los 18 años vuelven a aparecer las características positivas que presentan a los 12. Vuelven a tener valor los aspectos constructivos y positivos. Muestran menor ansiedad que sus coetáneos, al parecer gozan de libertad interna. Lo más probable es que este tipo de mexicanos termine en posiciones al

tas en el campo de las profesiones; académicos, científicos, políticos.

4) Mexicano con Control Externo Pasivo.

Es la imagen negativa del anterior: crece en familias donde se virtualizan los aspectos más negativos de la cultura mexicana. A los 12 años: es descontrolado, agresivo, impulsivo, pesimista, rebelde, desobediente; se vende al mejor postor respecto a sus opiniones y actitudes, carece de las habilidades académicas e intelectuales del tipo 2. No le importa lastimar a los demás, es vengativo, tosco, ingobernable, carece de necesidad de autonomía, impulsivo, impetuoso, excitable, poco cauteloso, dá rienda suelta a sus deseos y emociones, audáz, es campo fértil para la corrupción. Es difícil hallar en ellos aspectos positivos, no es tan frecuente como los tipos 1 y 2.

A los 15 años: pasa inadvertido y adaptado al ambiente por ser "muy macho" (agresivo, rebelde, desordenado). Su desarrollo mental e intelectual es menor que sus compañeros, es defensivo, mentiroso, desobediente, muestra algo de autoafirmación activa, es líder oportunista. A los 18 años está por debajo en aspectos académicos, es más ansioso, defensivo, mentiroso y menos creativo, presenta necesidad de autonomía. Es competitivo pero siempre que puede le da la vuelta a los problemas. En edad adulta si no cambiaran, probablemente serían personas cínicas, irónicas, -amargadas, corruptas, oportunistas. Los sujetos con alto control interno son los que con menor frecuencia y menor

grado participan en actos de corrupción.

5) Mexicano Cauteloso Pasivo.

El sujeto al ser pasivo, se modificará a sí mismo para resolver sus problemas. Son personas que piensan demasiado antes de hacer las cosas, para tomar una decisión lo hacen pensando en la forma menos riesgosa, de manera que no se perjudiquen ni emocional ni físicamente. Son personas que no corren riesgos, no tienen deseos de independencia, tienden a resolver sus problemas en forma precavida.

6) Mexicano Audáz-Activo.

En contraste al anterior, este tipo de persona trata de controlar su medio ambiente incluyendo a las personas que lo rodean, son independientes y autónomos; son impulsivos pero no necesariamente agresivos. Es independiente, decide en cuanto a sus problemas por sí solo pero es atrabancado, espontáneo. Es un sujeto osado que no mide en ocasiones las consecuencias de sus actos.

7) Mexicano Activo Autónomo.

Se trata de personas seguras de sí mismas, difíciles de influencias. Resuelven los problemas por sí solos modificando su medio y sin tomar demasiado en consideración - vínculos afectivos tradicionales como son la familia. Pueden llegar a ser altamente productivos pero muy competitivos.

8) Mexicano Pasivo Interdependiente.

Es el estereotipo clásico del mexicano, continuamente se modifica a sí mismo; no exige sus derechos. Dependen grandemente de otras personas que le rodean para tomar sus propias decisiones y para actuar, por lo tanto no pueden valerse por sí mismos, no tienen necesidad de autonomía, son como los demás quieren que sean sin oponerse ni ofrecer resistencia alguna. Se trata de personas manejables y fáciles de influenciar y también muy inseguros y poco productivos. En este tipo se podría incluir al clásico "macho" que por amor o por quedar bien con otra persona hacen lo que sea aún en contra de su propia filosofía si es que la tienen.

III ESTUDIOS AFINES.-

Con relación a la dimensión activo-pasiva se han realizado varias investigaciones, la mayoría con niños, adolescentes y pocos con adultos. A continuación se mencionarán algunos estudios importantes.

En primer término tenemos el estudio realizado por Carl F. Hereford y colaboradores en 1967 referente a las actitudes sociales empleando premisas socio-culturales que se refieren a la dimensión activo-pasiva. El instrumento empleado fue un inventario de Actitudes Sociales que consistía en 116 ítemes. Este inventario no sólo mide la dimensión activo-pasiva sino también, la autopercepción individual y el factor ideal personal. Se aplicó a 100 sujetos: la mitad de niños de la ciudad de México (14 años promedio) y la otra mitad niños norteamericanos de la ciudad de Austin. Los sexos se repartieron en igual número para ambas muestras, siendo además personas de clase media alta. Los resultados mostraron que los niños norteamericanos preferían respuestas activas más que pasivas y los niños mexicanos eran más pasivos tal y como eran medidos por este instrumento. Posteriormente se da una explicación, diciendo que los niños mexicanos tienden a usar tanto respuestas activas como pasivas mientras que los norteamericanos a emplear preferentemente respuestas activas.

En otra investigación llamada: "Desarrollo de la Personalidad en dos Culturas: México y Estados Unidos" (W. -

Holtzman, R. Díaz Guerrero y J. D. Swartz, y colaboradores, 1975), se obtienen resultados similares. En ella se empleó un diseño longitudinal superpuesto para cubrir doce años de desarrollo en sólo seis de calendario, usando test-repetidos. La muestra aparejada en Austin y en México resultó aproximadamente de 300 niños divididos en tres grupos de edad: seis años, nueve años y doce años; pertenecientes a dos clases socioeconómicas. Se usó una amplia batería de pruebas dentro de las cuales se encontraba la de Filosofía de Vida. Las variables independientes más importantes que se controlaron fueron: cultura, posición socioeconómica de la familia, sexo del niño, grupos de edades en tres niveles y año de las pruebas repetidas. Entre los puntos más importantes de los hallazgos de esta investigación se encuentran: la comparación de la estabilidad a lo largo del tiempo en las dos culturas, la comparación de las dimensiones principales y las intercorrelaciones en las dos culturas, semejanzas y diferencias transculturales, diferencias transculturales en las tendencias de desarrollo, la clase social y el sexo. Se llegaron a hacer generalizaciones con respecto a tres áreas: a) Estilo de confrontación activo versus pasivo, b) Capacidades cognoscitivas y el estímulo intelectual para los niños y c) Dependencia de campo y prácticas de socialización.

a) Entre las pruebas empleadas se encontró la de Manchas de Tinta de Holtzman, se observó que los niños norteamericanos trataban de confrontar la situación de prueba de una manera mucho más activa que los mexicanos, aún cuando

no lo hicieron con éxito. Acerca de las pruebas de personalidad los mexicanos mostraron necesidad de limpieza y orden y menor necesidad de impulsividad. Los adolescentes Mexicanos tienen mayor necesidad de independencia. El estilo de confrontación de los mexicanos se basa más en la obediencia pasiva y el deseo de agradar, este estilo de confrontación conduce solamente a conductas conformistas ante situaciones amenazadoras, es una forma de inactividad que parece aumentar la ansiedad específica.

b) Al ingresar al primer año escolar los niños mexicanos tuvieron un desempeño ligeramente mejor que sus coetáneos norteamericanos, esta ventaja desapareció al cabo de varios años de asistir a la escuela. Al comenzar la adolescencia los niños estadounidenses tuvieron un mejor desempeño en los test cognoscitivos que los niños mexicanos con la excepción del aprendizaje por asociación que se mide - por medio del test de Fraccionamiento Visual.

Se encontró que las familias norteamericanas estimulan a los niños con más frecuencia que las familias mexicanas, ya que se observó que les leían y se hacían cuentas o se escribía regularmente a los niños antes de que éstos entraran a la escuela, cosa que no sucedía en los hogares mexicanos; por consiguiente los niños norteamericanos leían posteriormente más que los niños mexicanos.

El nivel de educación de las madres en México se observó notablemente más bajo que en los Estados Unidos. Las madres norteamericanas dan mayor valor al desarrollo de la independencia y al logro de un nivel elevado de curiosidad

intelectual en los niños que las madres mexicanas.

Las diferencias interculturales en el estilo de vida y ambiente hogareño dan en promedio, mayores oportunidades a los niños norteamericanos de desarrollarse en forma individual e independiente y a dedicarse a actividades intelectuales. En cambio en las familias mexicanas se valora más la satisfacción interpersonal por medio de la cooperación, se tiende a aislar la familia del mundo exterior. El padre es la autoridad indiscutible y se reverencia a la madre como la fuente más importante de afecto y cuidados. Respecto a los tests cognoscitivos los mexicanos mostraron más restricción en la clasificación de conceptos, mayor dependencia de campo y percibieron el paso del tiempo como más lento.

c) La dimensión de dependencia e independencia de campo se refiere a la capacidad de sobreponerse a un contexto de ocultamiento, lo cual constituye una capacidad diferente a la de vencer los efectos de campos destructores. Posteriormente (Witkin, 1962) se ha visto que hay atributos de la personalidad como: diferenciación del concepto propio, articulación de la imagen corporal y el método de regulación de los impulsos, que constituyen un grupo interrelacionado que incluye la independencia del campo.

Los resultados obtenidos en esta investigación muestran la tendencia hacia una dependencia de campo en niños mexicanos y mayor independencia en los niños norteamericanos:

"...-Los mexicanos, sobre todo las mujeres, tienden a

ser obedientes pasivos.

- Pocos padres mexicanos, sobre todo del grupo de la clase baja, comparten actividades con sus hijos.
- Los niños mexicanos tienen menos responsabilidades en el hogar.
- Los niños mexicanos tienen mayor probabilidad de que sean sus padres quienes les escojan amigos.
- Las madres mexicanas tienen mayor probabilidad a admitir que existen problemas de crianza de los hijos y a expresar que la educación de los niños resulta difícil.
- Las madres mexicanas aceptan menos ciertos comportamientos y controlan más a sus hijos.
- Las madres mexicanas dan a sus niños menos libertad para expresarse o para tomar parte en los debates familiares.
- Las madres mexicanas toleran menos el derecho de sus hijos a dedicarse a actividades propias, sin incluir a sus padres.
- Las madres mexicanas tienden a ser más autoritarias.
- Las madres mexicanas tienen mayor probabilidad de ejercer presiones sobre sus hijos, en pro de las metas socialmente favorecidas, tales como la obtención de buenas calificaciones en la escuela o el formarse un nombre.
- Las madres mexicanas, sobre todo las de las clases bajas, atribuyen un gran valor a la obediencia estricta por parte de sus hijos.

- Las madres dan menos valor a la curiosidad, por parte de los niños, que implica observar las cosas por sí mismos.
- La elevada predominancia del catolicismo, la asidua asistencia a la iglesia y otros signos de apego a los valores tradicionales, constituyen presiones mayores de conformismo social para los niños mexicanos..." (Op. cit. pág. 315, 316).

Existe por ejemplo otro estudio (J. L. Lischtzajn, - 1979), donde se trabaja con adolescentes (15 años) para estudiar la influencia de la cultura sobre la formación de conceptos y actitudes, ver si existen diferencias entre hombres y mujeres, descubrir variaciones en las actitudes de los adolescentes frente al concepto de muerte relacionado también con el nivel socioeconómico. Entre las pruebas que se emplearon en esta investigación se usó la de Filosofía de Vida; se hizo una interpretación clínica por factores que puede resumirse como sigue:

Factor I. Los reactivos que tienen mayor peso en este factor son: 22 a, 40 b, 57 b si se contesta de manera autoafirmativa (ver apéndice). Estos reactivos con esas opciones ponen en duda la autoridad cuando ésta es irrazonable y cabe la aseveración de que es susceptible de cometer errores cualquier autoridad. Desde un punto de vista clínico se dice que cuando un joven de 15 años se muestra obediente y tradicionalista es ordenado pero inhibido, su desarrollo cognoscitivo e intelectual se encuentra por de-

bajo de sus coetáneos; presentan problemas con el vocabulario, la velocidad y la comprensión en la lectura. Presentan también una fuerte incapacidad de autoafirmación. Cuando se es más autoafirmativo a los 15 años se tiende a ser más impulsivo, menos ordenado con menor necesidad de reconocimiento social y menor curiosidad intelectual que sus coetáneos. Tienen menor control interno activo. En el área del desarrollo cognoscitivo presenta mayores habilidades de lectura, son más inteligentes que sus coetáneos en solución de problemas aritméticos y diseño de cubos. - Emocionalmente son más impulsivos y menos ordenados. Como su patrón de comportamiento no va de acuerdo con la cultura mexicana estos sujetos tienen problemas emocionales y por lo tanto estarán expuestos a mayor ansiedad que sus coetáneos obedientes afiliativos.

Factor II. Control Interno Activo. Las opciones que lo definen muestran que la persona maneja su medio ambiente y atribuye sus éxitos a méritos propios. Por ejemplo: "El hombre puede cambiar al mundo para satisfacer sus propias necesidades", "Cuando me va bien en un examen en la escuela, es casi siempre porque estudié para el examen", "Los problemas difíciles se resuelven mejor cooperándose", "Una persona debería ser respetada por lo que ha hecho", - "Cuando hay un problema uno debe enfrentarlo". En un estudio de Díaz Guerrero (1976) se muestra como los sujetos que dan respuestas altas en este factor (15 años), dan mayor número de respuestas en Forma Apropiada de la prueba de Holtzman, menor número de respuestas en Ansiedad y son

menos defensivos y más ordenados que sus coetáneos y menos activamente autoafirmativos. En otros estudios (Hill, -- 1972) se reporta que una buena calificación en Forma Apropiada señala un yo en control, funcionamiento en control - práctico y una habilidad positiva e intelectual superior; son sujetos ordenados con poca necesidad de autoafirmarse, se sienten capaces y algo más equilibrados que sus coetáneos.

Factor III. Cautela Pasiva. Los reactivos que lo definen apoyan las aseveraciones donde se prefiere la cautela en contra de la audacia. Por ejemplo: "Es mejor ser - cauteloso", "Soy generalmente cauteloso". Las calificaciones altas en este factor darán calificaciones bajas en aritmética en la prueba del WISC.

Factor IV. Independencia. Son reactivos que apoyan la confianza en sí mismo y en las capacidades propias, por ejemplo: "El trabajo primero, la amistad en segundo lugar", "yo tengo suficiente confianza en mí mismo", "Yo no necesito la aprobación de los demás". Las calificaciones altas en este factor coinciden con mayor número de respuestas en Animal del HIT, son sujetos dominantes y evitan menos los riesgos que sus coetáneos. Se observa que entre más alto es el nivel social mayor es la tendencia a la independencia. Este factor representa poca varianza por lo cual no se consideró válido hacer afirmaciones clínicas.

De acuerdo con este estudio (op. cit.) y con Díaz Guerrero (1976) se considera que existen los indicios suficientes

tes para pensar que los cuatro factores de la Filosofía de Vida señalan una posible tipología mexicana y por generalización latinoamericana. Por lo que tendríamos: para el - primer factor, la persona activamente autoafirmativa y casi desafiante de la autoridad tendría problemas emocionales pero presentaría un desarrollo intelectual superior al de sus coetáneos. Para el segundo factor, calificaciones altas en control activo las darían sujetos adaptados idealmente a la cultura latinoamericana con habilidades emotivas e interpersonales desarrolladas y además son capacidades cognoscitivas de alto nivel. Para el tercer factor sería una personalidad pasiva y cautelosa en oposición a una audáz. El tercer y cuarto factor presentan menor frecuencia que las anteriores. Se cree que en un futuro las calificaciones variarían con la clase social y con la edad.

Los resultados pueden resumirse así:

- No hubo diferencia en las actitudes frente a la muerte en relación con el nivel socioeconómico.
- Las mujeres consideran a la muerte como ligeramente más amenazante que los hombres.
- A mayor ansiedad hay mayor temor a la muerte.
- Se necesita un mejor conocimiento de la realidad sociocultural de la República Mexicana para fijar metas psicoterapéuticas adecuadas.

Finalmente, como resultado de la aplicación de las - pruebas de Premisas Socioculturales y de Filosofía de Vida, no se encontró significancia en las correlaciones de sus - diferentes factores con el concepto de muerte con excepción

del factor machismo y temor a la autoridad. Las personas que calificaron alto en machismo le disminuyen características amenazantes a la muerte, de no ser así se verían obligados a enfrentarse conscientemente a su miedo e inseguridad y así tener que negar cualquier posibilidad de ser destruidos.

Se puede interpretar clínicamente de otra forma diciendo que quienes obtienen calificaciones altas en machismo - tienen una pauta aprendida socioculturalmente de reducir el miedo a la muerte.

Se encuentra también que quienes se someten ampliamente a la autoridad o se adhieren a los patrones culturales se les puede considerar como personas inseguras y dependientes con un alto temor a ser destruidos, la muerte es percibida como una forma de separación y abandono definitivas. El adolescente tiene cierto temor a la muerte, sabe de sus efectos importantes, se han enfrentado a vivencias de este tipo en su cultura en forma tal, como para saber lo que puede esperar en el futuro, pero sin que esto le afecte de forma que desequilibre su desarrollo y adaptación. Se concluyó que el proceso de confrontación y defensa ante la muerte en estos adolescentes es un proceso individualizado y que la sociocultura tiene una influencia limitada.

El Dr. Philip Emmite en su tesis de doctorado (La Medición del Stress y los Patrones de Confrontación, 1977).

Se interesa sobre el concepto de confrontación que expone ampliamente y hace el estudio con tres grupos de sujetos de diferente composición étnica. Entre los autores que cita se encuentra L. Murphy de la cual menciona algo sobre dicho concepto; (1962, pág. 273) "El proceso de confrontación es cuertión de estrategia, de un manejo flexible de los diferentes recursos para enfrentarse a los retos provenientes del ambiente"; y define la confrontación como: - "...consiste en toparse con algo nuevo a lo que aun no se domina, sea una situación desconocida, un obstáculo o un conflicto. Además en proceso de la actividad se desarrollan algunos elementos medios-fin" (pág. 276). Murphy sitúa los procesos de confrontación en el ego y según Philip Emmite "El concepto del yo es el proceso central de la confrontación y la fuerza fundamental en la adaptación" (pág. 41).

Unido al proceso de confrontación se encuentran los mecanismos de defensa, ayudando cuando la capacidad de confrontación disminuye o llega a sus límites de acción. Las defensas actuarán hasta que se encuentren recursos de confrontación más adecuados.

Philip Emmite hace también un análisis clínico de los cuatro factores de la prueba de Filosofía de Vida:

Factor I, Ebediencia Afiliativa vs. Seguridad en sí mismo Activa. Cuando habla de pasividad se refiere a conformidad hacia las fuentes externas que producen estres en una persona, a un estatus subordinado con características

de sumisión y resignación. Se pueden dar dos movimientos: 1) Restricción del yo por medio de conductas de evitación y, 2) Autolimitación o sea, autocontrol.

La actividad corresponde a un yo afirmativo que responde al estrés con participación activa. Busca a fin de cuentas crear un orden en forma activa y constructiva.

Factor II, Control Externo Pasivo vs. Control Interno Activo. La dimensión pasiva mide una pasividad la cual se manifiesta por la no participación, alejamiento, evitación de responsabilidades, ansioso y hay restricción del ego; -resignación ante circunstancias fuera de control.

La dimensión activa representa actividad de la autodeterminación, decisión propia, estructuración activa de la situación, confrontación de las tareas, organización, responsabilidad, autonomía, experimentación, se busca proyectar el yo en la situación.

Factor III, Cautela Pasiva vs. Audacia Activa. La dimensión pasiva se refiere a una pasividad en forma de acción propuesta, útil en la movilización de recursos personales, revalorar y volver a evaluar la situación. Existe un modo cognoscitivo de reflexionar. La dinámica que se presenta es el control de los impulsos con estrategias de inhibición y tendencias de naturaleza facilitadora.

La audacia activa lleva a una acción de proyección vigorosa del yo en la situación externa. Existen tendencias a la acción rápida decidida, especialmente en las situaciones interpersonales. Cuando se llega a niveles extremos

hay falta de control de los impulsos, se dá una "franqueza" que socialmente es inaceptable,

Factor IV, Interdependencia Pasiva vs. Oposición a la Independencia Activa. La dependencia se da en el sentido de esperar ser dirigido, aceptar ayuda, admitir y ceder ante los demás, lo que equivale a ser adaptable.

La dimensión activa mide el grado de independencia de la autonomía segura de sí misma, la autosuficiencia y la autodirección. Se señala una perseverancia competitiva y una habilidad para el esfuerzo propio sostenido.

La parte negativa revelaría un tipo obstinado de independencia que rechaza ayuda y asistencia legítimas y reacciona con hostilidad a los intentos de intervención por parte de los demás (pág. 191-194).

El autor opina que la mejor estrategia de confrontación es combinar premisas de confrontación activas y pasivas. Hay estilos de confrontación específicos según el nivel socioeconómico: la obediencia afiliativa pasiva y el control externo se asocian con clases bajas y la cautela pasiva y la interdependencia pasiva se asocian con clases altas.

Al término de su trabajo concluye con la confirmación de varias hipótesis, de las cuales mencionaremos algunas:

"...El sexo femenino favorece al buen éxito en la confrontación, demostrando que actúa como un tipo de variable delegada para las habilidades de confrontación desconocidas.

- La teoría de las premisas historico-bio-psicosociales es funcional para comprender la experiencia y efectos de la misma sobre la confrontación en diferentes subculturas (negra-mexicana-norteamericana-anglo), incluyendo las clases sociales. En una cultura se valoran más que en otra algunas constelaciones de premisas que son además adaptativas.
- Algunas constelaciones de las premisas de confrontación son por igual adaptativas en todas las subculturas, como por ejemplo el centro de control interno.
- La clase social funciona como una microsubcultura con una tendencia singular a comentar varias constelaciones adaptativas o mal adaptativas de premisas de confrontación..." (pág. 232).

Existen algunos estudios con adultos por ejemplo el realizado por la Dra. Isabel Reyes Lagunes (1982). Se trata el trabajo de hombre y mujeres dedicados a la docencia. La investigación explora el tipo de actitudes de los maestros hacia su profesión. La muestra abarca varios estados de la República: Puebla, Oaxaca, Sonora, San Luis Potosí, Jalisco y el Distrito Federal. Entre la amplia batería de pruebas se encuentra la de Filosofía de Vida. Los resultados obtenidos mediante esta prueba indican que los valores más altos en los cuatro factores fueron los obtenidos por la muestra del D.F. Son estos maestros lo que emplean preferentemente un estilo activo de confrontación; con res

pecto al tercer factor, todas las medias son bajas, por lo que se piensa que aún cuando se solucionan los problemas en forma activa se hace por medio del estilo de confrontación de cautela pasiva. Los maestros de Puebla y Oaxaca muestran los valores más bajos, lo cual significa que confrontan en forma pasiva, modificándose a sí mismos. Se encontró también que:

- Las maestras son más autoafirmativas que los maestros.
- Si el sistema de organización de la escuela es más completo (observado en ciudades grandes), los mas autoafirmativos resultan ser los maestros.
- La autoafirmación decrece en los maestros (hombres) con los años de experiencia (relacionado altamente con la edad), lo que no sucede con las maestras.
- Los problemas se enfrentan en términos de autonomía y no de interdependencia con los demás, aunque hay diferencias dependiendo del tipo de escuela y de la antigüedad de los maestros.
- Existe diferencia entre areas rurales y areas urbanas, éstos últimos confrontan mas activamente que los maestros rurales.

Estos resultados llevan a la conclusión de que cuando se igualan las oportunidades de educación y recursos se puede llegar a quitar las diferencias entre los sexos. Estos datos resultan contrarios a las investigaciones previas, donde se había encontrado siempre que los mexicanos eran predominantemente confrontadores pasivos y las mujeres más que los hombres.

IV ALGUNAS DETERMINANTES SOCIOCULTURALES Y TEORICAS
DE LA PERSONALIDAD DE LA MUJER.-

A través de la historia se ha podido observar en diferentes culturas la división del trabajo en base al sexo. Las actividades se dividen haciendo alusión a las diferencias tanto biológicas, como psicológicas de los sexos, en donde, generalmente se han otorgado más derechos que deberes al hombre y lo contrario a la mujer. Ella ha aceptado la relegación al trabajo hogareño, a la dependencia económica y sexual y a la negación de derechos, como lo comenta Jorge Gissi en su artículo "Mitología sobre la Mujer" (1975).

La mitología de la mujer señala, entre sus principales características de femineidad el ser: sentimental, afectiva, superficial, sumisa, dependiente, maternal, insegura, pasiva, abnegada, receptiva, etc.

Julia A. Sherman (1978) considera que la psicología de la mujer es diferente de la del hombre. Esas diferencias se hacen presentes al interactuar la naturaleza de cada uno con su ambiente respectivo, dice que para que se manifieste una conducta innata es necesario que se presenten las circunstancias medioambientales adecuadas. Presenta un resumen de diferencias psicológicas debidas al sexo, en donde se debe tomar en consideración los problemas y limitaciones metodológicas que se les presentan a los investigadores, como por ejemplo control estricto de variables, errores de muestreo, interpretación de los da-

tos estadísticos obtenidos, prejuicios del experimentador, validez de los constructos que se manejan, etc.

En pocas palabras Sherman concluye, de acuerdo a sus investigaciones, que las mujeres: son menos activas físicamente, más sedentarias, precoces en el área verbal y tienen mayor fluidez, menos problemas de lenguaje oral y escrito; son superiores en trabajos en los que se necesitan movimientos manuales precisos y en habilidades administrativas; tienen un tiempo de reacción más lento. La impulsividad es positiva y menos negativa que en los hombres. Las mujeres son ansiosas, atributo que influye negativamente en aptitudes y rendimiento; son más dependientes, conformistas y aceptan menos los riesgos; matan y se suicidan menos que los hombres; son miedosas, religiosas. Estas diferencias entre los sexos se obtuvieron a partir de pequeñas diferencias entre medias.

Sin embargo, ella reporta que autores como Bennett y Cohen concluyen que hay gran parecido entre el pensamiento de los hombres y las mujeres. El aspecto femenino resulta ser el modelo y la masculinidad es el ser menos femenino. Los hombres preferían competir en forma violenta, no así las mujeres quienes se inclinan por la autonomía ejercida en un ambiente amistoso.

En cuanto a la creencia de la superioridad en la inteligencia del hombre sobre la mujer, se dice que, se debe a que el

rendimiento intelectual masculino sigue sobrepasando al femenino. Se ha visto que predominan los genios hombres sobre las mujeres en los Estados Unidos, ello podría deberse a dos situaciones que se combinan: 1) la cultura americana dominan los valores masculinos, de acuerdo a estos valores los genios tienen un alto estatus. 2) para que se de un genio, no solo basta la aptitud intelectual sino tambien factores emocionales, salud, tiempo libre, energía y educación; las mujeres generalmente no pueden desarrollar estas cualidades.

Continuando indica que, los estilos cognoscitivos se han encontrado tambien diferencias: los hombres son independientes de campo y las mujeres dependientes de campo, es decir, dificilmente pueden superar la influencia de un contexto. La medición de esta cualidad depende en gran parte de factores espaciales. Sherman ha encontrado que, los varones son superiores en percepción espacial, la cual se basa en la capacidad de comprender las relaciones espaciales según cambian en el espacio. Las diferencias entre ambos sexos se hacen evidentes al llegar a la adolescencia.

Por otra parte, se dice que la percepción espacial aumenta grandemente por la práctica. Citado por Sherman, Lynn opina que puede haber diferencias en estilos cognoscitivos debidas al sexo, ya que los niños, de un complejo conjunto de datos tienen que abstraer los aspectos de su rol sexual por medio de un proceso analítico y la niña puede limitarse a la sola imitación de la madre.

Las implicaciones que tienen los estilos cognoscitivos diferentes, son para algunos niños, perjudiciales por el ambiente femenino en las escuelas y la importancia que se le dá a las áreas verbales aunque la estructura del sistema educativo, las actividades y los contenidos se dirigen a lograr el máximo rendimiento masculino.

En relación a la dependencia, la autora encontró estudios en los que se presentan datos que muestran que las mujeres en general son dependientes, pasivas y conformistas. Esta dependencia se incrementa con la edad como una función de la presión del rol sexual. Puede atribuirse a la forma en que se educa a los sexos, tal vez se refuerce o gratifique en las mujeres el ser dependiente y no en los hombres, sino al contrario, a ellos se les gratifica el ser independientes por varias razones y entre ellas se podrían mencionar las de origen cultural. O bien, la forma de promover una conducta independiente por parte de los padres podría provocar sentimientos de rechazo y un aumento de conducta dependiente que resultaría de la inseguridad que experimenta la hija. La dependencia tradicionalmente hablando, sería un rasgo deseable de femineidad; pero se ha visto que la mujer pasiva y dependiente no suele ser adecuada como persona, compañera sexual, esposa o madre.

La agresividad, según los autores revisados por J. Sherman (Oetzel, Minuchin, Leventhal y Shermberg, Mallick y McCandless, Feshbach), no se considera mala en los varones, en la mujer se

puede admitir en condiciones especiales como son: a) un ambiente hogareño moderno, b) en situación experimental, cuando se les da permiso, c) cuando las medidas incluyen agresión indirecta.

Se dice también que el carácter es fácilmente susceptible a diferentes influencias, entre ellas las culturales. Comunmente se relaciona la autoridad dominante con la agresividad. Esta se atribuye en los varones tanto a factores biológicos, como culturales.

La emotividad entendida como manifestación de malestar psíquico (ansiedad) se atribuye a factores innatos. Se relaciona con la dependencia, ya que la persona se vuelve vulnerable a la ansiedad. Cuando se le provoca a una persona dependiente, ésta esconde y posterga su reacción por miedo a enfrentarse con el sujeto del que depende.

Los párrafos anteriores nos llevan a la conclusión de que existen diferencias en la psicología femenina con respecto a la masculina, estas diferencias se pueden deber a factores biológicos (por ejem. agresividad física) o bien, a factores de tipo cultural (inteligencia, dependencia, emotividad), pues debemos mantener en mente que son datos que provienen de diferente contexto al nuestro.

Por otra parte, Jorge Gissi (1975) dice que los agentes más importantes de transmisión de una ideología y cultura son: la familia, la escuela, la religión, los medios masivos de comunicación.

nicación, el trabajo. Generalmente, todos estos terrenos son controlados por los hombres; ellos legislan y ejercen el poder económico y político y en consecuencia su ideología machista es la que domina, de ahí el sentimiento de superioridad de un sexo sobre otro. Según este autor "La familia es un agente fundamental de transmición ideológico-cultural de la sociedad (pág. 89)". La familia mantiene la ideología dominante y la reproduce, si es autoritaria dará origen a la "personalidad autoritaria" de sus miembros. Es central en la creación del super-yo que es a su vez el portador de la tradición.

Existe una dialéctica entre la mujer, la familia y la sociedad. La mujer es reprimida y se vuelve represora al aceptar su papel, el cual, le es asignado por el hombre.

Gissi hizo un estudio en Chile, en el que obtuvo el punto de vista masculino y femenino (en diferentes niveles socioeconómicos), en relación con el rol social de acuerdo a su sexo. La ideología de los varones apoyaba la idea de que en el trabajo hogareño la mujer debería permanecer en casa al cuidado de los hijos y atención del marido, ante todo madre y esposa. Pocos mostraron tener conciencia de la necesidad de la mujer para desarrollarse profesionalmente o trabajar fuera del hogar. Opinaron que el hombre es superior a la mujer en aspectos intelectuales, físicos, caractereológicos, sexuales, etc., en cualquier estrato social; también apoyaron la existencia del autoritarismo masculino, el hombre es el que manda y se debe atender mas

que a los niños, la mujer que estudia o trabaja era rechazada por los hombres.

Según este autor, el machismo aparece como una defensa y compensación al temor de perder o no tener potencia sexual, económica y/o intelectual. Considera el machismo a la ideología del hombre sobre sí mismo como un ser superior a la mujer, estas ideas se ven apoyadas por conceptos religiosos. Sexualmente, el hombre se considera polígamo y se le perdona la infidelidad, pero no a la mujer.

La aceptación pasiva del rol femenino que se le ha asignado tradicionalmente se corrobora con un estudio de Mattelart que menciona Gissi, se le preguntó a jóvenes chilenos sobre la igualdad de los sexos y el porcentaje mayor correspondió a los hombres (80%) y el menor lo obtuvieron las mujeres (68%)'

En la investigación de Gissi las mujeres opinaron que el hogar es lo fundamental, su principal actividad es el ser madres y esposas. Cuando por motivos económicos tiene que salir de casa, el principal interés en capacitación laboral gira en torno a actividades consideradas tradicionalmente propias de la mujer (corte, enfermería, obstetricia, etc.) o útiles para el mejor cuidado de los hijos y no disciplinas que impliquen un compromiso social o intereses ajenos al hogar. Además se observó el poco uso que daban las mujeres a las lavanderías, comedores

res populares, guarderfas, porque en su opinión, nadie hace las cosas mejor que ellas. En cuanto al sexo, con frecuencia las mujeres tienden a hacerlo sin haberlo deseado, se casan, tienen relaciones y procrean hijos forzadas o por accidente.

Toda la ideología se transmite a las nuevas generaciones para que desempeñen su rol sexual en el futuro. Ellas reconocen que existe una desigualdad injusta pero la respuesta a ello es la resignación.

Existen autores de otras tendencias sociales como Sheila Rowbotham (1977), que hace una presentación diferente de su ideología, proponiendo como causas de la desigualdad hombre-mujer el sistema capitalista como medio condicionador, además de la antigua división del trabajo en base al sexo y el control ejercido por el hombre sobre la capacidad productiva de la mujer y sobre ella misma.

El capitalismo mantiene a las mujeres como responsables morales de sus niños; del trabajo doméstico, Por medio de los métodos anticonceptivos la posibilita para trabajar fuera de casa y se le reserva como posible mano de obra útil, barata y con opción de ser remitida al hogar si es necesario. Sheila opina que el imperialismo ataca la sexualidad femenina devaluando el concepto que tenía de ella misma, por ejemplo creando cosméticos, desodorantes de todos tipos, etc.; difundiendo por medios de comunicación masivos la idea de lo que debe ser la mujer pa

ra agradar al hombre, en la que se incluye la sumisión como al go natural. En un mundo en donde dice que lo principal es la creación de mercancías, el amor y la sexualidad no poseen un lu gar apropiado. Los caminos que propone a las personas invadidas por una ideología imperialista son: a) la aceptación incondicio nal de la misma, b) rechazo absoluto de la ideología invasora y c) la creación de una nueva síntesis revolucionaria en donde se combine formas económicas capitalistas y no capitalistas.

Coincide con otros autores en que existen diferencias bio lógicas entre los sexos y que el hombre ha creado mitos sobre estas diferencias. La actitud dominante de los hombres en algunas culturas se ve facilitada por la debilidad física de la mujer y la necesidad de protección durante sus períodos de em barazo.

La tendencia a separar las actividades económicas según los sexos en las sociedades es universal (Ann Oakley, 1977). Según el tipo de sociedad hay actividades propias para cada sexo, la división no se hace necesariamente en base a la bio logía de los mismos.

Oakley comenta un informe de la UNESCO, en donde, volv mos a encontrar que el papel básico de la mujer es la procrea ción y cuidado de los hijos y los quehaceres domésticos. Al hacer la división económica del trabajo se presume por muchas personas que la responsabilidad de la maternidad no permite que

la mujer se comprometa con otros trabajos; se dice que esta ocupación es relativamente sedentaria y que requiere un bajo nivel de energía física, al igual que el trabajo doméstico. En pequeñas sociedades tradicionales las actividades que puede desempeñar la mujer no tienen que ver con ocupaciones económicas básicas en la sociedad, supuestamente debido a que la mujer no tiene la fuerza y energía física del varón.

Las afirmaciones anteriores son revocadas por diferentes investigadores de otras sociedades. Por ejemplo, se ha visto que en varios pueblos la mujer embarazada sigue con sus tareas domésticas o de trabajo en el campo hasta antes del alumbramiento y solamente es necesario un pequeño descanso que varía de unos minutos a algunos días (por ejem. los pigmeos mbuti; mujeres de Bamenda, de Alor, Yahgan). El período de lactancia de los niños puede ser cubierto por madres sustitutas, lo cual favorece la actividad económica que tenga la mujer. La parte social de la maternidad, el proveer al niño de cuidados físicos, relaciones emocionales estables, estimulación verbal y no verbal para que desarrolle su potencial, no tiene que ser una tarea exclusiva de la madre biológica, el padre puede colaborar.

Con respecto a que el trabajo del hogar y el cuidado de los hijos es una tarea pasiva y sedentaria, resulta dudoso ya que estas labores requieren de trabajo constante en el que se consumen energías y se hace un gran esfuerzo físico y mental.

Hay sociedades en las que gran parte del trabajo económico (agricultura, caza, recolección de alimentos, etc.) lo hace la mujer con lo que se cuestiona el que se diga que ella no contribuye a la economía de una sociedad.

Los trabajos pesados que requieren de fuerza y energía física los practican los hombres porque desarrollan los hábitos necesarios, Oakley opina que, si la mujer se iniciara en esas actividades, con la práctica también las podría desempeñar (por ejem. en las sociedades occidentales después de la II Guerra Mundial). Según ella, la mejor forma de hacer la división del trabajo es basarse en las creencias sobre lo que es femenino y lo que es masculino y sobre la maternidad y paternidad. Señala la cultura como fundamental para tomar la decisión.

Sobre el Sexo.-

De acuerdo con A. Oakley (1977), el ser hombre o mujer, o sea, el género de una persona, depende de: la personalidad, vestimenta, relaciones sociales, gestos, trabajo, órganos genitales. El término género es de origen psicológico y cultural y en cambio, el sexo es un término biológico. El término "género" se puede entender en otros autores como "identidad psicosexual". Se define en gran parte por situaciones sociales específicas, o sea, eventos visibles que van a mostrar la femineidad o masculinidad de una persona; se establece generalmente de forma irreversible (sucede al rededor de los dos años),

se considera también como una variable cultural e independiente.

Por ejemplo, las personas intersexuales (su composición cromosomática es XO), si se les cría como mujeres tendrán fantasías de inclinaciones femeninas a pesar de carecer de hormonas femeninas. Cuando hablamos de un transexual, se trata de una dificultad en la adquisición sociocultural de su papel e identidad de género. Existe en él la identificación con una persona de otro sexo (vestimenta, actividades, amaneramientos, aspectos culturales, sexualidad).

La forma como se aprende la identidad de género es a través de mecanismos sociales y de las respuestas que cada individuo da a ese aprendizaje. Comenta Oakley, que se ha visto que las madres tienden a tratar y a reforzar de distinta manera el comportamiento de cada sexo, tal vez esto explique el por qué las mujeres tienen un desarrollo verbal superior al de los hombres. En un trabajo de Lois Murphy, mismo que menciona la autora, se dice que la madre parece tratar al niño respetando su anatomía y transmitiendo el sentimiento de autonomía (hacer las cosas por sí mismo) y a la niña se le protege mas y juega con ellas con una actitud de que la madre sabe lo que le conviene a su niña. También menciona a Moss y a Ruth Hartley, comentando que ambos coinciden en que la adquisición del género es mas bien cinestésica que verbal. Se plantean cuatro fases que componen el proceso: 1) Socialización, por medio de la manipulación. Se observó a niños y niñas de uno a cinco años y se

refiere al arreglo, cuidado y manejo del hijo(a), el cual integra y va formando su propio concepto de acuerdo a lo que la madre piensa de ella o él. 2) Canalización. Tiene que ver con la dirección y atención del niño(a) hacia objetos o aspectos determinados de los mismos (juguetes de acuerdo al sexo del hijo). 3) Tratamiento verbal. Las madres y los padres transmiten por medio de comentarios de cómo es su niño(a) y por la forma en que les hablan, una imagen de género o auto identidad, en la que aparecerán las características de su sexo. 4) Exposición a la actividad. Esta fase también va de acuerdo con lo que se considera una actividad tradicionalmente femenina o masculina. Se asignan dentro del hogar tareas diferentes a los niños y a las niñas; lo más probable es que ésta imite a la madre.

A lo largo de varios estudios se ha visto que es más problemático el desarrollo del género en los niños y les produce mayor ansiedad que a las niñas, ya que son criados por mujeres. Se crea el género porque hay una identificación con la madre o el padre, al hacerlo imitan el modelo que consideran semejante a sí mismos. Se dice que las niñas tienden a identificarse con mayor frecuencia con el progenitor más poderoso y la identificación es mayor cuando hay una relación afectuosa y cálida.

En la teoría de Parsons que revisa Sherman (1978), presenta a la familia como un grupo pequeño o nuclear donde la característica del padre es ser instrumental y la de la ma-

dre es el ser expresiva. Ser instrumental significa tener una orientación de la conducta hacia metas trascendentes a la interacción inmediata. Por expresiva se entiende la acción de dar respuestas gratificantes para recibir de la misma manera; la mujer se interesa por las relaciones con las demás personas. Estas respuestas las puede dar por ser solícita, atractiva y comprensiva. Dice que el rol sexual constituye una continuidad ligera pero persistente y la diferenciación hecha en base a los sexos puede ser demostrada con precisión. El rol se entiende como un conjunto ordenado de conductas y actitudes esperadas de un grupo de personas en una cultura dada.

En dos estudios que comenta la autora, se dice que la distinción instrumental-expresiva no es apropiada porque los términos pueden referirse al padre o a la madre en diferentes momentos del día, no se trata de esferas de actividad separada y diferente. Pero resulta que Parsons al hablar de esta teoría había especificado tres puntos:

- a) Que la distinción era relativa.
- b) Que la madre tiene responsabilidad instrumental primaria en la familia; y
- c) Que la madre en la familia era expresiva, pero en su relación con el niño es más instrumental que expresiva.

Distingue, además, dos puntos en la estructura familiar:

1) La diferenciación del rol sexual basado en el continuo instrumental-expresivo. 2) La dimensión edad-generación expresada por el poder. Estas fases se distinguen mientras dura la etapa edípica del niño, ya que realiza un aprendizaje de su categoría sexual, así como de su edad. El chico debe superar la dependencia durante su crecimiento.

La identificación de los niños, según Parsons, citado por Sherman (1978), se lleva a cabo por medio de sucesos repetidos y se interioriza no sólo el rol del padre, sino su recíproco, en diferentes momentos, y es en base a esta identificación el aprendizaje del rol sexual femenino y masculino. La identificación es un proceso de imitación generalizada que viene a ser más global y la interiorización es conocer y tomar como propio de uno. El padre se comporta en forma instrumental con los varones y en forma expresiva con las mujeres.

Existen tres posiciones o corrientes teóricas que desarrollan puntos de vista diferentes para explicar la adquisición del rol e identidad de género: la representada por Freud y sus seguidores; la cognoscitiva, cuyo exponente es Kohlberg y la social-conductual, encabezada por Bandura. Ya que éste no es el objetivo del presente trabajo, no profundizaremos en el estudio de dichas corrientes.

La escuela freudiana sostiene la importancia que tiene la sexualidad en el desarrollo psicológico y señala como características femeninas cualidades pasivas, receptoras. Esta idea no es apoyada, ya que otros investigadores (Masters y Johnson, 1966), han demostrado en sus investigaciones que la pasividad es una representación inexacta de la respuesta sexual de las mujeres.

Sherman (1978), dice que las mujeres inhiben su agresión y la manifestación abierta de los impulsos sexuales, para ser pasivas con los hombres. Se dedican a agradar a los demás, cultivar el atractivo y mantener una imagen afectiva; tratan de ser equilibradas socialmente, amables. Por el contrario, los hombres se muestran agresivos ante un ataque, independientes, sexualmente agresivos, tratan de controlar sus impulsos regresivos y de ser capaces de reprimir sus emociones, en especial la ansiedad. Opinan también que las niñas, y mujeres en particular, no aceptan fácilmente su rol s-xual como lo hacen los hombres.

En resumen, podemos decir que existen diferencias tanto biológicas como psicológicas entre el hombre y la mujer. Estas diferencias se deben en gran parte, a la forma como se ha dividido el trabajo en las culturas a través de la historia en base al sexo. Se le han asignado tradicionalmente a la mujer características y labores consideradas como

pasivas y al hombre las activas. Otro motivo para separar los roles ha sido la forma diferencial como se educa a los dos sexos conforme a tradiciones y costumbres. En el caso particular de México, de acuerdo a la teoría del Dr. Díaz Guerrero, revisada previamente, vemos que en general el mexicano es un individuo pasivo, comparado con otras culturas y por lo tanto, también lo será la mujer, pero de manera aún más acentuada, dada la combinación cultural indígena e hispánica y ésta a su vez, proveniente de una tradición judeo-cristiana, en la que las mujeres son consideradas inferiores.

RESUMEN:

En el presente capítulo se hace una revisión de algunos aspectos teóricos de los cuales se deriva la elaboración del inventario de Filosofía de Vida, se presentan puntos importantes de la teoría del Dr. Rogelio Díaz Guerrero y se presenta también una visión diferente del concepto de confrontación. Más adelante, se habla en forma detallada de la prueba en sí y se hace mención de aspectos importantes en relación a algunos estudios semejantes donde se ha manejado el concepto de confrontación y la prueba de Filosofía de Vida. Por último, se revisan algunos aspectos importantes que determinan el comportamiento de la mujer.

CAPITULO 2

M E T O D O L O G I A

La finalidad de este trabajo es investigar si la forma de enfrentar los problemas cotidianos o estilos de confrontación es el mismo, en dos muestras de madres mexicanas que pertenecen a ciudades y a niveles socioeconómicos diferentes, por medio del empleo del cuestionario de Filosofía de Vida.

En base a la revisión de trabajos previos, postulamos las siguientes hipótesis:

H_i Las madres mexicanas presentan un estilo de confrontación predominantemente pasivo.

Debido al diseño a través del cual probaremos nuestra hipótesis de investigación, podemos formular las siguientes hipótesis nulas y alternas:

Ho₁ No habrá diferencias significativas en el estilo de confrontación predominante en las madres mexicanas debido al efecto de la variable ecosistema (ciudad).

H₁ Habrá diferencias significativas en el estilo de confrontación predominante en las madres mexicacanas debido al efecto de la variable ecosistema.

Ho₂ No habrá diferencias significativas en el estilo

de confrontación predominante en las madres mexicanas debido al efecto de la variable nivel socioeconómico.

- H2 Habrá diferencias significativas en el estilo de confrontación predominante en las madres mexicanas debido al efecto de la variable nivel socioeconómico.
- Ho3 No habrá diferencias significativas en el factor autoafirmación activa debido a la variable ecosistema.
- H3 Habrá diferencias significativas con relación al factor autoafirmación activa debido a la variable ecosistema.
- Ho4 No habrá diferencias significativas con respecto al factor autoafirmación activa debido a la variable nivel socioeconómico.
- H4 Habrá diferencias significativas con respecto al factor autoafirmación activa debido a la variable nivel socioeconómico.
- Ho5 No habrá diferencias significativas con respecto al factor control interno debido a la variable ecosistema.
- H5 Habrá diferencias significativas con respecto al factor control interno debido a la variable ecosistema.

- Ho6 No habrá diferencias significativas con respecto al factor control interno debido a la variable nivel socioeconómico.
- H6 Habrá diferencias significativas con respecto al factor control interno debido a la variable nivel socioeconómico.
- Ho7 No habrá diferencias significativas con respecto al factor audacia debido a la variable ecosistema.
- H7 Habrá diferencias significativas con respecto al factor audacia debido a la variable ecosistema.
- Ho8 No habrá diferencias significativas con respecto al factor audacia debido a la variable nivel socioeconómico.
- H8 Habrá diferencias significativas con respecto al factor audacia debido a la variable nivel socioeconómico.
- Ho9 No habrá diferencias significativas en el factor autonomía debido a la variable ecosistema.
- H9 Habrá diferencias significativas en el factor autonomía debido a la variable ecosistema.
- Ho10 No habrá diferencias significativas en el factor autonomía debido a la variable nivel socioeconómico.
- H10 Habrá diferencias significativas en el factor auto

nomía debido a la variable nivel socioeconómico.

Definición de Variables,-

Variables independientes: a) Ciudad o Ecosistema. Es un sistema complejo de información desarrollado a través del tiempo, el cual indica la forma tradicional de como deben conducirse las personas. Se mide y expresa por medio de "premisas histórico socioculturales (PHSCs)". El ecosistema incluye las ciudades escogidas que presentan un mínimo de contrastes socioeconómicos. b) Nivel Socioeconómico. El nivel se define de acuerdo al grado de escolaridad alcanzado y a la profesión de las personas, empleándose para ello el índice de Havighurst (versión modificada por Reyes Lagunes en 1974),

En base a las variables anteriores se tiene un diseño factorial de 2 X 2 porque se tienen dos ecosistemas o ciudades y dos niveles socioeconómicos.

Variable Dependiente: Confrontación. Se refiere a la forma específica de responder a los problemas cotidianos o ecología sociocultural de los sujetos. La confrontación puede ser pasiva o activa. a) La confrontación Activa se presenta cuando para resolver un problema el individuo modifica su medioambiente físico o social. b) La confrontación Pasiva se presenta cuando para resolver un problema el sujeto se modifica a sí mismo.

LA INVESTIGACION.-

El nombre de la investigación de la cual se deriva este trabajo lleva por nombre: "La Cultura Mexicana, Los Recursos Económicos y el Desarrollo Paterno Infantil" (Díaz Guerrero, 1978) realizada por el Instituto Nacional de Ciencias del Comportamiento A. C. (INCCAPAC), es un estudio longitudinal hecho con más de 120 familias cuyos objetivos - principales son:

- 1) Ampliar la información sobre la interacción mater-
no-infantil con niños mexicanos y establecer una lí-
nea base.
- 2) Obtener datos reales sobre la estructura familiar en hogares mexicanos. Anteriormente se hacían estudios basándose en generalizaciones obtenidas en otros países.
- 3) Investigar qué variables de la personalidad de la madre influyen en el desarrollo intelectual y cognoscitivo del niño.
- 4) Ver de qué manera el padre y/o la madre utiliza sus recursos tanto económicos y de habitat de una manera eficaz en el desarrollo del niño.

La investigación se inicia en 1978 por el INCCAPAC res-
paldada por un fondo de la Foundations' Fund For Research in Psychiatry; un donativo institucional de la Fundación - Ford, el apoyo de la Facultad de Psicología de la UNAM y del propio instituto. En dicha investigación se obtienen dos muestras; una en la ciudad de México y otra en la ciudad de

Mérida. En cada uno de estos lugares se seleccionaron 100 familias que tuvieran un hijo o hija que durante el primer año de estudio (1979) cumpliera dos años de edad. La mitad de estas familias pertenecen a la clase socioeconómica baja-alta constituida en su mayoría por obreros semicalificados y calificados cuyo nivel de educación es en promedio de seis años y la otra mitad pertenece a la clase media-baja, o sea pequeños propietarios y/o empleados, burócratas con escolaridad equivalente a nueve años. Los datos para la clasificación socioeconómica se obtuvieron en base al índice de Havighurst (ver apéndice 2).

En un principio la muestra total constaba de 200 familias (100 en la ciudad de México y 100 en la ciudad de Mérida), sin embargo, debido a que esta se tomó un año antes de iniciar la aplicación muchas familias se cambiaron de domicilio sin notificarlo, otras decidieron no continuar colaborando y en algunos casos hubo deserción por la dificultad para encontrar a cualquiera de los padres para continuar con las aplicaciones; por esos motivos se redujo la muestra total real a 136 casos. Los sujetos de la muestra quedaron distribuidos en 69 madres de la ciudad de México y 67 de la ciudad de Mérida de dos niveles socioeconómicos a saber: nivel de clase media baja y de clase alta cuyas edades fluctúan entre los 18 y 35 años de edad, con la característica constante de tener un niño(a) que cumpliera dos años durante el primer año de estudio. La composición de la muestra se presenta en la tabla 2.

TABLA 2
COMPOSICION DE LA MUESTRA

	MEXICO		MERIDA		TOTAL
	MASC.	FEM.	MASC.	FEM.	
CLASE BAJA-ALTA	12	15	17	16	60
CLASE MEDIA BAJA	21	21	17	17	76
	33	36	34	33	
TOTAL	69		67		136

En este estudio longitudinal se trabajó durante el primer año básicamente con las madres y se registró la interacción madre-hijo a través de una filmación en videotape (MISS). En el segundo año, se aplicó una batería a las madres y otra a los niños además de la filmación (MISSO) y en el tercer año se aplicó a las madres otra batería, un retest a los niños y una batería para los padres que no en todos los casos se pudo aplicar.

A continuación se explicarán las pruebas más relevantes que el equipo de INCCAPAC seleccionó para llevar a cabo la investigación. Algunas de las pruebas fueron desarrolladas en el propio instituto y otras se han adaptado y han sido - utilizadas con anterioridad en otras investigaciones (Plaza Sesamo 1975; Philip Emmitte, 1977).

ción (Díaz Guerrero, 1973). Este instrumento es el tema principal del presente trabajo y ya se presentó con detalle previamente, pero a manera de resumen podemos decir que: mide actitud frente a los problemas de la vida, ya sea actividad o pasividad. Consta de 28 reactivos de elección forzada, se divide en cuatro factores: I Autoafirmación Activa vs. Obediencia Afiliativa, II Control Interno vs. Control Externo, III Audacia vs. Cautela, IV Autonomía vs. Interdependencia. A mayor calificación obtenida en esta prueba, mayor será la presencia del estilo de confrontación activa.

5) Premisas socioculturales (Díaz Guerrero, 1972). Mide actitudes en relación a la sociocultura tradicional Mexicana y se compone de nueve factores; I Machismo, II Obediencia Afiliativa vs. Autoafirmación Activa, III Virginidad, - IV Abnegación, V Temor a la Autoridad, VI Status Quo Familiar, VII Respeto Sobre Amor, VIII Honor Familiar, IX Rigidez Cultural. De las 127 afirmaciones originales se seleccionaron las 26 más significativas para medir los nueve factores.

Dichas actitudes pueden ser tradicionalistas o bien - contra-traditionalistas. De la misma forma que en la prueba de Filosofía de Vida, el autor (Díaz Guerrero, 1972, - 1979), ha considerado para la medición de la sociocultura el desarrollo de instrumentos fundados en los niveles de discurso típico de las personas: dichos, proverbios, aserciones y en el lenguaje natural de las personas, respecto de como vivir la vida, como deben relacionarse entre sí, como

desarrollar los roles que a uno le corresponden, como se -
deben enfrentar los problemas, etc.

6) Diferencial Semántico, es una técnica desarrollada originalmente por Osgood y Col. (1956), trabajada en México por el equipo de INCCAPAC (1975) y presentada por Díaz Guerrero y Salas (1975). Se utiliza para conocer la opinión o percepción de las personas con respecto a determinados objetos o conceptos de acuerdo a escalas de pares de adjetivos que representan características opuestas una a la otra. Contiene 13 pares de adjetivos bipolares, que al correlacionar se producen tres dimensiones factoriales: I Factor Evaluativo, II Factor de Potencia, III Factor de Dinamismo.

7) Situación Estructurada de la Interacción Materno Infantil (Measure Interaction Social Scales, MISS). Este instrumento consta de tareas estructuradas y no estructuradas se presentan con frecuencia en el medio ambiente natural. Estas tareas se filman en un tiempo máximo de 30 min. en un pequeño cuarto (2.35m X 4.60m aprox.), con mobiliario sencillo, a través de un espejo de Cámara de Gessell, para permitir mayor libertad a los sujetos. Las variables que se evalúan son: afectuosidad, alabanza, razonamiento, crítica, - control y verbalización que la madre manifiesta hacia el niño(a), así como, la verbalización del niño hacia la madre. Es importante hacer notar que el interés primordial de este instrumento es conocer la interacción madre-hijo.

8) HOME: Escala de Medición y Observación del Ambiente en el Hogar. Mide la calidad y la cantidad de la estimulación proporcionada al niño. (B. Caldwell, 1968). Hay dos versiones: la de Infantes de seis a 36 meses y la Preescolares de tres a seis años. Los datos obtenidos se basan en: a) Observación directa en el hogar del niño y b) Respuestas a una entrevista semiestructurada administrada durante el día cuando el niño está despierto y puede ser observado junto con la madre o similar.

La prueba de 55 reactivos con ocho subescalas, se revisó en 1979; las subescalas son: I Estimulación a través de juguetes, juegos y material de lectura, II Estimulación del lenguaje, III Ambiente Físico, IV Apoyo, Afectividad y Cordialidad, V estimulación de conducta académica, VI Modelar y fortalecer la madurez social, VII Variedad en la Estimulación, VIII Castigo Físico.

9) Prueba de Manchas de Tinta de Holtzman. Se trata de una prueba proyectiva que mide desarrollo cognoscitivo, perceptual y por lo tanto también características de la personalidad. Consta de dos formas paralelas, cada una de 45 láminas que contienen manchas de tinta. Se le presentan al sujeto y se le pide que diga que es lo que ve en cada una de las láminas, se le dá un minuto y se registra todo lo que dice. En cada una de las láminas se califican 22 variables - que son: tiempo de reacción (RT), rechazo (R), localización (L), Espacio (S), forma definida (FS), forma apropiada (FA), color (C), sombra (SH), movimiento (M), Verbalización patog

nomonica (V), integración (I), Humano (H), animal (A), anatomía (AT), sexo (SX), abstracto (AB), ansiedad (AX), hostilidad (HS), barrera (BR), penetración (PN), balance (B), popular (P). Esta misma prueba se utilizó con los niños, adaptando las instrucciones y se empleó la mitad de las láminas.

10) Escala de Inteligencia Stanford-Binet. Se empleó la forma LM, revisada por Terman y Merrill (1960). Es una prueba de rendimiento intelectual en la cual se pide al sujeto que realice seis tareas diferentes por cada nivel mental de edad. Se puede aplicar desde preescolares hasta - adultos de diferentes clasificaciones.

Entre las pruebas que se utilizaron se encuentran también Subtest de vocabulario del WPPSI, que mide el nivel de información que tienen los niños, subtest de semejanzas del WAIS, Conocimientos Generales (ETS New York, para Sesame - Street), Nombrar y Reconocer (Dr. Klein, Guatemala, adaptado por el INCCAPAC), y una serie de pequeños cuestionarios elaborados para conocer la percepción y la forma en que se aprovechan los ingresos económicos de cada familia (INCCAPAC).

Todas las pruebas y cuestionarios, excepto la grabación del MISS, se aplicaron en forma individual en el hogar de - cada familia por asistentes de investigación del sexo femenino.

Procedimiento.-

El procedimiento consistió en visitar a las madres en su domicilio y se les aplicó la prueba como parte de una batería que incluyó: Cuestionario demográfico, Entrevista Familiar, Prueba de Dar y Recibir, Premisas Socioculturales, Diferencial Semántico, HOME, Figuras Ocultas, Semejanzas (WAIS), Manchas de Tinta de Holtzman. La aplicación de la batería completa se dividió en tres visitas, de una hora cada una. El cuestionario de Filosofía de Vida se aplicó de la siguiente forma: se leyeron las instrucciones en voz alta al sujeto y luego las afirmaciones una por una y las dos alternativas; se anotó la respuesta dada en el protocolo. Las visitas se hicieron cerca del cumpleaños del niño y cada sesión duró al rededor de dos horas (la investigación se llevó a cabo durante tres años consecutivos), con el rango de 15 días antes o después del cumpleaños del niño, debido al objetivo general de la investigación presentado previamente (pág. 80).

Procedimiento Estadístico.-

Para probar las hipótesis previamente enunciadas, se obtendrán medidas de tendencia central y dispersión, análisis de significancia a través de la prueba "t" de Student y para conocer más el fenómeno obtenido se realizará un análisis correlacional.

Las fórmulas empleadas para llevar a cabo el procedimiento fueron:

1) Para calcular la media: $X = \frac{\sum X}{N}$; en donde N es el nú-

mero de sujetos o puntajes de la muestra y ΣX es la suma de los puntajes obtenidos.

Para obtener la moda (M_o), sencillamente se busca el puntaje que ocurre con más frecuencia en una distribución (de puntajes, frecuencias, etc.).

2) La media de dispersión empleada fue la desviación estándar (σ o DE), cuya fórmula de obtención es: $\sqrt{\frac{\Sigma x^2}{N}}$, en donde x^2 es igual a la suma de las desviaciones reales de la media, N es el número total de puntajes.

3) Con el fin de comprobar hipótesis en base a diferencias entre muestras de distinto tamaño se empleó la razón "t" de Student, por medio de la cual se comparan las medias y desviaciones estándar con el fin de rechazar o aceptar las hipótesis nulas. La fórmula empleada fue:

$$t = \frac{\bar{X}_1 - \bar{X}_2}{\sqrt{\frac{DE_1^2}{N-1} + \frac{DE_2^2}{N-1}}}$$

En donde:

\bar{X} = Media de la muestra 1

DE = Desviación estándar de la muestra 1

N = Número de puntajes.

4) El tipo de correlación empleada fue la de Pearson (γ), llamada también coeficiente de correlación momento producto. Existen diferentes formas de obtener este coefi

ciente, a partir de los datos de que se disponga. La fórmu

la usada en este caso fue: $r = \frac{\sum xy}{\sqrt{(\sum x^2) (\sum y^2)}}$

En donde:

x = Diferencia entre el puntaje de la primera muestra
con la media.

y = Diferencia entre el puntaje de la segunda muestra
y su media.

CAPITULO 3

PRESENTACION Y DISCUSION DE RESULTADOS

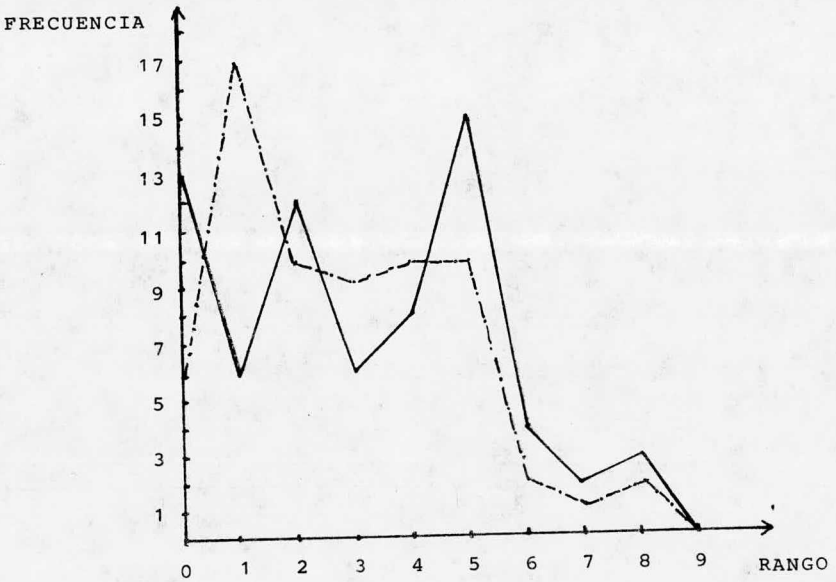
PRESENTACION DE RESULTADOS.-

El procedimiento estadístico, como se mencionó anteriormente, se inicia con un análisis descriptivo del fenómeno observado empenado para ello medidas de tendencia central, tales como: media, moda, desviación estándar y un análisis de frecuencias; los resultados obtenidos se encuentran ilustrados en las siguientes gráficas, en las cuales se presentan los polígonos de frecuencia correspondientes a cada factor y a cada variable.

con respecto a la variable ecosistema, la población del D.F. se compara con la de Mérida y se presentan los resultados en la gráfica número 1. Se puede observar de acuerdo a la distribución de frecuencias que la media para el D.F. es de 3.2 con una desviación estándar de 2.3 en donde el rango teórico varía de 0 a 9 y el real de 0 a 8. Ya que las frecuencias más altas se cargan hacia la izquierda nos indican que las madres tienden a preferir respuestas pasivas y no activas, sin embargo hay amplia variabilidad. La curva presenta una frecuencia casi bimodal, ya que existen dos picos o frecuencias máximas que son el cero, que representa respuestas totalmente pasivas y en cinco, que es más alto que la media teórica. En contraste la ciudad de Mérida presenta según sus frecuencias, una curva de forma irregular y frecuen

cias altas en valores bajos. Como se observa en esta gráfica, la media es de 2.8 y la desviación de 1.9; la moda es de 1, lo cual indica que un gran número de personas confrontan pasivamente. El rango varía igual que en el D.F.

GRAFICA 1
D. F. vs Mérida
I Autoafirmación Activa



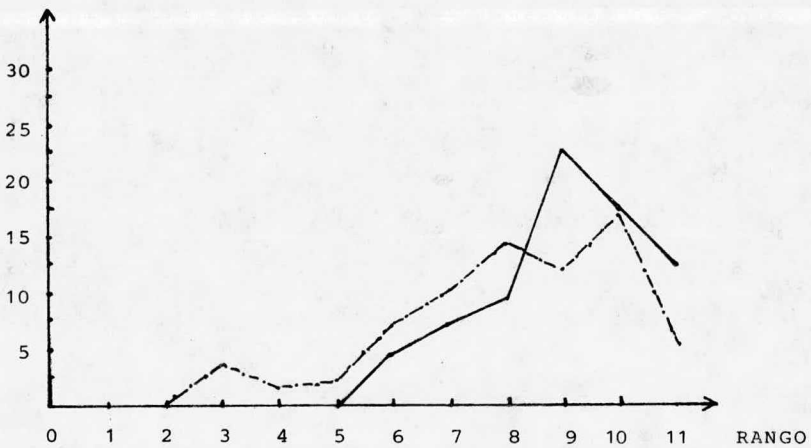
D.F.	MERIDA
N = 69	N = 67
Mo = 5,0	Mo = 1
\bar{X} = 3.2	\bar{X} = 2.8
DE = 2.3	DE = 1.9

———— D. F.
- - - - - MERIDA

En la Gráfica 2 podemos ver que al factor II, Control Interno de las Madres del D.F., prefieren las respuestas activas. La media es de 9.07 con una desviación estándar de 1.38 y el rango teórico va de 0 a 11 en contraste con el rango real que es de 5 a 11. En el caso de la ciudad de Mérida se observan resultados similares, la curva se carga hacia el lado activo. La media en este caso es de 8.1 y la desviación de 1.95, por lo que se aprecia, las respuestas tienen amplia variabilidad. El rango teórico en esta ciudad varía de 0 a 11 y el real de 3 a 11.

GRAFICA 2
D. F. vs Mérida
II Control Interno

FRECUENCIA



D.F.
N = 69
Mo = 9
 \bar{X} = 9.07
DE = 1.38

MÉRIDA
N = 67
Mo = 10
 \bar{X} = 8.12
DE = 1.96

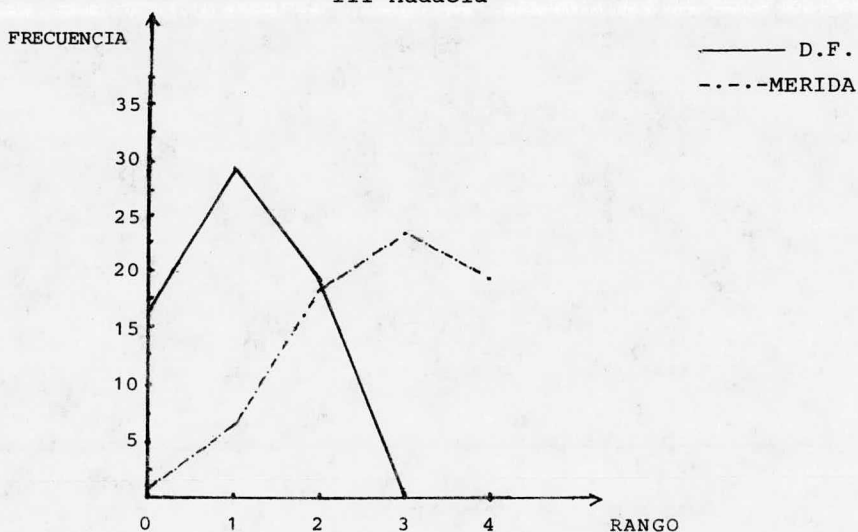
———— D.F.
-----MÉRIDA

En forma opuesta, la curva que presenta el Factor III se carga hacia la izquierda (ver Gráfica 3), ilustrando una vez más que las madres escogieron más frecuentemente las respuestas de carácter pasivo. La media es de 1.2 y la desviación estándar de 0.88 para el D.F., lo que indica poca variación en la respuesta dada a este factor; los rangos real y teórico varían de 0 a 4. Sin embargo, se puede ver que hay una menor tendencia hacia la cautela en la ciudad de Mérida que en el D.F., hay mayor número de personas activas con respecto a este factor, ya que la media es de 2.79 y una mayor variabilidad, pues su desviación estándar es de 1. El rango varía de igual forma en ambas ciudades.

GRAFICA 3

D. F. vs Mérida

III Audacia



D.F.
N = 69
Mo = 1

MÉRIDA
N = 67
Mo = 3

D.F.
 $\bar{X} = 1.19$
DE = .88

MÉRIDA
 $\bar{X} = 2.79$
DE = 1.01

Acerca del Factor IV, Autonomía, se encuentran puntuaciones que caen hacia el centro del rango que varía de 0 a 4, con una media de 2.9 y una desviación estándar de 0.81. En este factor se ve una ligera tendencia a preferir las respuestas de confrontación activa por parte de las madres del D.F. En la ciudad de Mérida los datos obtenidos muestran resultados similares a los de la ciudad de México, pues presentan una media de 2.98 con una desviación de 9.82, lo que muestra poca variabilidad y poca tendencia hacia la actividad y autonomía.

Posteriormente se aplicó una prueba de significancia llamada "t" de Student, con la cual se pretende encontrar diferencias significativas entre los factores tomando en cuenta la variable ciudad o ecosistema. Es posible hallar que las diferencias obtenidas no sean significativas. Los resultados de esta prueba son presentados en la Tabla 3.

TABLA 3
MEDIAS, DESVIACIONES Y PRUEBA "t"

FACTOR	\bar{X} D.F.	\bar{X} MERIDA	DE D.F	DE MERIDA	"t"
I	3.2	2.82	2.3	1.99	1.02786
II	9.07	8.12	1.38	1.96	3.80424*
III	1.19	2.79	0.88	1.01	9.7662 *
IV	2.9	2.9	0.81	0.82	0.0099
	N = 69	N = 67			

* La diferencia es significativa

En los factores en los cuales se encontró diferencias significativas más allá del .001 fueron en los factores II Control Interno y III Audacia, en los otros dos las diferencias no fueron significativas y prácticamente en el factor IV Autonomía no se encontraron diferencias.

Al manipular la variable Nivel Socioeconómico Intraciudad, los resultados que se obtuvieron se resumen en las tablas 4 y 5.

TABLA 4

COMPARACION NIVEL SOCIOECONOMICO EN EL D.F.

FACTOR	BAJA-ALTA		MEDIA-BAJA		RANGO TEORICO	PRUEBA "t"
	X	DE	X	DE		
I	3.74	2.06	2.37	2.39	0 - 9	2.4098*
II	9.26	1.34	8.78	1.39	0 - 11	1.3929
III	1.09	0.82	1.33	0.96	0 - 4	1.0321
IV	2.93	0.89	2.85	0.63	0 - 4	0.058
	N=42		N=27			

TABLA 5

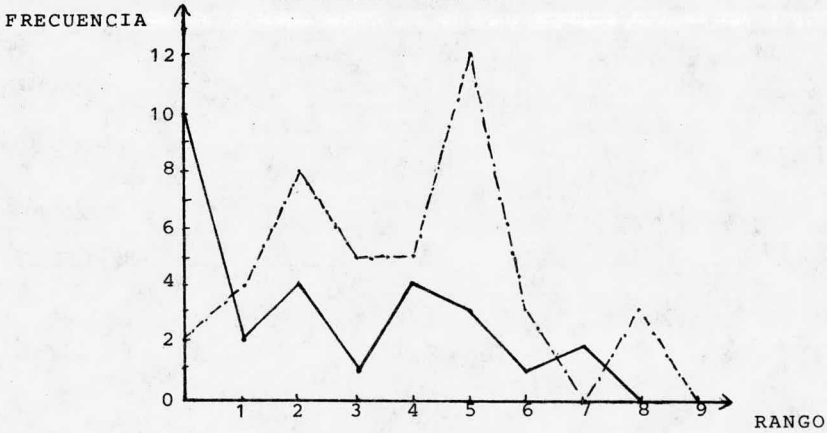
COMPARACION NIVEL SOCIOECONOMICO EN MERIDA

FACTOR	BAJA-ALTA		MEDIA-BAJA		RANGO TEORICO	PRUEBA "t"
	X	DE	X	DE		
I	3.6	2	2.09	1.72	0 - 9	3.267*
II	8.6	1.65	7.58	2.11	0 - 11	2.167*
III	2.6	1	3.06	0.93	0 - 4	2.088*
IV	3	0.9	2.97	0.73	0 - 4	0.1478
	N=34		N=33			

Para la Ciudad de México (D.F.), tenemos que: para el nivel socioeconómico medio bajo se encuentran valores bajos y la curva que muestra la gráfica 5 presenta la marcada pasividad de esa población y su poca o casi nula preferencia por respuestas activas de autoafirmación. El rango teórico varía de 0 a 9 y el real de 0 a 8; con una media de 2.37 y una desviación de 2.39. En la gráfica se muestra la gran variabilidad en las respuestas. La clase baja alta también muestra heterogeneidad en las respuestas, pero con valores superiores al nivel anterior. Presenta una media de 3.74 y una desviación estándar de 2.06. Las diferencias entre ambos niveles se observan claramente en el resultado de la prueba "t" de Student, la cual fue significativa al .02 ($t=2.4098$).

GRAFICA 5

Factor I D.F.
Autoafirmación A.



MEDIA-BAJA

N=27

Mo=0

$\bar{X}=2.37$

DE=2.39

BAJA-ALTA

N=42

Mo=5

$\bar{X}=3.74$

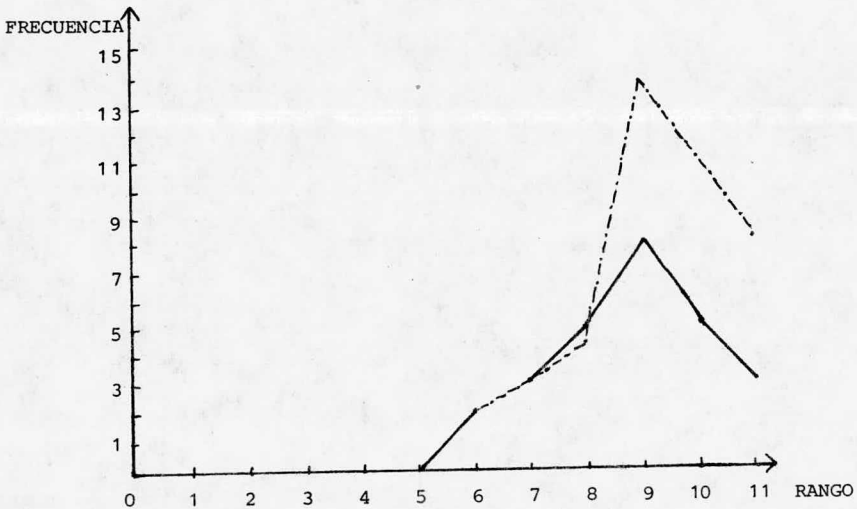
DE=2.06

— MEDIA-BAJA

- - - - BAJA-ALTA

La curva que corresponde a Control Interno presenta frecuencias más altas en el nivel bajo alto y menores en el medio bajo, en ambos casos el rango real varía de 5 a 11 y el teórico de 0 a 11. Como se aprecia en la gráfica 6, en los dos niveles existe un control interno ejercido de forma activa. La media para la clase se baja-alta es de 9.26 y su desviación estándar es de 1.34; para la clase media-baja la media es de 8.78 y su desviación es de 1.396. Según estas medias y desviaciones hay poca variabilidad en las respuestas. La diferencia obtenida de acuerdo a la prueba no alcanza significación ("t" = 1.3929).

GRAFICA 6
FACTOR II D. F.
CONTROL INTERNO

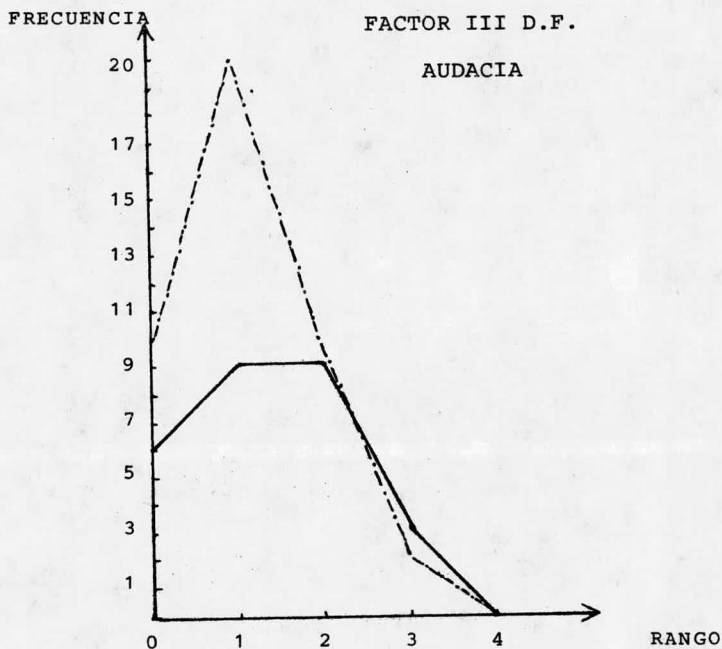


MEDIA-BAJA	BAJA-ALTA
N = 27	N = 42
Mo = 9	Mo = 9
$\bar{X} = 8.78$	$\bar{X} = 9.26$
DE = 1.4	De = 1.34

———— MEDIA-BAJA
- - - - BAJA-ALTA

Para el Factor III, Audacia, las curvas de los dos niveles socioeconómicos se presentan hacia el lado pasivo de la gráfica, lo que muestra la preferencia de las madres por respuestas de tipo cauteloso (ver Gráfica 7). La diferencia entre ambas clases no es significativa.

GRAFICA 7
FACTOR III D.F.
AUDACIA



MEDIA-BAJA

BAJA-ALTA

N = 27

N = 42

Mo = 1,2

Mo = 1

\bar{X} = 1.33

\bar{X} = 1.09

DE = 0.96

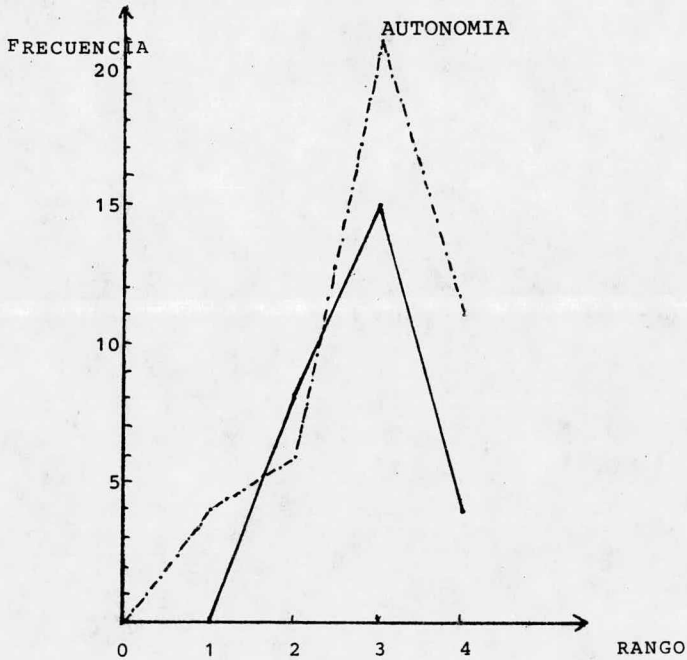
De = .82

———— MEDIA-BAJA

- - - - - BAJA-ALTA

En relación al Factor IV, Autonomía, no se aprecian grandes diferencias, las medias y desviaciones son prácticamente iguales, la diferencia en este factor no es significativa. En ambos casos la curva se carga un poco hacia el lado activo como se puede ver en la Gráfica 8.

GRAFICA 8
FACTOR IV D. F.



MEDIA-BAJA

BAJA-ALTA

N = 27

N = 42

Mo = 3

Mo = 3

\bar{X} = 2.9

\bar{X} = 2.9

DE = 0.63

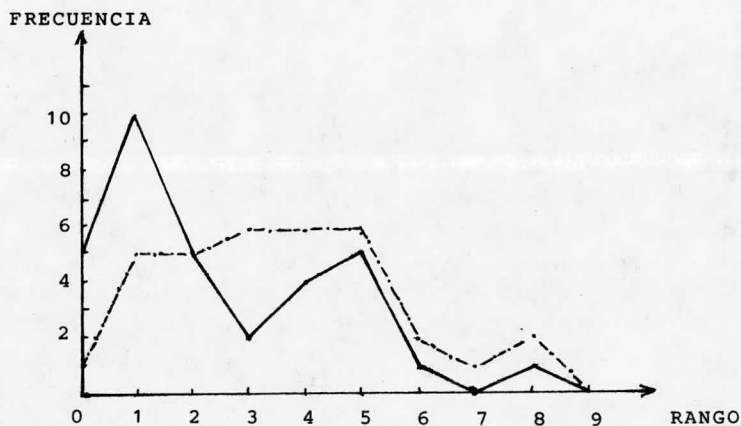
DE = 0.89

———— MEDIA-BAJA

- - - - - BAJA-ALTA

En el caso de la ciudad de Mérida vemos que en en nivel socioeconómico medio bajo las frecuencias mayores se encuentran en el lado pasivo y en la clase baja alta lo son menos, siendoeste dato significativo más allá del 0.001 (3.267). Tanto sus medias como desviaciones varían; cabe hacer notar que inclusive los modos son diferentes como lo muestra la gráfica 9 del Factor I, Autoafirmación Activa.

GRAFICA 9
FACTOR I MERIDA
AUTOAFIRMACION



MEDIA-BAJA

BAJA-ALTA

N = 33

N = 34

Mo = 1

Mo = 3,4,5

\bar{X} = 2.09

\bar{X} = 3.6

DE = 1.72

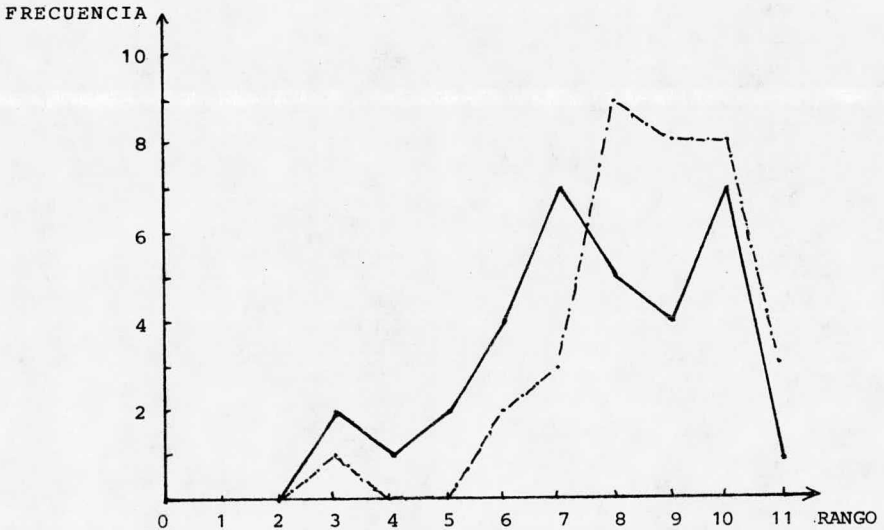
De = 2

— MEDIA-BAJA

- - - - BAJA-ALTA

El Control Interno (Factor II), se ejerce activamente en ambas clases, pero existe mayor variabilidad de respuestas en la clase media baja que en la baja alta, la cual muestra respuestas más homogéneas, tal como se observa en la Gráfica 10. La media de la clase baja alta es de 8.6 y la de clase media baja es de 7.58, lo que indica que hay mayor número de personas activas en la clase baja alta que en la otra; esta diferencia según la prueba de Student es significativa al 0.05 (2.1666).

GRAFICA 10
FACTOR II MERIDA
CONTROL INTERNO



MEDIA-BAJA

N = 33

Mo = 7,10

\bar{X} = 7.58

DE = 2.11

BAJA-ALTA

N = 34

Mo = 8

\bar{X} = 8.6

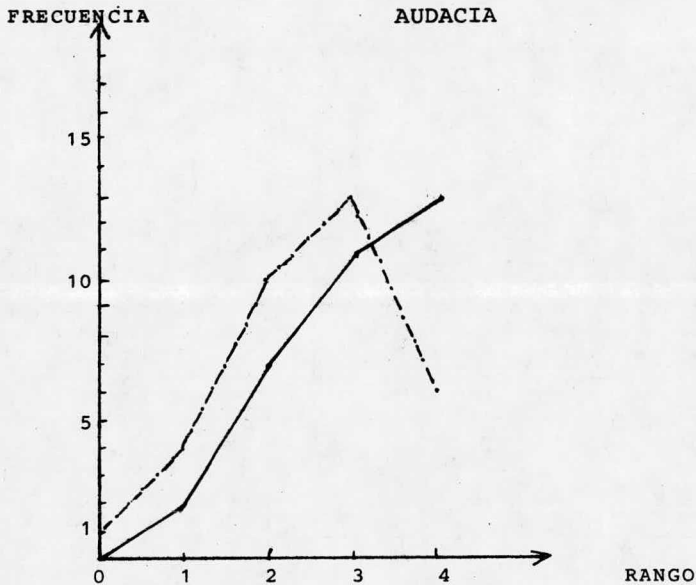
DE = 1.65

———— MEDIA-BAJA

- - - - - BAJA-ALTA

El factor Audacia en el nivel medio bajo tiene una media ligeramente mayor a la del nivel bajo-alto y sus desviaciones son muy semejantes. La curva que muestra la Gráfica 11 de la clase media baja se carga ligeramente hacia el lado activo. El resultado obtenido a través de la prueba "t" (2.088) es significativo al 0.5.

GRAFICA 11
FACTOR III MERIDA



MEDIA-BAJA

BAJA-ALTA

N = 33

N = 34

Mo = 4

Mo = 3

\bar{X} = 3.06

\bar{X} = 2.56

DE = 0.93

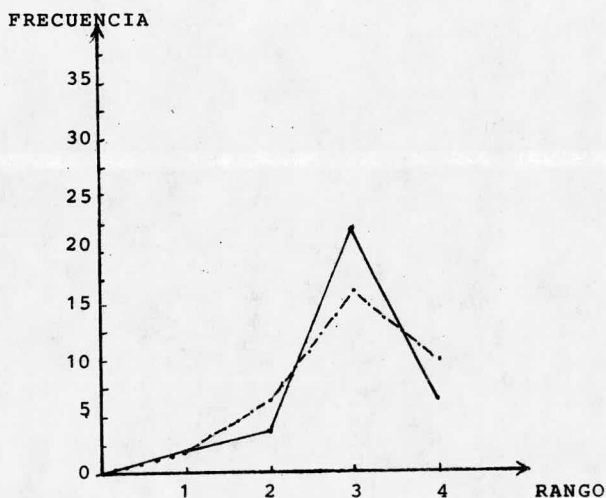
DE = 1

— MEDIA-BAJA

- - - - - BAJA-ALTA

Un mayor número de madres pertenecientes a la clase media baja prefieren respuestas autónomas y en menor cantidad las madres de la clase baja alta, como se muestra en la Gráfica 12. Las medias correspondientes a ambos niveles son prácticamente iguales (2.6 y 3); pero no así sus desviaciones (.9 y .73). La diferencia obtenida no es significativa en este factor para la ciudad de Mérida.

GRAFICA 12
FACTOR IV MERIDA
AUTONOMIA



MEDIA-BAJA

N = 33

Mo = 3

X = 2.97

DE = 0.73

BAJA-ALTA

N = 34

Mo = 3

X = 3

DE = 0.9

— MEDIA-BAJA

- - -BAJA-ALTA

Por otra parte, manejando la misma variable o sea el nivel socioeconómico, pero ahora interciudad obtenemos los resultados ilustrados en las tablas 6 y 7.

TABLA 6

DIFERENCIAS ENTRE CIUDADES EN NIVEL MEDIO-BAJO

FACTOR	D. F.		MERIDA		PRUEBA "t"
	\bar{X}	DE	\bar{X}	DE	
I	2.37	2.39	2.09	1.72	0.5012
II	8.78	1.39	7.58	2.11	2.5936*
III	1.33	0.96	3.06	0.93	6.9211*
IV	2.85	0.63	2.97	0.73	0.6713
	N=27		N=33		

TABLA 7

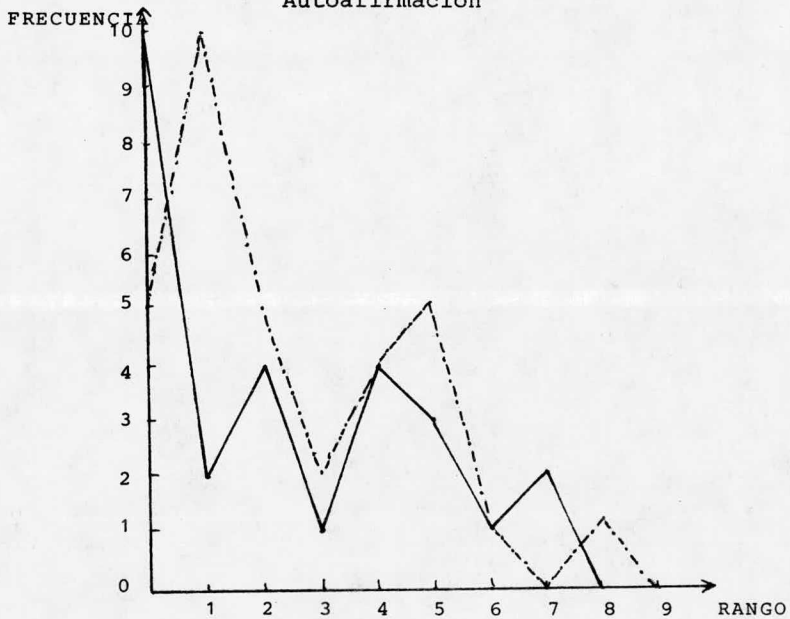
DIFERENCIAS ENTRE CIUDADES EN NIVEL BAJO-ALTO

FACTOR	D. F.		MERIDA		PRUEBA "t"
	\bar{X}	DE	\bar{X}	DE	
I	3.74	2.06	3.6	2	0.2953
II	9.26	1.34	8.6	1.65	1.857
III	1.09	0.82	2.56	1	6.779*
IV	2.93	0.89	3	0.9	0.4468
	N=42		N=34		

* La diferencia es significativa

Las diferencias obtenidas entre México y Mérida en el Factor I, Autoafirmación Activa se presentan en la gráfica 13. Se puede apreciar que las madres de clase media baja en ambas ciudades prefieren respuestas pasivas en relación a este factor y estas diferencias según la prueba "t" no son significativas. En ambas muestras hay bastante variabilidad en las respuestas.

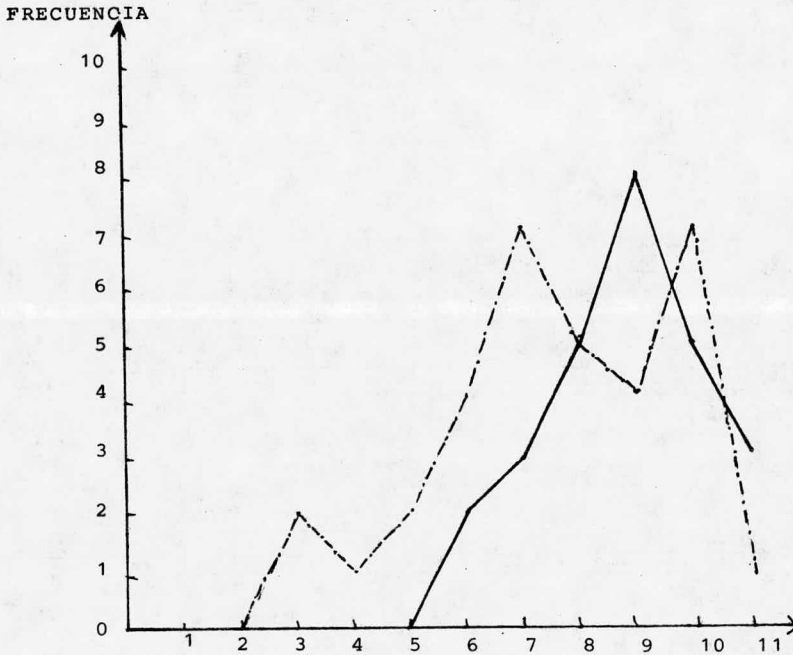
GRAFICA 13
FACTOR I MEDIO-BAJO
Autoafirmación



D. F.	MERIDA	
N = 27	N = 33	
$\bar{X} = 2.37$	$\bar{X} = 2.09$	_____ D.F.
DE = 2.39	DE = 1.72	-----MERIDA

En el caso del Control Interno, los polígonos de frecuencia de la gráfica 14, muestran diferencias evidentes tanto en medias como en desviaciones. Las madres en general, prefieren respuestas activas en este factor y un mayor número de ellas pertenecen a la Ciudad de México. La diferencia es significativa al .02, según los datos proporcionados por la "t" de Student.

GRAFICA 14
FACTOR II MEDIO-BAJO
Control Interno



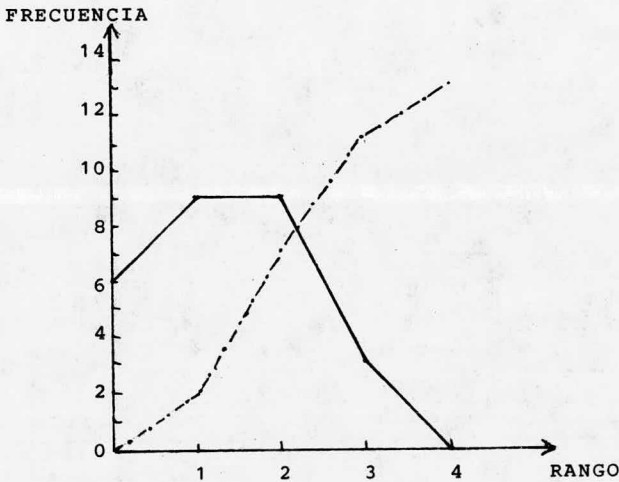
D. F.
N = 27
 \bar{X} = 8.78
DE = 1.39

MERIDA
N = 33
 \bar{X} = 7.58
DE = 2.11

— D.F.
- - - - - MERIDA

Para el factor III Audacia, los resultados son un mayor número de madres en Mérida que se inclinan a dar respuestas activas en este factor, tal como se muestra en la gráfica 15. La desviación en ambas ciudades del mismo nivel es semejante (.96 y .93). Las diferencias observadas en este factor son significativas más allá del .001.

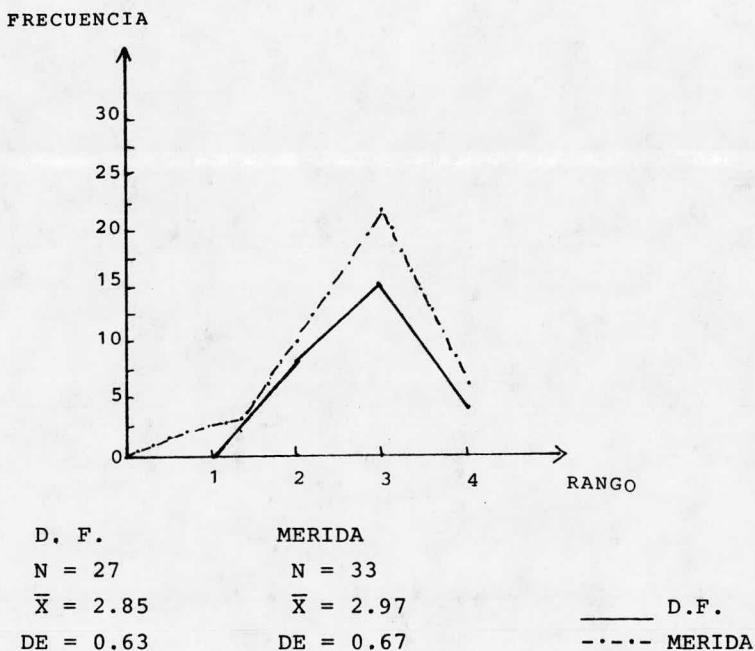
GRAFICA 15
FACTOR III MEDIO BAJO
Audacia



D. F.	MERIDA	
N = 27	N = 33	
$\bar{X} = 1.33$	$\bar{x} = 3.06$	_____ D.F.
DE = 0.96	DE = 0.93	----- MERIDA

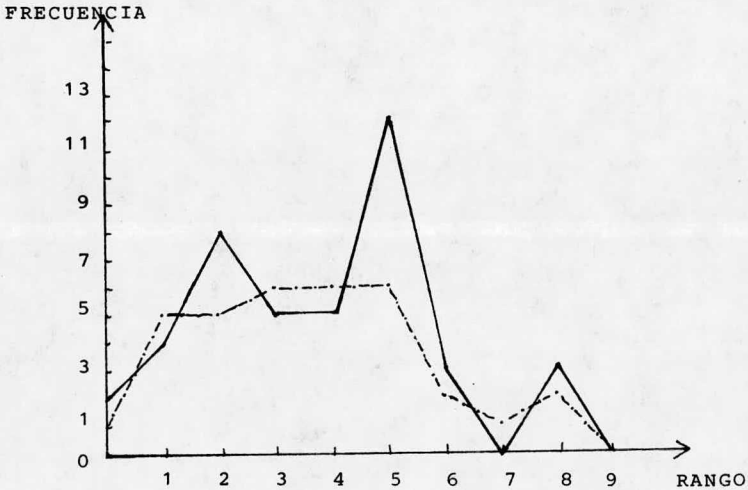
Las curvas obtenidas en el caso del factor IV Autonomía se asemejan bastante, ya que sus medias y desviaciones son igualmente similares. Las madres de ambas ciudades presentan respuestas neutrales en este factor como lo podemos ver en la gráfica 16. Las madres se distribuyen más homogéneamente a este respecto en la Ciudad de México; la diferencia entre ambas resulta ser no significativa.

GRAFICA 16
FACTOR IV MEDIA BAJA
Autonomía



En la clase Baja Alta para el factor I Autoafirmación, se obtiene poca diferencia entre ambas ciudades; en las dos la mayoría de los sujetos responden pasivamente en relación a este factor. Su desviación estándar es casi igual (2 y 2.06) por lo que no se obtienen diferencias significativas (ver gráfica 17) entre las ciudades para este nivel.

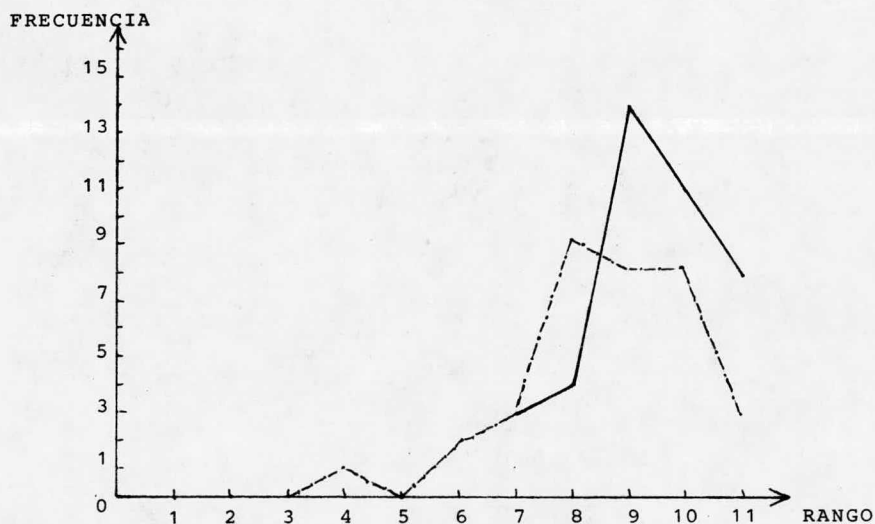
GRAFICA 17
FACTOR I BAJO ALTO
Autoafirmación



D. F.	MERIDA	
N = 42	N = 34	
\bar{X} = 3.74	\bar{X} = 3.6	—— D.F.
DE = 2.06	DE = 2	- - - - MERIDA

No obstante que para el factor II Control Interno, las medias de ambas ciudades son muy parecidas (D.F. 9.26 y Mérida 8.6) y sus desviaciones también (D.F. 1.34, Mérida 1.65), la diferencia obtenida con la prueba "t" no alcanza significancia. Donde más difieren es en su desviación estándar, lo cual se aprecia objetivamente en la gráfica 18. Se observa que la mayoría de las madres de ambas ciudades prefieren las respuestas de tipo activo, pero el número de ellas es mayor en el D.F. que en Mérida.

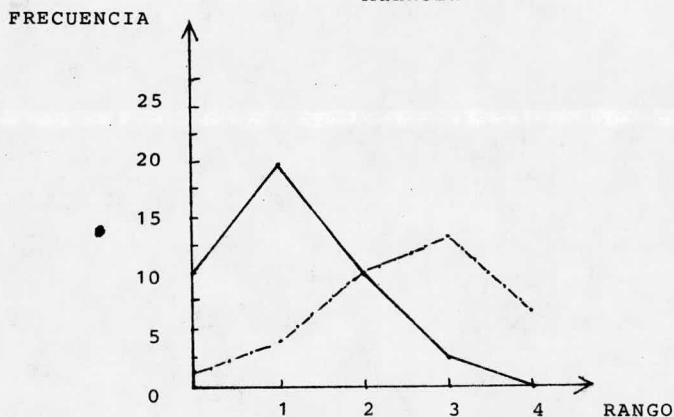
GRAFICA 18
FACTOR II BAJO ALTO
Control Interno



D. F.	MERIDA	
N = 42	N = 34	
X = 9.26	X = 8.6	—— D.F.
DE = 1.34	DE = 1.65	- - - - MERIDA

En la siguiente gráfica (19), se puede observar que hay diferencia entre las ciudades a pesar de tener el mismo nivel socioeconómico. Las madres del D. F. responden preferentemente en forma pasiva con respecto al factor III Audacia, que a diferencia de las madres de la Ciudad de Mérida que lo hacen más activamente. La media para el D.F. es de 1.95 y su desviación es de 0.82; para la otra ciudad la media es de 2.56 y su desviación es de 1. La distribución de la población es un poco más homogénea en la Ciudad de México que en Mérida. La diferencia obtenida es significativa más allá de .001.

GRAFICA 19
FACTOR II BAJO ALTO
Audacia



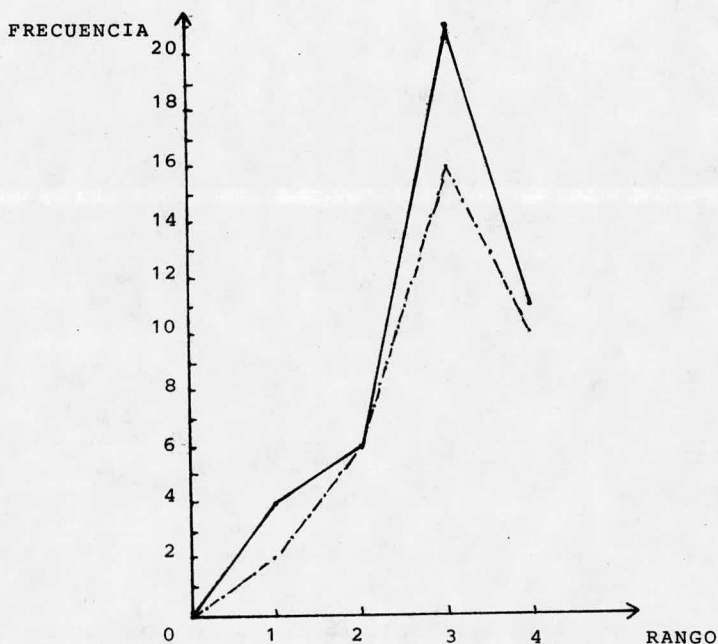
D. F.
N = 42
 \bar{X} = 1.09
DE = 0.82

MERIDA
N = 34
 \bar{X} = 2.56
DE = 1

—— D.F.
----- MERIDA

Por último, para el factor IV Autonomía, los polígonos de frecuencia de la gráfica 20, son muy parecidos; la media del D. F. es de 2.93 y su desviación estándar es de 0.89 y para Mérida la media es de 3 y su desviación es de 0.9. Por lo que la diferencia obtenida no es significativa. Las madres de ambas ciudades prefieren respuestas ligeramente más activas que pasivas.

GRAFICA 20
FACTOR IV BAJO ALTO
Autonomía



D. F.
N = 42
 $\bar{X} = 2.93$
DE = 0.89

MERIDA
N = 34
 $\bar{X} = 3$
DE = 0.9

—— D. F.
----- MERIDA

Para estudiar mejor el fenómeno de la confrontación y su medición se hizo un análisis correlacional por medio de la fórmula producto-momento de Pearson. Como resultado de este análisis tenemos los siguientes resultados en las tablas 8 y 9 para las dos ciudades.

TABLA 8
COEFICIENTE DE CORRELACION EN EL D.F.

D. F.	I	II	III	IV
I AUTOAFIRMACION ACTIVA		.31428*	-.1148	.1233
II CONTROL INTERNO			-.3155*	-.0065
III AUDACIA				-.2007
IV AUTONOMIA				
	N = 69			

TABLA 9
COEFICIENTE DE CORRELACION EN MERIDA

MERIDA	I	II	III	IV
I AUTOAFIRMACION ACTIVA		.4824*	-.0744	.1416
II CONTROL INTERNO			.0803	.0899
III AUDACIA				-.0612
IV AUTONOMIA				
	N = 67			

En la muestra del D. F. hay un coeficiente alto de correlación entre los factores I y II al .01, es decir que las

madres que obtienen valores altos en autoafirmación Activa también los tienen en Control Interno, puesto que la correlación es positiva entre los dos factores. No así en el caso de los factores II y III, la correlación es alta pero negativa, lo cual indica que cuando se obtienen valores altos en el factor Control Interno se obtienen valores bajos en el factor Audacia. Los índices de correlación obtenidos entre los otros factores no son significativos.

Por otra parte tenemos las correlaciones entre los factores en la muestra de la ciudad de Mérida, en donde solamente encontramos una alta correlación positiva entre los factores I y II. El coeficiente obtenido es significativo más allá del 0.04.

DISCUSION DE RESULTADOS.-

A lo largo de la literatura revisada previamente se ha comprobado que la cultura mexicana se caracteriza por ser eminentemente pasiva en su manera de confrontar los problemas cotidianos. Los estudios realizados con alumnos adolescentes yucatecos (y de otros estados mexicanos), han demostrado que la confrontación autoafirmativa correlaciona alta y positivamente con el grado de desarrollo cognocitivo y de la personalidad que tengan los sujetos (Díaz Guerrero, V.M. Castillo Vales, 1981). De la misma manera pero en menor grado se ha encontrado una relación directa entre el control interno activo y las dimensiones anteriormente mencionadas y en un grado menos significativo se relacionan con el factor Autonomía.

Solamente se ha trabajado en este aspecto de la confrontación con mujeres mexicanas en pocas ocasiones y únicamente en el trabajo realizado por la Dra. Isabel Reyes Lagunes en su tesis de doctorado (1982), se ha obtenido un resultado diferente, es decir en la muestra estudiada por ella (maestros), las mujeres resultan no ser tan pasivas como en otras investigaciones.

En el presente trabajo, el observar y analizar las diferencias obtenidas entre dos muestras o subculturas de madres mexicanas de clase media baja y baja alta, nos encontramos con que, de acuerdo a la variable denominada ecosistema, los resultados corroboran la tendencia más

bién pasiva de los sujetos para resolver los problemas cotidianos en la cultura mexicana y en contraste se encontraron algunas diferencias significativas en los factores II y III control interno activo y audacia relacionados al manejo de la variable ecosistema. El control interno lo ejercen en ambas ciudades en forma activa, es decir que van de acuerdo a la cultura, a lo establecido, a la autoridad cuando la situación así lo amerita, pero por decisión propia. Los niveles más altos se encuentran en la Ciudad de México, encontrándose amplia variabilidad en ambas ciudades. Las madres del D. F. resultan ser mucho más cautelosas que las madres de Mérida en su estilo de confrontación; éstas se conducen modificando el medio ambiente en forma más abierta y arriesgada.

Las diferencias más marcadas que se encontraron con respecto a la variable nivel socioeconómico, encontrando que dentro del D. F. las personas de nivel bajo-alto confrontan autoafirmándose activamente más que las personas de nivel medio-bajo; el control interno alcanza frecuencias mayores en el nivel bajo-alto que en el nivel medio-bajo, ambos lo ejercen activamente, pero más las madres del primer nivel. En el caso de la confrontación audáz, ambos niveles son cautelosos, sin embargo, un mayor número de personas lo hace dentro del nivel bajo-alto. El último factor es el que presenta poca diferencia entre niveles socioeconómicos diferentes dentro de la misma ciudad.

En la ciudad de Mérida las madres de ambos niveles son personas muy pasivas en cuanto a confrontar autoafirmandose activamente; pero en el nivel medio-bajo se acentúan más estas características que en bajo-alto; en cambio, las frecuencias mayores en el control interno son alcanzadas por la clase baja-alta. Estas personas tienden a manejar más el medio ambiente cuando toman decisiones que las madres pertenecientes al nivel medio-bajo, que aunque en este factor tienen también alto control interno, presentan menos que las anteriores. En el caso de la audacia, amyor número de madres de clase media-baja se arriesgan y son menos cautelosas que las de clase baja-alta. Al igual que en la Ciudad de México, en Mérida no se aprecian diferencias significativas en Autonomía entre niveles socioeconómicos diferentes.

Al tomar en cuenta el nivel socioeconómico interciudad tenemos que, en la clase media-baja las diferencias no son significativas en los factores I (Autoafirmación) y III (Audacia), en cambio en el factor II (Control Interno) obtenemos que las madres pertenecientes a este nivel en la Ciudad de México son más activas con respecto a las de Mérida y las madres de esta ciudad son bastante más audaces que las del D.F.

En la clase baja-alta, se repiten los resultados anteriores; el control interno activo es mayor en la ciudad de México que en Mérida y la audacia se manifiesta más en las madres de Mérida que en las del D.F.; no obstante que la población tiene menor variabilidad en la Ciudad de México

y más heterogeneidad de respuestas en la otra, lo cual significa que las madres del D.F. superan en número y cautela a las de Mérida.

Por medio del análisis correlacional nos damos cuenta que los cuatro factores del instrumento miden aspectos independientes que se refieren a la confrontación activa o pasiva. Las correlaciones significativas para el número de sujetos estudiados fueron para ambas ciudades obtenidas al comparar el factor I (Autoafirmación) contra el factor II (control Interno), es decir que las personas que prefieren respuestas altas en autoafirmación activa, lo hacen también con las respuestas de control interno, esto se puede interpretar como el no hacer patente conductas de autoafirmación debido a que se ejerce activamente un control interno.

CAPITULO 4

RELEVANCIA DE LOS DATOS A OTRAS TEORIAS

Existen entre varias dos disciplinas que se avocan al estudio y conocimiento del hombre tales como: la Psicología Transcultural y la Antropología; ambas tienen diferentes mé todos para realizar sus estudios. Al comparar las culturas, la Psicología Transcultural toma en cuenta dos aspectos o estrategias muy importantes. Uno (ETIC) se refiere a carac terísticas compartidas, se trata de un constructo, estímulo o abstracción sociológica reconocida en cualquier parte, es una entidad universal. El otro (EMIC), es un constructo, estímulo, concepto o abstracción totalmente único. (Harris, 1964; Berry, 1969; Triandis, Malpass y Davidson, 1971; Price-Williams, 1974; Jahoda, 1977).

La perspectiva que tome el investigador será del primer tipo (ETIC), si la cultura o sujetos a estudiar pertenecen a una cultura diferente a la del investigador, en cambio, si la conducta se estudia desde dentro de una cultura por un miem bro de la misma, se tratará del segundo enfoque (EMIC).

El número de culturas estudiadas también será diferente, puede ser tantas culturas como sea posible de acuerdo a la generalización estadística de que se trate o bien, referirse a una sola cultura en donde no se hacen generalizaciones a otras. Si se estudian varias culturas (ETIC) los constructos pueden ser creados por el investigador o basarse en una teoría tra

dicional y se imponen en el sistema que va a estudiar y el criterio con el que se compara la conducta de las culturas es absoluto o universal. Si por el contrario se estudia una sola cultura (EMIC) los constructos serán descubiertos por el investigador cuando son importantes en una cultura y el criterio es válido solo dentro de la cultura estudiada (Berry y Dansen, 1974).

Gran parte de la Psicología contemporánea emplea estrategias del primer tipo (ETIC), excepto en algunas orientaciones clínicas que se avocan al estudio de individuos como tales. En cambio la antropología Cultural y Social, emplean con mayor frecuencia estrategias del segundo tipo (EMIC). En el caso del estudio presentado podría ser un ejemplo en cual se combinaran ambas estrategias.

Generalmente en cualquier investigación psicológica: se usan pruebas o experimentos estándar como si fueran instrumentos universales; se estudia más de una cultura a la vez dentro de una misma investigación; se emplea un criterio o teoría que no es de una cultura específica y se hacen generalizaciones a través de las culturas empleando uno o cualquiera de estos factores (W. J. Lonner, 1979). En la Psicología Transcultural pueden existir variaciones en el continuo que representan las dos estrategias antes mencionadas; lo cual no significa que no emplee el método tradicional de las investigaciones en Psicología.

Este trabajo podría ser clasificado dentro de la Psicología Transcultural porque se intenta investigar factores específicos que expliquen la conducta de una cultura en su contexto ecológico y parte de una teoría universal llamada "Estilos de Confrontación". Por lo que se trataría de una estrategia del primer tipo (ETIC); pero en base al tipo de muestras con que se trabajó sería más adecuado situarla como un ejemplo de estudio subcultural en el que se tomaron en cuenta variables independientes tales como: ecosistema y nivel socioeconómico.

Por otro lado, las generalizaciones serían válidas para muestras semejantes pero no para todas las culturas.

Como ejemplo de una teoría universal tenemos la de "Diferenciación Psicológica". Esta teoría postula que existen factores responsables de diferentes estilos cognoscitivos que varían desde rasgos perceptuales y cognoscitivos, hasta características globales de la personalidad. Los principales conceptos que se manejan en esta teoría son: la dependencia de campo y la independencia de campo.

Un individuo independiente de campo tiene marcos internos de referencia, es autónomo, posee autoconfianza y es diferenciado socialmente. Por otra parte, un individuo dependiente de campo es menos diferenciado socialmente, se guía por situaciones externas, son orientados socialmente y sensibles. Diversos estudios (Díaz Guerrero, Reyes Lagunes, (1967), han demostrado que en la población Mexicana predomina el estilo

dependiente de campo.

Cabe mencionar que a través de la bibliografía revisada se sabe que esta teoría se correlaciona con la de estilos de confrontación. Un individuo dependiente tendrá un estilo pasivo y uno independiente tendrá un estilo activo de confrontación, lo cual se constata en forma general a través de, tanto los estudios mencionados como el nuestro (ver capítulo 3).

La finalidad de una teoría de este tipo es poder generalizar sus hallazgos a varias culturas, es decir, tiene universalidad. Esto depende del tipo de variables que manejan, tales variables son:

- a) Independientes o sea, factores culturales específicos que resultan de la ecología, aculturación, densidad de población, etc. Estas variables se escogen sistemáticamente por razones teóricas particulares. En el caso de este trabajo fueron seleccionadas muestras de dos ciudades: D.F. y Mérida y de dos niveles socioeconómicos diferentes: medio-bajo y bajo-alto.
- b) Dependientes o sea, mediciones por medio de pruebas. Estas permanecen constantes de estudio a estudio y de cultura a cultura. En este caso se tomó como principal instrumento la "Filosofía de Vida" de entre la batería empleada en la investigación.

Existe otro tipo de estudios como los realizados en E.E.U.U., Liberia y México en los cuales, más que investigar factores específicos que expliquen la conducta colectiva o general de toda una cultura, se inte

resan en: a) problemas microscópicos que se relacionen con preguntas básicas. Se interesan por saber cómo se sitúan los experimentos en el contexto de la cultura en cuestión. b) Aceptan que los procesos cognoscitivos son universales. mientras que el contenido cognoscitivo varía de acuerdo con valores y normas culturales. Las variables independientes (por ejem. variaciones culturales en educación u ocupación) que usan los antropólogos experimentales son asignadas en detalle. c) Sus mediciones de la variable dependiente (experimentos, pruebas, tareas) no son comunes o arregladas. En resumen podemos decir que para los investigadores del estilo cognoscitivo, el contexto es principalmente una teoría psicológica y cómo cuenta ésta en la conducta individual y de grupo a través de las culturas.

Berry (1979) ha sugerido que se pueden dar cuatro contextos medioambientales que producen efectos diferentes en los organismos:

- 1) Contexto experimental; es el más simple o reduccionista, se obtienen solamente puntuaciones de pruebas.
- 2) Contexto de ejecución; este resulta de la obtención de respuestas a experiencias inmediatas.
- 3) Contexto de la experiencia; guía a los organismos a conductas recurrentes o repetitivas.
- 4) Contexto ecológico; en el se abordan los logros o "patrones de comportamiento que pueden encontrarse en un individuo o se distribuye en un grupo cultural".

Cuando se hacen comparaciones entre las culturas para que éstas sean válidas es necesario establecer ciertas equivalencias, tales como:

- a) Funcionales. El papel o función que tienen las instituciones en el nivel cultural, dependiendo el valor de una conducta de la cultura de que se trate.
- b) Conceptuales. Se refiere básicamente a la existencia o no de significados que asocia el individuo con ítemes específicos de los instrumentos de medición.
- c) Lingüísticas. Se trata del lenguaje escrito y hablado que se maneja durante una investigación para comparar en cuestionarios, revistas, pruebas, etc.
- d) Métricas. El empleo de pruebas y otros instrumentos relativamente estandarizados que dan información numérica. Los resultados de estas puntuaciones obtenidas se pueden interpretar de acuerdo a Poortinga (1975a, 1975b), en tres formas: las diferencias son reales o absolutas; la prueba mide rasgos cualitativamente diferentes (de algún atributo hipotético); la prueba mide rasgos cuantitativamente diferentes (de algún atributo hipotético). También dice que toda medición para que sea usada comparativamente requiere: ser funcionalmente equivalente, es decir, debe medir la misma propiedad conductual en grupos diferentes de individuos; debe medir cuantitativa y cualitativamente el mismo constructo en muestras diferentes (equivalencia de calificación); cuando una prueba consta de diferentes ítemes independientes, puede haber una comparación cuando cada ítem tiene equivalencia de calificación.

En relación a la presente investigación, ha sido obviamente más fácil controlar estas variables, puesto que estamos hablando de un es-

tudio subcultural donde a pesar de que existen ciertas diferencias lingüísticas (regionalistas) esto no afecta a la validéz de nuestro instrumento.

Las investigaciones psicológicas de tipo transculturales se ven limitadas por su alto costo e impotencia de actuar en forma independiente y los hallazgos suelen ser limitados en su generalización. Se ha hecho investigación de este tipo en E.E.U.U., India, Israel, Japón, Canadá, Australia, diez países africanos, Inglaterra, Suiza, Escocia, Hong-Kong (W.J. Lonner, 1979).

La enseñanza de la psicología transcultural tiene por objeto dar a conocer su método y alcance, dar una visión al estudiante de como se da la conducta humana de acuerdo a su contexto cultural, conocer características importantes dentro de la propia cultura y extender el área de investigación psicológica, así como ayudar al estudiante a prepararse para cursos posteriores más avanzados, concientizarlos y hacerlos sensibles a otras culturas.

Unido al concepto de la cultura se encuentran el de personalidad y medioambiente, unos autores sobreestiman la influencia o interrelación de los conceptos, otros no les dan la importancia que merecen a estas relaciones; pero se puede decir en general que la relación entre cultura y personalidad se considera como bilateral y recíproca. La cultura forma la conducta y la personalidad y la conducta arraigada en las personalidades individuales produce cambio cultural. Por supuesto tiene que tomarse en cuenta que no todos los individuos son iguales en su impacto como agentes de cambio cultural, pero ninguno es excluído de participación en este proceso. Bandura enfatiza (1978), el papel activo de la

persona influenciando amogs: conducta y medioambiente y admite la natu
raleza recíproca de intercambios entre las tres variables. Como ejem-
plo de esto tenemos los resultados obtenidos en este trabajo, vemos que
aún en la misma cultura puede haber variaciones en algunos aspectos de
la personalidad como es el estilo de confrontación al existir diferen-
tes ecosistemas y clases socioeconómicas.

La posición que no niega la utilidad y realidad del concepto de per
sonalidad como puente que uniera la psicología y la antropología, limi
ta su alcance y pone en cuestionamiento muchas de las herramientas tra-
dicionales para investigar la personalidad y cultura (ejem. pruebas pro
yectivas, inventarios, relatos de los sueños e interpretación de produc-
ciones artísticas). Le Vine (1973), propone la búsqueda de nuevos mé-
todos y marcos teóricos. Opina que los métodos deberían ser menos in-
terpretativos e inferenciales y los marcos teóricos más inclusivos y ge
nerales para trascender las naciones occidentales tradicionales.

Por otra parte, Díaz Guerrero, opina sobre posibles soluciones cuan
do se emplea Psicología Transcultural diciendo que hay que tomar en
cuenta las creencias locales para un mejor entendimiento de los mismos
habitantes, proveer capacitación para personal local emplenado al mismo
tiempo paradigmas que han sido empleados en otras culturas y asegurar
que los instrumentos empleados en una investigación están adaptados pa
ra su uso en la cultura estudiada.

Entre los temas más comúnmente estudiados por psicólogos transcul
turales tenemos: logros de motivación, "locus de control", dependencia
de campo, estilos de confrontación, etc. Este último es precisamente
el tema del presente trabajo empleado en dos subculturas o intracultu-
ra.

Existen algunas características de la personalidad que resultan particularmente importantes en este tipo de investitaciones: los resultados de medioambientes sociales diferentes.

Las investigaciones acerca de la confrontación pasiva-activa, que se centra en una serie de comparaciones entre México y E.E.U.U. (Díaz Guerrero, 1967,1970), es potencialmente importante para contrastar América Latina y América del Norte que pudiera ser aplicable en un nivel más amplio se basa en la teoría de "premisas socioculturales", que se reflejan en la socialización, respuesta al estrés y en la confrontación diaria.

Según Triandis la Psicología Transcultural tiene que ver con el trabajo principal de probar teorías en contextos culutrales diferentes. En pocas ocasiones se ha visto desarrollar una investigación llevar a cabo en forma conjunta por científicos de varios países, debería por lo tanto tratar de atender los problemas principales enfrentando todos los países y así ganar credibilidad y consolidarse.

Este tipo de Psicología ha recibido diferntes críticas de varios investigadores, unas a favor y otras en contra, pero el hecho es que su práctica es cada vez mayor y se va extendiendo su conocimiento a través de publicaciones hechas en revistas científicas como el International Journal o Psychology y el Journal o Cross Cultural Psychology fundada en 1970.

El tipo de investigaciones que realiza el Dr. Díaz Guerrero, su teoría Bio-psico-socio-cultural, puede incluirse dentro de la práctica de

la Psicología Transcultural. Se ha visto que (Díaz Guerrero, 1980) algunas teorías a pesar de tener origen diferente y fundarse en procesos psicológicos opuestos, convergen en un punto y éste es cuando llegan a la explicación del desarrollo humano. Un ejemplo de ello son las teorías de J.B. Rotter sobre "locus de control", la cual propone controles internos o externos en situaciones de aprendizaje que se conservan toda la vida; la de Witkin sobre estilos cognoscitivos, es decir, dependencia o independencia de campo y la de R. Díaz Guerrero sobre patrones de crianza y socialización en donde se subrayan la cooperación o bien la competencia. En un estudio hecho en Yucatán (D. Guerrero, Castillo Valles, 1980), se hicieron intercorrelaciones con los resultados obtenidos con pruebas de los autores arriba mencionados. Los datos llevan a la conclusión de que hay relación entre los estilos cognoscitivos, el "locus de control" y el estilo de confrontación.

Dicho lo anterior, vemos que todas las investigaciones tienen algo que aportar al conocimiento del desarrollo humano sea cual fuere su orientación.

CAPITULO 5

SUMARIO Y CONCLUSIONES

Este trabajo se inició con la inquietud de saber si dentro de una cultura ya conocida tradicionalmente como confrontador pasivo de los problemas cotidianos, podrían existir diferencias entre sus miembros en cuanto a este comportamiento, dependiendo de variables como: el lugar en donde habitan los individuos (ecosistemas) y el nivel socioeconómico al cual pertenecen. Se podía haber esperado dos cosas: que hubiera diferencias por estas circunstancias o bien, que no las hubiera debido a los múltiples y cada vez más populares medios de comunicación que existen entre las ciudades. Se obtuvieron datos de dos ecosistemas diferentes: la Ciudad del D.F. y la de Mérida de las que se tomaron dos muestras de 69 y 67 madres respectivamente. A estas personas se les aplicó entre otras pruebas, el cuestionario de Filosofía de Vida que mide estilos de confrontación en base a cuatro factores. Después de analizar los resultados por medio de un análisis estadístico se puede afirmar en relación a las hipótesis planteadas lo siguiente:

Hi Las madres mexicanas presentan un estilo de confrontación predominantemente pasivo.

Esta hipótesis de investigación fue aceptada con base a los resultados obtenidos, excepto en la muestra de Mérida en el factor II Audacia.

Con respecto a las hipótesis nulas:

H01 No habrá diferencias significativas en el estilo de confrontación predominante en las madres mexicanas debido al efecto de la variable ecosistema (ciudad). Esta hipótesis se rechaza, por haber encontrado diferencias significativas entre ambas

ciudades estudiadas con relación a dos factores: I Autoafirmación Activa y II Control Interno.

Ho2 No habrá diferencias significativas en el estilo de confrontación predominante en las madres mexicanas debido al efecto de la variable nivel socioeconómico. La hipótesis se rechaza, pues se encontraron diferencias entre las madres debido al efecto de esa variable, tanto a nivel intraciudad en el factor I Autoafirmación Activa en el D. F. y factores I, II Control Interno, III Audacia en Mérida. A nivel interciudad en la clase media-baja en los factores II Control Interno y III Audacia y en la clase baja-alta en el factor III Audacia.

Ho3 No habrá diferencias significativas en el factor Autoafirmación Activa debido a la variable ecosistema.

La hipótesis nula se acepta en relación al factor Autoafirmación Activa ya que las diferencias encontradas no resultaron significativas.

Ho4 No habrá diferencias significativas con respecto al factor Autoafirmación Activa debido a la variable nivel socioeconómico.

La hipótesis se rechaza porque los resultados muestran diferencias significativas al variar el nivel socioeconómico en ambas ciudades. En el D.F. la Autoafirmación Activa, según los datos, se relaciona estrechamente con el nivel socioeconómico a que pertenecen los individuos con una significancia del 0.02. En Mérida se encontró el mismo fenómeno pero con un nivel del 0.01.

Ho5 No habrá diferencias significativas con respecto al factor Control Interno debido a la variable ecosistema.

En este caso se rechaza también la hipótesis nula debido a que las diferencias encontradas entre ambas ciudades en el factor Control Interno si son significativas a un nivel de significancia del 0.001.

Ho6 No habrá diferencias significativas con respecto al factor Control Interno debido a la variable nivel socioeconómico.

Se acepta la hipótesis alterna que corresponde al factor Control Interno, pues las diferencias son significativas cuando varía el nivel socioeconómico en la ciudad de Mérida, con un nivel de significancia del 0.05. Al comparar el nivel medio-bajo de las dos ciudades se encontraron también diferencias significativas en un 98% (0.02).

Ho7 No habrá diferencias significativas con respecto al factor Audacia debido a la variable ecosistema.

La hipótesis se rechaza, ya que en el factor III Audacia hay, de acuerdo a los datos obtenidos, diferencias significativas más allá del 0.001, lo cual podría indicarnos que el ecosistema definitivamente es muy importante para determinar en las personas si confrontan con audacia o con cautela.

Ho8 No habrá diferencias significativas con respecto al factor Audacia debido a la variable nivel socioeconómico.

Esta hipótesis se rechaza y se acepta la hipótesis alternativa, debido a que se encontraron diferencias significativas al 0.05 en la ciudad de Mérida más no en el D. F. al variar el nivel

socioeconómico. En ambos niveles hay diferencias significativas más allá del 0,001, si tomamos en cuenta también la ciudad en donde se encuentran los individuos.

Ho9 No habrá diferencias significativas con respecto al factor Autonomía debido a la variable ecosistema.

La hipótesis nula en relación al factor IV Autonomía no se rechaza porque las diferencias encontradas no fueron significativas.

Ho10 No habrá diferencias significativas en el factor Autonomía debido a la variable nivel socioeconómico.

Esta hipótesis tampoco fue rechazada porque al igual que en la anterior, las diferencias halladas no fueron significativas.

En general concluimos que, el medioambiente sí influye en el estilo predominante de confrontación que tienen los individuos, pero aún más que ese ecosistema, el estilo de confrontación se determina por la clase o nivel socioeconómico al cual se pertenece.

Tiene la limitación el presente estudio, de que los resultados obtenidos a partir de éste, necesitan ser corroborados con otros trabajos de este tipo para que puedan extenderse a culturas similares a la mexicana.

Por lo tanto, consideramos que se abre aquí un campo de investigación donde podrían hacerse estudios complementarios en los

que se buscara por ejemplo si el estilo de confrontación que tienen las personas determina de alguna forma la elección de la pareja, si se prefiere a alguien con estilo similar de confrontación, o bien, a alguien con un estilo totalmente opuesto; o si los líderes políticos confrontan de la misma manera que sus seguidores. Otro tema interesante pudiera ser el poder explorar si el estilo de los padres determina en cierta forma el de los hijos, qué relación tiene el estilo particular con características específicas de la personalidad.

Apéndice 1

FILOSOFIA DE VIDA

Ahora le voy a hacer unas preguntas acerca de lo que usted piensa de la vida, del trabajo, de las amigas, de cuál es la mejor forma de resolver problemas, etc.

Yo le voy a decir dos maneras distintas de pensar y usted me va a decir con cual de las dos está más de acuerdo.

1. Dígame, para usted que sería lo más importante de un trabajo, llevarse bien con las compañeras del trabajo, o terminar el trabajo.
Llevarse bien _____ Terminar el trabajo _____
2. Dígame, a usted le gusta hacer las cosas con calma o hacerlas tan rápido como puede.
Con calma _____ Tan rápido como puede _____
3. Dígame, es usted generalmente precavida* o generalmente arriesgada.
Cautelosa _____ Arriesgada _____
4. Cree usted que una persona debería ser respetada por la posición que tiene o que debería ser respetada por lo que ha hecho.
Posición que tiene _____ Por lo que ha hecho _____
5. Usted cree que los problemas difíciles se resuelven mejor cooperando o que los problemas difíciles se resuelven mejor compitiendo.
Cooperando _____ Compitiendo _____
6. Dígame, usted prefiere utilizar sus propias ideas en vez de las ideas de otros, o prefiere utilizar las ideas de otras personas.
Las propias _____ Las de otras personas _____
7. Cree usted que es mejor, saber obedecer que saber mandar, o mejor saber mandar que saber obedecer.
Saber obedecer _____ Saber mandar _____
8. Dígame, qué cree usted, que uno debería ir de acuerdo con la opinión de la mayoría o que uno debería actuar de acuerdo con la opinión de uno.

* Ser precavida significa andarse con cuidado, ser prudente.

La mayoría _____ La de uno _____

9. Dígame, para usted qué es más importante, las calificaciones que le den a sus hijos en la escuela o qué tan duro estudien sus hijos, sin importar qué calificaciones les den. Se lo voy a repetir . . .

Las calificaciones _____ Estudiar duro _____

10. Dígame, cuando está con sus amigas, le gusta a usted ser la primera en decir lo que van a hacer, o le gusta que ellas sean las primeras en decir qué es lo que van a hacer.

Ser la primera _____ Las amigas primero _____

11. Con cual de estas dos ideas está usted de acuerdo? Cuando me va bien en un trabajo es porque me preparé bien para hacerlo, o cuando me va bien en un trabajo es porque el trabajo es fácil.

Preparé para _____ Trabajo fácil _____

12. Dígame, usted cree que los problemas que uno tiene son debidos a la mala suerte, o que los problemas que uno tiene uno se los busca. Se lo voy a repetir. . .

Mala suerte _____ Uno se los busca _____

13. Dígame, cree usted que el trabajo de la casa es para sobrellevarlo, o que el trabajo casero es para gozarlo.

Para gozarlo _____ Para sobrellevarlo _____

14. Cómo cree que debería ser usted, expresiva y dicharachera (ocurrente, chistosa), o calmada y controlada.

Expresiva _____ Calmada _____

15. Qué cree usted más, que nunca se debe dudar de la palabra de una madre, o que todas las madres pueden cometer errores y uno debe sentirse libre de dudar de su palabra cuando ésta parece equivocada. Se lo voy a repetir. . .

No dudar _____ Sí dudar _____

16. Qué cree usted más, que el trabajo es un deber, o que el trabajo tiene en sí su propia recompensa.

Es un deber _____ Tiene su propia recompensa _____

17. Dígame, cree usted que cuando hay cualquier problema, es mejor hacer algo luego, luego o que es mejor esperar para ver que sucede.
 Hacer algo _____ Esperar y ver _____
18. Dígame, que preferiría usted, tener un empleo en donde el trabajo es interesante o tener un empleo en donde la gente es amigable.
 Trabajo interesante _____ Gente amigable _____
19. Qué cree usted más, que cuando hay un problema uno debe enfrentarlo o que hay problemas que es mejor ignorar.
 Enfrentarlo _____ Ignorar _____
20. Dígame, cree usted que no necesita de la aprobación de los demás o cree usted que sí necesita de la aprobación de los demás.
 No necesita _____ Sí necesita _____
21. Qué cree usted, que si uno piensa que las órdenes de su padre no son razonables, debería poder ponerlas en duda, o que las órdenes de un padre deberían ser siempre obedecidas. Se lo voy a repetir. .
 Poner en duda órdenes _____ Ordenes obedecidas _____
22. Con cual de estas dos ideas está usted de acuerdo: 1) El mundo es como es y hay muy poco que el hombre puede hacer para cambiarlo y 2) El hombre puede cambiar al mundo para satisfacer sus propias necesidades. Se lo voy a repetir. . .
 Poco puede hacer _____ Puede cambiar el mundo _____
23. Qué cree usted, que la vida es para gozarla, o que la vida es para sobrellevarla.
 Gozarla _____ Sobrellevarla _____
24. Cree usted que las órdenes del maestro deberían ser siempre obedecidas, o cree usted que si uno piensa que las órdenes del maestro no son razonables, debería sentirse en libertad de ponerlas en duda. Se lo voy a repetir. . .
 Ordenes obedecidas _____ Ordenes puestas en duda _____
25. Dígame, que cree usted que es lo mejor, resolver uno sus propios problemas sin buscar la ayuda de los demás, o buscar la ayuda de los de los demás para resolver los problemas propios.
 Resolver uno _____ Buscar ayuda _____

26. Dígame, quien le da a usted sus mayores alegrías, sus amigas o ha
cer algo bien hecho.

Sus amigas _____ Algo bien hecho _____

27. Dígame, cree usted que no tiene suficiente confianza en sí misma
o cree usted que tiene suficiente confianza en sí misma.

No suficiente _____ Suficiente _____

28. Dígame, cree usted que es mejor ser arriesgada o que es mejor ser
precavida.

Arriesgada _____ Cautelosa _____

Apéndice 2.

Técnica del Dr. Havighurst para medir el nivel socio-económico (1965).

Se deriva de un trabajo intitulado, "Measuring Socio-economic Status in the Cross-National Study of Children and Adolscents". El procedimiento consiste en establecer una jerarquía de seis ocupaciones, partiendo desde el más alto nivel hasta el más bajo, considerándose cada nivel en forma específica para cada país y una escala de seis grados de educación o escolaridad desde la más alta hasta la más baja. En la técnica original se dá un peso de 2 a la educación y de 3 a la ocupación. Estudios en México (Reyes Lagunes, 1974) encuentran que la educación debe tener el valor mayor y ocupación el menor. Por lo tanto la técnica utilizada en este caso se basa en las escalas que a continuación presentamos:

<u>ESCALA OCUPACION</u>	<u>ESCALA EDUCACION</u>	<u>PUNTUACION DE NIVEL SOCIO-ECONOMICO.</u>	<u>CLASE SOCIAL</u>
6	6	30	
6	5	28	MEDIA ALTA
5	6	26	Y
5	5	25	ALTA
5	4	24	
4	5	23	
5	3	22	MEDIA BAJA
4	4	20	
4	2	19	
3	3	15	

3	2	14	CLASE ALTA
2	3	13	TRABAJADORA
3	1	12	
2	2	10	
1	3	8	CLASE BAJA
1	2	7	TRABAJADORA
1	1	5	

Niveles de Ocupación:

Nivel 1: Barrendero, bolero, portero, soldado raso.

Nivel 2: Obrero no calificado, mesero, taxista, peluquero, (excepto el dueño), policía.

Nivel 3: Carpintero, mecánico, sastre, electricista, plomero, policía bancario, agente de tránsito.

Nivel 4: Empleado bancario, empleado burócrata en oficina, dueño de tienda pequeña, agente viajero, profesor de primaria, contador privado.

Nivel 5: Industrial: (término medio), hombre de negocios, funcionario bancario, de relaciones públicas, auditor, contador público, director de oficina.

Nivel 6: Profesional: Doctor, abogado, etc. Magnate Industrial, o de negocios, ministros y subsecretarios de gobierno.

Niveles de Educación:

Nivel 1: Primaria Incompleta.

Nivel 2; Primaria Completa.

Nivel 3; Uno o dos años de Secundaria o equivalente,

Nivel 4; Secundaria completa o su equivalente.

Nivel 5; Preparatoria completa, Normal (maestros o -
equivalente).

Nivel 6: Título Universitario o dos o más años de ca-
rreira universitaria.

BIBLIOGRAFIA

Arkin, H. y Colton Raymond R. Tables for Statiticians. Coldege Outline Series. Barnes & Noble Co. 1965

Coordinación de Laboratorios, Facultad de Psicología. Curso de Prácticas del Cuarto Nivel Social Multidimensional, Quinto Semestre, UNAM, México, 1982.

Díaz Guerrero, Rogelio. Socio-Cultural Premises, Attitudes and Cross-Cultural Research. International Journal of Psychology. 1967, Vol. 2, pág. 79-87.

Díaz Guerrero, Rogelio. Una Escala Factorial de Premisas Históricas Socioculturales de la Familia Mexicana. Revista Interamericana de Psicología, 1972, 6, 3-4.

Díaz Guerrero, R. Procesos Socioculturales y Psicodinámicos en la Transición Adolescente y en la Salud Mental. Problemas de la Juventud. Sheriff & Sheriff, 1970 Capítulo 7, pág. 157-181.

Díaz Guerrero, R. La Mujer y las Premisas Histórico-Socioculturales de la Familia Mexicana. Revista Lationamericana de Psicología, 1974; Vol. 6 No. 1, pág. 7-16.

Díaz Guerrero, R. Reyes Lagunes, Isabel; Calatayud Arcos, A.; Avila Curiel, M.A. El Perfil de Teleaudiencia de Plaza Sesamo. Características Sociales, Económicas y Demográficas de las clases Media y Baja. Ediciones INCCAPAC, México, 1974.

Díaz Guerrero, R. y Holtzman, W. H. Desarrollo de la Personalidad en dos Culturas: México y Estados Unidos. Ed. Trillas, México, 1975.

Díaz Guerrero, R. Sociocultura, Personalidad en Acción y la Ciencia de la Psicología. Ediciones INCCAPAC, 1977.

Díaz Guerrero, R. Tipos Mexicanos, Educación, 1979, Vol. V, No. 29, pág. 19-37.

Díaz Guerrero, R. Un Enfoque Interdisciplinario de la Cultura y la Personalidad Normal y Patológica del Mexicano. Revista de la Universidad de Yucatán, 1978. Vol. XXI, No. 122, pág. 66-81.

Díaz Guerrero, R. Lischtszajn, J. L.; Reyes Lagunes, Isabel. Alienación de la Madre, Psicopatología y la Práctica Clínica en México. Hispanic Journal of Behavioral Sciences. 1979, Vol. 1, pág. 117-133.

Díaz Guerrero, R. El Enfoque Cultura Contracultura del Desarrollo Humano y Social: El caso de las madres en cuatro subculturas mexicanas. Facultad de Psicología, UNAM e INCCAPAC. Conferencia en Leipzig, R.D.A.; julio 6-12, 1979.

Díaz Guerrero, R., Castillo Vales, Víctor M. El Enfoque Cultura Contracultura y El Desarrollo Cognitivo y de la Personalidad en Escolares Yucatecos. Facultad de Psicología, UNAM, México, D. F., 1980.

Díaz Guerrero, R. Psicología del Mexicano. Ed. Trillas, México, 1982.

Downie, N. M. y Heath, R. W. Métodos Estadísticos Aplicados. Harper & Row Publishers Inc., 1973.

Eagan, Gerard. El Orientador Experto: Un Modelo para la Ayuda Sistemática y la Relación Interpersonal. Wadsworth, Inc. 1981.

- Emmite, Philip. La Medición del Stress y los Patrones de Confrontación. Tesis Doctorado, México, D. F. UNAM 1977.
- Gissi Bustos, Jorge. La Mujer en América Latina. Tomo 1. "Mitología de la Mujer". Biblioteca S.E.P. Sep Setentas. México; pág. 85-107.
- Levin, Jack. Fundamentos de Estadística en la Investigación Social. Ed. Harla, 2da. Edición, 1979, México.
- Lischszajn, J. L. Correlatos Clínicos y Socioculturales de la Actitud hacia la Muerte en un grupo de Adolescentes Mexicanos. Tesis, México, D. F. UNAM, 1979.
- Marsella, Antony J., Tharp, Roland G. y Ciborowski, Thomas J. Perspectives on Cross-Cultural Psychology. Cap. 2, 9. Academic Press, New York, San Francisco, London, 1979.
- Oakley, Ann. La Mujer Discriminada Biología y Sociedad. Tri buna Feminista. Cap. 5,6 y 7. Ed. Debate. Madrid, 1977.
- Reyes Lagunes, Isabel. Actitudes de los Maestros hacia la Profesión Magisterial y su Contexto. Tesis Doctorado, México, D. F. UNAM, 1982
- Rowbotham, Sheila. Mundo de Hombre, Conciencia de Mujer. Tri buna Feminista. Cap. VII, VIII. Ed. Debate. Madrid, 1977.
- Sherman, Julia A. Psicología de la Mujer. Cap. 2, 5. Ed. Marova. Madrid, 1978.



Impresiones

aries al instante. s.a. de c.v.

REP. DE COLOMBIA No. 6, 1er. PISO

(CASI ESQ. CON BRASIL)

MEXICO 1, D. F.

526-04-72

529-11-19

16. VII - 84
Do. Isabel Reyes Lopez
(plano)

UNAM

FECHA DE REVOLUCION

El lector se obliga a devolver este libro antes
del vencimiento de préstamo antes
por el último sello.