



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO
FACULTAD DE PSICOLOGIA

**"LA AUTOESTIMA, ROL SEXUAL Y NIVEL
SOCIO-ECONOMICO EN LAS
ASPIRACIONES DE LA MUJER"**

TESIS PROFESIONAL
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN PSICOLOGIA
P R E S E N T A
MARISELA MACIAS AHUMADA

A S E S O R :

MTRA: LUCY REIDL DE AGUILAR

D I R E C T O R :

DR: JUAN JOSE SANCHEZ SOSA



Universidad Nacional
Autónoma de México



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 está 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.

INDICE

INTRODUCCION	1
<u>MARCO TEORICO</u>	
CAPITULO 1.-	
<u>AUTOESTIMA</u>	
1.1 Definiciones.....	6
1.2 Formación del Concepto de Autoestima.....	8
CAPITULO 2.-	
<u>ROL SEXUAL</u>	
2.1 Definiciones.....	28
2.2 Adquisición y Desarrollo de los <u>Roles</u>	32
2.3 Diferencias Entre los <u>Roles Sexuales</u>	34
CAPITULO 3.-	
<u>NIVEL SOCIO-ECONOMICO</u>	
3.1 Definiciones.....	44
3.2 Métodos Empleados en la Medición del Nivel Socio-Económico...	48
3.3 Algunas Evidencias Empíricas.....	50
CAPITULO 4.-	
<u>ASPIRACIONES</u>	
4.1 Definiciones.....	56
4.2 Antecedentes en la Formación de las Aspiraciones.....	58

II LA AUTOESTIMA, ROL SEXUAL Y NIVEL SOCIO-ECONOMICO
EN LAS ASPIRACIONES DE LA MUJER

1.	Planteamiento del Problema.	67
2.	Planteamiento de Hipótesis	
	2.1 Hipótesis Conceptual.	68
	2.2 Hipótesis de Trabajo.	68
3.	Variables	
	3.1 Definiciones Conceptuales.	69
	3.2 Definiciones Operacionales.	70
	3.3 Control de Variables.	70
4.	Instrumento	
	4.1 Descripción.	71
	4.2 Administración.	72
	4.3 Calificación.	72
	4.4 Confiabilidad.	73
5.	Muestra	
	5.1 Procedimiento de Selección.	73
	5.2 Características de la Muestra.	75
	5.3 Análisis Estadístico.	75
	III <u>RESULTADOS</u>	
1.	Análisis de Datos.	77

2.	Interpretación y Discusión de Resultados	78
3.	Conclusiones.	82
4.	Limitaciones y Sugerencias.	83
	Cuadro 1.	85
	Cuadro 2.	86
	Cuadro 3.	87
	Gráfica I.	88
ANEXOS:		
I.-	Instrumento empleado.	90
II.-	Tabla de ocupaciones.	102

INTRODUCCION

La situación de la mujer a través del tiempo ha causado gran polémica tanto a nivel mundial como nacional surgiendo con ello, movimientos contradictorios: por una parte, grupos que pugnan por una igualdad entre ambos sexos en el ámbito laboral ("jornada igual-salario igual") así como en el campo educativo (iguales posibilidades de acceso a la educación formal, etc.) y por otro lado, - grupos que reiteran que el lugar de la mujer es el hogar, al cuidado de los hijos y del marido fundamentándose en la inferioridad física, en el nivel de inteligencia y la baja escolaridad de la misma sin detenerse en analizar que las - discrepancias entre los miembros de un sexo y otro son producto, posiblemente, del condicionamiento social de una sociedad "masculinizada" cuyo principal interés es prevalecer las estructuras predominantes. Los logros de la mujer - son valorados por patrones netamente masculinos sin considerar que las necesidades y valores de este grupo pueden ser diferentes.

La posición que la mujer ocupa en la sociedad, así como los problemas sociales que afectan su salud y su condición de ser humano (altos porcentajes de - muertes ocasionadas por abortos clandestinos, la casi nula participación en el sistema económico, la prostitución, la explotación a que es sujeta, etc.) son - unos de los temas que han sido expuestos en foros internacionales con la intención de evidenciar su importancia.

En México a pesar que dicho grupo representa la mitad de la población, su - participación dentro de la sociedad tanto en lo político como en lo social y - económico es aún limitada siendo contadas las mujeres que logran sobresalir -

en estas áreas.

No obstante lo anterior, se puede observar que ha habido cambios en el papel que esta ejecuta. Las pequeñas concesiones que la sociedad le ha otorgado no han sido gratuitas, son consecuencia de una larga e insistente lucha por conseguir la igualdad con el hombre en todos los aspectos.

Es a través de su participación en la sociedad como ha ido modificando su papel dentro de la misma. Hoy en día, el hecho de asistir a la universidad, desempeñar un trabajo remunerado y participar en la toma de decisiones en el hogar no es extraño; sin embargo, lo anterior les era negado a las generaciones pasadas. Es común a un porcentaje de la población femenina mexicana - asistir a la universidad con el propósito de recibir una mejor preparación para lograr, a su vez, una mejor remuneración que le permita satisfacer sus necesidades económicas y sobre todo, excursionar en otros campos antes vetados.

Hablar del tema de la mujer es complejo ya que existen infinidad de variables bajo las cuales se puede estudiar dicho grupo. A su vez, estudiosos de la materia han efectuado investigaciones con la finalidad de conocer y analizar su realidad social con el propósito de plantear posibles alternativas que le permitan incorporarse activamente a su sociedad.

Por lo anterior, es conveniente indicar que para el presente estudio el punto de interés se centró en las aspiraciones de un cierto grupo de mujeres mexicanas.

A la mujer mexicana se le han adjudicado calificativos como dócil, abnegada, pasiva, mártir, santa, con una baja escolaridad, sujeta siempre a la sombra de un hombre: el padre o el hermano mayor si es soltera y al esposo, cuando es casada. A la mujer se le gratifica socialmente su pasividad con refranes como "detrás de un gran hombre, hay una gran mujer".

Si bien es cierto que el porcentaje de mujeres que asiste a la universidad ha aumentado, asimismo, se puede observar que un gran número de mujeres no - ejerce su profesión una vez casada por el simple hecho de que el esposo le im pide hacerlo, provocando en algunas, problemas emocionales y frustraciones al desempeñar funciones para las cuales nunca fueron preparadas (ama de casa, - madre, amante, etc.).

Tanto Castellanos (1984)¹ como Fernández (1979)² han indicado que uno de - los principales problemas que presenta la mujer contemporánea es su ambiva- lencia como ser humano; es decir, en ciertas situaciones se le conceden dere- chos pero al momento de reclamarlos, es negado debido a situaciones sociales. Como ejemplo se puede mencionar la preparación académica; en ningún momen- to se le ha negado abiertamente su derecho a una mejor escolaridad pero al - finalizar sus estudios e intentar incorporarse al ámbito laboral es discriminada ya sea rechazándola categóricamente o pagándole un salario inferior. Ahora -

¹Castellanos, R., Mujer que Sabe Latín, México, Fondo de Cultura Econó- mica, 1984.

²Fernández, R. M., "Sexismo: Una Ideología", en Urrutia, E., (Ed.) Ima- gen y Realidad de la Mujer, México, Ed. Sepentas Diana, 1979.

bien, dado que la mujer depende económicamente del hombre, el hecho de invertir en su educación es "meterle dinero bueno al malo"; pero contradictoriamente se le critica y recrimina su baja preparación argumentando que debido a ello, no se le puede incorporar de una manera decisiva a su contexto social.

Por otro lado, también es cierto que el porcentaje de mujeres que trabaja ha aumentado; esto se debe, quizás, a la situación económica del país que obliga a la mujer a incorporarse a la vida económica para ingresar al hogar un sueldo adicional con la finalidad de incrementar el salario del marido, pero por ello debe de pagar un alto precio debido a su baja preparación académica y la discriminación a que es sujeta: bajos salarios, escasez de guarderías que le impiden irse a trabajar sin la preocupación de la atención y cuidado de los hijos, incremento en la carga de trabajo por las labores domésticas, conflicto de rol al ejecutar diversos papeles, problemas conyugales al deteriorar la imagen del marido como principal proveedor del sustento familiar, etc.

La decisión de la mujer de luchar para lograr una igualdad ante el hombre no es nueva ya que se puede observar en la historia de México, nombres de mujeres que con su valor e inteligencia han participado de una manera decisiva en movimientos políticos de importancia para el país.

La presente investigación tuvo como finalidad estudiar un aspecto específico - dentro del vasto e importante tema de la mujer: sus aspiraciones; es decir, de terminar en qué medida las variables de autoestima, rol sexual y nivel socio-económico influían en su formación, por ser estas de interés para el investigador.

Cabe indicar que con dicho estudio no se pretendió provocar cambios sustantivos ni promulgar reformas en dicha población sino conocer las variables que - tienen mayor peso en la predicción de las aspiraciones (variable poco estudiada en México con población femenina) intentando, en un plano ambicioso, ampliar un poco más los conocimientos referentes al perfil de la población femenina - urbana.

CAPITULO 1

AUTOESTIMA

Debido a la importancia que tiene la autoestima en el individuo, se han efectuado estudios con la finalidad de conocer más profundamente sus causas, motivos y origen. Según teóricos de la materia, el comportamiento del individuo en su sociedad está influenciado en gran medida por el autoconcepto que el individuo posee de sí mismo.

1.1 DEFINICIONES

Newcomb (1950)₁ efectuó estudios en los que informa que la importancia de la autoestima radica en que la conducta de una persona en cualquier situación depende parcialmente de la forma en que percibe tal situación, en la forma en que se percibe una persona y las actitudes hacia sí mismo, por lo que concluye que la autoestima es "el individuo tal como es percibido por ese mismo individuo en un marco de referencia determinado socialmente" (p. 386).

Al respecto, Cooley (1902, citado por Newcomb, 1950)₂ contribuye en manifestar la importancia del sí mismo al proporcionar una definición más profunda. Afirma que el "sí mismo" es algo social y reflejante. Dicho autor habla, ahora, del "sí mismo espejo". Por el concepto anterior, se entiende la imaginación de nuestra apariencia para la otra persona, la imaginación de su juicio de esa apariencia y algún tipo de sentimiento con respecto a sí, como el orgullo o la mortificación. Cooley conjuntamente con G. H. Mead (1934), sostiene - que únicamente a través de los demás podemos lograr el concepto de nosotros

mismos.

Otro de los teóricos que han profundizado en el concepto de autoestima es - Coopersmith (1967)₃ quien afirma que la autoestima es o se refiere a "la evaluación que el individuo hace y mantiene por costumbre sobre sí mismo, expresa una actitud de aprobación o desaprobación e indica el grado en el que el - individuo se cree capaz, importante, exitoso y valioso. La autoestima es el - juicio personal de valor que se expresa en las actitudes que el individuo mantiene acerca de sí mismo. Es una experiencia subjetiva que el individuo manifiesta a otros a través de reportes verbales y otras conductas expresivas abiertas" (p. 5).

Para Lindgren (1972)₄, la autoestima se aprende de los otros y llega a ser - una reflexión de lo que las personas piensan que uno es o vale y la interac- ción de dicha reflexión con la imagen que uno posee de sí mismo. Define di- cho autor autoestima como el valor que las personas tienen de sí mismo.

Otros estudiosos de la materia plantean al sí mismo como una "totalidad de - las memorias intelectuales y sensitivas, socialmente reflexivas y referentes al autoconcepto que posee el individuo" (Curtis, 1960, p. 258)₅.

Se ha hecho referencia hasta el momento de la importancia de la autoestima y se han citado varias definiciones proporcionadas por diversos teóricos. La - deducción fundamental del análisis de los autores antes mencionados, es que - necesitamos de otras personas para descubrir lo que nosotros somos. A través de ellas, aprendemos a vernos desde una perspectiva social más realista, es de

cir, como objetos y no como sujetos. Sobre lo anterior, Jourard (1964, citado por Raven y Rubin, 1981)₆ coincide al señalar que una de las cosas que se logra con exponerse a los demás es un mejor conocimiento de nosotros mismos.

A continuación se analizan la formación del sí mismo y las condiciones que motivan al individuo a considerarse como un objeto de valor.

1.2 FORMACION DEL CONCEPTO DE AUTOESTIMA

Para Coopersmith (1967)₇ la autoestima es una "abstracción que el individuo desarrolla acerca de sus atributos, capacidades, objetos y actividades que él posee o persigue" (p. 20). esta abstracción es representada por el símbolo de "mi" que consiste en la idea que la persona posee sobre sí mismo. Dicho concepto se forma a través de la experiencia siguiendo el mismo proceso de abstracción utilizado en otras áreas de la experiencia. A su vez, el autor indica que "no existe una abstracción a priori efectuado acerca de sí mismo a parte de, o anterior a, la experiencia personal; no hay un objeto material que exista a partir de tales experiencias y que deba ser descubierto, explorado y desarrollado si el individuo ha de conocerse mejor y conocer mejor sus capacidades" - (p. 20). Para efectuar tal abstracción el individuo considera las observaciones con respecto a su propia conducta y la forma en que otros individuos responden a sus actitudes, apariencia y ejecución.

Coopersmith continua explicando, que el niño en sus primeros años, desarrolla un concepto de que las partes de su cuerpo, las respuestas de otros a él y los objetos que recibe tienen un punto de referencia común.

A través de la experiencia llega a la abstracción de lo común que tienen estos atributos y eventos y la forma que toman. Al considerar sus reacciones ante sí mismo y las reacciones de otros hacia él, toma en cuenta dicha abstracción que se forma y elabora a través del interjuego social, durante sus reacciones privadas ante sí mismo.

Debido a la capacidad limitada de abstracción y a la poca experiencia, los niños tienden a formar abstracciones de sí mismos relativamente vagas, simples y azarosas. Concluye, por lo tanto, que la representación simbólica del niño se vuelve más precisa y compleja como respuesta a la experiencia e información adicional que proporciona una perspectiva respecto a los eventos y una capacidad de abstracción mayor. De esta manera, el self se va formando de acuerdo a las abstracciones individuales de los aspectos comunes de las experiencias comunes.

Ya que el sí mismo refleja varias dimensiones (diversas experiencias, atributos, capacidades) y diferentes énfasis en el proceso de abstracción, Coopersmith afirma que el sí mismo es un concepto multidimensional.

Otro punto de vista sobre la formación del concepto de sí mismo es aquel que toma en cuenta a la socialización, ya que una de las consecuencias indirectas de este proceso es el desarrollo de la autoestima en el sujeto.

Sherif (1966)⁸ al hablar sobre autoestima argumenta que esta se forma como un resultado que tiene el individuo de la internalización de las normas y los valores del grupo social y de su adecuado desempeño ya que todas las agrupacio

nes humanas poseen un conjunto de normas, valores y costumbres que expresan las pautas conductuales a seguir dentro de la estructura de la sociedad. Es a través de este conjunto de elementos que las actividades sociales y económicas son reguladas.

Una vez establecidas las normas, valores y costumbres dentro de una sociedad se requiere, para su buen funcionamiento, la conformidad de los miembros; - misma que se manifiesta como consecuencia de las relaciones que el individuo establece con otras personas, instituciones o grupos.

Es importante mencionar que el proceso del desarrollo del sí mismo se inicia desde pequeño con un estado indiferenciado absoluto dominado por el autismo, gobernado principalmente por la satisfacción momentánea e inmediata de necesidades o deseos a medida que el niño se enfrenta a las normas sociales de su grupo. Entonces, como se puede observar, la experiencia del sí mismo o yo, - no es innata, sino se forma en el curso del desarrollo.

Las normas sociales influyen en otras áreas del comportamiento del niño, desarrollando en ellos:

- Medios de comunicación
- Limitaciones reales
- Código moral

Se deduce, por lo tanto, que las relaciones están definidas socialmente como - consecuencia de los valores sociales en los diferentes papeles o roles que de-

sempeña el individuo en la sociedad.

Por otro lado, con respecto a la formación del "yo", Freud (1905, citado por Reidl, 1976), hace referencia del proceso involucrado en la formación del yo en el niño. Dentro de esta teoría, aparece primeramente el ello (pulsiones - instintivas encaminadas a obtener placer) y como consecuencia de la no gratificación de sus necesidades (frustraciones) en el mundo exterior aparece el yo en el niño. Existe una diferenciación entre el super yo, el ello y el yo.

Por los anteriores conceptos, se entiende los siguiente:

ello Pulsiones instintivas que buscan su gratificación (placer).

yo Producto de la influencia del super yo sobre el ello.

super yo Critica y controla al ello y está representado - por los padres, religión, ética, etc.; es decir, - por los códigos morales.

El yo, una vez formado, manifiesta propiedades afectivas hacia el sí mismo y - hacia el mundo que lo rodea.

Se puede observar en lo anteriormente mencionado, que existe una estrecha - relación entre el papel que desempeña el individuo dentro de su sociedad y la autoestima siendo el sexo, la edad y otras particularidades del rol factores -

que intervienen en la variación del autoconcepto del individuo. Una de las características de la autoestima es que esta abierta al cambio y alteración. Sin embargo, Lecky (1945), Brehm y Cohen (1962, en Reidl, 1976)¹⁰ demostraron lo contrario, encontrando en estudios efectuados que la autoestima parece ser relativamente resistente al cambio, ya que el individuo tiene necesidad de una consistencia psicológica.

Entonces, ¿cuáles son los antecedentes que impulsan al individuo a considerarse como un objeto de valor?

Primeramente, tratando de analizar los factores o condiciones que se relacionan con autoestima se han establecido hipótesis con el propósito de conocer cómo y qué tanto se encuentran relacionados dichos factores en el desarrollo del sí mismo.

Son varias las hipótesis que surgieron de esta inquietud, siendo una de ellas - que las personas que proceden de una clase social o de una ocupación privilegiada se clasifican con una alta percepción de sí mismo. Sin embargo, esto no ha sido totalmente aceptado ya que existen investigaciones que han considerado otros antecedentes que pueden formar la autoestima.

William James (1890, citado por Coopersmith, 1967)¹¹ indica que existen tres posibles influencias en la formación del sí mismo:

- Valores y aspiraciones del individuo.
- Empleo de estándares de éxito y status comunes dentro de una sociedad.
- El valor que él y los demás dan a su persona y todo lo referente a él (esposa, religión, casa, hijos, etc.).

James, resumiendo sobre los antecedentes de autoestima, plantea la siguiente fórmula:

$$\text{AUTOESTIMA} = \frac{\text{éxito/logros}}{\text{aspiraciones}}$$

Por lo que, si un individuo logra la mayor parte de sus aspiraciones se considerará una persona capaz, valiosa, ya que nuestros logros son medidos en relación con nuestras aspiraciones. Por el contrario, si sus metas están por debajo de sus aspiraciones, se considerará una persona de poco valor.

Profundizando en lo expuesto por James, G. H. Mead (1934, citado por Cooper smith, 1967)¹² considera al sí mismo social y argumenta que en el proceso - de integración, el individuo interioriza las ideas y actitudes expuestas por las personas más representativas en su vida (observando sus acciones, actitudes y adoptándolas) para después manifestarlas como suyas. Esto puede ocurrir, incluso, de una manera inconsciente. Afirma dicho autor, que el hombre no es una isla en la evaluación que se haga de sí mismo. No importa qué tan aislado o independiente se perciba, siempre trae consigo el reflejo de su grupo social.

Si el individuo se da un gran valor a sí mismo, indica que existieron personas claves en su vida que lo respetaron y consideraron; si se considera de poco valor, las personas dentro de su marco de referencia lo trataron como un objeto inferior.

De la formulación de Mead, Coopersmith (1967)¹³ concluye que la autoestima se deriva, en gran medida, del reflejo de la evaluación de otros. El grado de la autoevaluación es la imagen en espejo de los criterios utilizados por las personas importantes del mundo social del sujeto; ya que cuando niño se internalizan estos criterios, el Sujeto, entonces, observa la forma en que es evaluado por los demás y se valora de acuerdo a estos

Tres representantes de la corriente neo-freudiana han teorizado sobre los orígenes de la autoestima aceptando la interpretación social de Mead sobre el origen de la personalidad.

Como representante de esta corriente, Sullivan (1953, citado por Coopersmith, 1967)¹⁴ profundizó sus estudios sobre autoestima y afirma que el individuo está constantemente alerta en contra de la pérdida de autoestima, ya que es esta pérdida lo que produce un sentimiento de ansiedad en el individuo. La ansiedad, a su vez, es un fenómeno interpersonal que se presenta cuando un individuo espera ser, o es, rechazado o denigrado por sí mismo o por otros.

Sullivan menciona que si se encuentran personas con autoestima baja se puede inferir que personas significativas para el individuo le han denigrado y que anticipa o percibe denigración en la circunstancia actual. Dicho autor establece

que la capacidad para enfrentarse a las amenazas de diferentes maneras y grados es aprendida. Manifiesta también, que para mantener un alto grado de estima es importante la habilidad para disminuir o evitar la pérdida de autoestima.

A pesar de que Sullivan no indica en su teoría cómo se forma esta habilidad, sí sugiere que la experiencia familiar juega un papel muy importante.

Haciendo énfasis en los procesos interpersonales y enlistando un amplio rango de factores adversos que pueden producir sentimientos de desamparo y aislamiento, tenemos la hipótesis de Horney (1950) que plantea que son los sentimientos de "ansiedad básica" fuente de infelicidad y de una reducción en la efectividad personal. Las condiciones que supuestamente producen ansiedad son, entre otras, dominación, indiferencia, falta de respeto, falta de admiración, discriminación, aislamiento, etc. Los antecedentes comunes de las condiciones anteriores son un trastorno en las relaciones entre padres e hijos, que es generalmente asociado con egocentricidad por parte de los padres.

Una de las mayores contribuciones que Horney plantea en su teoría es la manera como el individuo maneja la ansiedad, que consiste en la formación de una imagen idealizada del individuo sobre sus metas y capacidades (citado por Coopersmith, 1967)¹⁵

Con base en la importancia de las debilidades y enfermedades reales en la producción de una autoestima baja, A. Adler (1927-1956, citado por Coopersmith, 1967)¹⁶ propone que los sentimientos de inferioridad pueden desarrollarse alre-

dedor de ciertos órganos o patrones de conducta en los que el individuo es - realmente inferior.

Estos impedimentos reales producen sentimientos de inadecuación e insuficiencia, las cuales denomina "inferioridades orgánicas" para distinguirlos de los - sentimientos de inferioridad definidos social o individualmente. También propo_ne dicho autor, que los sentimientos de inferioridad en la infancia son un even_to inevitable en la experiencia de cada individuo.

Y, finalmente, Adler concluye que existen tres condiciones antecedentes que - pueden tener consecuencias desafortunadas sobre el desarrollo de la autoestima:

- 1.- Inferioridades orgánicas y las diferencias de tamaño y fuerza.
- 2.- Conductas de aceptación, apoyo y aliento de los padres y amigos inmediatos.
- 3.- Efectos destructivos de la indulgencia exagerada provocada por cuidados excesivos de los padres.

Existen otros teóricos de la personalidad como Fromm y Rogers, cuya aportación se centra en otros aspectos.

Considerando el efecto negativo de un aislamiento social, Fromm (1941-1947) postula que es importante que durante la infancia, el niño logre reconocimiento y libertad para expresar sus puntos de vista de las personas que lo rodean, para una vez adulto tenga la posibilidad de buscar sus propias metas (citado - por Coopersmith, 1967),¹⁷

Añade Fromm, que el contexto social tiene gran importancia, ya que el individuo al reunirse o integrarse a un grupo, disfruta de las ventajas que ello impone, como por ejemplo, los privilegios y apoyo. No obstante, esto conlleva a una autoridad a la que debe el integrante someterse.

Entre los factores que pueden influir a que el individuo busque la independencia o el apoyo de un grupo son la presencia de un marco de referencia estable y aceptado, la habilidad de establecer relaciones interpersonales satisfactorias y la convicción de que las relaciones sociales pueden ser de camaradería y confiables.

Las características anteriormente mencionadas y otros como creatividad, expresión individual y comportamientos se forman por condiciones sociales determinadas por la aceptación, libertad de expresión, independencia, reconocimiento y respeto.

Conjuntamente con Fromm, se tiene la contribución de Rogers (1951, citado por Coopersmith, 1967)¹⁸. Dicho investigador no centra su discusión sobre el origen de la autoestima directamente, sino sobre las condiciones que pueden facilitar la auto-aceptación y la disminución del conflicto. Propone que todas las personas desarrollan una imagen de sí mismo "que sirve para guiar y mantener su ajuste con el mundo externo" (p. 34). Esta imagen es producto de la interacción con el ambiente y refleja los juicios, preferencias y limitaciones del escenario familiar y social particular.

Cuando el individuo hace juicios duros o rechazantes sobre sí mismo, ocasiona

que este sufra y su autoestima sea baja. Sin embargo, comenta, que si el Su jeto habita en un ambiente permisivo que facilite una expresión libre de sus ideas y afectos y no se someta a comparaciones duras, permite que el individuo se reconozca y se acepte a sí mismo. Por lo tanto, Rogers concluye que los conflictos pueden evitarse si los padres y personas que son significativas - para el niño aceptan sus puntos de vista y valores. Hace hincapié, que para - lograr lo anterior, no necesariamente se tiene que estar de acuerdo con él, si - no solamente aceptar. Esto conlleva a que el niño aprenda a confiar en sí - mismo, a respetarse y adquiera seguridad. Enfatiza que para lograrlo, se re - quiere de unos padres que estén dispuestos a aceptar diferencias y respetar a sus hijos.

Con base en la teoría del rol, Deutsch y Krauss (1979)¹⁹ hablan sobre el concepto de sí mismo (self) explicando que este se adquiere a través del proceso de interacción con el ambiente social, ya que el individuo no solo adquiere ca - racterísticas como consecuencia de los roles que desempeña sino también em - pieza a desarrollarse el sentimiento que el individuo tenga de sí mismo. Este proceso se inicia con el aprendizaje que el individuo tiene de la reacción de - los otros ante él mismo, y, a su vez, empieza a reaccionar ante sus diferentes y propias acciones en espera de que los otros lo hagan. Es importante indicar que el self se origina al asumir puntos de vista de los otros. Estos autores - describen al sí mismo como una "estructura cognitiva que surge de la interac - ción entre el organismo humano y su ambiente social" (p. 170).

Conjuntamente con los anteriores, Newcomb (1950)²⁰ considera la formación - de las conductas de rol para dar explicación a la conceptualización del sí -

mismo en el individuo. Manifiesta que existe una estrecha vinculación entre roles y el sí mismo, ya que la asunción de estos roles depende de que el individuo aprenda a autoperibirse a sí mismo en relación de los demás. Dicho aprendizaje, a su vez, está en función de la adquisición de marcos de referencia compartidos con el grupo. Como parte de este proceso, el individuo adquiere actitudes hacia sí mismo como persona que está motivada a relacionarse de cierta manera con los otros miembros del grupo. Por lo expuesto, Newcomb concluye, que existe una estrecha vinculación entre rol y autoestima, afirmando que este último tiene un carácter social y describe el siguiente proceso en la formación del sí mismo:

- 1.- Para poder satisfacer sus necesidades, el niño tiene que "asumir el rol del otro", logrando con ello, que aprenda a destacarse y a verse sí mismo. Al ir descubriendo nuevas formas más complejas de satisfacer sus motivos existentes, el niño adquiere motivos más complejos para proteger y exaltar a su sí mismo como algo valioso.
- 2.- El niño al aprender a autoperibirse, llega a valorarse.
- 3.- Los grupos sociales son importantes en la formación del sí mismo, ya que los seres humanos no solo interactúan como miembros aislados, sino también como miembros de grupo y el desarrollo de las autopercepciones y de las autoactitudes tiene lugar en condiciones de vida de grupo.

4.- El sí mismo tiene sus orígenes en las relaciones con los demás.

Lindgren (1972)²¹ coincide con Newcomb y expone que es a través del proceso de identificación y recompensas recibidas durante la infancia, como aprendemos a reaccionar ante nosotros mismos como si fuésemos objetos con ciertas cualidades. El modo en que los demás reaccionan ante nosotros nos proporciona indicios de la manera en que debemos considerarnos y comportarnos. Por lo que, cuanto más cerca nuestra percepción a la opinión de los demás, más posibilidades hay de que nuestra conducta sea reforzada, sucediendo lo contrario cuando la conducta es incompatible con la opinión ajena.

Al respecto, Coopersmith (1976)²² informa que son cuatro factores que contribuyen a la formación de la autoestima y son:

- 1.- El trato respetuoso, aceptativo y de preocupación que el individuo recibe de las personas que le son significativas en su vida.
- 2.- La historia de éxitos y el status que tiene el individuo en su sociedad.
- 3.- Los valores y aspiraciones del individuo, ya que estos vienen a modificar e interpretar las experiencias del mismo.
- 4.- La forma que el individuo emplea para responder a la devaluación. Esta habilidad para responder y defender la autoestima, reduce la ansiedad y ayuda a mantener un equilibrio personal.

Teniendo como punto de referencia otras investigaciones, Coopersmith indica que son varias las condiciones y experiencias asociadas con el desarrollo de las actitudes positivas y negativas hacia el self que están fundamentadas en las defensas, valores, aspiraciones y éxito. Este último varía de acuerdo a cada individuo. Sin embargo, en la cultura occidental se pueden determinar cuatro indicadores de éxito. Cada uno de ellos proporciona sus propios criterios de juicios que determinan el logro del objetivo y todos proporcionan una sensación de incremento de la autoestima, si son alcanzados.

Los cuatro criterios empleados en definir éxito son:

- **Poder** La habilidad de influenciar y controlar a otros (se mide con el respeto y reconocimiento que el individuo recibe de los demás y el peso que se le da a sus opiniones y derechos).
- **Importancia** La atención, aceptación y afecto de los otros hacia el individuo (se mide por la preocupación, atención y amor expresado por otros).
- **Virtud** La adherencia hacia estándares morales y éticos (se caracteriza a la afiliación a unos principios religiosos).
- **Habilidad** La ejecución exitosa al enfrentarse a las -

exigencias propias para el logro (se mide - por los altos niveles de ejecución de las tareas que desempeña).

Un individuo puede desarrollar una alta autoestima si alcanza logros notables - en cualquiera de las cuatro áreas. Sin embargo, al lograr mucho éxito en una área que no considere importante, el individuo puede clasificarse como poco va lioso, provocando con ello, una autopercepción baja de sí mismo.

Cualquier experiencia puede ser fuente de autoestima favorable y desfavorable, ya que no todos los individuos suelen responder de la misma manera ante un estímulo. La interpretación que el individuo haga de los hechos varía conforme sus valores, aspiraciones y habilidades para manejar situaciones molestas y ambíguas. La manera de enfrentarse ante la amenaza e incertidumbre representan la forma individual del Sujeto de defenderse contra la ansiedad, es decir, contra su devaluación. Existen un gran número de defensas contra la devaluación siendo una de ellas las racionalizaciones. Para Coopersmith, la defen sa no solo es un medio de atacar la ansiedad, sino también una definición e - interpretación que antecede a cualquier evento y que lleva al individuo a suponer una actitud más activa o pasiva frente a su sociedad.

Al efectuar un análisis de los autores antes comentados, se puede concluir que la autoestima está estrechamente vinculada con los valores, normas sociales, - aspiraciones y rol sexual.

Por otro lado, existen diferencias significativas en el comportamiento de los in

dividuos con diferentes niveles de autoestima.

En las investigaciones efectuadas por Coopersmith, (1967)²³ se encontraron los siguientes resultados: las personas con una alta autoestima se aproximan a las tareas y a las personas con la expectativa de que serán bien recibidas y tendrán éxito. Las actitudes favorables hacia sí mismos los lleva a aceptar sus propias opiniones y a creer y confiar en sus propias reacciones.

Las actitudes y expectativas llevan al individuo de autoestima alta a una mayor independencia social, mayor creatividad y a acciones sociales más asertivas. Estos se pueden manifestar en grupos de discusión, como personas activas; presentan menos problemas en la formación de amistades nuevas y no manifiestan temor al expresar opiniones que pueden bien no ser aceptadas del todo y se muestran relativamente libres de ansiedad. Lo anterior puede ser motivado por la falta de autoconsciencia y de preocupación de problemas personales.

Se puede observar, sin embargo, todo lo contrario en las personas con una baja autoestima. Estas personas desconfían de sí mismo y se cuidan de no expresar ideas poco comunes. Buscan la aceptación de los demás, procuran no proporcionar elementos que puedan provocar su rechazo. En grupos de discusión, son los que permanecen callados, ocultos bajo la dinámica grupal. Uno de los factores que contribuyen al aislamiento de estos Sujetos es una autoconsciencia muy elevada y problemas personales. Al tener una gran consciencia de sí mismo, los distrae e impide atender a otras personas teniendo como consecuencia un escaso intercambio social, provocando, así, una disminución en

las posibilidades de establecer relaciones amistosas y de apoyo.

Las personas con baja autoestima tienden a ser más destructivas, ansiosas y - predispuestas a manifestar síntomas psicossomáticos.

Al considerar el nivel socio-económico, la historia laboral de los padres, la autoestima y estabilidad de la madre, los valores y aspiraciones de los padres y la historia matrimonial, se observaron diferencias significativas en la autoestima de los Sujetos. La relación existente entre autoestima y la clase social - es positiva, mas ésta no es de gran peso. Sin embargo, dicho autor cita a Rosenberg (1965) quien demostró en estudios realizados que a más alta clase social, mayor autoestima en el Sujeto.

En cuanto a la historia laboral de los padres, se observó que las personas con autoestima baja tienden a tener padres con largos períodos de desempleo; padres que por motivos de trabajo, requieren ausentarse del hogar.

Otro factor de peso es la estabilidad emocional y la autoestima de la madre, debido a que se observó que en Sujetos de alta autoestima, sus madres se autocalificaban como altas en autoestima. Incluso, los resultados de las investigaciones efectuadas ha evidenciado que los valores y aspiraciones de los padres se ve reflejada en la autoestima de los hijos. Los Sujetos con alta autoestima tienen padres más atentos y que se preocupan por sus hijos. Los padres de niños con alta autoestima valoran muy alto el logro y los padres de niños con baja autoestima valoran, sin embargo, el ser aceptados por los demás.

Finalmente, se puede observar en los hijos el peso de la historia marital de los padres de la siguiente manera: los Sujetos con una alta autoestima, tienen padres que viven una relación armoniosa y de comprensión; entre los padres de los Sujetos con baja autoestima existe un mayor porcentaje de divorcios y nuevos matrimonios.

CITAS BIBLIOGRAFICAS

- 1.- Newcomb, T. M., Manual de Psicología Social, Buenos Aires, Argentina, Ed. EUDEBA, 1950, Cap. IX, pp 354-393.
- 2.- Idem.
- 3.- Coopersmith, S., The Antecedents of Self-esteem, U.S.A., W. H. Freeman & Co., 1967, pp 19-80.
- 4.- Lindgren, H. C., Introducción a la Psicología Social, México, Ed. Trillas, 1972, pp 197-202.
- 5.- Curtis, J., Psicología Social, España, Ediciones Martínez Roca, 1971, Cap. X, pp 243-276.
- 6.- Raven, B. y Rubin, J., Psicología Social: Las Personas en Grupos, México, Cfa. Editorial Continental, 1981, Cap. III, pp 78-115.
- 7.- Coopersmith, S., Op. cit.
- 8.- Sherif, M. y Sherif, C., Psicología Social, México, Ed. Harla, 1969, Cap. 17, pp 364-384.
- 9.- Reidl, L., Prisionalización en una Cárcel para Mujeres, México, Biblioteca Mexicana de Prevención y Readaptación Social, 1976, pp 61-86.
- 10.- Idem.
- 11.- Coopersmith, S., Op. cit.
- 12.- Idem.
- 13.- Ibid.
- 14.- Ibid.
- 15.- Idem.
- 16.- Ibid.

- 17.- **ibid.**
- 18.- **Coopersmith, S., Op. cit.**
- 19.- **Deutsch, M. y Krauss, R., Teorías en Psicología Social, Buenos Aires, -
Argentina, Ed. Paidós, 1974, pp 170-173.**
- 20.- **Newcomb, T., Op. cit.**
- 21.- **Lindgren, H. C., Op. cit.**
- 22.- **Coopersmith, S., Op. cit.**
- 23.- **ibid.**

CAPITULO 2

ROL SEXUAL

Durante el presente trabajo se ha hecho referencia y vinculado el concepto de rol a las variables independientes de estudio evidenciando, así, la importancia central de dicha variable en esta investigación.

Uno de los temas que sin lugar a dudas ha causado gran controversia en la actualidad, es el rol que la mujer desempeña en la sociedad. En el capítulo correspondiente se hablará de los factores motivacionales que pueden impulsar a la mujer a ejecutar un papel poco tradicional dentro de su contexto social, sin embargo, es en este capítulo donde se intenta profundizar más sobre esta variable psicosocial analizando, así, algunos de los conceptos teóricos que existen sobre el rol sexual.

2.1 DEFINICIONES

Diversos investigadores han proporcionado definiciones sobre el concepto de rol; se puede entre ellos citar a Hollander (1976)₁ quien coincide con Newcomb - (1950) al definirlo como un "conjunto de conductas que se esperan de un individuo por una posición que ocupa" (p. 186).

Otra de las definiciones que es similar a la de los autores antes mencionados es la de Stoetzel (1965, citado por Salazar, Montero y otros, 1979)₂ quien hace hincapié en las conductas esperadas al afirmar que son el "conjunto de comportamientos que los demás esperan legítimamente de una persona (p. 228).

Es importante comentar que dentro de una cultura determinada, cada posición que un individuo asume dentro de una sociedad se vincula con un conjunto de normas y expectativas. Dichas expectativas indican los comportamientos que el integrante de una posición puede ocupar.

Desde este carácter normativo de los roles, Brown (1975)₃ conceptualiza al rol como "normas que tienen validez para categorías de personas" (p. 167). - Dicho autor, al referirse a las categorías, hace mención a los grupos o clasificaciones dentro de una sociedad. A su vez, Miller (1963, en Lindgren, 1975)₄ señala que los roles tienen cierto efecto normativo en la conducta social ya - que sirven para fijar límites a la conducta de los miembros de una sociedad.

De las definiciones antes citadas, se puede observar la importancia de la relación entre posición y las expectativas. Desde este punto de vista, Goffman - (1959 en Deutsch y Krauss, 1974)₅ asocia estos conceptos y afirma que es el "desempeño de los derechos y obligaciones correspondientes a un status" - - (p. 191).

Tomando en consideración el carácter social de la conducta, Sargent (1951, citado en Klineberg, 1958)₆ propone que es un patrón o un tipo de conducta social que parece ser apropiada en una situación dada en términos de las demandas y expectativas de su grupo.

Sin embargo, es Linton (1945, Klineberg, 1958)₇ quien en sus estudios sobre rol recalca la estrecha vinculación que existe entre status y rol, ya que según el autor antes citado, no puede existir el rol sin status y viceversa debido a -

que el primero es la parte dinámica del status. Con lo anterior, Linton define al rol como la "suma total de las pautas de cultura asociadas con un status - particular" (p. 363). Se incluye, las actitudes, valores y conductas adscritas - por la sociedad a toda persona que ocupa un status. Finalmente, concluye, - que por rol se entiende que son todas aquellas acciones que el individuo necesita realizar para validar la ocupación de un rango determinado.

La importancia de los papeles estriba en que describen las pautas vinculadas - con las prácticas sociales regularizadas de una sociedad, rigiendo así, las características de la interacción social de la misma limitando, por lo tanto, la conducta de los miembros de la sociedad que, en general la defienden y contribuyen a su funcionamiento.

Para lograr lo anterior, es de vital importancia para el individuo tener conocimiento del rango que ocupa en un momento determinado dentro de la sociedad ya que con referencia a este, ocupará el papel requerido por su grupo.

Linton (1945, Lindgren 1975)g hace una clasificación de, por lo menos, cinco - diferentes clases de rangos que se pueden encontrar en una sociedad, por más sencilla o primitiva que ésta sea.

Los rangos que se tienen dentro de una sociedad son:

- 1.- Agrupamientos según la edad y el sexo.
- 2.- Agrupamientos de familia, parentesco, clan u hogar.
- 3.- Agrupamientos por prestigio o posición.
- 4.- Agrupamientos laborales.
- 5.- Agrupamientos por amistad o interés común.

A la lista mencionada, es necesario añadir una sexta categoría que incluye - Lindgren (1975)⁹,

6.- Agrupamientos de las organizaciones.

Ahora bien, se ha hablado sobre status o posición por lo que se considera pertinente indicar que existen dos tipos o clasificaciones al respecto. Brown - (1975)¹⁰ lo describe de la siguiente manera:

*STATUS O POSICION ADSCRITA.- Son aquellas posiciones que no controla el individuo (sexo, edad, color, etc.).

*STATUS O POSICION ALCANZADA O ADQUIRIDA Son aquellas que el individuo logra a través de ciertas acciones.

Desde este punto de vista, el individuo al desempeñar un papel estará influenciado tanto por los status adscritos como alcanzados tratando de efectuar y conciliar las conductas requeridas por cada uno de ellos.

Por lo tanto, al intentar dar una definición de rol se debe considerar esta característica situacional del mismo.

Con este enfoque, Roommetveit (1955) y Thibaut y Kelley (1959, en Deutsch y Krauss, 1974)¹¹ enfatizan que no se puede hablar de un rol en exclusiva, sino que el término refleja por lo menos tres conceptualizaciones diferentes:

- 1.- **"Rol" prescrito.-** Son todas las expectativas, considerando su posición, que rodean al individuo dentro de un determinado contexto social al interactuar con los ocupantes de otras posiciones.
- 2.- **"Rol" subjetivo.-** Todas aquellas expectativas que el individuo de una determinada posición percibe como suyas al interactuar con los ocupantes de otra posición.
- 3.- **"Rol" desempeñado.-** Que consiste en las conductas manifiestas del individuo de una posición determinada al interactuar con los ocupantes de alguna otra posición.

Como se puede notar, los roles no pueden existir por sí solos ya que requiere de un grupo o persona que lo comparta. Una de las características del rol es su interdependencia; es decir, para que el rol de madre se presente, es necesario el de hijo. Una segunda característica es que las expectativas que componen al rol no se hayan limitadas a las acciones, sino que incluyen ciertas expectativas de las motivaciones, las creencias, los sentimientos, actitudes y los valores. Y como último, los roles se refieren a una situación estandar (Krech, Crustchfield y Ballachey, 1978)₁₂

Hasta el momento, se han analizado algunas definiciones teóricas sobre rol y sus características principales; pero, ¿cómo es el proceso mediante el cual se adquieren los roles o papeles a desempeñar?

2.2 ADQUISICION Y DESARROLLO DE LOS ROLES .

El proceso de socialización es una de las concepciones que existen sobre la ad

quisición, formación y desarrollo de los roles.

Dicho proceso se manifiesta en una edad temprana del individuo (0-15 años) y provee los modelos para la percepción y práctica de los roles prescritos en un grupo social, siendo la familia y la escuela su principal núcleo de atención. A través del proceso de socialización el niño aprende cuál es su lugar en el mundo y al mismo tiempo, aprende cuál es el lugar de los otros. Es en esta etapa que el juego forma parte activa en el desarrollo de los roles ya que es necesario ejecutar papeles propios como ajenos, reforzando, así, esquemas o "conductas de rol" (Mead, 1964, en Salazar, Montero y otros, 1979)¹³.

Para el reforzamiento de conductas existen mecanismos de rol en un sistema social, debido a que los participantes de dicho sistema pueden otorgar reforzadores sociales a todos aquellos que desempeñan correctamente sus roles satisfaciendo las expectativas de los demás, y a su vez, imponer castigos a quienes no lo hacen (Deutsch y Krauss, 1974)¹⁴. Este es uno de los mecanismos a través del cual un sistema social motiva a sus miembros para que desempeñen sus roles prescritos por su grupo social, pues la conducta que no se ve reforzada de algún modo tiende a ser abandonada o desaparecer y se repiten aquellas conductas que tienen mas probabilidades de obtener cierto grado de aceptación y aprobación. Conjuntamente, se aprenden las creencias, valores y actitudes que brindan la motivación de la conducta que se aprende.

Hablar de la adquisición de rol sexual como un proceso aislado no es posible, ya que es de una manera simultánea que la formación de éste y otras variables psicosociales se presentan en el individuo.

Newcomb (1950)¹⁵ en su teoría del proceso de adquisición del rol señala que dicho concepto no puede adquirirse por sí solo, sino que está estrechamente asociado con la formación del sí mismo y la interiorización de los valores y actitudes de la cultura preponderante. En el capítulo anterior, se hizo referencia a este proceso.

Unas de las investigaciones con las que se cuenta sobre la formación del rol sexual son las de Milner (1949) y Rabban (1950) quienes efectuaron estudios que se refieren a la interacción del sexo y del status social en la formación del rol sexual. Dicho estudio arrojó que son "las personalidades de los padres y la naturaleza de las relaciones con ellos lo que influye en el aprendizaje de los roles sexuales" (p. 269). Además, el estudio de Rabban demostró que los conceptos de roles sexuales se desarrollan en niños muy pequeños existiendo diferencias con respecto al nivel socioeconómico y sexo. Para los niños de la clase trabajadora, el concepto de rol sexual se desarrolla entre los 4 y 5 años de edad mientras que los niños de clase media este se desarrolla un año más tarde.

Las niñas de clase media parecen ser las más lentas en desarrollar el concepto del rol sexual (citado por Tyler, 1975)¹⁶.

2.3 DIFERENCIAS ENTRE LOS ROLES SEXUALES

En todas las culturas se observan diferencias significativas de las conductas de rol entre los papeles de uno y otro sexo. Se encuentran, al respecto, dos posiciones que intentan fundamentar la asignación de la mujer a un determinado papel social.

Afirmar que el papel que ha venido desempeñando la mujer en el transcurso de la historia se debe fundamentalmente a las diferencias físicas de ésta con respecto al hombre, es una de las concepciones teóricas más comunes que existen sobre este tema.

Algunos teóricos aseveran que las diferencias que se observan en las conductas entre los miembros de un sexo y otro se deben, esencialmente, a sus características biológicas. Debido a ello, la mujer ha sido colocada simplemente en el lugar correspondiente, tomando en consideración sus habilidades y limitaciones físicas para ejecutar su papel.

Este enfoque biologista ha sido estudiado exhaustivamente por los psicólogos sociales tanto en animales como en seres humanos.

Como una evidencia de las diferencias biológicas entre los animales se cuenta con el estudio efectuado por Scott (1958, en Lindgren, 1975)¹⁷ quien encontró que la agresividad suele ser característica propia de los machos. En las investigaciones realizadas con seres humanos, Moore (1966) demostró que los varones se inclinan por la conducta agresiva, ser atrevidos y por los actos de violencia, mientras que las mujeres tienden a ser más cautas, permisivas y pasivas (citados por Lindgren, 1975)¹⁸.

Otra de las concepciones fundamentadas en esta postura es el hecho de que la mujer al ser físicamente más débil que el hombre haya generado la creencia - que esta debilidad está también asociada con su capacidad intelectual.

No obstante, en investigaciones recientes se ha demostrado que no hay diferencias significativas entre los sexos en aptitudes mentales pudiendo ser que las -pequeñas diferencias encontradas se deba, más bien, a un condicionamiento so-cial que a factores biológicos (Tyler, 1975)₁₉.

La segunda posición es la que considera la importancia del condicionamiento social y cultural en la diferenciación de los papeles entre los miembros de un -sexo y otro. Como principal exponente de esta corriente se tiene a Mead - (1935, Tyler, 1975;₂₀ Lindgren, 1975;₂₁ Brown, 1975₂₂) quien efectuó estudios antropológicos en tres tribus primitivas encontrando que existen diferencias sig-nificativas en la asignación de papeles entre el hombre y la mujer con los ro-les correspondientes en la cultura occidental.

Albert (1963) y Hall (1959, en Lindgren, 1975)₂₃ efectuaron estudios cuyos datos apoyan la tesis de Margaret Mead con respecto a la influencia del aprendi-zaje social en la conducta de hombres y mujeres.

Sin embargo, en la actualidad, hablar de determinantes biológicos o culturales por separado como factores de influencia en la determinación conductual sería contraproducente, ya que hay evidencias de que las conductas que están deter-minadas biológicamente pueden encauzarse y reorientarse mediante el aprendiza-je social (Lindgren, 1975)₂₄.

Por otro lado, en estudios realizados con el objeto de analizar las diferencias -entre hombres y mujeres se encontró que los varones parecen ser más agresivos, están más orientados a la violencia y a la tarea; mientras que las mujeres -

tienden a ser más cautas, pasivas, abnegadas, encontrándose estas más interesadas en establecer relaciones interpersonales (Exline, 1957; Witryol y Kaess - 1957; Bass y Dunteman, 1963 en Lindgren, 1975)²⁵.

ROL FEMENINO

El lugar que la mujer ocupa dentro de un determinado contexto social esta influenciado previamente por un aprendizaje social y por factores biológicos. Este es un punto, como ya se mencionó, que ha causado gran polémica en nuestros días, e intentar ignorar su importancia sería tan inútil como ignorar, en sí, que la mujer desempeña un papel relevante en el sistema social y económico del país en cuestión de número.

Pero, ¿cuál es el papel que la mujer ocupa en la sociedad?

Se ha hecho mención del por qué de la diferenciación entre el hombre y la mujer. Como se puede uno percatar, hay factores económicos de peso para que las estructuras actuales no sufran modificación alguna.

Uno de esos intentos por mantener dichas estructuras se puede observar a través de los medios masivos de comunicación, ya que por este conducto la mujer recibe constantemente los estereotipos idóneos a su sexo, es decir, se le incita a que su principal preocupación consista en ser bella, este a la moda, sea pasiva, tolerante hacia su pareja, sea un objeto sexual, etc. (Monsiváis, 1979)²⁶.

La mujer tiene como tarea fundamental la de cuidar a sus hijos, marido y hogar, haciendo a un lado cualquier aspiración que tenga fuera de este campo.

En el capítulo siguiente se hablará de las aspiraciones de la mujer y los factores que intervienen en su formación.

En un estudio llevado a cabo, Elú de Leñero (1973)²⁷ pone de manifiesto que es el hombre el que toma el peso de las decisiones con respecto al número, - escolaridad y educación de los hijos, el presupuesto mensual y sobre todo, es él quien determina si la mujer debe de aceptar un trabajo remunerado, ya que el hecho de hacerlo ofende su masculinidad y su papel de proveedor del sustento familiar se ve deteriorado.

Por otra parte, Pick (1979)²⁸ al analizar el nivel socio-económico de las parejas cuyos esposos se caracterizaban por tener nivel de ocupación y escolaridad bajos y sin experiencia laboral previa al matrimonio, la toma de decisión recafa exclusivamente en el esposo, mientras que en las mujeres con un nivel socio-económico y escolaridad más alta, con experiencia laboral previa al matrimonio, la toma de decisiones la hacia la pareja.

El papel de la mujer de total dependencia ya sea emocional o económico con respecto al hombre puede cambiar, y una de las acciones a tomar para lograrlo es que ella ingrese al mundo del trabajo remunerado. Se argumenta que esta acción le permitirá una mayor participación dentro de su núcleo familiar en la toma de decisiones tanto personales como familiares provocando, con ello, - un mayor rango de acción y participación dentro de su contexto social; sin embargo, esta es una de las falsas concepciones que se tiene sobre la emancipación de la mujer.

Para que en la actualidad el rol de la mujer sea más participativo y de mayor reconocimiento, es necesario reestructurar algunas creencias y valores sobre la capacidad física y habilidades de la mujer.

Uno de los grandes campos en el cual la mujer ha sido menospreciada como un ser capaz es dentro del área educativa. Castellanos (1984)²⁹ declara que la educación de la mujer dentro de una familia está en función de la capacidad económica de la misma. "Si los medios abundan no se discrimina en función del sexo de los educandos. Pero cuando es preciso elegir quién ha de aprender las primeras letras y las cuatro operaciones aritméticas, por que le van a ser indispensables para abrirse paso en la vida, se elige a los varones. A las mujeres se les adiestra en las labores del hogar y se les prepara como se ha hecho secularmente para el matrimonio" (p. 28).

Obviamente, al rezagar a la mujer de una preparación que le permita obtener un título universitario inscribiéndola en escuelas o academias en las cuales se le prepara para incorporarse a actividades económicas ya sea como secretaria, recepcionista, cultora de belleza, etc., se ha provocado que el ingreso que perciba no le permita satisfacer sus necesidades económicas más esenciales (hogar, hijos, escuela, etc.) ocasionando con ello, una dependencia económica y, por lo tanto emocional, hacia el padre o marido. En este ejemplo se puede observar que el trabajo en sí, no es un factor liberador, es más bien una fuente de trabajo extra debido a que la mujer una vez que regresa a su hogar de una jornada laboral, es ella quien realiza las labores de su casa sin por ello recibir remuneración o ayuda alguna de su pareja.

En la actualidad, la mujer recurre cada día más a las aulas universitarias para su preparación. Sin embargo, esto ha provocado otro problema que cada día es más frecuente en nuestra sociedad y es digno de estudio. Debido al doble papel que debe ejecutar la mujer como profesionista y ama de casa con sus expectativas inherentes a cada papel y la dificultad de la persona para cumplir con los requerimientos de cada uno de los roles se presenta el "conflicto de rol".

Dentro de la teoría de rol, un conflicto de rol se manifiesta cuando "el conjunto de status de una persona abarque una amplia variedad de relaciones de roles y expectativas implica la posibilidad de que esa persona se encuentre ocupando posiciones con requerimientos incompatibles de rol" (p. 167) (Deutsch y Krauss, 1974)³⁰.

Sobre esta dualidad en las funciones y el conflicto que trae intrínseco, Binger (1961, en Lindgren 1975)³¹ elaboró estudios con la finalidad de conocer la situación que enfrentan las jóvenes universitarias en Estados Unidos. Dicho autor afirma que independientemente de la decisión que toma la joven con respecto a su vida, esta sentirá que no cumplió las demandas familiares, trayendo consigo un sentimiento de culpabilidad. Si la alumna optó por el matrimonio interrumpiendo sus estudios se considerará como fracasada ante los ojos de sus maestros y familiares. Por otro lado, si optó por los estudios universitarios, la presión familiar y social será de tal grado que al concluir sus estudios, la universitaria siente que ha fracasado por no haber contraído matrimonio. Y finalmente, aquella que intenta combinar el matrimonio con su carrera siente continuamente que no está a la altura de una y de otra situación. A su vez,

Binger señala que las mujeres son presa fácil de un gran stress como resultado de sus roles opuestos. Los hombres, por otra parte, no suelen tener estos problemas, ya que en general, no consideran al matrimonio y a la carrera universitaria como roles opuestos.

No obstante, en la actualidad, el hecho de que el número de mujeres que ingresa a la universidad y sobre todo, que trabaja ha aumentado, es un indicador de que el papel de la mujer ha evolucionado y es una tarea fundamental de cada mujer hacer valer su derecho a vivir una vida más libre tanto en el aspecto económico como social.

Para que realmente se dé un cambio en la imagen de la mujer como ser pensante y capaz de desempeñar cualquier tipo de tarea, dicho cambio se debe manifestar principalmente en su autoestima y con ello provocar un cambio a su alrededor.

CITAS BIBLIOGRAFICAS

- 1.- Hollander, E. Principios y Métodos de Psicología Social, Buenos Aires, - Argentina, Amorrortu Editores, 1976, pp 218-249.
- 2.- Salazar, J. A., Montero, M. y Col., Psicología Social, México, Ed. Trillas, 1979, pp 224-262.
- 3.- Brown, R., Psicología Social, México, Siglo XXI Editores, 1975, pp 165-205.
- 4.- Lindgren, H. C., Introducción a la Psicología Social, México, Editorial - Trillas, 1975, pp 171-189.
- 5.- Deutsch, M. y Krauss, R., Teorías en Psicología Social, Buenos Aires, - Argentina, Editorial Paidós, 1974, pp 163-197.
- 6.- Klineberg, O., Social Psychology, U.S.A. Henry Holt & Co., 1958, Cap. 13, pp 356-376.
- 7.- Idem.
- 8.- Lindgren, H. C. Op. cit.
- 9.- Idem.
- 10.- Brown, Op. cit., p. 115.
- 11.- Deutsch, M. y Krauss, R. Op. cit.
- 12.- Krech, D., Crutchfield, R. y Ballachey, E. Psicología Social, Madrid, España, Biblioteca Nueva, 1978, pp 321-350.
- 13.- Salazar, J. A., Montero, M. y Col., Op. cit.
- 14.- Deutsch, M. y Krauss, R., Op. cit.
- 15.- Newcomb. T. M., Manual de Psicología Social, Buenos Aires, Argentina, Ed. EUDEBA, Tomo I, 1973, pp 316-353, 480-523.
- 16.- Tyler, L., Psicología de las Diferencias Humanas, Madrid, España, Ed. - Marova, 1975, pp 241-272.

- 17.- Lindgren, H. C., Op. cit.
- 18.- Idem.
- 19.- Tyler, L., Op. cit.
- 20.- Idem.
- 21.- Lindgren, H. C., Op. cit.
- 22.- Brown, R., Op. cit.
- 23.- Lindgren, H. C., Op. cit.
- 24.- Idem.
- 25.- Idem.
- 26.- Monsiváis, C., "Sexismo en la Literatura Mexicana" En Urrutia, E. (Ed.), Imagen y Realidad de la Mujer, México, Editorial Sepsetentas Diana, 1979, pp 102-125.
- 27.- Elú de Leñero, M. C., ¿Hacia dónde va la mujer mexicana? México: Instituto Mexicano de Estudios Sociales, 1973.
- 28.- Pick de Weiss, S., Un Estudio Social-Psicológico de la Planificación Familiar, México, Siglo XXI Editores, 1979, pp 139-154.
- 29.- Castellanos, R., Mujer que Sabe Latín, México, Fondo de Cultura Económica, 1984.
- 30.- Deutsch, M. y Krauss, R., Op. cit.
- 31.- Lindgren, H. C., Op. cit.

CAPITULO 3

NIVEL SOCIO - ECONOMICO

3.1 DEFINICIONES

Tomando en consideración que las clases sociales determinan en gran medida el medio ambiente de un individuo, Psicólogos y Sociólogos se han dedicado a efectuar estudios con la finalidad de cuantificar el nivel de participación de dicha variable en la vida del individuo, ya que los conocimientos, necesidades y objetivos del mismo, así como sus respuestas y sus actitudes interpersonales se hallan condicionadas, en gran medida, por el nivel socio-económico, entre otras variables.

Uno de los principales problemas que han enfrentado los investigadores empíricos al incluir la clase social como variable de estudio es su conceptualización.

Existen diversas definiciones sobre dicho concepto siendo algunas tan generales como la de Cooley (1918, citado por Salazar, Montero y Col. 1979)₁, quien indica que es "todo grupo más o menos coherente que existe fuera de la familia y que se afirma en la sociedad que la rodea" (p. 297). Sin embargo, se puede observar que Cooley no especifica bajo qué condiciones y criterios tienden a agruparse los miembros de una sociedad determinada.

Hollander (1979)₂ al hacer referencia sobre clase social aporta un nuevo elemento al considerarlo como "un modo de clasificar a los miembros de muchos grupos pertenecientes a la comunidad global" (p. 328), en esta definición se -

habla ya de una clasificación de los sujetos dentro de un sistema social.

Sorokin y Zimmerman (1929, citado por Centers, 1961)³ consideran la ocupación, el status económico y socio-político como indicadores para que los miembros de una sociedad se agrupen ya que a través de estos se determinan los derechos, privilegios y obligaciones.

Chapin (citado por Lozada de Izcaray e Izcaray, 1981)⁴ define a la clase social como "la posición que un individuo o familia ocupa en referencia a los estándares promedios de posesiones materiales y el nivel de participación en las actividades de la comunidad prevalecientes en una sociedad determinada" (p. 1). Asimismo, proporciona dos elementos mediante el cual se pueden fundamentar una clasificación de los integrantes de una sociedad. Por una parte, se tiene el factor económico (posesiones materiales) y la integración social.

Se ha asociado al término de clase social conceptos como nivel socio-económico y estratificación socio-económica ya que esto deriva del enfoque teórico de la investigación social a realizar. Al respecto, Krech y col. (1978)⁵ afirman que el "concepto de clase social ha sido definido de manera muy distinta por los sociólogos y ello depende de sus intereses teóricos" (p. 324).

Krech y colaboradores (1978)⁶ describen el concepto de clase social de una manera más amplia y la conceptualizan como una división de una sociedad determinada y que se compone de aquellas personas que poseen ciertas características sociales comunes y que las califican para mantener relaciones con otras personas, restringiendo su interacción con los miembros de las restantes

clases sociales. Enfatizan, aún, que la importancia de esto es que la posición social de un individuo determina su medio.

Pick de Weiss (1979)⁷ habla de status socio-económico (que algunos teóricos han coincidido en ubicarlo como clase social) y de su importancia para el individuo. Como ya se mencionó con anterioridad "el status socio-económico de un individuo refleja su posición en un sistema de estratificación social, educación, ocupación, ingreso, círculo de interacción entre amigos que componen su patrón de consumo, son características "objetivas" que influyen en el hombre y moldean su conducta" (p. 67).

Debido a los diversos enfoques bajo los cuales se puede analizar el término de clase social es pertinente aclarar que en la presente investigación se consideró a dicho concepto bajo el enfoque funcionalista.

Otro de los términos que se han utilizado para clasificar una sociedad es la - estratificación, sin embargo, Sorokin (1927, citado por Centers, 1961)⁸ menciona que existe una diferencia fundamental entre la primera y clase social dado que estratificación social es la diferenciación de una población en posiciones - jerárquicas y se manifiesta en la existencia de clases altas y bajas. Su existencia consiste en una distribución desigual de derechos y privilegios, obligaciones y responsabilidades, valores sociales y privaciones, poder social e influencia entre los miembros de una sociedad. Asimismo, dicho autor clasifica las estratificaciones en las siguientes:

1.- **ESTRATIFICACION ECONOMICA.-** Es utilizada para referirse prin-

principalmente a la riqueza y al status del ingreso; pero existe otra connotación del término. También es empleado para especificar la naturaleza del ingreso o su origen; por ejemplo: rentas, herencia, salarios, etc.

2.- **ESTRATIFICACION POLITICA.**- Cuando una sociedad está dividida jerárquicamente en rangos sociales, considerando la autoridad, prestigio, honores y títulos se dice que existe una estratificación política.

3.- **ESTRATIFICACION OCUPACIONAL.**- Cuando los miembros de una sociedad están diferenciados en varios grupos ocupacionales y algunas de estas ocupaciones son consideradas como más honorables que otras, nos referimos a una sociedad con estratificación ocupacional.

Por otro lado, uno de los problemas fundamentales en llevar a cabo una medición del nivel socio-económico es la imposibilidad de aplicar un solo instrumento a diversas sociedades. Los estudios empíricos, generalmente, toman como nivel una determinada comunidad, por lo que los esquemas que son válidos en una sociedad no lo son para otra. Al respecto, Lozada de Izcaray e Izcaray (1981), considera al elaborar un índice de nivel socio-económico el nivel de ingreso (ingreso mensual familiar), el nivel de educación (número de años cursados por el Sujeto), y el nivel de consumo el cual es definido por el número de aparatos eléctricos con que cuenta la persona entrevistada en el hogar. Sin embargo, es importante aclarar que se han considerado otros indicadores al medir el nivel socio-económico en el individuo siendo los más usuales:

- 1.- El Origen del Ingreso
- 2.- El Prestigio de la Educación
- 3.- El Area Residencial

Por lo que se puede observar que dentro de los distintos criterios de jerarquización del nivel socio-económico se distinguen dos:

- 1.- Cuantitativas
 - 1.1 Educación, ingresos, etc.
- 2.- Cualitativas
 - 2.1 Criterios objetivos (posesión o no posesión de ciertos bienes, el trabajo, etc.)
 - 2.2 Criterios objetivos con evaluación subjetiva (el prestigio de ciertas ocupaciones).

3.2 METODOS EMPLEADOS EN LA MEDICION DEL NIVEL SOCIO-ECONOMICO

A pesar de su importancia, fue hasta la década de los cuarentas cuando el nivel socio-económico del individuo fue estudiado de una manera sistemática. - Warner y Lunt (1941, citado por Tyler, 1975)¹⁰ fueron unos de los primeros en considerarla en una investigación a gran escala.

Existen dos métodos que se han utilizado al analizar la estructura de la clase social (Tyler, 1975, Hollander, 1978), siendo estos:

1.- Método Subjetivo

2.- Método Objetivo

Método Subjetivo.- Se derivó originalmente de encuestas de opinión pública. El Método de Reputación está comprendido dentro de este método y consiste en preguntar al sujeto en qué categoría se ubica dentro de una sociedad, así como se le pide que ubique a los demás miembros de una sociedad. Sin embargo, al respecto Kreck y colaboradores (1978)¹¹ establecen que hay diferencias entre ambos métodos e indican que en el método subjetivo el sujeto se ubica así mismo mientras que en el Método de Reputación, a los miembros de una comunidad se les pide que se ubiquen recíprocamente.

Una de las principales desventajas que presenta este método es que la ubicación del Sujeto está proporcionada por una creencia individual, ocasionando - una falta de precisión siendo este el único elemento para determinar el nivel socio-económico.

Método Objetivo.- En este método el investigador decide sobre una base teórica, las diferentes estructuras de la conducta social que él concibe como - "conducta de clases". Se toman en consideración los indicadores de nivel socio-económico; por ejemplo: ingreso, nivel pedagógico, profesión, ocupación, - etc.

Una vez efectuado lo anterior, se procede a proporcionar a cada miembro una puntuación sobre las características seleccionadas. Finalmente, se clasifican a las personas dentro de una comunidad sobre la base de sus puntajes o sobre

un índice mixto. Dicho método fue utilizado en el presente estudio dado que es de mayor aceptación entre los teóricos de la materia y los indicadores que se seleccionaron fueron: ingreso, escolaridad y ocupación del esposo, escolaridad de la entrevistada, y aparatos eléctricos con que se cuenta. Es de subrayar que los indicadores (ingreso, escolaridad y ocupación del esposo), fueron considerados debido a la situación de la mujer en México ya que "aquellas personas que dependen de la ocupación de un miembro de la familia se ven influenciados por el nivel que este ocupa dentro de un sistema social determinado, así como su estilo de vida." (Brown, 1975)¹².

Como ya se mencionó anteriormente, el interés de los psicólogos por estudiar cómo los efectos de la variable de nivel socio-económico se manifiestan en la personalidad del individuo han motivado la elaboración de diversos estudios encontrándose diferencias significativas en las estructuras psicológicas del mismo en los diferentes niveles socio-económicos. Una de las razones mediante el cual se fundamenta lo anterior, es que la pertenencia a un determinado nivel tiene efectos de carácter específico sobre el individuo ya que además de suministrar un estilo de vida, lo sitúa en una serie de circunstancias socio-económicas que condicionan no solo los estímulos, sino los valores en los cuales es socializado, las actitudes, aspiraciones, comunicación, etc.

3.3. ALGUNAS EVIDENCIAS EMPIRICAS

La variable de clase social o nivel socio-económico se le ha asociado, como se mencionó anteriormente, con diversas variables para fines de estudio.

En investigaciones efectuadas referente al cuidado infantil y al proceso de so-

cialización en el niño se demostró que las madres pertenecientes a la clase - media son más rigurosas en la enseñanza de hábitos de alimentación, limpieza, control de impulsos, así como tienden a destetar más tardíamente a sus niños que las pertenecientes a la clase baja. (Davis y Havisghurst, 1952, citado por Klineberg, 1958;¹³ Bronfenbrenner, 1958)¹⁴

A su vez, Klatskin (1952); Maccoby y Gibbs (1954, citado por Bronfenbrenner, 1958)¹⁵ concuerdan entre sí al afirmar que los padres de clase media son más tolerantes y castigan menos a sus hijos ya que propenden más a pasar por alto los agravios y cuando aplican castigos es poco probable que ridiculicen o - provoquen dolores físicos en comparación a los pertenecientes a la clase baja. Bronfenbrenner (1952);¹⁶ y Miller y Swanson (1960, citado por Tyler, 1975)¹⁷ - como resultado de sus investigaciones establecen que las madres de clase baja utilizan más consistentemente el castigo físico mientras que las de clase media emplean más la disciplina orientada al amor utilizando "castigos psicológicos" inspirados en la pérdida de amor, abarcando comportamientos como la evocación de la culpa, la expresión de desencanto y el empleo de recompensas y castigos simbólicos y no directos.

Con respecto al nivel de escolaridad que los padres desean para sus hijos, la - clase media y alta enfatizan más la importancia de lograr una carrera profesional motivando a sus hijos a una educación superior que la clase baja (Centers, 1961);¹⁸ (Havisghurst y Rogers, 1952, citado por Hyman 1953)¹⁹ .

sin embargo, Merton (1949, citado por Hyman, 1953)²⁰ argumenta que existe - una relación inversa a menor escolaridad de los padres mayor es el deseo de -

que los hijos alcancen un nivel de escolaridad superior.

Por su parte, Wilson (1959)²¹ y Bronfenbrenner (1958)²² aseveran que en la clase media, debido a las características de la familia se pueden observar diferencias significativas de las expectativas entre los padres y los niños con respecto a la clase trabajadora.

Una de las posibles explicaciones que existen al respecto es la postura de Kornhauser (1939, citado por Hyman, 1953)²³ quien indica que esto sucede debido a que la clase baja consciente de sus pocas posibilidades de éxito dentro de un determinado contexto social, establece sus aspiraciones a un nivel más realista.

Por otro lado, otra de las aportaciones que se tienen referente a la participación del nivel socio-económico es en el papel que la mujer desempeña en la sociedad dado que se detectaron diferencias entre los niveles. Las mujeres que pertenecen a un nivel socio-económico bajo tienden a ser más tradicionales tanto en las actitudes pertenecientes al hogar, trabajo, así como en las aspiraciones con respecto a los hijos, al marido, etc. que las ubicadas dentro de un nivel medio y alto.

A su vez, Kahl (1968, en Pick de Weiss, 1979)²⁴ establece que la variable de nivel socio-económico determina hasta cierto grado, los valores del logro del individuo.

Cabe hacer notar que las variables antes mencionadas son únicamente algunas

de las múltiples que han sido analizadas por los investigadores sociales.

CITAS BIBLIOGRAFICAS

- 1.- Salazar, J. A.; Montero y col., Psicología Social, México, Ed. Trillas, - 1979; cap. 10, pp 295-329.
- 2.- Hollander, E., Principios y Métodos de Psicología Social, Buenos Aires, - Argentina, Amorrortu Editores, 1978.
- 3.- Centers, R., The Psychology of Social Class, U.S.A., Russell & Russell - (Ed.), 1961, cap. II, pp 12-29.
- 4.- Lozada de Izcaray e Izcaray, F., La Construcción de un Índice del Estatus Socio-Económico, Boletín de la - - AVEPSO, Vol. IV, Nº 2, Agosto 1981, - Caracas, Venezuela.
- 5.- Krech, D; Crutchfield, R. y Ballachey, E. Psicología Social, Madrid, España, Biblioteca Nueva, 1978, pp 324-349.
- 6.- Idem.
- 7.- Pick de Weiss, S. Un Estudio Social-Psicológico de la Planificación Familiar, México, Siglo XXI Editores, 1979.
- 8.- Centers, R., Op. cit.
- 9.- Lozada de Izcaray e Izcaray, F., Op. cit.
- 10.- Tyler, L., Psicología de las Diferencias Humanas, Madrid, España, Ed. - Marova, 1975, cap. 13, pp 327-361.
- 11.- Krech, D. y col., Op. cit.
- 12.- Brown, R., Psicología Social, México, Siglo XXI Editores, 1975.
- 13.- Klineberg, O., Social Psychology, U.S.A., Henry Holt & Co. (Ed.), 1958, cap. 13, pp 356-373.
- 14.- Bronfenbrenner, U., "Socialization & Social Class through Time and Space" en Class, Status & Power, U.S.A., R. Bendix & J. Lip set (Ed.), pp 362-377.

- 15.- Idem.
- 16.- Idem.
- 17.- Tyler, L., Op. cit.
- 18.- Centers, R., Op. cit.
- 19.- Hyman, H., "The Value system of Different Classes. A Social Psychological Contribution to the Analysis of Stratification" en Class, Status & Power, U.S.A., R. Bendix & J. Lipset (Ed.), 1966, - pp 488-499.
- 20.- Idem.
- 21.- Wilson, A., "Residential Segregation of Social Classes and Aspirations of High School Boys", en Class, Status & Power, U.S.A., R. Bendix & J. Lipset (Ed.), 1966, pp 335-342.
- 22.- Bronfenbrenner, U., Op. cit.
- 23.- Hyman, H., Op. cit.
- 24.- Pick de Weiss, S., Op. cit.

CAPITULO 4

ASPIRACIONES

Mucho se ha hablado del papel que la mujer mexicana desempeña en la sociedad y a pesar de ello, las investigaciones que se han realizado en nuestro país con el afán de estudiar los factores que pueden motivar a la mujer a desempeñar roles poco tradicionales dentro de su contexto social son limitadas.

Sin embargo, en la actualidad, debido a que el número de mujeres que se incorporan a la vida económica del país aumenta día a día, es preciso conocer - más a fondo las posibles variables motivacionales que pueden impulsarla a buscar nuevas actividades dentro de la sociedad reflejándose, así, un cambio en - sus aspiraciones.

4.1 DEFINICIONES

Para fines de estudio de las aspiraciones es frecuente observar la vinculación - de dicho concepto con las variables motivacionales de realización y de logro da do que, según investigadores, una alta o baja motivación de realización como - de logro puede reflejarse en las aspiraciones de los individuos.

Es difícil establecer de una manera tajante (aún en definiciones) una delimitación entre los conceptos antes mencionados ya que se argumenta que una es - consecuencia de otra.

Bajo este enfoque, Pick de Weiss (1979),¹ comenta que las aspiraciones "impli-

can un alto grado de motivación encaminados al éxito y que generalmente están dirigidos a una meta o deseo concreto" (p 71).

McClelland (1958) y Atkinson (1964, citados en Bardwick, 1983)₂ sostienen dicha postura y hablan de una motivación de logro al estudiar en el individuo dicha motivación y la definen como "un impulso de ser competente en una situación en que existen normas de excelencia" (p 278).

Se puede observar en las definiciones anteriores, un elemento común al indicar que es necesario que se manifieste en el individuo un impulso intrínseco para que este se vea motivado a desempeñar tareas que le signifiquen éxito y reconocimiento en su contexto social.

Por otro lado, considerando las aspiraciones en función del peso de factores culturales paralelamente con una motivación intrínseca, se tiene la definición de Lewin (1944) sobre el nivel de aspiraciones. Dicho autor manifiesta que es "el grado de dificultad de la meta que una persona trata de alcanzar" (citado por Deutsch y Krauss, 1974, p 56)₃ y está determinado, en gran medida, por las influencias de los grupos de pertenencia del individuo.

Rogers & Svenning (1973)₄ delimitan las aspiraciones al indicar que son "situaciones futuras que se desean, tales como el nivel de vida, status social, la educación y la ocupación" (p 43). Es conveniente subrayar que con este enfoque se abordará el estudio de la variable de aspiraciones en la presente investigación.

4.2 ANTECEDENTES EN LA FORMACION DE LAS ASPIRACIONES

Uno de los modelos teóricos que existen sobre antecedentes en la formación de las aspiraciones es la de Rogers & Svenning (1973)₅, quienes consideran a la motivación de realización como un elemento facilitador de aspiraciones en el individuo y lo describen como "un valor social que pone de relieve un deseo de excelencia para obtener una sensación de hazaña personal" (p 259). Asimismo, señalan que el nivel de motivación de realización que posee el individuo "varía directamente con la naturaleza de la estructura familiar y de la socialización de la personalidad, el contacto con los medios masivos de comunicación y las variables de modernización" (p 263).

Conjuntamente con lo anterior, otra de las variables facilitadoras dentro de este enfoque, es la empatía. Lerner (1958, citado por Rogers & Svenning, 1973)₆ define dicho concepto como "la capacidad del individuo para identificarse con el papel de otros, especialmente con quienes son diferentes" (p 63). Una de las principales ventajas que tiene una persona empática es su disponibilidad en aceptar puntos de vista ajenos al suyo, así como apreciar diferencias de opinión. (Inkeles y Smith, 1974 en Pick de Weiss, 1979)₇.

Ahora bien, McClelland (1964, en Rogers & Svenning, 1973)₈ encontró en estudios realizados que, en términos generales, la motivación de logro de un individuo está en función de ciertas variables de la estructura familiar. Al respecto, dicho autor sostiene que un niño adquiere a muy temprana edad (entre 8 y 10 años aproximadamente), la motivación de logro como respuesta de la educación que recibe por sus padres. A la vez, hace hincapié que un padre autoritario puede provocar en su hijo un bajo nivel de motivación debido a que "no -

aprende a fijarse sus propias metas, ni a encontrar sus propios medios para alcanzarlas" (p 270). Otro de los factores que determinan el esfuerzo o impulso que una persona ejecuta con el objeto de lograr una meta o tarea, es su expectativa de éxito hacia esa meta, el valor que tiene el lograr éxito y su nivel de motivación de logro. Por lo tanto es importante mencionar que son varios los factores que determinan las aspiraciones en el individuo siendo estos tanto intrínsecos como culturales.

Tomando en consideración lo anterior, Lewin (1944) conceptualiza a las aspiraciones como consecuencia o producto de la influencia de aspectos culturales - que especifican ciertas normas de rendimiento en el individuo. Los grupos de pertenencia, así como el concepto que el individuo posee de sí mismo son elementos que se ven reflejados en el nivel de aspiraciones del Sujeto (citado en Deutsch y Krauss, 1974)⁹.

Crandall, Preston y Robson (1960, citados por Bardwick, 1983)¹⁰ concuerdan - con la postulación teórica de Lewin al hacer hincapié del efecto que las recompensas, las exigencias y los castigos de los padres o adultos que son significativos para el niño en la formación de la motivación de logro dado que es a través de estos como se establecen las normas y exigencias en la ejecución de tareas. Dichos autores vinculan a la motivación de logro, la necesidad de afiliación y el temor al fracaso al intentar explicar los niveles de motivación en el Sujeto. Como respuesta a estas variables (necesidad de afiliación y temor al fracaso) el niño tiende a ejecutar tareas con un alto grado de dificultad - con el propósito de recibir un reconocimiento social. Asimismo, afirman que una vez superada la etapa en que el niño requiere reconocimientos para desem

peñar sus tareas, su actuación depende, ahora, de los sentimientos de orgullo y de satisfacción personal que experimenta al ejecutar una tarea o lograr una - meta específica para mantener o incrementar su nivel de motivación de logro.

Por otro lado, Veroff (1969, citado por Bardwick, 1983)¹¹ propone a diferencia de la mayor parte de los teóricos, que la motivación de logro no comienza a - desarrollarse en la primera infancia con una etapa crítica hacia los cuatro o - cinco años, ya que el desarrollo del niño en ese momento no le permite distin - guir aún claramente cuáles son las conductas que recompensan y vincula a ellas otras conductas que también pueden ser gratificadas, por lo que el niño se in - clinará a considerar muchos tipos de conductas como medios de obtener recom - pensas. Si los padres le presionan para que realice ciertas tareas con destre - za y el niño todavía no es capaz de hacerlo, probablemente se sentirá frustra - do y después tenderá, en general, a evitar aquellas tareas que requieran domi - nio y habilidad. Por lo contrario, si los padres esperan el momento adecuado, el niño se sentirá satisfecho de su desempeño y será capaz de distinguir cuál - les son las conductas y situaciones específicas que le recompensan e intentará conseguir los logros en esas áreas.

A su vez, Bardwick (1983)¹² al cuestionar el origen de la motivación de logro plantea la siguiente pregunta: "¿lucha la persona por conseguir algo porque po - see un criterio interno de excelencia, una imagen de sí mismo o unos senti - mientos de estima personal que depende de como percibe su propio desempeño, o lo hace sobre todo para recibir el elogio de los demás?" (p 280).

Existe una diferencia en el origen de la motivación de logro entre el hombre

y la mujer. Hasta cierta etapa tanto los niños como las niñas desarrollan - aproximadamente los mismos niveles de motivación siendo la competencia (actividades académicas y ocupacionales) el medio para valorar sus logros. Posteriormente, se da un cambio en las niñas, la competencia es sustituida por la - necesidad de afiliación y el temor al éxito.

Sobre lo anterior, Veroff (1969, en Bardwick, 1983)¹³ indica que los niños desarrollan su nivel de motivación en función de normas internas mientras que las niñas lo hacen con el propósito de recibir reconocimiento social satisfaciendo, con ello, sus necesidades de afiliación.

Crandall y Robson (1960, en Bardwick, 1983)¹⁴ confirman lo anterior al señalar que en investigaciones realizadas encontraron que los niños de tres a cinco y - de seis a ocho años de uno y otro sexo diferían entre sí en todas las variables, excepto en los esfuerzos de logro, ya que las niñas tendían a no confiar su propio trabajo y buscar la ayuda y aprobación de personas adultas, evidenciando - que la necesidad de afiliación es mayor que la de logro. Asimismo, Tyler, Rafferty y Tyler (1962, mencionados en Bardwick, 1983)¹⁵ afirman que las niñas pequeñas utilizan sus logros como medio de asegurar sus necesidades de afiliación y aprobación de los demás sin considerar sus inquietudes y metas, siendo lo contrario en los niños.

Una de las posibles explicaciones que se pueden plantear al estudiar las causas que ocasionan dichas diferencias es la educación y el proceso de socialización diferencial que reciben los miembros de un sexo y otro durante la infancia - (Pick de Weiss, 1979)¹⁶.

Es común observar en nuestra sociedad que al niño se le motiva a ser independiente, audaz, inteligente (por citar solo algunas) mientras que a la niña se le entrena para ser dependiente, sumisa, débil, abnegada (entre otras) que requiere del apoyo y ayuda de un adulto (padre o, incluso, hermano mayor), provocando con ello que "no aprenden nunca a valerse por sí mismas sin ayuda" - (Bronfenbrenner, 1961, citado por Bardwick, 1983, p 289)¹⁷ En el aspecto educativo y laboral, la mujer a lo único que puede aspirar y ser preparada es al matrimonio (Castellanos, 1984)¹⁸ ya que toda conducta que no esté estipulada por su contorno social es castigada severamente a través del rechazo o aislamiento. Sin embargo, la preparación del hombre nunca es cuestionada siendo en ocasiones, exigida recibiendo todo el apoyo y atención de la familia.

Por lo anterior, se considera importante hacer hincapié que uno de los principales factores que determinan los niveles de aspiración en la mujer es su contexto social dado que los "condicionamientos que recibe la mutilan como persona, le impiden el desarrollo de una identidad propia, la mantienen aislada unas de otras, originan un sentimiento de que los problemas y frustraciones que enfrenta son individuales y no sociales, haciéndolas inseguras, conformes y obedientes, con pequeñas aspiraciones" (Fernández, 1979, p 68)¹⁹.

Como resultado de los estudios efectuados, existen evidencias empíricas de que las adolescentes que en su infancia manifiestan un alto nivel de motivación de logro, tienden a modificar su desempeño evidenciando diferencias.

Es precisamente en esta etapa cuando el temor al éxito y a la vez, al fracaso, se hace más visible en las chicas que en los adolescentes del sexo contrario.

Como ejemplo, se menciona el desempeño académico, Para la mayoría de las chicas, el hecho de sobresalir en el ámbito académico pone en peligro su prestigio social y la gratificación de sus necesidades de afiliación; y cuando percibe que los éxitos competitivos se fundamentan en la agresividad (cualidad que se identifica con lo masculino) su autoapreciación como mujeres se verá comprometida si mantienen sus esfuerzos encaminados en ese campo exponiéndose a experimentar un "conflicto de rol".

Como resultado de esta apreciación, es aquí cuando la mujer tenderá a modificar sus niveles de motivación de logro encaminándolas a actividades más socialmente aceptadas; es decir, "propias del rol femenino, como ser la mejor cocinera, la mejor decoradora, la madre de los hijos más listos, la mujer del hombre más exitoso o la iniciadora de una obra de beneficencia" (Bardwick, - 1983, p 281)²⁰.

Por otro lado, en contraposición de los que citan a los medios masivos de comunicación como un antecedente positivo y facilitador de un alto nivel de aspiraciones, se tiene a un grupo de estudiosos quienes consideran negativa tal - exposición debido que es a través de estos medios como se refuerzan esquemas tradicionales del papel de la mujer dado que la comunicación actual tiende a ser alienante.

Es en la literatura donde se puede observar, más claramente, el papel que la - mujer desempeña en el contexto social, ya que caracteriza, principalmente, a un ser pasivo carente de identidad y aspiraciones dispuesta a recibir por ello, las "gratificaciones sociales" que el hombre y su sociedad le pueden proporcio

nar (Monsiváis, 1979;21 Foppa, 1979)22 •

Anteriormente se habló de los "conflictos de rol" que la mujer de hoy se enfrenta debido a la diversificación de su papel como mujer (esposa, madre, hija, ama de casa, profesionista, etc.), provocando una serie de problemas a nivel individual. Una de las consecuencias de dicho conflicto y, principalmente, por el condicionamiento social la mujer lo que realmente teme es más al éxito da do que significa enfrentarse de una manera más activa dentro de su sociedad y renunciar, en ocasiones, a las recompensas.

Como un mecanismo para defenderse ante tal situación, la mujer tiende al fra caso en el campo laboral y educativo como un medio para resolver los posibles conflictos que implica el hecho de combinar una carrera profesional con el ma trimonio y la maternidad.

CITAS BIBLIOGRAFICAS

- 1.- Pick de Weiss, S., Un Estudio Social-Psicológico de la Planificación Familiar, México, Siglo XXI Editores, 1979.
- 2.- Bardwick, J. M., Psicología de la Mujer, Madrid, España, Alianza Editorial, 1971.
- 3.- Deutsch, M. y Krauss, R., Teoría en Psicología Social, México, Editorial Trillas, 1975.
- 4.- Rogers, E. M. y Svenning, L., La Modernización entre los Campesinos, - México, Fondo de Cultura Económica, 1973.
- 5.- Idem.
- 6.- Idem.
- 7.- Pick de Weiss, S., Op. cit. p 76
- 8.- Rogers, E. M. y Svenning, L., Op. cit.
- 9.- Deutsch, M. y Krauss, R., Op. cit., p 56
- 10.- Bardwick, J. M., Op. cit.
- 11.- Idem.
- 12.- Idem.
- 13.- Idem.
- 14.- Idem.
- 15.- Ibid.
- 16.- Pick de Weiss, S., Op. cit. pp 71-76
- 17.- Bardwick, J. M., Op. cit.
- 18.- Castellanos, R., Mujer que Sabe Latín, México, Fondo de Cultura Económica, 1984.
- 19.- Fernández, R. M., "Sexismo: Una Ideología", en Urrutia, E. (Ed.) Imagen y Realidad de la Mujer, México, Editorial Sepsetentas Diana, 1979, pp 102-125.

- 20.- Bardwick, J. M., Op. cit.
- 21.- Monsiváis, C., "Sexismo en la Literatura Mexicana", en Urrutia, E. (Ed.), Imagen y Realidad de la Mujer, México, Editorial Sepsetentas Diana, 1979, pp 102-125.
- 22.- Foppa, A., "Feminismo y Liberación", en Urrutia, E. (Ed.) Imagen y Realidad de la Mujer, México, Editorial Sepsetentas Diana, 1979, pp 80-101.

II.- LA AUTOESTIMA, ROL SEXUAL Y NIVEL SOCIO-ECONOMICO EN LAS ASPIRACIONES DE LA MUJER

1.- PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Como ya se mencionó anteriormente, el tema de la mujer ha cobrado gran importancia en nuestro días. Existen infinidad de aspectos dignos de estudio dentro de este rubro, sin embargo, es a través de la siguiente investigación que se intenta conocer más a fondo una de las características de la mujer: sus aspiraciones.

Especialistas en la materia han estudiado las aspiraciones de la mujer bajo diferentes perspectivas; como ejemplo, se puede citar a Centers (1952), Wilson (1959) y Bronfenbrenner (1958) quienes efectuaron investigaciones involucrando la variable de nivel socio-económico, demostrando con ello que existen diferencias entre los diversos niveles, en donde la clase media conduce a un alto nivel de aspiración.

En el presente trabajo se revisa a las aspiraciones tomando en consideración a la autoestima, rol sexual y nivel socio-económico, por lo que se plantea la siguiente interrogante como problema de estudio.

¿Cómo influyen la autoestima, rol sexual y nivel socio-económico en las aspiraciones de la mujer, de 15 a 45 años de edad con hijos, del sur del Distrito Federal?

2.- PLANTEAMIENTO DE HIPOTESIS

2.1 Hipótesis Conceptual

Las aspiraciones de la mujer están determinadas por su autoestima, su rol sexual y su nivel socio-económico.

2.2 Hipótesis de Trabajo

2.2.1 El nivel de aspiraciones en las mujeres del sur del Distrito Federal de 15 a 45 años de edad con hijos, está determinada por los niveles alcanzados en las variables de autoestima, rol sexual y nivel socio-económico.

2.2.2 A mayor puntaje en las aspiraciones, mayor será el puntaje en las variables de autoestima y rol sexual.

a) A mayor puntaje en aspiraciones, mayor será el puntaje en la variable de autoestima.

b) A mayor puntaje en aspiraciones, mayor será el puntaje en la variable rol sexual.

2.2.3 Los cinco indicadores de nivel socio-económico (ingreso, escolaridad y ocupación de él, escolaridad de ella y aparatos eléctricos) interactúan en su efecto sobre el puntaje en aspiraciones de las mujeres del sur de Distrito Federal de 15 a 45 años de edad con hijos.

- a) A mayor nivel de ingreso del esposo, mayor será el -
puntaje obtenido en aspiraciones.
- b) A mayor escolaridad del esposo, mayor será el punta-
je obtenido en aspiraciones.
- c) A mayor nivel de ocupación de él, mayor será el pun-
taje obtenido en aspiraciones.
- d) A mayor escolaridad de ella, mayor será el puntaje ob-
tenido en aspiraciones.
- e) A mayor cantidad de aparatos, mayor será el puntaje
obtenido en aspiraciones.

3.- VARIABLES

3.1 Definiciones conceptuales

ASPIRACIONES.- Es un valor social que pone en relieve la importancia de llevar a cabo acciones que impliquen reconocimiento, tanto a nivel individual como social, involucrando factores como motivación de realiza-
ción o valores de realización.

AUTOESTIMA.- La percepción y/o actitud que tiene el individuo de sí mismo.

ROL SEXUAL.- Son las conductas esperadas de un individuo conforme a su sexo y posición social particular.

NIVEL SOCIO-ECONOMICO.- Agrupamiento de individuos con una serie de características, responsabilidades y derechos adquiridos por su posición homogénea.

3.2 Definiciones operacionales

ASPIRACIONES.- La obtención de un índice de aspiraciones a través de la sumatoria de las respuestas obtenidas por los Sujetos en un cuestionario de opción múltiple.

AUTOESTIMA.- Es la sumatoria de las respuestas a una escala tipo Likert compuesta de 29 indicadores que se refieren a diferentes aspectos - que de sí mismo tiene el Sujeto.

ROL SEXUAL.- Es la sumatoria de las respuestas dadas por las entrevistadas a un cuestionario compuesto por indicadores referentes a actitudes, comportamiento y toma de decisiones concernientes a los papeles - masculinos y femeninos.

NIVEL SOCIO-ECONOMICO.- La ubicación del Sujeto en un nivel específico por el ingreso, escolaridad y ocupación del esposo, escolaridad - de la entrevistada y los aparatos eléctricos con que cuenta.

3.3 Control de variables

El control de variables se efectuó a través de los métodos siguientes:

ALEATORIZACION.- Se seleccionaron al azar los Sujetos que integra-

ron la muestra con la finalidad de que las variables extrañas se distribuyeran también al azar.

ELIMINACION.- Al presentarse la falsificación de cuestionarios, se procedió a eliminarlos.

4.- INSTRUMENTO

El instrumento empleado estuvo compuesto de tres cuestionarios sobre las variables de nivel socio-económico, aspiraciones, rol sexual y una escala de autoestima.

4.1 Descripción

El cuestionario de aspiraciones constó de 7 indicadores; cinco opciones de respuesta, uno de tres opciones de respuesta y un indicador con respuesta abierta en el cual se codificó el grado de aspiración en categorías de uno a cinco. Los siete indicadores se refirieron a las aspiraciones que las entrevistadas tienen con respecto a la escolaridad y expectativas de logro de sus hijos, así como al nivel individual en relación al trabajo remunerado. El instrumento fue diseñado de tal forma que la opción de respuesta con un peso mayor implica una puntuación alta en aspiraciones.

El cuestionario de rol sexual estuvo integrado por 24 indicadores - de tres opciones de respuesta, haciendo referencia a la actitud de los papeles del hombre y la mujer, el comportamiento de estos y la toma de decisiones en la pareja. Los pesos asignados a cada uno de los reactivos fue como sigue: un peso bajo a la opción -

que representó una posición más tradicional y el peso más alto a la más moderna.

El instrumento de autoestima fue una escala tipo Likert compuesta de 20 indicadores de 3 opciones de respuesta sobre la imagen que de sí mismo tiene el sujeto y la percepción, que cree, que los otros tienen sobre ella. El cuestionario fue diseñado en los mismos términos que los anteriores en donde el pesaje más alto correspondió a una alta autoestima y como consecuencia, a menor peso menor autoestima.

El cuestionario de nivel socio-económico se compuso de 9 indicadores de los cuales 4 son preguntas abiertas y 5 de opción múltiple, todas referentes a aspectos sociodemográficos como residencia, estado civil, número de hijos, escolaridad y ocupación e ingresos del esposo.

4.2 Administración

La administración del instrumento fue efectuada por encuestadores que llevaron a cabo la aplicación en forma dirigida, leyendo la consigna introductoria, así como también diversas preguntas y afirmaciones, indicando la opción o respuesta de la entrevistada.

4.3 Calificación

La calificación se realizó de acuerdo a los pesos establecidos para cada una de las opciones de respuesta cerrada indicadas en el ins

trumento (Anexo 1). En preguntas abiertas, se elaboró un código de respuestas con categorías y pesos establecidos. Dichas calificaciones fueron vaciadas a hojas de respuestas para su captura y - procesamiento.

4.4 Confiabilidad

La confiabilidad se obtuvo a través de pruebas de consistencia interna por medio del Alpha-Cronbach para reactivos de más de dos opciones de respuesta.

En el cuestionario de aspiraciones se encontró una alfa de 0.58946 con una probabilidad asociada menor que $p=0.1$ y para el instrumento de autoestima se obtuvo una alfa de 0.74734 con una probabilidad asociada menor que $p= 0.01$.

5.- MUESTRA

La muestra fue polietápica al azar simple y estuvo constituida por Sujetos de sexo femenino de 15 a 45 años de edad con hijos, casadas o en unión libre y que vivieran en el sur del Distrito Federal. La N= 418.

5.1 Procedimiento de selección

De acuerdo al plano mercadológico Bimsa (Buró de Investigación - de Mercados), basado en el censo Nacional de 1970 se dividió el - Distrito Federal en lado Norte y lado Sur, tomando en cuenta el lado Sur y sus extremos Oriente y Poniente y se seleccionaron las áreas habitadas por la población correspondiente a los niveles de -

clase baja, media y alta.

Las manzanas fueron asignadas con un número. La numeración se inició en el centro del mapa siguiendo hacia el exterior en forma de espiral.

Se seleccionaron al azar 140 manzanas y a cada entrevistador se le asignaron 16 cuestionarios y las áreas de aplicación para cada entrevistador se seleccionaron también al azar.

En el momento de realizar la entrevista, el entrevistador siguió las estrategias que a continuación se detallan:

Pararse en la esquina poniente de la manzana seleccionada y caminar en el sentido de las manecillas del reloj, contar tres casas y en la tercera, aplicar el cuestionario. Después de encuestar en el primer número volvió a contar tres números y aplicó nuevamente, así sucesivamente, hasta aplicar tres cuestionarios por manzana.

Si el Sujeto conforme a las características de la muestra no se encontraba en el número correspondiente, se tomó el número siguiente. Este procedimiento se realizó tantas veces como fue necesario hasta encontrar al Sujeto deseado. En el caso de que el número seleccionado se encontrara cerrado o fuera de una negociación o fábrica, se procedió de

una manera similar. En caso de que la manzana completa estuviera ocupada por fábricas o comercio, se seleccionó - otra manzana del mapa, también elegida al azar.

Si el número marcado correspondió a un edificio de departamentos, se encuestó a una sola persona tomada de los pisos, empezando con el primer piso y eligiendo el número del departamento también al azar.

5.2 Características de la muestra

La edad promedio encontrada en la presente muestra fue de 32 - años, 9 meses; siendo 45 años la edad con más frecuencia. El - 24% de la población reportó tener 2 hijos y el número promedio - de hijos fueron 3. La primaria completa fue la escolaridad promedio y los niveles más representativos fueron el de primaria incompleta (28%), y el nivel preparatoria, equivalente o más, (36% del - total). La ocupación de los esposos correspondió al grupo cuarto de la tabla de ocupación (ver Anexo II), siendo el ingreso mensual promedio de \$13,126.00 pesos mexicanos. Las encuestadas, en promedio, contaban con cinco aparatos eléctricos en el hogar.

5.3 Análisis estadístico

- a) Para la comprobación de la Hipótesis 2.2.1 se realizó un - análisis de regresión múltiple siendo la variable dependiente aspiraciones y las variables independientes rol sexual, autoestima y nivel socio-económico.

- b) Para la Hipótesis 2.2.2 se realizó un análisis factorial de varianza de 3 x 3 siendo la variable dependiente aspiraciones y las variables independientes rol sexual y autoestima.
- c) Para la comprobación de la Hipótesis 2.2.3 se efectuó un - análisis de regresión múltiple donde la variable dependiente fue aspiraciones y las variables independientes fueron ingreso, escolaridad y ocupación del esposo; escolaridad de la entrevistada y aparatos eléctricos.

III.- RESULTADOS

1.- ANALISIS DE DATOS

En la Hipótesis 2.2.1 que hace mención a la determinación de las aspiraciones por la autoestima, el rol sexual y nivel socio-económico, se detectó que la - cantidad de variación en las aspiraciones está explicada por la intervención - conjunta de la autoestima, rol sexual, ingreso, escolaridad y ocupación del esposo, así como la escolaridad y aparatos eléctricos con que cuenta la entrevista da representando un 37.68% de la varianza total (Cuadro 1). La Hipótesis nula se rechaza y se acepta la Hipótesis de trabajo ya que el valor F asociado a la regresión encontrada tiene una probabilidad menor que $p= 0.01$.

En la Hipótesis 2.2.2 (Cuadro 2), que se refiere a las aspiraciones tomando en consideración los niveles de las variables de autoestima y rol sexual con las - subhipótesis a) mencionando los efectos de la variable de autoestima sobre la variable de aspiraciones y b) la cual relaciona la influencia de la variable de rol sexual sobre la variable de aspiraciones, se puede concluir lo siguiente:

- a) El valor F encontrado tiene una probabilidad menor que $p= 0.000$, por lo que se rechaza - la hipótesis de trabajo.
- b) El valor F encontrado tiene una probabilidad menor que $p= 0.000$, con lo cual la hipótesis nula se rechaza y la hipótesis de trabajo se acepta.

En la hipótesis de interacción de las variables de autoestima y rol sexual sobre la variable dependiente, la hipótesis nula se aceptó y se rechazó la hipótesis de trabajo, ya que se observó que el valor F no es estadísticamente significativo.

No obstante, se considera importante mencionar que sí existe una relación conjunta entre las variables autoestima, rol sexual y aspiraciones.

En el presente estudio se encontró una correlación de $r = 0.39012$ con $gl = 416$ y $p = 0.01$ siendo, lo anterior, estadísticamente significativo. En la gráfica I - se puede observar que a mayor puntuación en las variables de autoestima y rol sexual, mayor puntuación en la variable de aspiraciones.

Para la hipótesis 2.2.3 con respecto a los efectos que los indicadores socio-económicos como variables independientes (ingreso, escolaridad y ocupación del esposo, escolaridad de la entrevistada y los aparatos eléctricos con que cuenta), tienen sobre la variable dependiente de aspiraciones. La cantidad de varianza explicada en aspiraciones por los indicadores antes mencionados es de 31.46% de la varianza total. La hipótesis nula se rechaza y se acepta la hipótesis de trabajo dado que el valor F asociado a la regresión encontrada tiene una probabilidad menor que $p = 0.01$ (Cuadro 3).

2.- INTERPRETACION Y DISCUSION DE RESULTADOS

En la hipótesis 2.2.1, el conjunto de variables incluidas en la relación explican el 37.68% de la varianza total. Dentro de las variables enlistadas, rol sexual es la que mayor proporción explica, siendo 72.52% de la varianza (coeficiente

de regresión elevado al cuadrado) (ver Cuadro 1).

Lo anterior confirma que las mujeres que tienden a desempeñar un rol menos tradicional, sus aspiraciones serán otras, es decir, se inclinarán a ejecutar tareas más liberales y reconocidas en el ámbito socio-cultural pudiendo ser, estas, educativa y laboral.

La variable de aparatos eléctricos con que cuenta la entrevistada, se relaciona negativamente con la variable de aspiraciones; es decir, que a menor cantidad de aparatos eléctricos, mayor es el grado de aspiraciones. Esta variable explica el 52.88% de la varianza.

Respecto a la educación de la entrevistada, en el Cuadro 1 se puede observar que a mayor escolaridad, mayor nivel de aspiraciones. Dicha variable explica, por sí sola 52.81% de la varianza. Lo antes mencionado, confirma la posición de Pick (1979), quien señala que la escolaridad de la mujer tiene un gran peso en las aspiraciones. Dentro de este grupo, la mujer asume un papel menos tradicional en el matrimonio participando de una manera dinámica en la toma de decisiones, así como en las aspiraciones educacionales respecto a los hijos. A su vez, Leñero (1973) y Castellanos (1984), mencionan que las mujeres más tradicionales son aquellas con un nivel socio-económico bajo y con una baja escolaridad, reflejándose, en sus aspiraciones dentro de su vida cotidiana (toma de decisiones en el hogar, responsabilidades compartidas, educación de los hijos, etc.). Por otra parte, los datos encontrados no concuerdan con la postulación de Merton (1949), quien asevera que existe una relación inversa, a menor escolaridad de los padres, mayor es el deseo de que los hijos alcancen un ni-

vel de escolaridad superior.

También en dicho cuadro, la autoestima se relaciona positivamente con la variable dependiente demostrando que a mayor puntuación en autoestima, la entrevistada refleja un nivel más alto en aspiraciones. Rosenberg (1965) y a su vez, Bardwick (1971), coinciden entre sí mencionando que las chicas con una alta autoestima tenderán a puntuar alto en aspiraciones, ya que las personas con una baja autoestima modificaron sus aspiraciones encaminándolas a actividades más socialmente aceptadas.

En el presente estudio, la escolaridad del esposo apoya la postulación de Pick (1979), a mayor nivel de escolaridad del marido, mayor nivel de aspiraciones en la mujer; en esta investigación explica el 39.21% de la varianza.

Sin embargo, dentro del rubro de ingresos y ocupación del esposo, se detectó que dichas variables no son significativas en la investigación, registrando un valor F asociado de mayor que $p = 0.20$, con una varianza de 14.79% y una varianza de 9.61% con un valor F asociado de menor que $p = 0.20$ respectivamente. Dichos datos difieren de la postura de Centers (1952) y Berdie (1954), ya que en la investigación realizada el ingreso no tiene relación significativa con aspiraciones.

Referente a la hipótesis 2.2.2 que indica la influencia de las variables independientes de autoestima y rol sexual con la variable dependiente, se observó - que tanto la variable de autoestima como la de rol sexual se relacionan positivamente con las aspiraciones indicando con ello, que las personas que poseen un alto concepto de sí mismo tenderán a obtener un alto nivel en aspiraciones

reflejándose en su comportamiento, actividades, normas, valores, etc.

De igual manera, las personas con una puntuación alta en la variables de rol sexual tenderán a manifestarse como personas con objetivos y metas más altas que la media; es decir, su papel será más participativo tanto en lo que respecta a su vida personal como la de sus hijos y esposo (mayor escolaridad para sus hijos, toma de decisiones en el hogar, participación activa en el gasto familiar, etc.).

Como ya se mencionó con anterioridad, en la hipótesis de interacción (el efecto de las variables de autoestima y rol sexual sobre aspiraciones) no hay una relación estadísticamente significativa. Sin embargo, se encontró que sí existe una correlación entre las variables de $r = 0.39012$. Con esto, se evidencia que al puntuar alto en autoestima y rol sexual, también existirá una tendencia a obtener un puntaje elevado en aspiraciones.

En la hipótesis 2.2.3 que manifiesta el efecto de las cinco variables de nivel socio-económico (ingreso, escolaridad y ocupación del esposo, escolaridad de la entrevistada y aparatos eléctricos con que cuenta), sobre la variable de aspiraciones es en el Cuadro 3, donde se puede observar que la escolaridad de la encuestada así como del esposo son las variables que mayor peso tienen en las aspiraciones ya que explican, por sí solas, el 94.98% y 46.89% de la varianza respectivamente. Como ya se indicó anteriormente en la hipótesis 2.2.2 estos datos apoyan la tesis de Pick (1979) que a mayor escolaridad de la entrevistada y del esposo, mayor nivel de aspiraciones.

Por otro lado, tanto la ocupación como el ingreso económico del esposo y los aparatos eléctricos con que cuenta la entrevistada no presentaron una relación positiva ya que no fueron estadísticamente significativas.

3.- CONCLUSIONES

En la investigación realizada, se analizaron las aspiraciones de la mujer tomando en consideración la autoestima, rol sexual y nivel socio-económico.

Constantemente se han mencionado las diferencias existentes entre el hombre y la mujer, pero al hacerlo no se han considerado ciertos factores decisivos - que marcan dichas discrepancias tanto en valores, normas, roles así como en aspiraciones, por citar solo algunas.

Con respecto a las aspiraciones, a partir de los resultados obtenidos en el presente trabajo, se puede argumentar que el nivel de escolaridad (indicador del nivel socio-económico en la presente investigación) tiene un valor predictivo en las aspiraciones de la población femenina siendo este, a su vez, un elemento - facilitador de conductas poco tradicionales. Conjuntamente con los anteriores, - otro factor de gran peso que ayuda a predecir las aspiraciones de la mujer, - es la escolaridad del esposo. Como resultado de la investigación se puede establecer que es a través de la educación como se logra un cambio en las aspi raciones de este grupo ya que mediante una mejor preparación, la mujer está capacitada para desempeñar otros trabajos que le permiten ejecutar diversos - papeles que la ubican fuera del contexto tradicional manifestando una posible concientización de su realidad dentro de la sociedad, tanto en lo económico co mo en lo político y social.

Es conveniente indicar que cuando se habla de aspiraciones no se puede hacer en forma aislada debido a que existe una estrecha relación con las variables de rol sexual y autoestima. Una persona con un alto concepto de sí misma - manifiesta conductas y metas que la ubican fuera del rol tradicional. Por otro lado, es importante recalcar que es indispensable que la mujer tenga un alto nivel de autoestima ya que lo que más teme, debido a su contorno social y expectativas inherentes a su desempeño, es al éxito y no como se ha manejado tradicionalmente, al fracaso (lo anterior se analizó en el capítulo correspondiente). El éxito lleva implícito una serie de conductas en contra de ella con lo que si realmente está consciente de su capacidad, sus metas y sus necesidades afectivas seguirá actuando congruentemente a ellos independientemente de la reacción de su sociedad.

Por lo anteriormente expuesto, se hace énfasis que las aspiraciones están en función del papel que la mujer desempeña (o desea desempeñar) y su autoestima. Es posible establecer que en la medida de que ella se autoperciba como una persona capaz se incorpora de una manera más decisiva a su contexto social modificando el rol tradicional en el que está actualmente ubicada, logrando un cambio actitudinal tanto en el hombre como a nivel individual.

4.- LIMITACIONES Y SUGERENCIAS

Dentro de los modelos teóricos que ciertos investigadores han estudiado con la finalidad de analizar las aspiraciones, existen aquellos que otorgan peso a otras variables como facilitadores de un alto nivel de aspiraciones que no fueron estudiadas en la investigación siendo una de ellas los medios masivos de comunicación. La exposición a los medios de comunicación es considerada como un

elemento o agente antecedente de las aspiraciones. Por lo anterior, sería recomendable incluir dicha variable en futuras investigaciones referentes al tema para analizar sus efectos tanto negativos como positivos.

Otro de los puntos a señalar dentro de este contexto, es la historia familiar del individuo. McClelland (1964) considera dicha variable como un factor decisivo en la formación de la "motivación de logro" (en el capítulo correspondiente se analizó su vinculación con aspiraciones) ya que es durante la infancia - cuando el individuo desarrolla dicha motivación como resultado de la educación que sus padres le proporcionan. Es conveniente, por lo tanto, incluir la historia familiar como variable en futuros estudios.

Finalmente, como consecuencia de la revisión teórica efectuada, se detectó - que hay una interrelación dinámica entre las variables de rol sexual, valores, - autoestima y aspiraciones. Dado lo anterior, se recomienda tomar en cuenta la variable de valores en estudios enfocados al tema de aspiraciones debido que - en la investigación no fue analizada como variable independiente no logrando - con ello, determinar su efecto sobre la variable dependiente de estudio.

CUADRO 1

REGRESION MULTIPLE 1

			ANALISIS DE VARIANZA		gl	SS	MS	F	p
R ²	Múltiple	0.61386	Regresión	7	2918.61716	416.94531	35.41752	< 0.01	
R	Ajustada	0.36619	Residual	410	4826.63883	11.77229			

VARIABLES	B	F	p
ESCOLCUE	0.7266754	11.465	< 0.01
ESCOLCUL	0.6261725	8.721	< 0.01
ROLSEX	0.8516158	11.743	< 0.01
APAELEC	-0.7271779	21.038	< 0.01
AUTOEST	0.6934327	8.891	< 0.01
OCUPEL	0.3099707	1.761	< 0.20
INGEL	0.3845998	1.445	> 0.20
(Constante)	18.14218		> 0.10

CUADRO 2**TABLA SUMARIA DEL ANALISIS FACTORIAL DE VARIANZA**

Efectos Principales	Suma de Cuadrados	gl	MS	F	NIVELES DE SIGNIFICANCIA
Autoest	1082.251	2	541.125	37.022	0.000
Rolsex	630.416	2	315.208	21.565	0.000
Interacciones:					
Autoest x Rolsex	54.451	4	13.613	0.931	0.446
Explicada	1767.118	8	220.890	15.112	0.000
Residual	5978.138	409	14.616		
TOTAL:	7745.265	417	18.574		
		86			

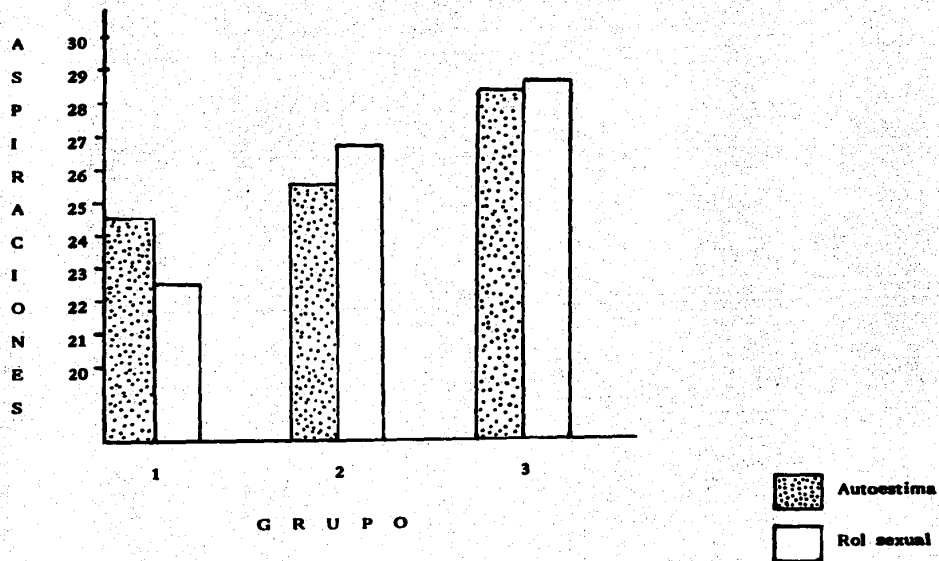
CUADRO 3

REGRESION MULTIPLE 2

R ₂	Múltiple	0.56093	ANALISIS DE VARIANZA	gl	SS	MS	F	p
R		0.31465	Regresión	5	2442.04615	488.40923	37.82979	< 0.01
R	Ajustada	0.30633	Residual	412	5319.20983	12.91070		

VARIABLES	B	F	p
ESCOLCUE	0.9745696	19.928	< 0.01
ESCOLCUL	0.6847464	9.480	< 0.01
OCUPEL	0.2861142	1.413	> 0.20
INGEL	0.1449514	0.200	> 0.20
APAELEC	0.1242954	0.059	> 0.20
(Constante)	19.27001		

GRAFICA I



ANEXOS

Buenos días/Buenas tardes, estamos haciendo una encuesta con el fin de ver - cómo se puede mejorar esta zona. Le agradecería mucho me hiciera favor de contestar las siguientes preguntas.

Primeramente, me gustaría saber cuántas mujeres casadas de 15 a 45 años y - con hijos viven en esta casa: (si no hay mujeres casadas de 15 a 45 años con hijos SUSPENDE LA ENTREVISTA).

SOCIODEMOGRAFICO:

1.- Lugar de residencia:

Calle: _____ Número: _____
Colonia: _____

2.- Estado civil:

- (1) Casada
- (2) Divorciada
- (3) Viuda
- (4) Unión libre
- (5) Separada

(Si no es casada o en unión libre, se suspende la entrevista).

3.- ¿Qué edad tiene usted? _____

4.- ¿Cuántos hijos tiene usted? _____

5.- ¿A qué año de escuela llegó usted? _____

- (1) Ninguno o no sabe
- (2) Primaria incompleta
- (3) Primaria completa
- (4) Secundaria o equivalente
- (5) Preparatoria, equivalente o más

6.- ¿A qué año de escuela llegó su esposo?

- (1) Ninguno o no sabe
- (2) Primaria incompleta
- (3) Primaria completa
- (4) Secundaria o equivalente
- (5) Preparatoria, equivalente o más

7.- ¿Cuál es la ocupación de su esposo? _____

- (1) Trabajador ocasional
- (2) Obrero
- (3) Grupos 2 y 3
- (4) Grupos 4, 5 y 6
- (5) Grupos 7 y 8

(NOTA: VER TABLA DE OCUPACIONES PARA CODIFICAR)

8.- ¿Cuál es el sueldo mensual que percibe su esposo? _____

9.- ¿Qué aparatos eléctricos tiene usted?

Radio	SI()	NO()
T. V.	SI()	NO()
Licuadora	SI()	NO()
Tocadiscos	SI()	NO()
Consola	SI()	NO()
Aspiradora	SI()	NO()
Lavadora	SI()	NO()
Secadora de ropa	SI()	NO()
Lavadora de trastes	SI()	NO()
Refrigerador	SI()	NO()

(NOTA: AL ENTREVISTADOR, PONER CUANTOS TIENE EN TOTAL ____).

ASPIRACIONES

10.- Si la escuela fuera completamente gratis, ¿Cuántos años de escuela cree usted que niños como los suyos deberían hacer?

(CODIFIQUESE LA RESPUESTA PRIMERA QUE DE LA SUJETO)

- (1) No sabe o ninguno
- (2) Primaria
- (3) Secundaria o equivalente
- (4) Preparatoria o equivalente
- (5) Profesional o lo más posible

11.- ¿A qué año de escuela cree usted que va(n) a llegar su(s) hijo(s)?

- (1) Ninguno o no sabe
- (2) Primaria
- (3) Secundaria
- (4) Preparatoria
- (5) Profesional o "lo más que se pueda"

12.- Algunas personas prefieren trabajos en condiciones en las que se tiene - que tomar muchas decisiones. Otras prefieren situaciones en las que no se tienen que tomar muchas decisiones.

¿Qué tipo de trabajo preferiría usted?

- (1) No sabe
- (2) Uno en el que no tenga que tomar decisiones
- (3) Uno en el que tenga que tomar pocas decisiones
- (4) Uno en el que tenga que tomar varias decisiones
- (5) Uno en el que tenga que tomar todas las decisiones

EXPECTATIVAS-HIJOS

13.- ¿Diría usted que sus hijos tienen posibilidades iguales, peores o mejores que los de cualquier otro para abrirse camino en la vida?

1
peores

2
iguales

3
mejores

14.- Si usted fuera Presidente de México ¿Qué sería lo primero que cambiaría?

(DEFINIR GRADO ASPIRACIONAL DE 1 AL 5) ()

15.- Si usted trabajara, preferiría un trabajo en el que tuviera muchas responsabilidades o uno en el que otro tuviera muchas responsabilidades y usted pocas o ninguna.

(5) Todas ella

(4) Muchas ella

(3) Pocas ella

(2) Ninguna ella

(1) No sabe

16.- ¿Le gustaría a usted trabajar fuera del hogar con remuneración económica?

(5) Si, mucho

(4) Solo si fuera necesario

(3) No sé

(2) Preferiría no hacerlo

(1) Nunca

ROL SEXUAL

¿Qué tan de acuerdo está usted con las siguientes frases?

17.- Solo los niños y no las niñas deben llegar a la Universidad.

$\frac{A}{1}$

$\frac{N}{2}$

$\frac{D}{3}$

18.- Todas las madres de familia deberían trabajar si tienen oportunidad y tiempo.

$\frac{A}{3}$

$\frac{N}{2}$

$\frac{D}{1}$

19.- La mujer debe de estar en su casa y el hombre trabajando.

$\frac{A}{1}$

$\frac{N}{2}$

$\frac{D}{3}$

20.- La mujer siempre debe pedir permiso para salir.

$\frac{A}{1}$

$\frac{N}{2}$

$\frac{D}{3}$

21.- Los hombres no tienen porqué lavar los trastes.

$\frac{A}{1}$

$\frac{N}{2}$

$\frac{D}{3}$

22.- A las niñas deben enseñarse solamente las labores del hogar, no a trabajar fuera del hogar.

$\frac{A}{1}$

$\frac{N}{2}$

$\frac{D}{3}$

23.- Cuando las mujeres quieren salir, deben pedir permiso al marido.

$\frac{A}{1}$ $\frac{N}{2}$ $\frac{D}{3}$

24.- La mujer cuando se casa no debe trabajar.

$\frac{A}{1}$ $\frac{N}{2}$ $\frac{D}{3}$

25.- El trabajo del hombre es más importante que el de la mujer.

$\frac{A}{1}$ $\frac{N}{2}$ $\frac{D}{3}$

26.- El hombre solo debe cooperar a la casa con dinero.

$\frac{A}{1}$ $\frac{N}{2}$ $\frac{D}{3}$

27.- Las niñas deben estudiar ~~solo~~ la primaria.

$\frac{A}{1}$ $\frac{N}{2}$ $\frac{D}{3}$

Ahora quisiera que me dijera, señora, quién en la casa hace las siguientes actividades:

28.- La limpieza de la casa:

- (2) a veces ella, o a veces él
- (1) siempre ella
- (3) los dos juntos

29.- ¿Quién dice lo que se va a comprar?

(2) a veces ella, o a veces él

(1) siempre ella

(3) los dos juntos

30.- ¿Quién juega con los niños?

(2) a veces ella y a veces él

(1) siempre ella

(3) los dos juntos

31.- ¿Quién ayuda a revisar la tarea de los niños?

(2) a veces ella y a veces él

(1) siempre ella

(3) los dos juntos

32.- ¿Quién hace las compras diarias?

(2) a veces ella y a veces él

(1) siempre ella

(3) los dos juntos

33.- ¿Quién hace las compras globales de la semana, quincena o mes?

(2) a veces ella y a veces él

(1) siempre ella

(3) los dos juntos

QUIEN TOMA LA ULTIMA DECISION AL:

34.- Escoger en donde vive:

- (1) siempre él solo
- (2) a veces ella y a veces él
- (3) los dos juntos

35.- Comprar la casa o la cosa de más valor en la familia:

- (1) siempre él solo
- (2) a veces ella y a veces él
- (3) los dos juntos

36.- Determinar cuánto va a ser el gasto del mes:

- (1) siempre él solo
- (2) a veces ella y a veces él
- (3) los dos juntos

37.- Decidir si trabaje usted o no con remuneración económica:

- (1) siempre él solo
- (2) a veces ella y a veces él
- (3) los dos juntos

38.- Decidir cosas relacionadas con la escuela de sus hijos:

- (1) siempre él solo
- (2) a veces ella y a veces él
- (3) los dos juntos

39.- Ante una falta grave, qué tipo de castigo debe imponerse a sus hijos:

- (1) siempre él solo
- (2) a veces ella y a veces él
- (3) los dos juntos

40.- El tener o no más hijos:

- (1) siempre él solo
- (2) a veces ella y a veces él
- (3) los dos juntos

AUTOESTIMA

41.- Soy una persona con muchas cualidades.

$\frac{A}{3}$ $\frac{N}{2}$ $\frac{D}{1}$

42.- Por lo general, si tengo algo que decir, lo digo.

$\frac{A}{3}$ $\frac{N}{2}$ $\frac{D}{1}$

43.- Con frecuencia me avergüenzo de mi misma.

$\frac{A}{1}$ $\frac{N}{2}$ $\frac{D}{3}$

44.- Casi siempre me siento segura de lo que pienso.

$\frac{A}{3}$ $\frac{N}{2}$ $\frac{D}{1}$

45.- En realidad no me gusto a mi misma.

$\frac{A}{1}$ $\frac{N}{2}$ $\frac{D}{3}$

46.- Rara vez me siento culpable de cosas que he hecho.

$\frac{A}{3}$ $\frac{N}{2}$ $\frac{D}{1}$

47.- Creo que la gente tiene una buena opinión de mi.

$\frac{A}{3}$ $\frac{N}{2}$ $\frac{D}{1}$

48.- Soy bastante feliz.

$\frac{A}{3}$ $\frac{N}{2}$ $\frac{D}{1}$

49.- Me siento orgullosa de lo que hago.

$\frac{A}{3}$ $\frac{N}{2}$ $\frac{D}{1}$

50.- Poca gente me hace caso.

$\frac{A}{1}$ $\frac{N}{2}$ $\frac{D}{3}$

51.- Hay muchas cosas de mi que cambiaría si pudiera.

$\frac{A}{1}$ $\frac{N}{2}$ $\frac{D}{3}$

52.- Me cuesta mucho trabajo hablar delante de la gente.

$\frac{A}{1}$ $\frac{N}{2}$ $\frac{D}{3}$

53.- Casi nunca estoy triste.

$\frac{A}{3}$ $\frac{N}{2}$ $\frac{D}{1}$

54.- Es muy difícil ser uno mismo.

$\frac{A}{1}$ $\frac{N}{2}$ $\frac{D}{3}$

55.- Es fácil que yo le caiga bien a la gente.

$\frac{A}{3}$ $\frac{N}{2}$ $\frac{D}{1}$

56.- A veces desearía ser más joven.

$\frac{A}{1}$ $\frac{N}{2}$ $\frac{D}{3}$

57.- Por lo general, la gente me hace caso cuando la aconsejo.

$\frac{A}{3}$ $\frac{N}{2}$ $\frac{D}{1}$

58.- Siempre tiene que haber alguien que me diga qué hacer.

$\frac{A}{1}$ $\frac{N}{2}$ $\frac{D}{3}$

59.- Con frecuencia desearía ser otra persona.

$\frac{A}{1}$

$\frac{N}{2}$

$\frac{D}{3}$

60.- Me siento bastante segura de mi misma.

$\frac{A}{3}$

$\frac{N}{2}$

$\frac{D}{1}$

TABLA DE OCUPACION

GRUPO 1	GRUPO 4
Trabajador ocasional	Secretario Burócrata Capitán de meseros Maestro de primaria Fotógrafo
GRUPO 2	Capitán en el ejército Locutor de radio Agente de ventas Cajero
Obrero	Supervisor en una fábrica Periodista Propietario de un pequeño comercio Maestro de secundaria Trabajador social
GRUPO 3	Jefe de oficina Laboratorista
Chofer Policia bancario Bombero Sargento en el ejército Agente de tránsito Carpintero Peluquero Mecánico Electricista Tornero Taxista Pintor de casas Cerrajero	GRUPO 5 Agente de seguros Gerente de un banco Contador Privado Piloto Maestro de universidad Arquitecto Médico Abogado Contador Público Científico