



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

E. N. E. P. ZARAGOZA

PSICOLOGIA

**CORRELACION ENTRE ACTITUDES Y AUTOESTIMA
Y SU RELACION CON EL PROCESO DE ATRIBUCION
EN ESTUDIANTES DE PSICOLOGIA DE NUEVE
UNIVERSIDADES DE PROVINCIA**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN PSICOLOGIA
P R E S E N T A N

GEORGINA HERNANDEZ LADRON DE GUEVARA
EDMUNDO CASTELLANOS CASTELLANOS



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 esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

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

INDICE GENERAL

PROLOGO	1
INTRODUCCION	3
CAPITULO I: ESTUDIO DE LAS ACTITUDES	9
1. CONCEPTO DE ACTITUD	
1.1 Orígen	
1.2 ¿Qué se entiende por actitud?	
2. DESARROLLO DE LAS ACTITUDES	12
2.1 Adquisición y naturaleza de las actitudes	
2.2 Estructura de las actitudes	
2.3 Dimensiones de la actitud	
2.4 Funciones de la actitud	
3. APORTACIONES TEORICAS	17
3.1 Teorías psicosociales	
3.2 Otros puntos de vista	
4. MEDICION DE LAS ACTITUDES	27
4.1 Importancia de la medición	
4.2 Tipos de medida	
4.3 Limitaciones en la medición de actitudes	
5. IMPORTANCIA DEL ESTUDIO DE LAS ACTITUDES	32
CAPITULO II: ESTUDIO DE LA AUTOESTIMA	34
1. CONCEPTO DE AUTOESTIMA	
1.1 Definición	
2. DESARROLLO DE LA AUTOESTIMA	35
2.1 Factores de adquisición	
2.2 Estructura	
2.3 Grupos de referencia y evaluación	
2.4 Otros aspectos	
3. CONSERVACION DE LA AUTOESTIMA	42
3.1 Teoría de la congruencia	
3.2 Cambios en la estructura de los grupos	
4. IMPORTANCIA DE SU ESTUDIO	47
CAPITULO III: ESTUDIO DE LA ATRIBUCION	49
1. CONCEPTO DE ATRIBUCION	
1.1 Definición	

2. DESARROLLO Y NATURALEZA DEL PROCESO DE ATRIBUCION	50
2.1 Antecedentes históricos	
2.2 Origen del estudio del proceso atribucional	
2.3 Adquisición y desarrollo del proceso atribucional	
2.4 Percepción social	
2.5 Tipos de explicación	
3. APORTACIONES TEORICAS	64
3.1 Teorías de la congruencia	
3.2 Teoría cognitiva	
3.3 Teoría de la motivación	
4. ATRIBUCION Y CONDUCTA	69
4.1 Toma de decisiones	
4.2 Errores en atribución	
5. MEDICION DEL PROCESO ATRIBUCIONAL	75
6. IMPORTANCIA	76
INTEGRACION: Actitud-Autoestima-Atribución	78
CAPITULO IV: PROBLEMA DE INVESTIGACION	81
1. Planteamiento del problema	
2. Objetivos	
3. Hipótesis de investigación	
CAPITULO V: METODO	86
1. Descripción de la población	
2. Diseño	
3. Instrumentos	
4. Procedimiento	
CAPITULO VI: RESULTADOS	100
1. Distribución de frecuencias	104
2. Cruce de Variables	110
3. Rango de Duncan	117
CAPITULO VII: DISCUSION	117 Bis
Conclusiones y sugerencias	128
Alternativas de solución	132

Referencias Bibliográficas	135
Bibliografía	137
APENDICES	
Correlación de Pearson	140
Cuadros de distribución de frecuencias atribución	141
Cuadros de distribución de frecuencias socioeconómico	163
Cuadros correspondientes al cruce de variables	173
Tablas correspondientes a Rango de Duncan	209
Instrumento aplicado	233

**"CORRELACION ENTRE ACTITUDES Y AUTOESTIMA Y SU RELACION -
CON EL PROCESO DE ATRIBUCION EN ESTUDIANTES DE PSICOLOGIA
DE NUEVE UNIVERSIDADES DE PROVINCIA"**

GEORGINA HERNANDEZ L. DE G.

EDMUNDO CASTELLANOS CASTELLANOS.

PROLOGO

Este trabajo pretende presentar una sencilla perspectiva de la situación del desarrollo profesional del psicólogo en base a las poblaciones que cursan, actualmente la carrera de psicología a través del análisis de la actitud que sustentan los estudiantes de dicha disciplina hacia ésta y hacia sí mismos, situación (actitud-autoestima) que nos permite conocer el eslabón psicológico entre las capacidades de percibir, sentir y lo más importante, emprender o actuar (atribución); ésta información nos permitirá presentar las posibles bases atribucionales responsables de la situación actual del psicólogo en México.

Nos hemos esforzado por que la descripción del material teórico cumpla con el objetivo de lograr una adecuada comprensión del tema expuesto, confiamos en que este trabajo sirva, en primer lugar, como elemento de conocimiento de los problemas por los que el estudiante se enfrenta a lo largo de su carrera, en segundo lugar pueda usarse como medida de soporte para la realización de programas que tengan como fin la adquisición y desarrollo de actitudes más favorables hacia la profesión citada y en tercer lugar pretendemos que este estudio sirva para desarrollar las razones suficientes que justifiquen los cambios sugeridos, que optimizen la preparación del futuro profesionalista, así como, sea motivo del desarrollo de futuras investigaciones, que profundicen los resultados obtenidos.

Nuestro propósito es muy ambicioso, y nos permite ayudar a conocer los posibles factores responsables a los que el estudiante de psicología atribuye la existencia de problemas, en los planteles de nueve universidades de provincia que imparten la carrera de psicología, siendo esto un paso previo a la explicación.

Es importante mencionar que este trabajo posee limitaciones que le impiden generalizar ampliamente sus resultados, sin embargo, éstos sirven a los propósitos planteados. La necesidad de conocer la existencia de una correlación entre la situación actitud-autoestima y su relación con el proceso de atribución en los estudiantes encuestados.

Después de leer este documento serán los interesados quienes determinen el valor que éste posee de acuerdo a lo siguiente:

- 1o. Como una base explicativa de ciertas conductas que presenta el estudiante de psicología a lo largo de su carrera, reflejo de las actitudes que sustenta éste con respecto a ciertos objetos como por ejemplo: su institución, sistema de enseñanza, problemas propios de su plantel, el mercado de trabajo del egresado, la función de la educación previa, etc.
- 2o. Como punto de partida para el desarrollo de futuras investigaciones, con las cuales se logre profundizar en el tema y evitar las limitaciones que el presente documento posee.
- 3o. Consideramos que al analizar este estudio, la mayoría de los lectores podrán saber cómo se relacionan: la actitud, la autoestima y la atribución; información que encontrarán tratada en los capítulos uno, dos y tres.

En los capítulos subsecuentes hemos tratado de presentar un panorama exacto de los resultados obtenidos por medios estadísticos, a través de la elaboración de cuadros y tablas. En los últimos capítulos, se presentan las conclusiones y alternativas de solución que a nuestro juicio se requieren.

Esperamos que esta investigación sirva a los propósitos que perseguimos; como es la necesidad de desarrollar psicólogos con actitudes afines a los objetivos de su profesión. Nos sentiremos satisfechos, si logramos presentar los elementos más característicos en la adquisición y desarrollo de las actitudes y las atribuciones que generan los estudiantes hacia su carrera y hacia sí mismos, así como también esperamos que los responsables de la educación previa y sobre todo los orientadores, concentren su atención en la importancia de los resultados obtenidos en esta investigación para el logro de una adecuada inducción del futuro profesionalista.

INTRODUCCION

La psicología, particularmente la psicología social, es una disciplina que se encuentra en constante crecimiento, a partir de las investigaciones que se realizan sobre los diferentes tópicos que a ella competen.

El estudio de las actitudes es uno de los pilares de la investigación científica en la psicología social, ya que sobre ellas descansa en gran medida la comprensión del comportamiento individual y colectivo del individuo dentro de una sociedad. A través de las investigaciones llevadas a cabo en este campo, es como se ha podido avanzar en la comprensión y explicación de ciertas conductas un tanto contradictorias a primera vista.

La presente investigación tiene como finalidad aportar información sobre las actitudes que sustenta el estudiante que cursa la carrera de psicología hacia ésta y hacia sí mismo; planteando la posibilidad de una correlación entre las mismas y sobre dicha base conocer el proceso atribucional responsable de los problemas académicos, desde el punto de vista de los citados estudiantes.

La importancia de la información antes mencionada radica fundamentalmente en los siguientes puntos:

- Proporcionará las características generales y específicas de la población encuestada, información estadística que no existe.
- Proporcionará la detección del tipo de actitudes que sustentan los estudiantes encuestados hacia la carrera de psicología y hacia sí mismos, como base generadora del proceso atribucional.
- Permitirá la obtención de cuadros comparativos entre distintas universidades acerca del nivel correlacional de actitudes-autoestima.
- Proporcionará el conocimiento de los problemas académicos de la carrera de psicología de mayor frecuencia en nueve universidades de provincia, enunciados por los estudiantes de las mismas.
- Proporcionará información sobre los factores más frecuentes a los que el estudiante de psicología atribuye la existencia de esos problemas.
- Permitirá plantear alternativas de solución.

La presente investigación surgió a partir de un estudio piloto llevado a cabo en el periodo comprendido de 1978-1979, perteneciente a prácticas de servicio social de octavo semestre realizado por los responsables del presente trabajo. Este estudio se llevó a cabo con una población de tres universidades (ENEP/ZARAGOZA, UAM XOCHIMILCO y UAM IZTAPALAPA manuscrito no publicado). El objetivo del estudio fue determinar la existencia de una correlación entre la actitud del estudiante de psicología hacia su carrera y la autoestima del mismo. Una vez comprobada la correlación surgió la inquietud de comprobar tal correlación en una población mayor, además de enriquecer la investigación con la inclusión del proceso atribucional que generan los estudiantes hacia la situación actual de la psicología en su propio plantel. La población a encuestar quedó formada por nueve universidades de provincia y ocho del distrito federal (trabajo realizado conjuntamente con el presente y dividido para efectos de presentación). La selección de las universidades encuestadas en el presente estudio obedeció al seguimiento de una ruta geográfica, dicha ruta se trazó con el fin de poder contemplar universidades estatales y universidades particulares permitiendo un muestreo más representativo y un acceso más rápido en base a las distancias que hay que recorrer entre una universidad y otra, y son: Universidad Autónoma de Puebla, Universidad Veracruzana, Universidad del Noreste, Universidad Autónoma de San Luis Potosí, Universidad de Guadalajara, Universidad Autónoma de Guadalajara, Universidad Autónoma del Estado de México, Universidad Autónoma del Estado de Morelos, ENEP Iztacala, UNAM.

La inclusión del proceso atribucional en la investigación permite desprender varios puntos de interés del trabajo, tales como:

- 1). Comprobar la correlación propuesta anteriormente en una población mayor.
- 2). Conocer la situación actual del desarrollo profesional del psicólogo en México, a través de las universidades encuestadas.

3). Presentar los factores que con mayor frecuencia son enunciados por los estudiantes de psicología, como responsables de los problemas académicos que enfrenta actualmente la carrera.

El objetivo del presente estudio fué realizar una investigación de campo que abarca los siguientes puntos:

- Confirmación de las hipótesis alternas planteadas.
- Obtención de una mayor confiabilidad en la información obtenida.
- Conocimiento de las atribuciones que hacen los estudiantes de la situación académica y de la psicología en general.
- Generar información para investigaciones posteriores.

Una de las limitaciones que presenta la investigación, se refiere a que el muestreo de la población encuestada no es representativo en su totalidad debido a problemas de tiempo y acceso a la información necesaria para tal efecto antes de la aplicación de los instrumentos de medición, ocasionando que la generalización de los resultados se tome con reservas.

Otra limitación se refiere a que el nivel de significancia utilizado en el tratamiento estadístico de los datos es de 0.01, restringiendo enormemente los datos, ya que de haberse tomado el nivel de significancia de 0.05 hubiésemos tenido mayor información (incidencia).

En este documento se lleva a cabo la revisión de uno de los grandes temas de la psicología social conocido como "actitudes". Dicha revisión se realizó a partir del punto de vista psicológico, el cual hace referencia a que la comprensión de la conducta social presupone esencialmente el conocimiento de la conducta individual (Mann León, 1968). Así el estudio de las actitudes como lo señalan Krech, Crutchfield y Ballachey (1962), representa el eslabón psicológico fundamental entre las capacidades de percibir, de sentir y de emprender de una persona; al mismo tiempo que ordenan y dan significación a su experiencia continua en un medio social complejo.

La presente revisión está dividida en tres capítulos que son:

1. Actitud, 2. Autoestima y 3. Proceso de Atribución. Esta división se hizo con el objeto de obtener un análisis más profundo de cada tema para fines de comprensión.

El capítulo 1 comprende el análisis del concepto de actitud a través de su origen y la definición e importancia de su estudio en la presente investigación. Asimismo se hace referencia al desarrollo y naturaleza de las actitudes, analizando el proceso de socialización y los grupos de referencia como factores determinantes en la adquisición y formación de actitudes; se hace mención de los tres componentes de la actitud, de la función que cumplen éstos y de su importancia como elementos de cambio actitudinal. Se lleva a cabo una revisión de los enfoques teóricos que soportan la presente investigación y en general el estudio de las actitudes. Por último se habla de la medición de las actitudes en cuanto a su importancia, tipos de medida y limitaciones de la misma.

El capítulo 2 comprende la revisión y análisis de la actitud hacia sí mismo conocida como autoestima, refiriéndose ésta al concepto que cada individuo posee de sí mismo, concepto que cumple su función en el presente estudio como factor coadyudante del proceso de atribución. Es decir, que a partir de cómo se perciba el individuo y de cómo lo perciban los demás, será su actuación.

El estudio de este capítulo comienza con la definición e importancia del fenómeno denominado autoestima, hace también referencia a la estructura del mismo a la influencia determinante que tiene en su adquisición la evaluación de los grupos a los que pertenece el sujeto o a los que desea pertenecer; asimismo se describe la estima como una necesidad del individuo tomando en cuenta el punto de vista de Maslow (1954).

Otro de los incisos hace referencia a la conservación de la autoestima, a través del punto de vista de la teoría de la congruencia, considerando el papel que juegan los procesos autojustificadores, con el objeto de que el sujeto conserve un nivel de adaptación. Por último se habla del problema que existe cuando se presentan cambios en la estructura de los grupos que afectan seriamente la auto-

estíma del individuo inmerso en aquellos, significando pérdidas irreparables en algunos casos.

En el tercer capítulo se realiza el análisis del proceso atribucional a través del enunciamiento de su definición e importancia en este estudio, se analizan sus antecedentes históricos haciendo énfasis en la utilización de éste proceso por muchos autores aún sin darse cuenta de ello o nombrándole de otra manera. Se resalta la importancia que posee este fenómeno como etapa previa a la explicación de los hechos, funcionando como un mecanismo utilizado por el hombre para dar un sentido y significación a los eventos que se presentan en su medio social.

En otro inciso de este capítulo se hace referencia a las aportaciones de Fritz Heider (1958) como iniciador del estudio de dicho proceso.

En la adquisición y desarrollo del proceso atribucional, se pone de manifiesto la relación estrecha que guarda con la actitud, ya que propiamente los dos fenómenos son producto de la socialización por la que pasa todo individuo durante su vida. La relación entre dichos fenómenos es tan estrecha que propiamente la atribución viene a ser la consecuencia de la formación de actitudes y valores que el individuo adquiere en el proceso de socialización.

El fenómeno de la percepción social es un elemento de análisis de gran importancia en atribución, ya que proporciona la interpretación, el análisis y la evaluación de los eventos motivacionales con el objeto de dar sentido y significación a los hechos. Para la validez de la atribución se analizan los cuatro criterios de validez externa, se hace también referencia a los tipos de explicación que existen tomando en consideración que propiamente la atribución es un tipo de explicación.

En lo que concierne a la base teórica del estudio del proceso atribucional, la teoría motivacional representa un enfoque relevante para dicho tópico, ya que la actuación del individuo hacia un objeto atribucional obedece en su mayoría a los efectos de una motivación. Se plantea que el individuo ha creado un sistema de necesidades sociales que le sirven para dar energía y dirección a su conducta. Kelley (1969), postula que la conducta es siempre motivada y motivante.

En el inciso correspondiente a la toma de decisiones se retoma la importancia de las actitudes del individuo, ya que sobre el contenido que sustentan aquellas recaerá la selectividad en el proceso de decisión resultante. Dicho proceso cumplirá con dos objetivos fundamentales que son; maximizar las ventajas individuales y obtener la mayor satisfacción posible. Se hace referencia en éste inciso, al estado de disonancia que surge al tener que tomar una decisión y los mecanismos de escape que se presentan cuando no se resuelve el conflicto en atribución.

Los errores en atribución que se pueden cometer es otro de los temas tratados en este capítulo y hace referencia a las fallas en interpretación que lleva a cabo el sujeto, y que se deben principalmente a la falta de acceso a la información necesaria, a la implicación de factores emocionales, a las generalizaciones en el juicio (prejuicios) etc. Por último este capítulo enuncia la medición del proceso atribucional, la cual se analiza a partir de la construcción del instrumento de medición utilizado para la presente investigación.

La revisión de los capítulos antes mencionados se debe a la necesidad de proveer de un marco teórico de referencia a la presente investigación y dar base al análisis de los resultados obtenidos.

El contenido de la investigación se integra por varias fases tales como: Marco Teórico, Método, Resultados, Discusión, Conclusiones y Sugerencias.

CAPITULO I

ESTUDIO DE LAS ACTITUDES

I CONCEPTO DE ACTITUD

1.1 Orígen

El concepto de actitud tuvo su origen, desarrollo y auge a partir de los estudios que realizaron los psicólogos norteamericanos, con una orientación de carácter "psicologista" que se mantuvo durante una cierta etapa. El contacto con la Antropología Cultural y su creciente empleo en la investigación sociológica, le hizo adquirir nuevas connotaciones reteniendo sin embargo su valor como categoría "psicológica", o sea, aplicable a los individuos. (Germani, 1966). Se desarrollaron varias concepciones análogas al concepto de actitud de tipo introspectivo, entre las cuales se encuentran las enunciadas por Tarde (creencias y deseos), Small con su concepto de interés, Ward (deseos e inteligencia), sin embargo, todos éstos conceptos se caracterizan por su falta de verificación empírica (Young, Flugel, 1967). Posteriormente aparecieron concepciones basadas en la experiencia. Estos conceptos se refieren casi en su totalidad a la preparación del organismo para la acción. Las experiencias de la escuela Wurzburg (Kulpe y Col.), constituyen un antecedente de los métodos experimentales y cuantitativos en el campo de las actitudes sociales.

En la sociología norteamericana, la actitud fué introducida por W. I. Thomas y F. Znaniecki. Estos autores se valen de varios conceptos como son principalmente los de "valor social" y "definición de la situación"; considerando a la actitud como uno de los elementos del proceso social determinada como categoría fundamental de la sociedad dinámica actual (Young; Flugel y otros, 1967).

A. Waxweiller desarrolló una noción que posee extraordinaria afinidad con la denominación de actitud, que se ha generalizado actualmente y que él convino en denominar "aptitud"; explicando que todo individuo en cualquier momento de su existencia, se encuentra determinado en su conducta con referencia a los "otros", por un cierto conjunto de elementos que denominó "aptitudes sociales", siendo éstas explicables según Waxweiller tanto a las disposiciones psíquicas como a las percepciones nacidas de impresiones interpersonales. (Germani, 1966).

1.2 ¿Qué se entiende por actitud?

En términos generales el origen del estudio de las actitudes es producto de la investigación social y dado que la psicología social considera a éstas como un conjunto organizado de normas emocionales que el individuo elige para llevar a cabo una interacción social para tratar con otras personas y consigo mismo --- también, se puede explicar la actitud como el mecanismo individual a través del cual, las influencias biosociales y socioculturales se reducen en la conducta manifiesta de un individuo.

Existen varios significados en relación al concepto de actitud; etimológicamente éste se deriva del latín "aptus", que significa conveniencia, o adaptabilidad; connotando como forma de actitud un estado subjetivo o mental de preparación para la acción.

Para Allport la actitud significa "un estado anímico mental y neurológico de suposición, que se ha formado a partir de las experiencias y ejerce una influencia directriz o dinámica, sobre las reacciones individuales frente a todos los objetos y situaciones con las que se encuentra en relación" (Citado por Hartley y Hartley, 1955 pag. 438).

Por otra parte, K. Young J.C. Flugel y otros en su libro "Psicología de las Actitudes" dicen: "se puede definir una actitud como la tendencia o predisposición aprendida, más o menos generalizada y de tono afectivo, a responder de un modo bastante persistente y característico, por lo común positiva o negativamente (a favor o en contra), con referencia a una situación, idea, objeto, clase de objetos materiales, o una persona o grupo de personas" (pag. 9).

Cook y Sellitz (1964) consideran a las actitudes como disposiciones fundamentales que intervienen junto con otras influencias, en la determinación de una diversidad de conductas, hacia un objeto o clase de objetos, los cuales incluyen declaraciones de creencias y acontecimientos acerca del objeto y acciones de aproximación-evitación con respecto a él.

La definición que dá Summers (1976) dice así: "una actitud es al mismo tiempo, una predisposición a responder; pero se distingue de otros estados similares, en que predispone a una respuesta evaluativa. Por lo tanto, las actitudes se describen como tendencias de acercamiento o evitación, o como favorables o desfavorables, y así sucesivamente" (Pag.).

Krech y Crutchfield(1948), definieron la actitud como "una organización verdadera de procesos motivadores, emocionales, perceptivos y cognitivos, en relación con el mundo en que se mueve la persona". Más tarde éstos mismos autores con la colaboración de Ballachey (1962), dicen: "las actitudes sociales tienen un significado adaptativo, puesto que presentan un eslabón psicológico fundamental, entre las capacidades de percibir, de sentir y de emprender de una persona, al mismo tiempo que ordenan y dan significación a su experiencia continua, en un medio social complejo" (pag.).

Con base en las diversas definiciones presentadas, se pueden identificar los elementos esenciales y característicos de las actitudes y son: a) la organización duradera de creencias, b) la carga afectiva en favor o en contra de un objeto social definido, c) la predisposición a la acción y d) la dirección a un objeto social.

Por lo tanto, la actitud puede ser descrita como una organización duradera de creencias y de cogniciones en general (información adquirida a lo largo de la socialización basada en las experiencias continuas que van permitiendo un aprendizaje), dotada de una carga afectiva en favor o en contra de un objeto social definido llamado objeto actitudinal, el cual puede estar representado por una situación, una idea, una persona, un grupo de personas o cosas, etc., que predispone al sujeto a una acción coherente con sus propias cogniciones y afectos relativos al objeto actitudinal del que se trate, ya que la actitud por definición etimológica significa "adaptación", y por lo consiguiente equilibrio.

11 DESARROLLO DE LAS ACTITUDES

2.1 Adquisición y Naturaleza de las Actitudes

Al conceptualizar la actitud, se pone de manifiesto que ésta desempeña un papel instigador de la acción. Sin embargo, es indispensable para la comprensión del fenómeno psicológico de la actitud describir su adquisición y naturaleza.

Gordon W. Allport (1924), menciona que las actitudes se forman en una de varias situaciones y que son las siguientes:

1. La acumulación y la integración de numerosas experiencias que tengan relación entre sí (respuestas aprendidas en el curso del desarrollo).
2. La individuación, diferenciación y segregación de experiencias.

Esto lo desarrolla a partir de la presentación de nuevas experiencias, que podrán tender a formar actitudes más específicas. No hay acumulación per se, sino que las actitudes se arraigan y se estructuran de modo que se vuelven más específicas a partir del crecimiento del individuo.

3. La adopción de actitudes convencionales. El sujeto desarrolla actitudes por el contacto con otras personas que sostienen las mismas actitudes, más que como resultado de experiencias nuevas.

Las actitudes de un individuo poseen su fuente y su apoyo en los grupos a los que presta adhesión, siendo éstas un reflejo de las creencias, valores y normas de estos grupos. La actitud representaría según esto, el mecanismo individual a través del cual las influencias sociales y socioculturales se traducen en la conducta manifiesta de un individuo (Krech, Crutchfield y Ballachey, 1965).

En la adopción de actitudes a partir del medio ambiente, "el aprendizaje por imitación e identificación desempeña un papel especial; se obtiene la impresión de que el niño imita no sólo modos de conducta, sino también costumbres, modos de pensar y sistemas de valores en toda su amplitud" (Oerter Rolf, 1975 pag. 231).

"La formación de actitudes obedece al uso frecuente de una gran información que sirve para integrar actitudes, que se hallan en consonancia con actitudes pre

viamente existentes. En términos generales se dirá que la información es fundamental para que las actitudes no se aparten de los hechos" (Krech, Crutchfield, 1948 pag. 200). En suma Hollander Edwin, 1976 en su libro "Principios y Métodos en Psicología Social" postula la existencia de tres pautas fundamentales en la adquisición de las actitudes y son las siguientes:

a) El contacto directo con el objeto de la actitud; b) la interacción con los individuos que sustentan dicha actitud; c) o a través de valores más arraigados procedentes de la crianza en el seno familiar y las experiencias a ellas vinculadas.

2.2 Estructura de las Actitudes

Generalmente se considera que existen tres componentes que integran la actitud, ésta concepción es la más aceptable y popular y fué formulada por Katz y Scotland (1959), quienes sostienen que las actitudes poseen tres componentes que son: el componente cognoscitivo, el componente emocional o afectivo y el componente de tendencia a la acción o de conducta. El componente cognoscitivo se refiere al contenido de la actitud generalmente expresado en contenidos verbales, éstos consisten en las percepciones del individuo, sus creencias es decir, sus ideas sobre el objeto (Secord y Backman, 1976).

El componente afectivo es definido según Fishbein y Raven (1962), Fishbein, (1965 1966) como el sentimiento en favor o en contra de un determinado objeto social, siendo lo único característico de las actitudes sociales. El carácter afectivo, no puede ser separado de la actitud, aunque su intensidad puede variar ampliamente en cada caso; por lo tanto, el componente afectivo se refiere a los sentimientos del individuo con respecto al objeto social; siendo el aspecto emocional de la actitud a menudo el componente más profundamente enraizado, y el más resistente al cambio.

Por último, el tercer componente denominado comportamental o de acción consiste en la tendencia a actuar o a reaccionar de un cierto modo con respecto al objeto social. El modo de reaccionar dependerá o será función de dos fenómenos; -

en primer lugar el aprendizaje e internalización de normas sociales (disposiciones adquiridas por parte del organismo a responder de determinada manera, ante ciertos estímulos o frente a distintas informaciones) (Oerter Rolf, 1975).

En segundo lugar, la manera de actuar puede deberse a cuestiones innatas, ya que no es posible dejar completamente fuera de éste proceso a los factores hereditarios (Hollander, 1976).

Cada uno de los tres componentes de una actitud, puede variar por su valencia y por el grado de multiplicidad.

Valencia.- Toda actitud puede ser descrita como favorable o desfavorable con respecto a su objeto, pero no basta el describir esta dirección o signo, sino que conviene especificar cuantitativamente la positividad o negatividad de la actitud en cuestión.

Multiplicidad.- Esta se refiere al número y variedad de los elementos o partes que integran cada uno de los componentes de la actitud.

La complejidad y la fuerza de los tres componentes de la actitud, tiene importantes implicaciones para el desarrollo y para la modificación de una actitud. Puede ocurrir que los diversos componentes de una actitud, se desarrollen simultáneamente, pero sin estar mutuamente relacionados. La unión de éstos componentes en el sentido de una centralización o integración, no se produce hasta que ha progresado suficientemente la maduración intelectual (Mann, 1977).

Resumiendo, podemos decir que una actitud se adquiere de un componente cognoscitivo, es decir, se origina de ideas o conocimientos (atención) sobre algún objeto o situación que viene a ser resultado de una motivación (componente afectivo) sentimiento a favor o en contra de dicho objeto, y que desencadenará una tendencia reactiva (componente conductual) hacia cierto objeto o clase de objetos.

2.3 Dimensiones de la Actitud

Los componentes de la actitud pueden describirse a lo largo de varias dimensiones o propiedades, que la caracterizan. La descripción y el análisis de estas-

propiedades provee de las características necesarias para llevar a cabo la medición de la actitud.

La propiedad más esencial de toda actitud la constituye la dirección de la misma, ya que debe existir un objeto de orientación al cual se dirija (objeto actitudinal). En el medio social estos objetos se denominan intereses y valores del sujeto, por lo que la dirección de una actitud representa esencialmente el componente cognoscitivo de creencia-descreimiento, formulado a menudo en términos de acuerdo-desacuerdo. Así, las actitudes se caracterizarán por implicar acercamiento-alejamiento, gusto o disgusto, reacciones favorables o desfavorables, amores u odios; y como éstas están dirigidas a situaciones específicas, la dirección de una actitud será definida como el incremento o decremento de la distancia psicológica al objeto (Curtis,).

Algunas veces los investigadores de las actitudes se han interesado en la centralidad de una actitud y señalan que las actitudes que se afirman con fuerza suelen ser centrales, basadas en una serie de creencias que proporcionan los motivos de acción. Un ejemplo de esta propiedad central se encuentra en las actitudes que se refieren al yo (Lindgren, 1979).

Otra de las dimensiones de la actitud es la denominada prominencia, definida como el grado en que un individuo destaca una actitud determinada o la notoriedad de ella.

Una cualidad más la representa el grado, definido como el nivel de acuerdo o desacuerdo ante un objeto actitudinal e incluye la medida de valencia positiva o negativa, asociada con la actitud.

La intensidad de una actitud es otra dimensión, y mide el componente afectivo, por lo común con respecto a la fuerza del sentimiento.

Otras propiedades son la magnitud, la estabilidad, la frecuencia o regularidad de la actitud, la consistencia, la saliencia, etc. Sin embargo, cualquier conjunto de dimensiones como base para describir y explicar un fenómeno determinado,

es en cierto modo arbitrario. Las dimensiones mencionadas anteriormente no son de ninguna manera definitivas, pero representan las propiedades más estudiadas y analizadas hasta el momento, que nos permiten ampliar nuestra comprensión en el estudio de las actitudes.

2.4 Funciones de la Actitud

Para completar el análisis del desarrollo de las actitudes, es necesario considerar el punto concerniente a las funciones que éstas cumplen.

El más destacado exponente del análisis de los diferentes tipos de funciones que cumplen las actitudes, es Daniel Katz. Este autor subraya la importancia de los factores psicodinámicos, especialmente los de carácter motivacional implícitos en las actitudes. En su exposición de este enfoque (Katz, 1960) dice: el enfoque funcional es un intento de comprender las razones que mueven a los individuos para sustentar determinadas actitudes; dichas razones, sin embargo, se encuentran en el plano de las motivaciones psicológicas y no en el de los hechos y circunstancias externas accidentales. A menos que conozcamos la necesidad psicológica que una actitud satisface, no podremos predecir cuándo y cómo variará (Hollander, 1976).

Según Katz (1960), los cuatro tipos de funciones que forman la base motivacional de las actitudes son:

1. La función instrumental adaptativa o utilitaria
2. La función de defensa del Yo
3. La función de expresión de valores
4. La función de conocimiento.

La función adaptativa, alude a las respuestas favorables que el individuo obtiene de sus semejantes al manifestar actitudes aceptables. Esta función incluye valores tales como la seguridad, la emulación, la competencia, el éxito y la lealtad al grupo.

La función de defensa del yo, representa el mecanismo a través del cual, el-

individuo preserva su autoconcepto. Este mecanismo permite al sujeto eludir el reconocimiento de sus propias deficiencias.

A través de la función de expresión de valores de la actitud, el individuo alcanza la auto-expresión con respecto a ciertos valores estimados. En este caso la retribución personal se centra en la confirmación de los aspectos más positivos del autoconcepto.

La función de conocimiento consiste en valorar la información procedente del mundo externo en función de su idoneidad con los motivos, finalidades, valores e intereses del individuo, dando lugar tanto a una atención como a una recepción selectiva de la información; lo cual proporciona significado y dirección a la experiencia del sujeto.

III APORTACIONES TEORICAS

3.1 Teorías Psicosociales y Cambio de Actitud

Es tan necesario comprender por qué las actitudes no cambian, como comprender las razones que abonan su cambio. En el mundo de los organismos vivientes nada continúa sucediendo por la simple razón de que comenzó a ocurrir; la aproximación científica al problema del cambio de actitud, se basa en la convicción de que el hombre cambia a través de sus actos, y que las consecuencias o los residuos valorativos de sus comportamientos sucesivos se organizan en un sistema estable y dinámico que a su vez determina en parte los comportamientos valorativos ulteriores. Descubrir las leyes generales de la organización y del cambio del sistema, constituye una de las preocupaciones centrales de la psicología social (Moscovici, 1975). Por ésta razón observamos que una actitud por estable que sea, es por definición una variable dinámica cuyo desarrollo está condicionado por toda experiencia correspondiente al objeto de la actitud; siendo así, que una actitud nace y se desarrolla como resultado de interacciones cognoscitivas, afectivas y comportamentales con un nuevo objeto. La actitud estabilizada permanece expuesta a un nuevo aporte de información de experiencias emocionales y comporta-

mentales relativas al mismo objeto o a la misma categoría de objetos (persona, - valor, etc.). Por lo tanto, una actitud no puede formarse desarrollarse y cambiar si no es en función de interacciones comportamentales directas o indirectas con - su objeto, de donde procede la dificultad inherente a la diferenciación del -- cambio del comportamiento y del cambio de actitud (Moscovici, 1975).

Desde 1955 el frente más activo en el estudio sobre el cambio de actitudes, - se ha centrado en un grupo de teorías afines, que intentan relacionarse con la - dinámica del cambio de actitudes, a través de formulaciones de la acción recíproca entre la tendencia postulada por una persona a buscar una consistencia en --- aspectos específicos de sus creencias y actitudes y el flujo de información que - constantemente se le presenta.

El objetivo de este inciso es presentar las ideas principales de las diferen - tes orientaciones teóricas que se han ocupado del estudio de la adquisición y - modificación de las actitudes. Examinaremos las teorías, que a nuestro juicio son las más representativas y lo haremos de manera descriptiva.

Teoría del equilibrio.- Esta teoría se deriva del modelo de pensamiento de la - teoría gestalista dentro del campo de la percepción, dirigiéndose en parte a com - prender como percibe la gente los acontecimientos interpersonales. Su representan - te Fritz Heider (1958), quien utiliza a las teorías interpersonales y al espacio - vital junto con los procesos de percepción, para analizar las influencias que - causan dentro de los individuos su cambio dentro de su marco de referencia. La - teoría de Heider tiende a alcanzar el equilibrio cognitivo y afirma que para que - exista un estado de completa armonía no debe existir contradicción entre las va - riadas consecuencias de las expectativas o juicios de una persona sobre aspectos - distintos del ambiente conocido. Este principio de coherencia se ocupa de los - estados de equilibrio que se dan entre tres elementos que son: la persona (P) - otra persona (O) y un objeto idea o problema (X); y comenta que aparece un estado de equilibrio cuando las actitudes son similares en función del objeto, pero si -

uno de los sujetos aprecia el objeto y el otro lo desprecia, habrá un desequilibrio y por consiguiente aparecerá un estado de tensión, que a su vez provocará presiones dirigidas al cambio de actitud, en dirección del estado de equilibrio (Heider 1958). En general, la naturaleza de los cambios cognitivos debidos a un desequilibrio, tenderán a producir la mayor congruencia y a las mínimas modificaciones en el campo cognitivo perceptual.

En base a su teoría Heider plantea algunas de las condiciones que determinan las percepciones en situaciones interpersonales:

a) actitudes dirigidas hacia la misma entidad, existiendo un estado de equilibrio, si las actitudes positivas o negativas están de acuerdo.

b) actitudes hacia una entidad combinada con la pertenencia, en la cual existe un estado de equilibrio, si una persona está conectada con las entidades que le gustan y si le agradan las entidades con las que está vinculada.

c) si se consideran dos entidades como parte de una unidad, existirá un estado de equilibrio si se asigna a las partes el mismo carácter dinámico, el estado de equilibrio sólo puede existir, si se las considera en forma separada. Sin embargo, no debemos olvidar que el estado de desequilibrio cognitivo, produce sólo una tendencia al cambio; la locomoción o el cambio cognitivo reales, dependen de la intensidad de las otras fuerzas que actúan en la situación (Deutsch y Krauss, 1976 "Teorías en Psicología Social" pag. 41)

Teoría de la Congruencia.- Fue elaborada por Osgood y Thannenbaun (1955), y se relaciona, así mismo con el concepto de equilibrio de Heider, éstos autores se ocupan de dos elementos cognitivos apareados entre sí, en términos de una relación positiva o negativa. Este enfoque posee la propiedad de poder predecir de manera más exacta la dirección y el grado del cambio actitudinal. Los autores proponen que cuando más extensa es la valencia de una actitud, menor probabilidad hay de que cambie, cuando se aparea con algo de valencia opuesta. (Hollander, 1976).

El modelo de congruencia sostiene que no se producirán cambios de actitud -- por causa de la creación de vínculos disociativos, que ligen a objetos que ocupan posiciones opuestas como la imagen y el objeto en el espacio, es decir, posiciones que tengan el mismo número pero signos opuestos. (Brown, 1972 pag. 577).

Según esta teoría, existe el equilibrio cuando existen vínculos asociativos entre dos objetos positivos o dos negativos, y que también existe el equilibrio cuando cualquier positivo estaba vinculado disociativamente con cualquier negativo. La existencia de vínculos disociativos, aparte de los que definen los equilibrios, crean fuerzas que conducen al cambio de actitud. La suposición es que los dos objetos asociados estarán sujetos a fuerzas de cambio, pero que el objeto más extremosamente polarizado sentirá la fuerza menor; de tal manera que las actitudes extremas son más difíciles de cambiar, que las moderadas.

Los principios que gobiernan el cambio a partir de la disociación son los mismos que rigen el cambio a partir de la asociación, tanto en el caso de la disociación como en el de la asociación, los objetos estarán sometidos a fuerzas en pro del cambio y el poder de la fuerza será inversamente proporcional a la polarización. Las partes dejan de moverse cuando los objetos llegan a nuevas posiciones de equilibrio. (Brown, 1972 pag. 582).

Después de haber hablado de los supuestos fundamentales, pasaremos a describir dos correcciones especiales que los autores añaden a su modelo. El primero es la corrección por incredulidad, en la cual se corrobora que las personas esperan vínculos asociativos (como es el respaldo de una opinión), entre objetos de valor igual. Cuando estos vínculos ligan objetos de valor diferente, el modelo de congruencia pronostica cambio de actitud. Los autores al incorporar en su modelo una corrección de incredulidad que sirve para embotar o reducir el cambio que se pronosticará de acuerdo con las reglas fundamentales no modificadas. Concluyendo así tenemos que cuando la incongruencia es máxima, la incredulidad hace imposible el cambio de actitud. (Brown, 1972 pag. 583).

Otra corrección se refiere a la constante de aseveración, que es un valor que se suma al cambio que de otra manera se pronosticaría para el objeto del elogio o de la censura (Tannenbaum, 1953).

Teoría de la disonancia.- Dentro de los principios de coherencia, el más audaz fué establecido por Festinger (1957), en su teoría de la disonancia cognitiva. Dentro de esta teoría, se habla de estados de consonancia o disonancia en los individuos, el estado de disonancia se refiere al estado de incomodidad, que presenta el individuo cuando se ha comprometido a realizar un acto contrario a sus creencias o valores. Este término se refiere a una inconsecuencia entre dos o más elementos; dos elementos cognitivos A y B son disonantes, si uno implica la negación de otro, es decir, si A implica no B y dos elementos cognoscitivos son consonantes cuando uno implica no la negación del otro elemento, sino al elemento mismo. Por elementos cognoscitivos dice Festinger, se entiende "cualquier conocimiento, opinión o creencia acerca del ambiente de uno mismo o de la conducta de uno mismo" (Festinger, 1957 pag. 3).

La teoría de la disonancia sostiene que todos y cada uno de los individuos se hayan en la necesidad de tener un conocimiento aparentemente congruente en relación al medio en el cual se desenvuelven. Los aspectos fundamentales de la teoría de la disonancia se pueden plantear de la siguiente manera:

- a) entre los elementos cognoscitivos pueden existir relaciones desajustes o disonancias.
- b) la existencia de disonancia determina el surgimiento de presiones para reducirla y para evitar su aumento.
- c) las manifestaciones de la influencia de estas presiones, incluyen cambio en el comportamiento, en el conocimiento y una exposición circunspectal a la nueva información y a las nuevas opiniones. (Festinger, 1957 pag. 31).

Festinger postula que la resistencia al cambio de un elemento cognitivo está determinada no sólo por la incapacidad del individuo para influir sobre los acon-

tecimientos, sino también por la cantidad de nueva disonancia que el cambio introducirá en las relaciones con otros elementos cognoscitivos.

La teoría de la disonancia sostiene que la disonancia (debido a que aparece como algo molesto para el individuo), hará que trate de reducir ésta y alcance la consonancia. El estado de disonancia puede ser reducido de distintas maneras, una de las cuales consiste en variar la actitud interna de tal forma que corresponda más íntimamente con la expresión externa.

Collins y Hoyt (1972), han identificado dos condiciones importantes para obtener los efectos de la disonancia y son: 1. La suposición por parte de los participantes de que son responsables de sus actos y 2. El tomar decisiones que son importantes en cuanto a sus consecuencias para otras personas.

Por otra parte los teóricos de la disonancia afirman que cuando un grupo o una experiencia, elegidos voluntariamente no nos dan buenos resultados, el hecho de la elección nos motiva a tratar de pensar que nos ha salido bien la cosa; -- además, afirman cuanto mayor es el sacrificio o el esfuerzo asociados con la elección, tanto mayor es la disonancia generada por un mal resultado y mayor la necesidad de pensar que fué un suceso feliz. (Brown, 1972 pag. 607).

Así tenemos que el equilibrio, la congruencia y la disonancia son tres versiones del principio de coherencia. Tanto la teoría de la disonancia como la del equilibrio, tratan de los esfuerzos que el individuo realiza para mantener una coherencia entre los elementos cognoscitivos. Aunque las teorías del equilibrio y la disonancia se fundamentan en un mismo principio, ("la conducta humana, es motivada por un impulso a la consistencia y la consonancia o simetría de los impulsos cognitivos"), existen diferencias entre ellas. La teoría del equilibrio describe los sistemas de equilibrio y la forma en que ésta se mantiene, mientras busca predecir que sucederá cuando el equilibrio se rompe a causa de la aparición inesperada de algunos elementos cognitivos. La investigación se ha centrado en las actitudes de los individuos hacia otros en lo que se refiere a la posibilidad

de compartir o no las mismas actitudes, hacia un tercer elemento, que puede ser otro individuo, una forma de conducta o una situación. Sin embargo, la investigación sobre la disonancia está más enfocada hacia la acción orientada, a la que se ve enfrentado un individuo, al tomar una decisión o al hacer un juramento público que es incongruente con su conducta habitual y que afectará su conducta subsecuente y posiblemente sus actitudes. Tal como Festinger (1957) señala, la disonancia es un impulso que produce cierto tipo de conducta orientado a reducirla; una vez que se conocen las situaciones que crean disonancia es posible diseñar experimentos que demuestren sus efectos sobre una gran variedad de situaciones. En resumen, la teoría del equilibrio intenta explicar el modo en que ésta se mantiene, mientras que la teoría de la disonancia procura anticipar lo que ocurrirá cuando el equilibrio no se mantiene, ambas teorías no se contradicen sino que se complementan (Lindgren, 1979).

Teoría del Rol.- Cada uno de nosotros se encuentra inmerso en un mundo multidimensional, en el cual ocupa un lugar determinado y con el cual logra relacionarse con su grupo de pertenencia, sin pasar por alto los derechos y obligaciones que tiene para con él, y determinarán el papel que tiene que desempeñar (rol).

Generalmente el concepto de rol tiene diferentes acepciones, debido a que es utilizado por diferentes enfoques, de ahí que no exista una acepción específica, sin embargo, es utilizado de una manera general como el desempeño del comportamiento de aquella parte del estatus que determina de que manera debe actuar un ocupante del estatus en relación a las personas con las que se relaciona en función del mismo estatus (Bredemeier y Stephenson, 1962). Por lo tanto el estatus de una posición puede definirse según el poder, el prestigio y la exclusividad. (Lindgren, 1979).

En nuestra sociedad, los individuos actúan de acuerdo a los roles que la sociedad ha estructurado, aunque esta sociedad permite cierta variación en el desempeño de éstos, por esto el rol determina una gran variedad de comportamiento, aunque dentro de esta variedad, el rol va perdiendo aceptación a medida que se va

alejando de la norma impuesta por la sociedad; pero cuando el individuo posee la capacidad de moverse en un gran número de roles, su repertorio se agranda y es más capaz de interactuar eficazmente con otros individuos en diversas situaciones sociales, siendo también capaz de empatizar mejor con ellos. La empatía es en esencia la habilidad para captar el rol de otro y ser capaz de vivenciar sus sentimientos, actitudes, valores y creencias (Lindgren, 1979).

A medida que nos familiarizamos con nuestros roles, lo hacemos también con los demás. Los roles suelen ser recíprocos (no se puede desempeñar el rol de maestro, sin referirse a un alumno), y una de las primeras cosas que aprendemos a hacer de manera consciente o inconsciente, es determinar nuestra posición en alguna estructura social del individuo con el que interactuamos, una vez realizado ésto, sabemos los roles que le corresponden y cómo se relacionan con los nuestros. Así, cuando nosotros u otro individuo de nuestro marco de referencia se adjudica posiciones con requerimientos incompatibles de rol, nos percatamos de su conflicto de rol, que puede ser inofensivo, por lo cual se le tolera o por el contrario ésto puede convertirse en fuente de serias perturbaciones. (Getzels y Guba 1954).

Aunque la sociedad determina la manera de desempeñar un rol, es importante comentar que el individuo posee algo más que un rol para desenvolverse en su medio, ese algo es su personalidad, cualidad que lo diferencia de los demás y que es la responsable de que las personas difieran en su manera de desempeñar los mismos roles y como los valores y actitudes asociadas al estatus pueden ser incorporadas a la personalidad, esto mismo puede predisponer al individuo a ocupar cierto estatus o a ejercer ciertas influencias en todas sus interacciones sociales. A medida que desempeñamos los roles más importantes en nuestra vida, aprendemos formas de autopercepción y de percepción del medio; éstos estilos perceptuales tienden a estabilizarse y a convertirse en aspectos persistentes de nuestra personalidad, siendo así, que los roles que aprendemos definen e identifican también "quienes somos" y constituyen la dimensión principal de nuestra personalidad.

3.2 Otros Puntos de Vista

Gran parte de la conducta que provocan las actitudes, se halla mediatizada - por nuevos actos de juicio que requieren la colocación del problema u objeto dentro de un esquema valorativo y su asignación a una categoría determinada. Es pues razonable, creer que podamos encontrar conceptos y principios en la psicología - general de los juicios, que nos ayuden a comprender los procesos de los cambios - de actitud.

Uno de éstos juicios es emitido por Krech, David; Crutchfield, Richard; - Ballachey (1965); quienes sostienen que las actitudes emocionales, son residuos - de los condicionamientos infantiles y que persisten en la vida adulta. Mencionan - que las actitudes una vez formadas, difieren en su variabilidad, es decir, en su - susceptibilidad para el cambio. La variabilidad de una actitud de acuerdo a estos - autores, dependerá de ciertas características de actitud preexistentes y por su - puesto también del individuo que mantiene dicha actitud.

Las características de una actitud consideradas como las más importantes para - modificar las actitudes son las siguientes:

Extremosidad.- Un principio corrientemente aceptado es el de que las actitudes - más extremas, presentan una menor susceptibilidad para el cambio que las menos - extremas. Como hemos visto las actitudes extremas son mantenidas con un mayor - grado de intensidad o confianza que los mismos extremos.

Multiplicidad.- Una actitud simple puede ser relativamente más susceptible a un - cambio incongruente que una actitud muy compleja.

Consistencia.- Un sistema consistente de actitudes tiende a ser estable, puesto - que los componentes se apoyan mutuamente entre sí. Un sistema inconsistente, por - el contrario es relativamente inestable, debido a la disonancia que existe entre - sus componentes y por lo tanto, puede ser fácilmente variado en la dirección de - un aumento de la consistencia.

Interconexión.- La cuantía y la naturaleza de la interconexión de una actitud - con respecto a otras actitudes son factores importantes para determinar la faci-

lidad con que una actitud puede ser modificada.

Para una explicación más completa de las actitudes, debemos comprender cómo son percibidas las influencias ambientales por la persona, nos referimos a algunas de las formas en que los factores perceptuales afectan las influencias potenciales, en el sentido del cambio de actitudes. Consideremos en particular cómo los marcos de referencia de una persona, determinan la forma en que ésta será afectada por las influencias. Veamos específicamente el cambio de actitud, con relación a la pertenencia a un grupo determinado. Cuando un sujeto ingresa a un grupo, tiende a adoptar las actitudes exigidas por los valores y normas de ese grupo; por lo que el cambio de actitudes, se encontrará influido por todas las relaciones colectivas del sujeto. Sin embargo, debe tenerse en cuenta que la capacidad de un grupo para modificar las actitudes de sus miembros, es en parte -- función de ciertas características del grupo mismo.

Marcuse (1945), atribuye el cambio de actitud en los adolescentes adultos, a un aumento de información. Este autor sostiene que la edad y la inteligencia no son la principal causa responsable de los cambios de actitud; en cambio, menciona que el lugar de residencia en sí es un factor de importancia.

Por lo tanto, el autor concluye que los cambios en la conducta y en las actitudes sociales acompañan a la madurez sexual más que a la edad cronológica.

Por otra parte Katz (1960), observa que la activación y el cambio de actitudes exige diferentes tipos de llamamientos en términos de las funciones primarias que cumple una actitud. Afirma, que al modificar actitudes principalmente utilitarias, sean cuales fueren sus restantes funciones, es necesario que la actitud y sus actividades conexas ya no aparezcan como fuentes de las satisfacciones que antes proporcionaban. Asimismo, activar actitudes que poseen como función fundamental la defensa del yo con el fin de modificarles, suele representar una amenaza para el concepto que el individuo tiene de sí; siendo que cuando las actitudes incluyen un acentuado elemento de expresión de valores, el cambio exige que el su

jeto reconozca que sus actitudes anteriores ya no sirven, para expresar en forma adecuada los valores de significación adquiridos recientemente. Este autor menciona que el cambio de actitudes que cumple la función de conocimiento se logrará mejor en condiciones de elevada ambigüedad, que acentuarán la necesidad de una claridad cognitiva análoga a la clausura perceptual. Por lo cual presentamos a continuación una serie de conclusiones hechas por Hollander (1976) a este respecto:

1. La modificación de las estructuras cognitivas es decir, el cambio actitudinal es resultado de la tensión psicológica producida por la inconsistencia cognitiva.
2. La interacción de los elementos cognitivos depende de que se los confronte unos con otros de alguna manera. En este sentido Osgood señala que la conciencia psicológica de la inconsistencia o incongruencia no se atiende tanto a las reglas lógicas como a las reglas de los que se denomina psicológicas.
3. La magnitud de la tensión que induce al cambio actitudinal aumenta con el grado de inconsistencia cognitiva. Por lo tanto, de acuerdo con la teoría de la disonancia de Festinger (1957), el factor motivacional que promueve cambios de actitud o de conducta es la magnitud de la disonancia.

IV MEDICION DE LAS ACTITUDES

4.1 Importancia de la Medición

A través de los incisos anteriores, hemos descrito de qué manera se adquieren, se desarrollan y cambian las actitudes; interesa ahora en este apartado notar que las actitudes individuales, que desarrolla todo individuo también poseen un carácter cuantitativo y son susceptibles de valores que pueden ser medidos.

Las razones fundamentales que existen para medir las actitudes son las siguientes: en primer término, la medición contribuye a nuestra comprensión teórica, en la medida en que contamos con mediciones que pueden ser referidas a las condiciones hipotéticas con respecto a las condiciones en las que las actitudes nacen, persisten y se modifican. En segundo lugar existen muchas aplicaciones prácticas de las actitudes de un individuo o de un grupo, para saber cómo están cambiando,-

o saber de qué modo una persona o un grupo contrasta con otro, Newcomb, (1973), - Por consiguiente podemos observar que si no contáramos con mediciones, tendríamos que basarnos en estimaciones, pareceres o evidencias indirectas, siendo estas medidas de tipo introspectivo.

Fué obra del conductismo cuya influencia es fundamental en la sociología - norteamericana de hoy, el haber puesto fin a este tipo de medición, ya que dió -- la pauta para el desarrollo de la medición cuantitativa propiamente dicha; siendo así, que la medición de actitudes es probablemente el más notorio logro técnico - de los psicólogos sociales. Los estudios de la opinión pública y las investiga - ciones de mercado, han permitido a través de la utilización de laboratorios, que - se hiciera posible en gran medida este resultado.

4.2 Tipos de Medida

Enunciaremos algunos de los métodos más exactos por medio de los cuales se - pueden medir las diversas dimensiones de las actitudes de los individuos. Estos métodos son: las entrevistas, los cuestionarios y las escalas. Las técnicas basadas en la respuesta libre puede ser de dos tipos: verbales realizadas a través de entrevistas o aquellas que se anotan por escrito, denominadas cuestionarios. Estas técnicas tienen la ventaja de permitir a los individuos mencionar las actitudes sobresalientes que de otro modo podrían pasar inadvertidas a los ojos de - los observadores, sin embargo, presentan el inconveniente de ser difíciles de --- clasificar; ya que se necesita de mucha pericia para codificar las respuestas libres de modo completo, que las entrevistas y cuestionarios abiertos intentan provocar, siendo sus resultados carentes de precisión estadística. La manera más -- frecuentemente usada de medir las actitudes, ha sido el empleo de escalas de ac - titud, por lo común estas escalas están constituidas por varias proposiciones con las cuales una persona puede concordar o discrepar según el caso, a lo largo de - una dimensión con varios puntos que en general varían de "muy de acuerdo" a "muy en desacuerdo". De este modo la respuesta a cada proposición se relaciona con cierta

entidad social, persona, problema o actividad común. El propósito de una escala de actitudes, será el de asignar a un individuo un valor numérico en algún punto, entre los dos extremos ya sea de apoyo máximo de algo o de máxima oposición frente a esa misma situación; así por medio del uso de valores numéricos, las escalas de actitudes intentan lograr un grado mayor de refinamiento. Por lo tanto, existen ciertas características que todas las escalas de actitudes deben tener y son: estar constituidas por frases, afirmaciones o proposiciones (a las que llamaremos reactivos) frente a los cuales los interrogados indican de un modo u otro su acuerdo (aceptación-aprobación) o su desacuerdo (rechazo-desaprobación), por lo cual su respuesta ante los reactivos nos proporcionará un método para intuir las actitudes del sujeto (Newcomb, 1973).

Existen cinco métodos escalares importantes y son:

1. La escala de distancia social elaborada por Bogardus (1925), este autor fue uno de los primeros en asignar una técnica a la misión específica de medir y comparar las actitudes hacia nacionalidades diferentes.
2. El método de intervalos aparentemente iguales, elaborado en un principio por L.L. Thurstone y Chave (1929) y corregido por L.L. Thurstone (1931).
3. El método de calificaciones sumadas, elaborado por Likert (1932); su estudio versa sobre la medición de actitudes hacia el imperialismo y los negros.
4. La técnica de discriminación escalar, elaborada por Edward y Kilpatrick en 1948. Esta escala es utilizada en la investigación presente ya que supera las limitaciones que presentan las escalas antes mencionadas y principalmente por que esta escala posee la prueba de consistencia interna, que nos provee de un instrumento de mayor confiabilidad y validez.
5. Escalaje acumulativo, este es un método para valorar series de afirmaciones y sirve para averiguar hasta que punto cumple su función un determinado tipo de escalas, usualmente conocidas como escalas Guttman (1950).

La última consideración sobre la medición de actitudes corresponde a la medi

da sobre la fiabilidad y validez de las escalas de actitud; esto es el grado según el cual la escala mide aquello que intenta medir. La validez de una técnica depende íntimamente de su fiabilidad, es decir, de la capacidad de la escala para proporcionar medidas consistentes; existen tres métodos para investigar la fiabilidad de una escala y son: el método de test-retest, el método de las formas equivalentes y el método de las mitades (Krech, Crutchfield, Ballachey, 1965).

La validez del contenido de una escala se refiere al grado según el cual los reactivos de una escala, seleccionan adecuadamente la constelación de creencias y sentimientos y tendencias que se refieren al objetivo en cuestión.

La validez predictiva de una escala puede ser estimada determinando, la correlación entre los puntajes escalares y otras medidas de conducta hacia el objetivo.

Existen dos técnicas que se han elaborado recientemente con el fin de mejorar la validez de las medidas de actitudes y son: las técnicas camufladas y la técnica del diferencial semántico (Krech, Crutchfield, Ballachey; 1965).

Por lo tanto la validez de la medición de actitudes en términos de la acción depende hasta cierto punto, del tipo de situación, de las presiones sociales concomitantes, que estimulan quizá la expresión de una actitud determinada. En la medida en que las actitudes predisponen la conducta lo harán en relación con la situación inmediata (Hollander, 1976).

4.3 Limitaciones de la Medición de Actitudes.

La primera limitación que se nos presenta en el propósito de medir actitudes, es la particularidad del concepto en sí; ya que una actitud no se puede medir de modo completamente directo como ya sabemos, siendo así que nos enfrentamos a una conducta no observable sino conocida o inferida a través de lo observable. No obstante esta limitación, las actitudes pueden ser objeto de medición a través de la valoración de las dimensiones y características de su estructura.

Hay que tomar en cuenta otra posible limitación que se nos puede presentar -

en el objeto de medir actitudes y que corresponde a la consideración que sustentan los enfoques más directos a la valoración de las actitudes, ya que éstos descansan sobre dos supuestos tácticos que son: A) que las personas son capaces de valorar introspectivamente lo que son sus actitudes hacia un determinado objeto y B) que las personas conocen sus actitudes y que además están dispuestas o son capaces de comunicarlas completamente al investigador; por lo que podríamos preguntarnos si todos los fenómenos actitudinales existen en los sujetos a tal nivel de conciencia verbalizado, que les permite mirar dentro de sí mismos para poder expresar correctamente sus actitudes. Si este aspecto de la imagen de sí mismo no es claro, hay escasez de posibilidades de que dicha imagen pueda ser comunicada efectivamente al investigador, a pesar del ingenio que éste posea para construir escalas de actitud (Summers, 1976).

Por lo anterior debemos encontrar la forma en que se pueda arreglar tal situación a fin de hacer posible la observación de los tipos de conducta que se desea detectar.

Existen puntos débiles que hay que tomar en cuenta en las escalas antes mencionadas para no incurrir en limitantes de la medición y que son:

En el método de intervalos aparentemente iguales, es el de que las actitudes de los jueces pueden influir en sus juicios, puesto que según Thurstone y Chave (1929) "si se considera una escala como válida, los valores escalares de las frases no deben ser afectados, por las opiniones de las personas que colaboraron en la elaboración".

El desconocimiento de la puntuación correspondiente al punto neutro de las escalas como se presenta en la escala de Likert (1932).

Otro de los problemas implicados en estos métodos de escalas, es aquel que se refiere a la ambigüedad en las preguntas planteadas (construcción de reactivos) y a la tendenciosidad de las mismas que deben ser evitados.

Por consiguiente, podemos afirmar que las actitudes actúan como categorías -

definitorias de la experiencia de un individuo, antes que como puntos de una escala; y que se las infiere mediante una pauta de aprobaci3n o desaprobaci3n de los reactivos de las escalas de actitudes o en t3rminos de otras conductas (Hollander, 1976).

A partir de todo lo anterior podemos darnos cuenta que el inferir las actitudes de la gente sobre la base de sus respuestas a preguntas no representa una tarea sencilla. Los psic3logos sociales han aprendido en a3os recientes cuantos son los errores en los que pueden caer si sus preguntas no han sido adecuadamente preparadas. Una forma de precaverse contra este error, consiste en hacer alg3n tipo de an3lisis de la consistencia interna de la respuesta, a los diversos reactivos de una escala; mediante el recurso de plante3rselas a una muestra de sujetos, sometiendo luego las respuestas a un an3lisis cuidadoso. La pr3ctica com3n es la de descartar los reactivos que no pasan la prueba de la consistencia interna, es decir, aquellos reactivos para los cuales la frecuencia de las respuestas favorables o desfavorables, guarda poca relaci3n con la frecuencia con la mayorfa de los otros reciben respuestas similares por parte de los mismos sujetos. Sin embargo, las diferencias individuales son tan grandes, que es virtualmente imposible construir escalas de actitudes tales que un puntaje m3s favorable corresponda a una actitud m3s favorable en todos los casos particulares. El prop3sito no obstante, es el de hacer que eso se aplique a una proporci3n tan grande de individuos como sea posible.

5. Importancia del estudio de las Actitudes

El concepto de actitud, constituye un marco de referencia necesario para el estudio de los hechos sociales contempor3neos. La adquisici3n de actitudes y valores, es parte esencial del proceso de incorporarse a las costumbres de una sociedad, consider3ndolas como representaciones psicol3gicas de la influencia de la sociedad y la cultura sobre el individuo.

El concepto de actitud es importante en psicologfa social, en cuanto resume-

de modo conveniente la experiencia pasada del individuo, con el propósito de explicar sus acciones presentes, orientadas hacia el futuro. (Hollander, 1976 pag. 123).

En este sentido el estudio de las actitudes del estudiante de psicología sirve como marco de referencia para explicar sus acciones presentes, es decir, nos indica a qué se debe que el estudiante de psicología sostenga una actitud positiva o negativa hacia su carrera, lo que podrá determinar en un momento dado el término de sus estudios o su deserción.

El conocimiento de las actitudes del estudiantado de psicología de nueve universidades de provincia, nos proporcionará la base empírica por medio de la cual: primero se conocerá la clase o tipo de actitud (positiva o negativa) que sustentan dichos estudiantes hacia su carrera, información que nos indica el tipo de población que cursa la carrera de psicología actualmente, a su vez, tal información nos proporciona la explicación de la conducta de los estudiantes dependiendo de la clase de actitud que posean.

Y segundo, conociendo el tipo de población encuestada en cuanto a su actitud hacia la carrera misma, contaremos con la base para investigar el proceso atribucional de dicha población acerca de los problemas por los que atraviesa la carrera de psicología, siendo así, que la mayoría de la población encuestada presenta actitudes favorables hacia su carrera el nivel de veracidad probable del proceso atribucional será mayor.

CAPITULO II
ESTUDIO DE LA AUTOESTIMA

1.- CONCEPTO DE AUTOESTIMA

En el capítulo anterior describimos el fenómeno denominado actitud, mencionando su origen, definición, estructura, etc., y observamos las implicaciones que tienen en el desarrollo de la conducta.

En este capítulo trataremos de la actitud que tiene el individuo hacia sí mismo, fenómeno conocido con el nombre de autoestima, y que aunque éste es inherente al fenómeno de actitud, será tratado de manera independiente porque su estudio nos provee de un marco de referencia, hacia la dirección y explicación de la conducta del estudiante de psicología, ya que en la investigación presente se plantea la existencia de una correlación positiva entre la autoestima que posee el estudiante de psicología y la actitud que genera hacia la carrera misma.

1.1. DEFINICION:

Para el estudio y análisis de cualquier fenómeno social, se parte de una conceptualización del mismo, para poder determinar a lo que se refiere éste y qué es lo que significa y así especificar la definición del objeto de estudio.

El fenómeno aquí estudiado ha recibido varias denominaciones dependiendo del enfoque con que se ha estudiado, así como también de los fines para los cuales ha sido utilizado. Ejemplo de estas denominaciones son: autoimagen, autovaloración, autoobservación, autoconcepto, etc.

A continuación enunciamos las definiciones que ha recibido por algunos estudiosos del tema:

Clay Lingren (1979) define la autoestima como "La cantidad de valor que adscribimos a nuestro yo y se basa en la estima que los otros nos tienen" (Pag. 249).

Mussen, Conger y Kagan (1977) dice: "Autoestimación es un juicio personal de valor que se expresa en las actitudes del individuo respecto a sí mismo. Es una experiencia subjetiva que el individuo hace conocer a otros, a través de informes verbales y de otras conductas expansivas patentes" (Pag. 547-550).

Krech, Crutchfield y Ballachey (1965) mencionan: "La autovaloración consiste-

principalmente en comparar al "yo" con grupos de referencia, grupos a los cuales la persona pertenece o a los cuales aspira a pertenecer"(Pag. 95).

Backman y Secord (1976) enmarcan indirectamente el fenómeno de la autoestima y nos dicen que el papel que llega a desempeñar un individuo, es reflejo de la actitud que toma hacia él mismo como persona.

Festinger (1957) menciona que el individuo en sus constantes relaciones interpersonales, se compara con otros individuos que son significativos para él, desarrollándose una baja o alta estima respectivamente.

Una definición más que marca todos los aspectos que conforma el fenómeno de la autoestima y que será utilizada a lo largo de toda la presente investigación es la siguiente: "La autoestima es una serie de posiciones o ideas que el sujeto internaliza a través del resultado de sus relaciones interpersonales dentro de su (s) grupo (s) de referencia, generando un juicio personal de valor hacia sí mismo, encontrándose el decremento o incremento de la misma, en función de sus habilidades (conductuales, culturales y sociales) y de los límites que éstas le plantean respecto a sus aspiraciones personales".

La teoría de la congruencia postula al respecto que el individuo es un ente social y por esta razón tiene la necesidad de coincidir con sus iguales, así que sus características individuales y sus relaciones interpersonales determinarán el grado de autoestimación que posean.

II.- DESARROLLO DE LA AUTOESTIMA

En el punto anterior tratamos la conceptualización de la autoestima. En este examinaremos el proceso de adquisición y desarrollo de la misma.

2.1 FACTORES DE ADQUISICION

A partir del desarrollo del individuo, podemos ver que desde el comienzo de la vida y antes de nacer, cualquier ser necesita de una serie de cuidados sin los cuales perecería, cuando estas necesidades han sido cubiertas se inicia otra clase de convivencia humana sin la cual no es posible un buen desarrollo, entendido

éste de acuerdo a las normas establecidas por una sociedad particular y específica. Esto último representa el inicio del proceso de socialización del individuo, cuyo objetivo es el logro de la adaptación del individuo al grupo social en el que se desenvolverá así como su participación en el mismo; el proceso de socialización se desarrolla de dos maneras diferentes; una de ellas es que el niño actúa de acuerdo a las personas de las que depende (familia), y otra es cuando a partir de la observación, el niño trata de imitar la conducta de las personas que son fuentes importantes de poder para él.

De este modo se puede asegurar que las interacciones iniciales entre padre-hijo, y las estimaciones que los primeros brindan a los segundos contribuyen a perfilar el tipo de autoestima que desarrollará el infante a lo largo de su vida. Clay Lindgren (1979) menciona al respecto que la conducta que la madre observa con su hijo, permite a ésta la oportunidad de decirle quién es él y que se espera (o se esperará) de él.

Millers (1971) desarrolló la descripción sobre la relación padre e hijo de una manera profunda, mencionando que en el campo perceptual del niño, la familia servirá como unidad social primaria. Los padres actuarán dentro de la familia como agentes socializadores dando los valores y objetivos sobre los cuales el niño desarrollará las futuras pautas de conducta; sobre estas pautas el infante construirá la base para el desarrollo de la interacción con otros. Las respuestas que recibe el individuo de las interacciones que realiza le servirán como indicador del conocimiento de quién es él y cómo lo perciben los demás. Con lo anterior se puede afirmar que "la mayor cantidad de respuestas positivas, mayores serán las entradas para un concepto favorable de sí, lo cual lleva a la autorealización y viceversa" (pag. 241).

A través del tiempo el hombre en función del proceso de socialización adquiere un desarrollo y madurez en su "yo", que le permite una toma de conciencia, provocando su autoidentificación; posteriormente elabora su pensamiento crítico

(formación de Ideología), y en su vida independiente se pregunta el por qué y para qué de sus especiales inclinaciones y actitudes, con esto él reflexiona más seriamente en su conciencia de sí mismo.

Arnold H. Buss (1978) describe un modelo de autoestimación compuesto por un centro de autoestimación, el cual denomina núcleo; dice que tal centro no depende de un afecto común y atribuye su existencia a factores constitucionales y a las interacciones iniciales entre padres e hijos (amor incondicional), superpuesto a este núcleo se encuentra una autoestimación periférica que consta de dos partes; la primera se relaciona con las distintas clases de afecto que recibe el individuo (padres, amigos, familia, etc.) y la segunda parte se deriva de las realizaciones o aspiraciones individuales que contribuyen al desarrollo de una autoestimación positiva o negativa.

2.2 ESTRUCTURA

Es conveniente considerar que las actitudes de un individuo hacia sí mismo (autoestima), están compuestas por tres aspectos que son: el componente afectivo, el componente cognitivo y el componente comportamental.

El componente cognoscitivo representa el contenido del yo, ilustrado por pensamientos tales como "yo soy inteligente", "yo soy buen estudiante", etc. El componente afectivo representa los sentimientos de uno hacia sí mismo y es más difícil de ilustrar, ya que los sentimientos hacia uno no son por lo general expresados en palabras. El componente comportamental es la tendencia a actuar hacia uno mismo de varias maneras. (Backman y Secord, 1976).

Los componentes citados han sido definidos por rasgos o modalidades para observar la actuación de las personas. Estos rasgos son:

1. Rasgos cognoscitivos o de aptitud, que van a ser los determinantes de la manera en que cada individuo aborda sus propios problemas o dificultades.
2. Los rasgos temperamentales o estilísticos que definen el estilo y ritmo de las cosas que lleva a cabo el individuo, el cual puede presentarse por ejemplo de

forma lenta-rápida, ordenada-descuidada, irritable o atrevida.

3. Los rasgos dinámicos, se refieren al cómo y por qué el individuo realiza tal o cual cosa, es decir, se refiere a las motivaciones o intereses de cada individuo.

2.3 GRUPOS DE REFERENCIA Y EVALUACION

A través del análisis de muchos estudios, se observa que el hombre es el ser más dependiente que existe sobre la tierra, de ahí que su dependencia se convierte en interdependencia social con cierto grupo, en el cual encuentra el significado de su existencia, sobre la base de las relaciones interpersonales. Dicho significado según Clay Lindgren (1979) proporciona por un lado la identidad del individuo, y la definición del mismo; entendiéndose por identidad el proceso que nos indica quienes somos en un sentido positivo y a quienes nos parecemos en particular. La definición también nos indica quienes somos pero señalando las diferencias que hay entre nosotros y los demás, de este modo nuestra asociación con otros individuos nos permite descubrir identidades, es decir, qué significamos para nosotros mismos como personas y qué significamos para los demás. Por lo tanto la pertenencia a grupos conforma el concepto de sí mismos que poseamos. En la presente investigación, se afirma que en la medida en que el estudiante de psicología encuentre significación a través de la afiliación a su grupo de referencia (estudiantes de psicología) definirá su concepto de sí mismo como tal, identificándose y definiéndose.

La interacción con otros individuos, tiene también la función de reforzar ciertos aspectos de nuestra conducta, lo que permite el desarrollo del aprendizaje social, es decir, el grupo de referencia servirá como la fuente de actitudes y valores que el individuo imitará y que constituirá la base para el desarrollo de dicho aprendizaje .

Las interacciones sociales poseen también relación en la determinación de nuestros roles. El primer par de roles en el que nos vemos involucrados se --

encuentra en la relación madre-hijo, posteriormente los roles más inmediatos los da la familia; el individuo aprende a evaluar su actuación dependiendo de las reacciones que genera el ambiente familiar hacia él, lo que le permite evaluar su propia conducta, así como la percepción que tienen los demás sobre el desempeño de la misma. A medida que el individuo participa en diferentes grupos su desempeño de rol se vuelve más organizado y complejo en las diferentes relaciones que sustenta, aprendiendo a evaluar los roles de los demás de la misma manera.

En la investigación se afirma que existe un aprendizaje de conductas que están de acuerdo con el rol que desempeñamos, así el estudiante de psicología manifestará conductas asertivas a su rol. En la medida que él se perciba como tal y haya aprendido a desempeñar el rol de estudiante, la evaluación de su comportamiento reflejará la autoestima del mismo.

A través del grupo de referencia el estudiante de Psicología encuentra la fuente de valoración de la propia estima, pudiéndose observar que las personas se ven así mismas desde el punto de vista del grupo a que pertenecen, actuando de la forma que creen impresionará al grupo, con lo cual piensan serán aprobadas. La evaluación que se realiza de una persona (Psicología) se basa en los niveles de autoestima establecidos (Tomatsu Shibutani 1969) por los diferentes grupos. Existen en la sociedad ciertos criterios de evaluación para las personas inmersas en ella, dentro de estos criterios, existen patrones de lo que se considera adecuado y no adecuado; analizando dichos patrones podemos observar que lo que es considerado nivel de autoestima adecuado gira alrededor de comportamientos que no se aproximan a ninguno de los extremos; tanto muy positivos como muy negativos, sino que son personas que mantienen en sus conductas un término medio y que tienden a controlar su conducta a través de normas de autoevaluación. Estas normas son impuestas por los diferentes grupos a los cuales pertenece el sujeto, marcando los objetivos y metas de los miembros que lo conforman.

Al respecto Krech, Crutchfield y Ballachey (1965) mencionan que todos los

seres humanos se encuentran influidos en gran medida por los objetivos de los miembros de sus grupos de referencia y en menor medida por los valores de la sociedad en que viven, de tal forma que; la autoestima de la mayor parte de las personas se encuentra en relación con la consecución de objetivos que reflejen los valores del grupo, propiciando que la autoestima del individuo se eleve con la obtención de los objetivos del grupo de referencia. Tomando en consideración las aportaciones que da la cultura, debemos también señalar que las personas que constituyen un grupo cualquiera que sea éste, desarrollan a partir de normas tanto culturales como sociales, ciertas capacidades que les permiten en un momento dado hacer comparaciones. A este respecto la teoría de la comparación social, menciona que el sujeto mediante la evaluación de sus opiniones y capacidades por comparación con los demás, tenderá a relacionarse con personas cuyas opiniones o capacidades sean más bien similares a las suyas. Al respecto, la investigación realizada pretende afirmar que la autoestima del estudiante de Psicología es generada y reforzada por los grupos de referencia que le sirven de marco de evaluación.

2.4 OTROS ASPECTOS

Desde el punto de vista de las teorías de la personalidad, la que sostiene Abraham Maslow (1954), menciona la existencia de un sistema de necesidades humanas organizado en cinco grandes categorías: Fisiológicas, de Seguridad, Amor, Estíma, y Autorealización; señalando que estas categorías van de lo más primitivo hasta lo más adelantado y que cada una de ellas se considera esencial para la siguiente.

Para propósitos de este estudio, nos interesa la cuarta necesidad de la lista de Maslow, correspondiente a la estima, la cual se obtiene a partir del grupo de referencia, pues descansa en el grado de aceptación que conseguimos de los demás; a través de la realización de esta necesidad, nos dirigimos al proceso de asociación con otros, ya que es a través de ellos que aprendemos a evaluarnos. En-

la investigación se observará que el estudiante de Psicología al satisfacer su -- necesidad de estimación y logrando un nivel elevado de la misma, alcanzará sus - logros y adaptación y por lo tanto su realización.

Otro aspecto que se relaciona con el desarrollo de la autoestima es el sta - tus, el cual se refiere a la posición que posee o logra un individuo dentro de un sistema social. Tomatsu Shibutani (1969) menciona que en cierta medida el sentido del valor personal que los hombres tienen depende de su estatus social: el modo - en que se trata a cada individuo depende del rango que ocupa en la comunidad.

El estatus individual va a estar en función de la percepción y evaluación - que los otros generen hacia él, por consiguiente, el status de una posición puede definirse según el poder del prestigio y la exclusividad que represente dentro - del grupo de referencia en que se desenvuelva el individuo.

Con lo anterior se observa el hecho de que un individuo ocupe una posición - importante en su grupo, contribuye a perfilar una elevada autoestima.

La posición o status se describe como ya se mencionó en términos de las ocu - paciones de un individuo, así cada ocupación puede ser definida por los roles - asignados a ella por la sociedad, estos roles darán ciertos valores a las perso - nas que ocupen esa posición aumentando su autoestimación, si el rol que desempeña y la posición que adquiere mediante este desempeño son clasificadas como importan - tes. Por otro lado la situación socioeconómica también tiene relevancia en el de - sarrollo de la autoestima ya que las discrepancias en los rasgos propios de la - clase social a la cual pertenece el individuo (hablando de clases bajas) y los - rasgos propios (los más apreciados) de la sociedad en general, propician el grado de aprecio a sí mismo, siendo los individuos de mejor posición económica los que - suelen tener un mejor concepto de sí mismos. Por lo tanto observamos que la auto - estima del estudiante de psicología va a estar influida por el estatus y la po - sición socioeconómica que ocupa el estudiante dentro de la organización (Univer - sidad).

III.- CONSERVACION DE LA AUTOESTIMA.

La sociedad se encuentra integrada por un conjunto de grupos con normas y objetivos que brindan al individuo una manera de satisfacer sus necesidades. En el inciso anterior, describimos que el individuo busca satisfacer su necesidad de estima entre otras, de dicha necesidad resulta el deseo de aprobación social que se satisface a través de la adhesión a un grupo, el cual le proporciona referencia, identidad, estatus y la realización de ciertos logros. En este inciso hablaremos de, cómo el individuo a través de los niveles de comparación social y la relación que guarda con sus grupos de referencia, mantienen su nivel de autoestima y cubre sus necesidades ya sea intentando modificar las normas del grupo en el cual se encuentra inmerso a través de la modificación de su propia actitud, adquiriendo nuevos conocimientos o adhiriéndose a otros grupos, con los cuales cubra sus necesidades de autorealización y autoestimación.

3.1. TEORIA DE LA CONGRUENCIA

Existe un criterio común de que los individuos se esfuerzan por poseer un cierto grado de coherencia en las opiniones que tienen sobre sí mismos y sobre su medio, así como en sus relaciones con otros. Debido a que el individuo es un ente social y que por ésta razón tiene la necesidad de coincidir con sus iguales, sus características individuales y sus relaciones interpersonales determinarán el grado de autoestimación que posean. Al respecto la teoría cognitiva presenta al hombre como un ser racionalizador antes que racional, pues menciona que su motivación no es tanto estar en lo cierto sino creer que está en lo cierto, propiciando la aceptación de una u otra idea y de los objetivos que encuentran dentro del grupo al que pertenece. El motivo fundamental de esta creencia puede describirse como la necesidad que tiene el individuo de encontrar la significación, ya que la incertidumbre puede provocar en éste una gran desorganización y un profundo transtorno. El individuo ha intentado resolver esta incertidumbre, a través del establecimiento de un orden en su mundo, lo que le ha llevado a preocuparse -

por la búsqueda de significación (Newcomb, 1950). En este sentido el grupo de referencia proporciona al individuo la significación a través de la percepción de la relación que genera entre él y el individuo, esto es cuando el individuo percibe la relación de sus propios objetivos con los objetivos del grupo, encuentra el significado y el sentido de su posición dentro del grupo. A este respecto, la investigación realizada, sostiene que en la medida que el estudiante de psicología encuentre significación y relación en los objetivos de su profesión con los propios, encontrará la identificación y justificación de su estancia y continuidad (no deserción) de la misma. Por otro lado si la percepción de la relación de significación no es clara, provocará sentimientos de duda, inseguridad y ansiedad. Una estrategia que utilizamos para reducir la falta de significancia, es precavernos de la congruencia y racionalización de nuestra conducta. Philip G. Zimbardo (1969), dice: "La congruencia viene a ser un principio autoimpuesto con objeto de mantener un concepto de sí, como miembro normal de la sociedad quien, comportándose de acuerdo con lo que los otros esperan de él gana su reconocimiento social (el más poderoso de los reforzadores) como alguien capaz de tomar decisiones que le permiten controlar su medio" (Pag. 280).

Por lo tanto en base a su racionalización, el individuo desarrolla niveles de comparación que le permiten evaluarse y percatarse de la posición y el papel que juega dentro del grupo de referencia, una vez percibido el individuo encuentra significación e identidad con el grupo y por lo tanto un estado de equilibrio y consonancia. Cuando el grupo de referencia no esclarece dicha significación e identidad, o el individuo no se percata de las mismas porque sus objetivos no guarden relación con los del grupo, aparecen perspectivas de adaptación (búsqueda).

El individuo puede adaptarse a un medio social de fuerzas interactuantes y comportarse de tal manera que su conducta no resulte incongruente para sí mismo. Al respecto la teoría de la congruencia (Backman y Secord, 1976) postulan la sup

sición de que el hombre al ser un agente activo trata de mantener un estado de congruencia entre tres componentes que son:

1. Un aspecto del yo (P).
2. La interpretación de (P) que su comportamiento es congruente en ese aspecto.
3. Las creencias de (P) sobre cómo la otra persona (O) se comporta hacia él y se siente hacia él en relación a ese aspecto.

Existen tres clases de congruencia. La congruencia por implicación, en donde (P) puede percibir que (O) lo considera como poseyendo una característica especial, que corresponde a un aspecto de su autoconcepto. En la congruencia por validación el comportamiento o cualquier característica de (O) permite o recalca cierta conducta por parte de (P) que confirma ese componente en el yo.

Por último la congruencia por comparación en donde el comportamiento o los atributos de (O) sugieren al compararse con (P) que éste tiene un componente en su yo especial.

En la investigación presente para que el individuo (estudiante de Psicología) alcance un estado de equilibrio y congruencia entre los tres elementos se obtiene:

- 1.- Aspecto del yo = autoestima
- 2.- Actitudes manifiestas congruente con autoestima.
- 3.- Creer el estudiante que los demás lo perciben con alta autoestima.

Aplicando la teoría de la congruencia a la investigación realizada se tiene lo siguiente: cuando se presente una correlación entre las actitudes del estudiante de psicología hacia su carrera y la autoestima que sostiene el mismo, obtendremos la relación siguiente: que a mayor autoestima mejor actitud y viceversa.

De acuerdo con la teoría antes mencionada, el hombre activamente hace uso de técnicas y mecanismos que pretenden mantener su medio interpersonal, con el obje-

to de maximizar la congruencia y establecer una estabilidad. Estos mecanismos estabilizadores son los siguientes:

1. Reestructuración Cognoscitiva, que se basa en el principio de que los individuos procesan la información que tienen sobre sí mismos, de tal manera que mantengan la congruencia (Harvey, 1962; Van Ostrand, 1963). Este mecanismo opera cuando las expectativas de las otras personas con quienes interactuamos no son congruentes con nuestro autoconcepto o con el desempeño de nuestro comportamiento de lo cual resulta que el individuo utilice este mecanismo manifestado por las siguientes conductas:

- a) Perciba mal como lo ven lo otros.
- b) Mal Interpretar su comportamiento.
- c) Reestructurar la situación.

2. Evaluación Selectiva, en este proceso el individuo maximiza la congruencia o minimiza la incongruencia al modificar la evaluación del yo, del comportamiento o de la otra persona en una dirección positiva o negativa, de tal manera que el sujeto maximizará la congruencia al evaluar favorablemente a aquellos que se comportan congruentemente hacia él y viceversa.

3. Integración Selectiva, el individuo maximiza su participación en patrones congruentes de comportamiento interpersonal al seleccionar e interactuar con aquellos individuos cuyo comportamiento requiere un mínimo de cambios en comparación con las actividades congruentes en las cuales ha participado con anterioridad.

4. Evocación de la respuesta y Autopresentación, el individuo mantiene la congruencia a través del desarrollo de técnicas que evoquen respuestas congruentes de las otras personas.

5. Congruencias por comparación, la incongruencia es especialmente resuelta a través del proceso de comparación. Cuando se confronta a una persona con una evaluación incongruente, ésta puede aceptar la evaluación pero al mismo tiempo -

minimizar el efecto de la incongruencia, al atribuir el rasgo a "otros significativos" para ella, de tal manera que su presencia se ve disminuida en importancia por la comparación (Secord y Backman, 1976).

Existen otros mecanismos para estabilizar la congruencia dentro de las relaciones interpersonales, cuando el individuo percibe que sus sentimientos no son aquellos que debieran ser y esto detectado por medio de las gesticulaciones y reacciones de las demás personas (grupo de referencia) hacia él, ocasionará que el sujeto se esfuerce por corregir dichos sentimientos; pero al no lograrlo aparecen conductas típicas las cuales utiliza como mecanismos de actuar (mecanismos de defensa) Tomatsu Shibutani (1969) menciona que cualquier desequilibrio que ocurra en la estima de todo individuo provocará reacciones agudas.

3.2 Cambios de la estructura de los grupos.

Cada grupo social posee una estructura fundada en el logro de ciertos objetivos, cuando el individuo se afilia a un grupo acepta las normas de éste y hace suyos los objetivos del mismo.

Thibauth y Kelley (1959), mencionan que la existencia de cualquier grupo depende de la satisfacción de los miembros que la conforman encuentren en él y de la participación de los mismos dentro del grupo.

La estabilidad y la consistencia a través del tiempo del autoconcepto y del comportamiento de un sujeto, se basan principalmente en las constancias de su medio. Cuando se presentan cambios dentro de la estructura del grupo que afectan la posición de algunos de sus miembros y por consiguiente la consecución de ciertos objetivos de autorealización, el grupo deberá presentar tres condiciones para que dichos individuos acepten tales cambios y se pueda restablecer el equilibrio y la congruencia de los miembros afectados o del grupo en general. Estas condiciones son:

1. Es importante comprender las razones del cambio, mediante explicaciones pertinentes al caso.

- 2.º Hacer comprender al individuo o grupo que el cambio es ventajoso y que permitirá mejorar la posición que se tenía.

Por último una vez comprendidas las razones del cambio y valorado lo que el cambio representa, se requiere algún nuevo tipo de conducta del individuo o grupo en cuestión (Tanenbaum, 1953).

Si las condiciones antes mencionadas no se presentan habrá resistencia al cambio. Sin embargo, hay que reconocer que cuando algún componente de la estructura del grupo cambia, también los demás componentes cambiarán, siempre dirigidos al restablecimiento de la congruencia y estabilidad del individuo o grupo de quien se trate.

Como ejemplo de lo enunciado anteriormente y situándonos en el plano escolar podemos citar el caso verídico de algunas Facultades y Escuelas que han sufrido cambios en su estructura, como son: los cambios curriculares y los cambios en el sistema de enseñanza, que repercutieron en la identificación y el grado de significancia que los estudiantes generaron hacia su profesión, provocando problemas de congruencia y significación en los estudiantes, desencadenando reestructuración o deserción.

Por lo tanto todos los estudiosos del tema, concuerdan en que el individuo trata de percibir, conocer y evaluar los factores que toman parte en el medio ambiente en el que se desenvuelve el sujeto y de sí mismo, de tal modo que dá como resultado que sus percepciones sobre el comportamiento no resulten contradictorias.

4. IMPORTANCIA DE SU ESTUDIO

En primer lugar se encuentra el punto relativo al equilibrio del sujeto. En la vida de todo individuo, se tiende a mantener cierto grado de equilibrio y estabilidad en cualquiera de sus concepciones, tanto de sí mismo como de la gente que le rodea y con la que convive. Para alcanzar cierto grado de equilibrio es importante poseer valores fundamentales que sean lo suficientemente sólidos y

flexibles a la vez, para lograr una buena adaptación del sujeto al medio que lo rodea.

Dentro de los valores fundamentales se encuentra el poseer un tipo de autoestimación que le permita al sujeto lograr dicha adaptación y equilibrio. En el caso particular de este estudio se espera que el estudiante de Psicología al poseer una elevada autoestimación, ésta le permita desarrollar actitudes favorables hacia su profesión lo que representaría el logro de una identificación y significancia de la carrera de psicología para él y por lo tanto el estudiante alcanzará una adaptación al medio escolar percibiéndolo como propio. De la misma manera el estudiante al poseer una baja autoestimación ésta le obstaculizará la identificación con su profesión desarrollando actitudes desfavorables hacia la misma.

Otro punto es aquel que se refiere al conocimiento y comprensión de la gente que nos rodea. El único mecanismo que nos acompaña en dicha tarea es nuestra propia personalidad, determinada ésta por la percepción valorativa que los demás (grupo de referencia) generan hacia uno mismo (autoestima) y viceversa.

Por lo tanto, lo importante de este punto es observar cómo el estudiante se adapta al medio escolar a través de las percepciones valorativas que generan los estudiantes con quienes convive, facilitando el desarrollo de actitudes favorables o desfavorables hacia su carrera.

En la medida que el individuo se perciba como buen estudiante, se aceptará a sí mismo como tal y actuará de manera congruente a dicha percepción, permitiendo la formación de grupos de intercambio con altas aspiraciones. Por consiguiente la conducta que manifiesta el estudiante de Psicología a lo largo de la carrera, será reflejo del tipo de autoestima que sustente.

CAPITULO III
ESTUDIO DE LA ATRIBUCION

A T R I B U C I O N

I. CONCEPTO DE ATRIBUCION

Hemos analizado en los capítulos anteriores el cómo se comporta un individuo a través de la observación y descripción de sus actitudes, tanto para sí mismo como para la gente que lo rodea y con la cual interactúa. Así tenemos individuos que poseen actitudes que les permiten alcanzar una identificación un autodesarrollo y el significado propio de su existencia.

Apoyados en la información dada, podemos enunciar en este momento la existencia de una correlación entre la autoestima (actitud hacia sí mismo) que posee todo individuo y las actitudes que genera hacia otras entidades, como por ejemplo hacia su carrera; siendo que a mayor autoestima se generarán mejores actitudes o actitudes más favorables hacia x entidad.

Sin embargo, el objetivo de la presente investigación, no se circunscribe únicamente a verificar o comprobar que existe dicha correlación, sino que a partir de la comprobación de tal correlación, los estudiantes que sustenten la correlación antes mencionada, nos indiquen sus atribuciones causales, señalando los factores responsables de los problemas que vive actualmente la carrera de psicología que ellos cursan, así como los problemas propios de su plantel.

Se notará la introducción de un nuevo concepto denominado atribución, por lo que este capítulo tiene la finalidad de describir el proceso de atribución a través de su definición, importancia, desarrollo y medición proporcionando así un completo soporte teórico a nuestra investigación.

1.1. Definición:

Harold H. Kelley (1967) define el proceso de atribución diciendo que "se refiere al proceso de influencia y percepción de las propiedades disposicionales tales como el color, tamaño, medida, forma, intención, deseo, senti -

mientos y habilidades; de las habilidades en el medio ambiente" (Pag. 193). Heider (1958) menciona que "la teoría de la atribución concierne al proceso por el cual un individuo interpreta (da un significado propio) a los diferentes eventos como siendo causados por partes particulares relativamente estables en el medio ambiente" (Pag. 297).

Por lo tanto la teoría de la atribución es como ya mencionaron los autores citados anteriormente; la búsqueda de una explicación posible a través de dar un sentido y una autosignificación a un evento dado. Dicha explicación será producto de la información-aprendizaje adquiridos durante el desarrollo del individuo, a través, de sus interacciones dentro de sus grupos de referencia considerando la selectividad o segregación de la información en base al mantenimiento del proceso de congruencia y estabilidad que el individuo persigue y necesita; siendo así, que el fenómeno de atribución será propiamente el resultado del tipo de actitudes que los sujetos sustenten.

II. DESARROLLO Y NATURALEZA DEL PROCESO DE ATRIBUCION

Hemos planteado tanto el objetivo como la importancia de la investigación presente, describimos la magnitud del hecho de contar con bases atribucionales sobre las cuales podamos inferir un proceso causal, como herramienta para el logro de un proceso de explicación a través del cual, se adquiriera el significado y sentido de nuestro proceder; así como también el encuentro de soluciones que mejoren nuestras relaciones tanto con el medio como con las personas con quienes interactuamos, y el conocimiento de las condiciones actuales de los planteles de nueve universidades de provincia en donde se imparte la carrera de psicología.

Para lograr la explicación del proceso atribucional mencionado anteriormente describiremos el desarrollo y la naturaleza del mismo, a través del análisis de sus antecedentes, es decir, como surge tal proceder (origen) hablaremos de su formación, de las características de los tipos de explicación que

existen, etc., de tal manera que se pueda observar cómo adquiere el sujeto-- la base para el desarrollo de un comportamiento atribucional.

2.1. ANTECEDENTES HISTÓRICOS

Partamos del hecho de que el hombre a través del tiempo se ha visto en la necesidad de encontrar una significancia de los fenómenos que se le presentan-- esta tarea lo ha llevado a la búsqueda de información sobre la cual pueda - formarse ciertas ideas y realizar las interpretaciones que a su parecer sean las más correctas. Es así como la vida de todo individuo se apoya de hecho, - sobre un gran repertorio de convicciones o creencias acerca del mundo que le rodea y acerca de sí mismo. Este repertorio formará la base del proceso atribucional propio del individuo.

El hombre primitivo además de haber sido el fabricante de sus instrumentos, - fué el creador de concepciones, por ínfimas y elementales que a nosotros nos parezcan, lo que nos indica que en él existió una mentalidad primitiva, es - decir, una manera de concebir el mundo; así vemos como el ser primitivo se - vió en la necesidad de inventar causas, significados, claves, para todos los sucesos y fenómenos que vivenciaba y poder encontrar el significado de los - mismos. Es así como aparecen la magia, los mitos y la religión como procesos explicativos de los fenómenos que el ser primitivo no puede interpretar o - darles un significado.

La magia y el mito vienen a constituir la relación existente entre el hombre y los hechos sobrenaturales. Así como la afirmación de que existen determina - das relaciones entre los medios y los fines, las causas y los efectos. Es - decir, los antecedentes históricos del proceso atribucional. (Rex-John 1977). Las hipótesis místicas dejaron de emplearse para explicar esos hechos cuando la parapsicología comprobó la existencia de la percepción extrasensorial - (ESP). Por ejemplo los hechos como son los trastornos histéricos y el sonam - bulismo que hoy se explican a partir de la construcción hipotética del -

"Sistema Psíquico Inconsciente" originariamente se atribuye su existencia a la "posesión de los espíritus" y al "magnetismo animal" entre otros (Musso, 19). "Falacias y Mitos Metodológicos" Ed. Psique.

Ya enfatizado el carácter del pensamiento primitivo, observamos que el hombre se da cuenta y admite sus límites de poder, y no pudiendo conformarse con las explicaciones existentes, se impone a la búsqueda de otras posibilidades explicativas.

Así es como empieza a surgir el aspecto científico de la conducta a través de la búsqueda de la explicación de ese ¿Por qué? sobre bases más lógicas y explicativas, el nacimiento de la ciencia es en sí un resultado directo de la madurez humana, de la solidez de su pensamiento, que ha dejado atrás las formas elementales y menos complicadas para dar paso a un conocimiento de la causalidad propiamente dicha.

2.2. ORIGEN DEL ESTUDIO DEL PROCESO ATRIBUCIONAL

Algunos investigadores empiezan a estudiar el proceso de atribución a través de los trabajos realizados por Heider Fritz (1958) especialmente con su libro "La Psicología de las Relaciones Interpersonales" en donde se describe el proceso por el cual un individuo hace atribuciones acerca de su mundo, es decir, inferencias de causas, disposiciones y propiedades inherentes a una situación; otros lo estudian a partir del trabajo de Skinner (1957) cuando analiza la conducta a través de los tactos y los mandos; y otros más remiten sus análisis de este proceso a partir de los conocimientos generados por León Festinger (1957) acerca de sus estudios de disonancia cognoscitiva. Sin embargo el concepto de atribución había empezado a aparecer en muchas áreas de Psicología Social y era utilizado por teóricos de diferentes aproximaciones en sus intentos de explicar ciertos fenómenos, aunque no se reconociera o se denominara proceso de atribución propiamente dicho.

El trabajo de Hones y Davis (1965) sobre el proceso de atribución en la per-

cepción de la persona, dió reconocimiento a la teoría de la atribución y -- valorizó las aportaciones de Heider al respecto.

2.3. ADQUISICION Y DESARROLLO DE PROCESO ATRIBUCIONAL

El desarrollo del proceso de adquisición se realiza a través del análisis de las etapas del mismo y será función de la maduración, socialización y del - entrenamiento en lenguaje que posea cada individuo.

En el proceso de maduración del niño, como ya lo mencionamos en actitud, -- los padres representan las figuras potenciales de influencia, que permiten - la identificación, la estructuración de las situaciones en las que se desenvuelve el infante, así como la creación de juicios y expectativas que permitirán que el niño se encuentre en la posición de realizar interpretaciones - acerca del medio que le rodea alcanzando éste una significación y sentido. - De esta manera los padres proveerán al infante de los niveles de información que permitan generar la base atribucional de éste, a través de la institu - ción (educación) o por medio de la persuasión. El individuo adquiere por in - fluencia de estos métodos las atribuciones que le van dando significado y - definición a sus contextos y tienen la propiedad de que pueden ser usados - por el niño en una etapa futura, independientemente del adulto, es decir, - una vez que los ha aprendido los utiliza directamente para el cumplimiento y realización de su criterio de atribución. Las destrezas en atribución desa - rrolladas a partir de este método, hará que el sujeto sea capaz de obtener - un alto nivel de información a partir de sus propias atribuciones y la posi - bilidad de desarrollar atribuciones hacia otras entidades (Kelley, 1967). Tomando en consideración el proceso de socialización por el que cada indivi - duo tiene que pasar de algún modo por toda su vida, consideramos a las varia - bles sociales (factores socioeconómicos, presión de grupo, motivos, actitudes normas, etc), y a los valores que a lo largo de la socialización se van in - ternalizando y se van convirtiendo en partes inseparables de la estructura - cognitiva del individuo; así como también en variables importantes para la -

determinación de la morfología y el mecanismo dinámico de su propio proceso de decisión.

Tanto en actitud, autoestima, así como en atribución; el proceso de socialización es parte fundamental en la adquisición de ideas y predisposiciones, creencias, valores, normas, etc. Dicha adquisición ha sido descrita en los capítulos antes mencionados, por este motivo en el presente análisis, no se profundizará sobre los mismos. Sin embargo, el concepto de valor tiene una especial importancia en el desarrollo del proceso atribucional del individuo ya que para la formación de actitudes como de atribuciones, uno de los elementos que se consideran claves para dicho análisis, es la relación de los valores que desarrolla cada individuo, ya que toda decisión que lleva a cabo éste estará siempre bajo la influencia directa de sus valores fundamentales. Mediante el proceso de socialización se interiorizan los valores y se convierten en respuestas permanentes y profundamente resistentes a la influencia social, es decir, que una vez interiorizado un valor éste se independiza de su fuente y pasa a formar parte del sistema de valoración del individuo.

Los valores dentro del análisis del proceso atribucional serán los responsables de la definición de lo que un individuo espera y lo que desea, es decir se puede concebir al valor como el estado motivacional-perceptual que va a orientar el curso del comportamiento del sujeto (Thibaut y Kelley, 1959).

Esto último marca la importancia del proceso socializador en cuanto a la adquisición y desarrollo de los valores, que le permitan al individuo orientar su conducta hacia una interpretación adecuada para el logro de su propia identificación y así mismo le dote de la capacidad necesaria para desarrollar los juicios valorativos que las situaciones requieran.

Por esta razón, los valores que posean los estudiantes de psicología como resultado de sus procesos de socialización representarán un importante papel en el tipo de atribuciones que dichos estudiantes indiquen como posibles

causas de los problemas existentes tanto en su plantel como en la carrera de psicología en general.

En la descripción de las etapas del proceso de atribución, hemos analizado a los procesos de maduración como producto de la socialización por la que atraviesa todo individuo para la formación de sus ideas, creencias, valores, y por lo tanto las predisposiciones a actuar de determinada manera ante alguna situación, que permitirán el desarrollo de los significados que atribuyen éstos, tanto a sus propias acciones (conducta) como a las acciones de los otros (relación social) así como hacia las normas que gobiernan su comportamiento y a una gran cantidad de fenómenos de orden semejante.

Podemos observar que cualquier atributo que se dé, ya sea a una persona, a un objeto o a una situación, serán en esencia variables externas que interactúan con lo que denominamos variables internas (predisposiciones) determinando así los cursos de acción. Una vez que se han internalizado las variables sociales (externas) se tornan psicológicamente activas en relación al proceso de decisión del individuo. Así podemos decir que las llamadas variables internas como son las predisposiciones, influirán tanto la personalidad del individuo como todas sus creencias, todos sus valores y normas que han sido socializadas e internalizadas desde la infancia y que en sí mismas se ven considerablemente influenciadas por las posiciones, cambiantes que ocupa un individuo en la estructura social. Por lo tanto una atribución involucra la experiencia socializante del individuo a partir de sus constantes interacciones tanto con el medio ambiente como con los grupos a los que pertenece el sujeto, así como también influye las características particulares del individuo como por ejemplo sus motivos e intereses.

Por último podemos señalar que a través de las relaciones interpersonales se van conformando ciertos hábitos lingüísticos que van a desempeñar la función

de elementos interpretativos que fundamentarán lo que en un momento dado vemos y oímos, en general, el modo de percepción de cada individuo.

2.4. PERCEPCION SOCIAL

Toda persona al expresar un deseo, presenta muchas acciones diferentes, tal es el caso de nuestra percepción en la cual nosotros tendemos a interpretar, analizar y ordenar diversas variables de eventos motivacionales de tal manera que alcancemos un entendimiento de los contenidos distales de medio ambiente (Heider, 1958); siendo así que el significado de dichos contenidos no emerge automáticamente sino que se basa en las diversas selecciones que lleva a cabo un sujeto ante un conjunto de alternativas que se le presentan en una situación; por lo tanto la tarea de la percepción social será aquella en la cual se infieran los atributos personales de un actor, así como también el camino en el cual él esté como único agente causal (Kelley 1969).

Por consiguiente en la investigación presente el proceso perceptual juega un importantísimo papel en la determinación de la elección que los estudiantes de psicología hagan de las distintas alternativas posibles a ser las responsables de los problemas de su carrera y de su plantel, determinando así su proceso atribucional, es decir, a partir de como se perciba el propio actor y de cómo actúe con relación entre actitudes y autoestima, se desarrollará su proceso atribucional.

De lo anterior observamos que la valoración dada por la percepción es importante para indicar las causas de las situaciones, proporcionándonos información útil en la medida del cumplimiento de un objetivo, que será la recopilación de las posibles bases atribucionales responsables de la problemática por la que atraviesa la psicología en relación de los planteles que la imparten en nueve estados de la república mexicana.

Lo esencial del acto perceptivo es pues, la atribución de una calidad total del contenido percibido, calidad que lo define y dá significación fundamentan

dose en la naturaleza y disposición de todos los elementos que componen la materia percibida, tomando en cuenta los principios orientadores y directivos para el proceso de organización y configuración, cuyos resultados es la forma o imagen del objeto o la impresión percibida (Kelley, 1969).

Todo ser humano al encontrarse en su ambiente tiende a percibir los sucesos o acontecimientos que tienen lugar a su alrededor y a partir de este acto perceptivo, el individuo dará una significación a dichos sucesos para lograr tal significación de los estímulos proximales de los sucesos, es necesario que el individuo centre su atención en los núcleos centrales unitarios causales a los que pueden atribuirse los acontecimientos o sucesos superficiales; dentro de los núcleos causales de nuestras percepciones sociales encontramos conceptos tales como "intención" (necesidad) y "habilidad" (poder) (Heider, 1927).

Dentro del organismo humano, se origina un "Yo" organizado que forma el asiento reflexivo de la toma de decisiones y su control conductual, esta reflexión se origina en condiciones de autoconciencia que permite el control y la organización intencionales por parte del organismo individual, de su propia conducta en referencia a su medio social (Lindgren, 1969).

Para atribuir a una persona la intención de llevar a cabo una acción, el sujeto que percibe usualmente supone que dicha persona, posee la habilidad para llevar a cabo la acción y que tiene motivos para tratar de llevarla a cabo. (Heider, 1958).

Por consiguiente la identificación de las intenciones del estudiante de psicología se realizarán de acuerdo a la percepción de sus atributos personales de cada uno de ellos, es decir, a través de la correlación que existe entre su autoestima y sus actitudes; en relación a las ingerencias o atribuciones que desarrollan sobre la problemática de su profesión, en comparación al censo (estudiantes de psicología de nueve universidades de provincia).

Por lo tanto se observará que el actor (estudiante de psicología) que posee una correlación entre autoestima y actitud, debe poseer una información clara de su situación escolar y por consiguiente se presume que poseerá la habilidad necesaria para enunciar las causas de tal situación, a través del proceso atribucional.

Podemos ver entonces que la acción va a constituir el ingrediente esencial de la propia actividad perceptual completa, tomando en cuenta que la percepción cabal constituye el proceso del cual la experiencia en general y muy particularmente la de la actividad con los objetos, personas, entidades, etc., forma parte indisoluble. Por lo tanto podemos señalar que aprendemos - viendo (proceso perceptual) pero también haciendo indiscutiblemente (Lindgren, 1969).

Sin embargo hay que considerar a la acción como parte de un sistema social, siendo así que su análisis se verá influido por el proceso de interacción entre su actor y los otros actores, ya que cada persona puede percibir que los otros la perciben y actúan; y que dichas percepciones y acciones pueden estar referidas a ella, por lo que la capacidad de poder tener conciencia del otro y de ser afectado por el otro como seres psicológicos, implica que en una relación psico-social los hechos psicológicos estén influidos por las actividades psicológicamente percibidas o anticipadas de los otros (Asch, -- 1952).

Daryl Beem (1965, 1967) dice al respecto que "los procesos de llegar hasta las inferencias acerca de uno mismo son idénticos con los usados en un sorteo de inferencias acerca de otro" (Pag.).

Otro punto sobre percepción se refiere a el proceso por el cual el observador psíquico infiere la motivación de una persona equis a partir de la observancia de sus acciones, es decir, la percepción de la motivación está concernida con la atribución del proceso de responsabilidad, el cual es reflejado-

a partir de la tendencia del individuo a dar generalizaciones a partir del -
yo (Beem, 1965, 1967).

La atribución de responsabilidad a la persona por un acto determinado permite al individuo que juzga, organizar los eventos que acontecen a su alrededor de un modo significativo y económico, que permita la posibilidad de poder describir al individuo y a su acción a partir de una misma unidad --- (Heider, 1927).

Heider (1927) expresó que al seguir una acción, vemos a la persona como la causa o el autor "que la persona y sus acciones forman una unidad, de la cual la primera constituye la fuente, origen o causa y la segunda los efectos". Por otra parte menciona que la causa de la acción de los demás podemos distinguirla en función de tres dimensiones que son:

a) La responsabilidad de la persona en el acto, b) las intenciones acerca de él y c) la justificación del mismo. Siendo que cada interpretación es considerada un proceso de atribución, que permite al individuo dar un significado a su conducta.

Analizando uno de sus fenómenos como es la percepción, vemos que el método más corriente de análisis de un fenómeno equis, en esta área, ha consistido en relacionarlo con fenómenos anteriores o "causas" A-B-C; en un nexo causal de una vfa. Si los acontecimientos son próximos al hecho que se requiere explicar, se habla de causas eficientes y si son más distantes, se habla de causas históricas; de hecho el efecto es atribuido a la condición la cual está presente cuando el efecto está presente, y cuando está ausente cuando el efecto está ausente. La atribución de estas causas externas requiere que se responda diferencialmente a la cosa, que se responda consistentemente sobre el tiempo y la modalidad y que se responda de acuerdo con la conciencia de la respuesta de otra persona (consenso). En general podemos decir que el criterio subjetivo para posesión de conocimientos válidos acerca del mun-

do externo, son claros de respuestas unidas con consistencia y conciencia - (concenso) (Mills, 1968).

Los cuatro criterios para la validez externa son los siguientes:

1. Claridad. La impresión es atribuida a la cosa si ésta únicamente ocurre cuando la cosa está presente y no ocurre cuando está ausente.
2. Consistentemente sobre el tiempo. Cada tiempo la cosa está presente y - las reacciones del individuo pueden ser las mismas o no serlas.
3. Consistentemente sobre la modalidad. Su reacción debe ser consistente - mente sobre el pensamiento, su modo de interacción con la cosa varfa por ejemplo: el sujeto estima la respuesta a el problema y entonces procedea a calcularlo.
4. Concenso. Atributos de origen externo son experimentados en el mismo - camino por otros observadores (Kelley, 1969).

En definitiva, nos apoyamos a menudo sobre otras personas como medio de precisar la realidad, esto se debe a que todos los individuos desde el punto de vista psicológico social necesitan estar en lo cierto, por consiguiente, - atribuimos que estamos en lo cierto si nos rodeamos de personas que saben - responder ante un hecho, y también de personas capaces y competentes. Esto - tiene explicación en el marco del nivel de comparación de los individuos, - mediante el cual evaluamos la satisfactoriedad de los resultados de la re - lación interpersonal y ponderamos la conveniencia de abandonar o no una de - terminada situación.

Más que nada a partir de las ingerencias a la intención de una persona y del conocimiento de las consecuencias de sus acciones, es como se satisface el - modo de explicación de los individuos; por eso es importante conocer las - experiencias sociales previas que son determinantes en el nivel de compa - ración y aceptación de las experiencias futuras, es menester recordar que el conjunto constituido por los elementos del campo social, poseen valencias -

positivas y negativas, que son preponderantes en la valencia de una situación actual con lo cual produce efectos sobre el comportamiento del individuo. En otras palabras, y resumiendo podemos decir que cuando percibimos una acción equis, y dicha acción se encuentra vinculada a un determinado O el grado de certeza que alcanzaremos al inferir la disposición de O , subyacente a X , será tanto mayor cuanto menor sea el número de disposiciones comunes a X , o sea cuanto mayor sea la singularidad de X , en términos de las disposiciones subyacentes mayor será la seguridad de nuestra inferencia. De igual modo cuanto menos fiel sea X a las normas predominantes, mayor será la seguridad de nuestra inferencia en cuanto a la disposición o el atributo subyacente a X (Heider, 1958).

Y precisamente porque la conducta actual siempre emerge del pasado y está condicionada al mismo tiempo por los posibles resultados futuros, nunca puede ser anticipada con precisión y siempre implicará la existencia de un elemento de espontaneidad representado éste por una ingerencia, interpretación, en suma por un proceso atribucional.

2.5. TIPOS DE EXPLICACION

Cuando hablamos de explicación nos referimos a operaciones conceptuales tales como percepción, motivación, creencias, valores, etc.

Al explicar un hecho, nos referimos a la explicación de una proposición que describe un hecho, sin embargo un hecho puede describirse de varias maneras.

Un tipo de explicación se refiere al denominado nominación o etiquetación que se considera como una pseudo explicación, característicamente veremos que este tipo de explicación, aunque corresponde a las discusiones ideológicas en la pseudo ciencia e incluso en los primeros estadios de la ciencia, aún persiste como una manera de explicación en nuestro tiempo; ejemplo de este tipo de argumentaciones pueden ser:

a) ¿Por qué pueden los individuos recordar ciertas experiencias?

R= A causa de su memoria (Psicología de las facultades).

b) ¿Por qué luchan a menudo los hombres?

R= Porque tienen un instinto de agresión (Psicoanálisis) (Bunge, 1969).

Dentro de la explicación racional no científica existen dos variedades que son: 1. La explicación ordinaria o subjuntiva y 2. La explicación acientífica. La primera se compone de una generalización de sentido común, que no es una ley pero que tiene la forma de ella; es decir, designan hechos reales o imaginarios que se suponen accesibles por medios ordinarios.

La explicación acientífica se refiere a teorías científicas más aplicadas (a otra ciencia o hecho) debido a la comprensión errónea de su fórmula, posibilitada por el descuido de la lógica o porque supone premisas abiertamente falsas o resueltamente incontrastables.

Otro tipo de explicación a diferencia de la explicación ordinaria, es la explicación científica que es sistemática, es decir, tiene lugar en algún sistema conceptual, siendo contrastable y perfectible. Este tipo de explicación trata de responder a un problema bien formulado o sea: una explicación científica de una forma Q, es una respuesta a un problema científico de una forma, planteado de la forma "Por qué" (Atribución) y consiste en una argumentación que muestra que Q, se sigue lógicamente de una teoría científica o un fragmento de teoría científica o un conjunto de hipótesis científicas auxiliares y datos científicos, ninguno de los cuales contiene a "Q" (Bunge, 1969).

La diferencia entre una y otra se debe a la "interpretación" (atribución) de una de las variables relevantes, en vez de tomarse como un rasgo observado y sin analizar (subjuntiva). Los esquemas de ambas explicaciones son iguales lo que las diferencia es que la explicación científica consigue con la ayuda de algunas teorías acerca del mecanismo o "modus operandi" de los hechos, siendo más profunda en sus análisis que la subjuntiva (Bunge, 1969).

Por otra parte observamos que el hombre dispone de dos posibilidades para -

enfrentarse a la realidad. Puede abordar los problemas externamente, es decir, mediante la acción exterior; o internamente mediante procesos y operaciones mentales de carácter representativo.

Heider (1958) afirma que en el proceso de inferencia e interpretación de los acontecimientos, es muy importante tener en cuenta si atribuimos un acontecimiento a los factores causales localizados en la persona o a los factores-causales de su ambiente.

Kagan (1977) indica que el individuo no se sirva todavía de un modo suficiente de la acción interior, sino que reacciona directamente a los estímulos externos, siendo que las estrategias de solución se adquieren y construyen poco a poco, la evolución va del control externo (se sigue la orientación del refuerzo exterior) al control interno (se intercalan procesos intermedios) y de la actividad predominantemente interior (cognición).

Las atribuciones externas son hechas cuando existen evidencias como la claridad, consistencia y consenso de los efectos apropiados de ahí que un acto generalmente se perciba como causado por un agente social, es decir, por un "actor".

Lo que interesa siempre y en pro de lo que se encamina el hombre es el hecho de encontrar una solución que explique tanto el bienestar propio como las realidades objetivas. El resultado es un compromiso entre los intentos de ordenación cognoscitiva y los procesos afectivos.

Thibaut y Kelley (1969), consideran determinantes exógenos de evaluación de los resultados de una interacción, a aquellos que son externos, a la relación per se, o sea, a aquellos que son traídos por los elementos de la situación social y no son producto de la situación propiamente dicha. Así por ejemplo, la capacidad, las necesidades, los valores, las aspiraciones, etc., que son propias de los individuos en interacción, pueden ejercer influencias sobre la evaluación de los resultados obtenidos en la relación social propia

mente dicha.

Por lo tanto el esclarecimiento que nos brinde una explicación científica de la acción social debe basarse en una teoría acerca de los modos como los - hombres forman y modifican sus conocimientos, creencias y motivos lográndolo a través del conocimiento que nos proporcionen las respuestas científicas a esos "Por qué's".

III. APORTACIONES TEÓRICAS

Una teoría será la red que el hombre teje para poder apresar el mundo de la observación, para poder dar una explicación congruente sobre él, para predecirlo e influir sobre él.

Las teorías constituyen por lo tanto las herramientas intelectuales que permiten organizar los datos de modo tal que puedan hacerse inferencias lógicas de un conjunto de datos a otro, servirán también como guía para la investigación, explicación, organización y reproducción de los hechos observables - (Deutsch y Krauss, 1976).

Una ciencia basada en lo dicho anteriormente la podemos considerar como un intento de representar todas las posibles propiedades invariantes del ambiente que subyacen en la superficie cambiante de los acontecimientos observables. Este proceso es propiamente a lo que en la presente investigación nos referimos, a lo que Heider denominó "Atribución" y de cuyo estudio Harold H. Kelley (1969) postuló como la teoría de la Atribución.

El creador de esta teoría (Heider, 1958) es un partidario de la psicología - estructuralista y considera a la coherencia como la forma o "estructura conveniente", como una cosa próxima a la perfección. Heider analiza los estados de equilibrio que se dan entre tres elementos: Primera Persona (A), Segunda-Persona (B) y un Objeto (X); y comenta la existencia del equilibrio cuando - las actitudes de las dos personas son similares con respecto al objeto atribucional, o el desequilibrio cuando las actitudes de las dos personas son -

diferentes con respecto al objeto atribucional; infiriendo así que el desequilibrio y los sentimientos consecuentes de tensión provocarán tensiones dirigidas al cambio de actitud en dirección al estado de equilibrio.

En un sentido más general, podemos decir que el equilibrio funciona como una reducción de la inseguridad, con vistas a la incrementación de la tedundancia, explicando este punto de vista la sobrevaloración y la infravaloración de la propiedad de los acontecimientos deseados o no deseados respectivamente; así como la tendencia a generalizar precipitadamente.

El modelo de equilibrio define las reglas que dan la valencia de una situación a través del conocimiento de las valencias de sus componentes, pudiendo así determinar la significación positiva o negativa del campo social del sujeto por el sujeto mismo. Los sujetos prefieren los estados equilibrados expresando su preferencia por los juicios que en la vida común son los más frecuentes. La psicología de la forma explica que existe una estructura defectuosa (no equilibrada) que provoca un estado de tensión y que representa y se convierte en un impulso de actividad, la tensión desaparecerá cuando brote una estructura nueva que esté equilibrada con sus acciones y motivos. Cuando las fuerzas tendientes al equilibrio, hacen su aparición habrá modificación, ya sea de las características dinámicas de las relaciones de unión, por la interpretación, o de la reorganización cognoscitiva, si no hay cambios, el estado de desequilibrio acarreará una cierta tensión y al máximo de equilibrio le corresponderá un estado máximo de actividad del sujeto que compensarán las actuales perturbaciones. De esta manera sucede frecuentemente que después del conflicto sufren procesos de ajuste, acomodo, asimilación o cooperación. La autojustificación se da siempre en el individuo que trata con esto de resolver un conflicto, así si un individuo enuncia una creencia difícil de justificar externamente intentará justificarla internamente, acomodando sus actitudes a dicha declaración.

En su importante exámen del "Análisis Ingenuo de la Acción", Heider informa que la atribución de la responsabilidad personal, implica una decisión sobre cuál de las varias condiciones de la acción (las intenciones de la persona, el poder personal o los factores ambientales) tiene mayor peso en el resultado final. En general, cuanto mayor es la influencia que se atribuye a los factores ambientales, menor es la responsabilidad que se asigna a la persona por una acción en la cual está vinculada.

La teoría del equilibrio es una forma perceptiva que facilita el aprendizaje de ciertas relaciones interpersonales, sobre la base del equilibrio y la atribución.

La propia naturaleza de la atribución tiene lugar en cada instancia, y está determinada por la necesidad de prevenir el desequilibrio cognitivo. Vemos que junto con el proceso de atribución viene implícito el exámen analítico de toda situación provocadora de contradicción, que desencadene una situación de conflicto y por consiguiente un desequilibrio cognitivo.

El hombre tiende a buscar la armonía y su propio equilibrio, cuando se presenta un desequilibrio tendemos a buscar o al menos a intentar dar la mejor solución, sobre todo en la interacción social nos vemos impulsados a establecer proposiciones más generales, con el fin de poder adoptar mejores decisiones; el desequilibrio fundamentalmente es estudiado por la teoría de la disonancia, establecida por Leon Festinger (1957). La teoría parte de que cada individuo posee un conocimiento de sí mismo y de su medio que le rodea y que si éstos son incoherentes unos con otros, aparece un estado de disonancia cognitiva. Esta disonancia surge con mayor frecuencia en situaciones que implican la percepción por parte de un individuo de sus decisiones y de su conducta, después de producida, actúa como un impulso capaz de hacer una modificación de las percepciones del mundo del individuo en cuestión al igual-

que de sus acciones, reduciendo de este modo su disonancia.

El proceso de reducción de disonancia se dá a través de una actividad cognoscitiva mediante un proceso de "racionalización", podríamos decir en este momento que mediante la atribución de nuevas razones, es posible respaldar un curso de acción determinado eliminando así las razones reales que conllevan y producen ansiedad, esto se apoya también en el proceso de autojustificación (ya analizado). El grado de responsabilidad que nos atribuyamos por encontrarnos en una situación de disonancia, determinará la intensidad experimentada de ésta a lo largo del continuo que varía entre nada (o casi nada) y muy intenso.

En lo que concierne al tema de la reducción de la disonancia en términos más precisos, podemos indicar que existen tres maneras básicas de reducirla y que son: a) la modificación de un elemento de la conducta, b) la transformación del ambiente (o al menos de la percepción del mismo) y c) el agregado de nuevos elementos consonantes.

3.2. TEORIA COGNITIVA

En el proceso de organizar sus actividades, el individuo asimila los acontecimientos nuevos a las estructuras preexistentes, de tal forma que persigue superar las exigencias de la nueva situación.

Piaget propone que todos los individuos tienden hacia el equilibrio con el medio ambiente, organizando estructuras en forma de perfiles coherentes y estables; siendo así que el sujeto intenta desarrollar estructuras que son eficaces en su interacción con la realidad, o sea que cuando se dá un acontecimiento nuevo, pueda aplicar las lecciones del pasado y modificar muy fácilmente sus estructuras usuales de conducta, de tal forma que responda a las exigencias de la nueva situación. Al aumentar la experiencia, adquiere cada vez más estructuras, y por lo tanto se adapta con más facilidad a diversas situaciones.

Esta teoría, apela al equilibrio como determinante entre los factores internos y externos, siendo estos equilibrios relevantes e irrelevantes.

Piaget comenta que el equilibrio no tiene el sentido de un estado estático, de reposo, sino más bien, cuando es aplicado a los procesos cognitivos supone una armonía activa, ya que el individuo no se limita a recibir información de su medio, sino que además la comprende, estructura su experiencia y brinda coherencia y actividad a su mundo. Es decir, un sistema cognoscitivo que ha alcanzado un alto nivel de equilibrio no se halla en reposo, sino que interactúa con el medio ambiente tratando a los acontecimientos en función de sus estructuras (asimilación) y puede modificarlos en consonancia con las exigencias ambientales (acomodación).

Por lo tanto el proceso de atribución va a operar en la medida que el sujeto utilice su experiencia y pueda estructurar las situaciones que se le presenten, es decir, el estudiante de psicología debe hacer uso del aprendizaje atribucional, que adquirió en sus etapas de desarrollo para poder estructurar de manera eficaz su medio ambiente; así como las relaciones que de él se desprendan para alcanzar un estado de estabilidad y congruencia.

3.3. TEORÍA DE LA MOTIVACION

Kurt Lewin 1938 centró su atención en la motivación, sus conceptos motivacionales se refieren a los propósitos que se encuentran en la base de la conducta del sujeto con referencia a las metas desde y hacia las cuales ésta se orienta; menciona que la acción de todo individuo siempre tiene lugar dentro del campo psíquico global, que a su vez está determinado por un sector interno (tendencias y necesidades) y por otro extremo por los objetos percibidos y dotados de un carácter incitante en función de aquel.

El sujeto actuante se halla inserto en su ambiente, frente al cual se comporta de acuerdo con necesidades propias. Lewin afirma que siempre que exista una necesidad psicológica o una intención (designada como cuasi necesidades)

en un individuo, existirá un sistema en estado de tensión, la cual desaparecerá cuando se satisfaga la necesidad o la intención.

Haciendo historia recordaremos que el hombre primitivo sólo pensaba y estaba motivado hacia la satisfacción de sus necesidades primarias, consecuentemente y a medida que cambiaron las estructuras de la sociedad, el sistema motivacional se amplió para dar paso al comportamiento que la sociedad determina es, decir, se creó un sistema de necesidades de tipo social que le sirven al individuo para dar energía y dirección a su conducta; por consiguiente los motivos sociales serán aprendidos teniendo su base en el proceso de interacción con otros seres humanos dentro de una cultura determinada.

Un sistema social de acuerdo con lo anterior consistirá en una pluralidad de actores individuales en constante interacción los unos con los otros, cuya motivación reposará sobre la tendencia al logro de la optimización de la satisfacción (Weber, 1947).

La teoría de las motivaciones se ha interesado vivamente en el cuerpo, contemplándolo en su aspecto instrumental y en sus funciones como su estructura tiempo-espacial del yo y depositario de sus necesidades. Las motivaciones son bases de explicación para la conducta y éstas junto con los conceptos de interés serán las descripciones de los modos de comportamiento y de vivencias que nos comunica el sujeto (Deutsch y Krauss, 1976). Así podemos decir que toda persona tiene creencias y valores que constituyen su filosofía de la vida, cuya estructura está determinada por motivaciones e intereses básicos y las situaciones a través de las cuales desarrolla su vida.

Ahora bien detrás de cada conducta humana se oculta un por qué (atribución), que resulta ser el campo específico de toda investigación motivacional, la conducta es siempre motivada y motivante; el hombre reacciona ante los estímulos externos de acuerdo con su propia formación biológica, su comportamiento anterior y el estado particular aquí y ahora de sus procesos internos -

(Kelley, 1969).

Es así como debemos estar motivados, a fin de conducirnos en forma de adquirir conocimientos, una vez adquiridos, estamos preparados para tener diferentes motivaciones. Aquí, el conocimiento respecto a los detalles y las condiciones del mundo externos forman parte de nuestro propio estado psicológico; así como también es fácilmente reconocible que en cada instante, el proceder humano viene a ser la consecuencia última de ajustes y pugnas entre esos motivos determinantes de la estructura.

Al considerar la teoría de la atribución relevante para el análisis de las bases motivacionales, a través de las cuales la teoría describirá los procesos que al operar, funcionan como que si el individuo estuviera motivado a lograr un conocimiento cognitivo de la estructura causal de su medio ambiente, por lo que dicha teoría juega un importante papel en la descripción de las condiciones motivacionales para estas clases significantes de conducta social (Kelley, 1969).

Por lo tanto el análisis de los motivos individuales, serán modos convenientes de simbolizar las intenciones que facilitan la interacción entre los objetos sociales y los individuos por consiguientemente sociales. La atribución de motivos le permitirá a cada persona comprender su propia conducta (identificación y significación) así como la conducta de los demás (estructurar su medio ambiente). El análisis y estudio de la motivación será en realidad hacer el análisis del "por qué" actúa en conducta y en cierta forma un hombre.

IV. ATRIBUCION Y CONDUCTA

La mayor parte de las creencias, convicciones, motivos e intereses, incluyen valoraciones es decir, interpretaciones e inferencias las cuales suelen servir de base para el desarrollo de causas de conducta así como también para enjuiciar el comportamiento de la gente.

Es un hecho de observación simple el que una acción o expresión pueda dar - significados totalmente diferentes según las circunstancias de las cuales - forma parte. Cuando la situación debido a los diferentes significados se - torna ambigua, las atribuciones del sujeto se caracterizan por no ser satisfactorias al criterio del consenso, por lo cual el sujeto se encontrará incierto en sus observaciones y vacilante e indeciso en su acción (Rex, 1977). De todo lo anterior se desprende que el sujeto se encuentra ante un conflicto decisional con respecto a la acción de la cual surge y se desarrolla un grado de tensión.

A continuación expondremos el proceso de toma de decisión y el desarrollo de los conflictos que conlleva el mencionado proceso.

4.1. TOMA DE DECISIONES

Para la toma de decisiones es muy importante observar el contenido significativo de las actitudes del individuo, ya que él será el responsable directo de la percepción que tenga el individuo acerca de la sensibilización selectiva (toma de decisión) llevada a cabo.

Existen ciertos aspectos psicológicos de la toma de decisiones, entre los cuales observamos que la gente desarrolla y tiene cierta tendencia a percibir varios acontecimientos y creencias de manera tal que guarden una relación de congruencia unos con otros.

El hecho de tomar una decisión implica una serie de factores que hay que considerar: en primer lugar la decisión es útil para cualquier acción verbal o cubierta, la cual estará socialmente definida, para llevar a cabo una especificación de la tarea a unirse a un curso particular de acción en el futuro; en segundo lugar la decisión se puede mover dentro de dos planos. El primer plano consiste cuando el individuo sigue una línea de conducta racional, es decir, su marco conductual se organiza a través del uso de acciones totalmente racionales, siguiendo una serie de posibilidades que se pre -

sentan con cierta probabilidad. Para poder adoptar decisiones racionales, no resulta suficiente obtener un gran número de datos, sino que es necesario procesarlos y por consiguiente analizarlos.

En el segundo plano hay que tomar en cuenta que toda decisión con frecuencia es resultado de factores socioeconómicos tales como la presión de grupo más que de motivos racionales o lógicos. Además las decisiones relacionadas con la manera de manejar los problemas, también pueden alcanzarse de manera puramente accidental o podrían ser al azar (Weber, 1947), considerar los elementos que constituyen el campo de la decisión propiamente dicha y pudiendo ser caracterizados de dos maneras: por su carga y por su atracción. La primera representa un significado subjetal, es decir, los valores propios y unificados de la acción, la atracción depende de su inserción dentro de una forma social determinada. Sin embargo para llevar a cabo un verdadero análisis del proceso de la toma de decisión, es necesario un elemento de decisión incorporado a un grupo primario con el cual el actor está en constante interacción, ejercerá sobre él una atracción mayor que un elemento situado fuera de todo grupo de referencia importante para el actor.

Las decisiones cumplen con dos clases de objetivos fundamentales por una parte apuntan a maximizar ventajas individuales, por otra, se persigue la mayor satisfacción posible. Por consiguiente se pueden definir y especificar las dos situaciones entre las cuales se ubican todas las decisiones; 1) si los valores de la acción (significado subjetal) constituyen un sistema unificado cuyo dominio sobre la acción es directo y fuerte, no existe ningún tipo de análisis autónomo de las decisiones. 2) si se imagina una situación sobre de todo valor y de toda norma, los dos elementos de la decisión pueden remitirse a un lenguaje conocido como de interés individual, expresado en términos puramente racionales.

Así cuando una persona se enfrenta por primera vez con la necesidad de to -

mar una decisión, posiblemente considere las ventajas y desventajas de cada una de las alternativas que se le presentan como disponibles (Leon, 1977). Como resultado de la toma de decisión que realiza el individuo, se presenta un estado de disonancia que consecuentemente desencadena mecanismos reductores de la misma, consistiendo éstos, en la devaluación de los elementos disonantes con la opción elegida, intento de transformar los elementos disonantes en irrelevantes y búsqueda social para la posición asumida (Festinger, 1957). Por consiguiente todo acto de elección comprenderá una interacción entre tres grandes conjuntos de variantes, que denominados predisposiciones, influencias y atributos propios del evento. Los atributos del evento y las influencias son en esencia variables externas que interactúan con las que denominamos variables internas, es decir, con las predisposiciones determinando así el curso de acción (toma de decisión).

Por lo tanto si una atribución (decidir acerca de los méritos relativos de cualquiera de las dos entidades o alternativas disponibles) no hace realmente intentos consistentes sobre las observaciones sucesivas y diferentes del problema, la persona presumiblemente continuará con un proceso de decisión; si aún continúa la inestabilidad o disonancia cualquier respuesta que la persona haga finalmente será con mucha probabilidad autoatribuida más que atribuida externamente (Lindgren, 1969).

Si la persona se encuentra en la situación mencionada anteriormente, en donde se impone tomar una decisión, pero no ha superado todavía el conflicto (disonancia) entre las alternativas puede seguir varias estrategias de evasión como la siguiente: a) ignorar o evitar la información la cual apunta a las consecuencias potencialmente indeseables, b) discontinuar las comunicaciones y otros signos reales, los cuales muestran que hay una amenaza de peligro en alguna cosa, como un resultado de la decisión c) negando intelectualmente o desconociendo estas implicaciones, las cuales harán una

apreciación de la amenaza d) olvidando o interpretando mal los disturbios de la información, que harán un entendimiento agudo de la amenaza e) inventando nuevas razones como el por qué habrá que lograrse ganancias a partir de la decisión tomada (Leon, 1977).

Por lo tanto el proceso atribucional determina la forma de decisiones, en la medida en que el individuo atribuya más valor a una alternativa en comparación con otra.

4.2. ERRORES EN LA ATRIBUCION

Tomando en consideración y recordando que en la adquisición del proceso atribucional, la dependencia de información es fundamental para el desarrollo del proceso mismo, ya que la atribución que el individuo realiza sobre cualquier suceso, depende directamente del muestreo de la información utilizable o accesible a él, desde su propio presente, de su experiencia reciente y desde sus causas sociales.

Ahora bien la falta o el no acceso a dicha información hace que los individuos generen atribuciones diferentes a sucesos idénticos, resultando en interpretaciones falaces y por consiguiente errores de explicación.

Basados en las consideraciones anteriores, Heider (1958) sugiere que los errores se generan en instantes en los cuales primero: la situación relevante es ignorada, segundo las suposiciones egocéntricas son hechas, tercero los efectos relevantes tienen significancia afectiva para el observador y cuarto la situación circundante es engañosa o ilusoria.

En relación al primer punto, Jones Harris (1966) reporta evidencia en la cual sugiere la posibilidad de indicar una tendencia a atribuir mucha significancia a la conducta del sujeto y muy poca a los contextos situacionales. Con relación a las suposiciones egocéntricas, éstas se relacionan con el hecho de hacer inferencias acerca de la conducta de otro sujeto, a partir de sus acciones, basando sus atribuciones en las características personales del

sujeto. "La persona tiende a atribuir sus propias reacciones al objeto del mundo a éstos y no a otros, cuando ellos difieren a partir de la suya propia a las características personales en las de otros" (Heider, 1958 pag. 57).

El tercer punto que se refiere a la magnitud de las consecuencias afectivas involucradas en el proceso de atribución pudiendo también prejuiciar la interpretación realizada. Es decir, cuando un suceso tiene consecuencias importantes acerca de la autoestima de la persona, su acción en el suceso puede ser pasada por alto en la percepción. En efecto, la percepción de los hechos y la interpretación de los mismos en los que se encuentra el individuo personalmente comprometido, vinculado o implicado, están muy sujetas a desviaciones subjetivas.

La ilustración de los resultados antes expuestos se encuentran en Johans Fringenbaum y Weiby (1964), Jones y Davis (1965) y Walster (1966).

Por último los casos de atribución en los cuales la situación es engañosa, se refieren al proceso denominado ilusión óptica, creada en condiciones de experimentación, donde el campo en el cual la figura (experimentador) está ejerciendo una influencia distorsionada sobre la percepción de la situación. Ejemplos de este tipo de error atribucional, se encuentran en los estudios de disonancia cognitiva llevados a cabo por Festinger y Carl Smith (1959).

Otro de los errores considerados en atribución se refiere al prejuicio, como proceso desencadenador de conflictos y que también forma parte del proceso de explicación del individuo; esto es, que ciertos individuos en lugar de atenderse a los hechos, procediendo a su análisis para llevar a cabo una atribución, se basan en generalizaciones impuestas hacia ciertos grupos tomándolas como base de explicación.

Elliot Aronson (1972) define al prejuicio como "una actitud hostil o negativa hacia un grupo delimitable, basado sobre generalizaciones derivadas de una información errónea o incompleta" (pag. 200).

Aunque muchos prejuicios desarrollados por un individuo pueden haberse gene-

rado a causa de una indebida o irracional generalización del juicio, a partir de una experiencia desagradable con un cierto grupo o con individuos pertenecientes a un determinado grupo, el tipo más importante y más pernicioso de prejuicio es aquel que una vez ya constituido, se difunde por adoctrinamiento y llega a convertirse en uso vigente de un determinado círculo social. Tales expectativas se denominan "estereotipos", palabra que al igual que prejuicio tiene connotaciones negativas. Indica una generalización excesiva, a saber el hecho de atribuir características idénticas a cualquier persona de un grupo prescindiendo de la afectiva diversidad de sus miembros (generalización de estímulo). Los estereotipos como los llamó Walter Leppman, atribuyen a los grupos como tales un cierto carácter y tienden a impedir el que unas personas juzguen a otras exclusivamente sobre la base de sus cualidades personales. Las conclusiones que derivan del prejuicio influyen tanto en éstos, como forman parte de su justificación y tienden a intensificar los sentimientos negativos no están allí simplemente en un estado de latencia sino que forman también parte del proceso mismo de atribución de la persona (Lindgren, 1969).

V. MEDICION DE ATRIBUCION

El proceso atribucional no cuenta con un instrumento standard de medición como en el caso de las actitudes las cuales recordaremos que se pueden medir a través de escalas construídas y probadas experimentalmente, por esta razón para la investigación y medición de dicho proceso fue necesario remitirse a la literatura existente para tal efecto, y considerando que la atribución es propiamente el resultado (la acción) de las actitudes que el individuo ha adquirido e internalizado como consecuencia de su proceso de socialización y observando que la atribución es una forma de explicación que se refiere a operaciones conceptuales tales como motivos, intereses, valores y en general actitudes que permiten al individuo realizar los procesos comparativos que

las situaciones requieren para una toma de decisión, se optó por utilizar uno de los métodos de medición de las actitudes como es el cuestionario semiabierto para evitar problemas de codificación y poder representar en el mismo las posibles propiedades invariantes del ambiente concebido (la carrera de psicología) por los estudiantes de la misma a través de hechos o acontecimientos observables y obtener un consenso de las posibles bases atribucionales responsables de la situación escolar de la carrera de psicología y de la psicología misma en los nueve planteles que la imparten.

6. IMPORTANCIA

En psicología tenemos infinidad de descripciones de ciertos fenómenos, pero desgraciadamente muchas descripciones se quedan así, como grandes enlistados del cómo sucedió tal o cual hecho. Sin embargo, la comprensión cabal del suceso no se logra únicamente describiéndolo, sino que es necesario que exista un proceso de explicación para que el sujeto adquiriera un sentido y significación completo. El proceso de atribución es propiamente el mecanismo por el cual logramos tales explicaciones a través de enunciar las posibles causas del suceso que vivenciamos.

La investigación presente se centra en el proceso de atribución como una herramienta que nos indicará las posibles causas responsables de los problemas que enfrenta el estudiante de psicología y que son producto de la situación actual de dicha ciencia.

La importancia de esta fase radica en la adquisición de información sobre la determinación de los factores causales que el estudiante de psicología señale como responsables de la problemática situacional de la carrera de psicología que cursa, así mismo la determinación de los factores responsables de los problemas específicos de su plantel o institución.

La adquisición de tal información representa una tarea de gran importancia, ya que proporcionará un conocimiento que no existe, indicará el camino para-

la resolución de ciertos problemas, dará la base para el desarrollo de programas correctivos, así como permitirá el descubrimiento de los tipos de población que cursan la carrera de psicología actualmente.

Por lo tanto el estudio y análisis del proceso atribucional en los estudiantes de psicología permitirá contar con una base atribucional posible, sobre la cual se generen estudios posteriores, para mejorar o por lo menos plantear alternativas de solución hacia la optimización del desarrollo del futuro profesionalista.

INTEGRACION: Actitud-Autoestima-Atribución

Al hacer un análisis del trabajo antes expuesto, se observa que el tema a través del cual gira la información es la actitud, ya que de ésta se desprende tanto el estudio de la autoestima como del proceso de atribución.

El origen del estudio de la actitud sólo es revisado en el primer capítulo, en este inciso se presentan las dos orientaciones que dieron origen al estudio de las actitudes, que son la orientación psicologista y la sociológica.

Cada una de las definiciones enunciadas en los capítulos anteriores, guardan una estrecha relación, ya que en todas ellas se pueden identificar los elementos- esenciales y característicos de la actitud como son:

- a) la organización duradera de creencias, posiciones o ideas.
- b) la carga afectiva en favor o en contra de un objeto social definido.
- c) la predisposición a la acción.
- d) la dirección a dicho objeto social.

En lo referente al desarrollo de las actitudes, de la autoestima y de la atribución, el proceso de socialización es un factor de vital importancia en la adquisición y desarrollo de cualquier tipo de actitud. Este proceso se realiza a través de los grupos a los cuales pertenece el sujeto, como son: el grupo primario (familia), y los grupos secundarios (escuela, amigos, conocidos, etc.); los cuales proporcionarán al individuo las experiencias e informaciones necesarias que posteriormente le permitirán llevar a cabo la formación y adquisición de actitudes individuales, lográndolo a través de la diferenciación y segregación que el individuo realice de sus propias experiencias.

El proceso de socialización a su vez cumple la función de interiorización de valores, que se fijan en el individuo y se convierten en respuestas permanentes y profundamente resistentes a cualquier tipo de influencia, de tal forma que los valores dentro del análisis en atribución, serán los responsables de lo que un sujeto espera y desea; permitiéndole orientar su conducta hacia una interpretación -

adecuada, para el logro de su propia identificación. Así mismo, le proporciona también la capacidad necesaria para desarrollar los juicios valorativos que toda situación requiera.

Otro punto sobre la formación de las actitudes con referencia al proceso de atribución, es el fenómeno perceptual que permitirá al individuo dar una significación a los sucesos que tienen lugar a su alrededor.

Toda actitud está caracterizada por varias propiedades sobre las cuales, descansa la posibilidad de los cambios de actitud, siendo que de la propiedad que se vea afectada, dependerá el cambio actitudinal que se llegue a realizar.

Algunas de las propiedades de la actitud son: la dirección, la centralidad, la prominencia, el grado, la intensidad, la estabilidad, etc.

Es de suma importancia hacer notar las funciones de la actitud, ya que son las razones sobre las cuales se determina un cambio actitudinal. Estas funciones fueron estudiadas y analizadas principalmente por Katz (1960) y son: a) la función instrumental adaptativa o utilitaria; b) la función de defensa del yo; c) la función de expresión de valores y d) la función de conocimiento. Así por ejemplo en la conservación de la autoestima la función de defensa del yo juega un papel muy importante, siendo que al ser afectado el individuo trata a través del uso de los procesos autojustificadores de eludir el daño.

Estas funciones también cumplen con las necesidades propuestas por Maslow (1954).

Las aportaciones teóricas que soportan los datos proporcionados en cada uno de los capítulos se circunscriben a las teorías de la congruencia tales como: la teoría del equilibrio (Heider, 1958), la teoría de la disonancia (Festinger, 1957) la teoría del rol, así como también la teoría cognitiva y la teoría de la motivación.

En el tema referente a la medición de las actitudes, se enuncian algunos de los métodos más exactos para tal efecto, describiendo las ventajas y desventajas-

de los mismos. En esta investigación se utiliza el método escalar denominado técnica de discriminación escalar elaborada por Edwards y Kilpatrick (1948).

Otro de los apartados hace referencia a las limitaciones que se presentan en la medición de actitudes se enuncian los principales errores en los que puede incurrir el investigador, cuya descripción se realiza a manera de prevención hacia la construcción de los instrumentos de medición futuros.

Sobre la medición en atribución, el inciso correspondiente describe la manera cómo se construyó el cuestionario que se utiliza en la presente investigación, por lo tanto la relación que existe entre los tres conceptos que conforman la presente investigación (actitud, autoestima y atribución) es muy estrecha e interdependiente, ya que el proceso atribucional se genera a partir del desarrollo de las actitudes hacia los objetos, personas, situaciones, etc., siendo los tres conceptos resultado del proceso de socialización y del proceso perceptual el cual será el elemento de análisis, interpretación y evaluación con el que cuenta el individuo para lograr un orden y significación congruente de su comportamiento y de toda situación a la que se enfrente, logrando su propia adaptación y equilibrio.

El desarrollo del proceso atribucional que realice todo individuo será el reflejo y resultado del tipo de actitudes que sustente dicho individuo.

La relación expuesta tiene su representación y está implícita en la definición del concepto de actitud que da Krech, Crutchfield y Ballachey 1962.

Concluyendo se puede decir que la atribución es la evaluación de una actitud vista a través de nuestras propias actitudes y por lo tanto en congruencia con éstas.

A continuación se presenta el procedimiento que se siguió para la obtención de los datos.

CAPITULO IV

PROBLEMA DE INVESTIGACION

1. Planteamiento del problema

El hombre es el único ser que tiene la capacidad de percibir una serie de problemas más allá de los que la propia naturaleza le plantea, la resolución a tales problemas los realiza a través de operaciones conceptuales que le permiten mantener un equilibrio en relación con el medio ambiente en que se desenvuelve. En esta investigación el problema a plantear es conocer cómo se relaciona el proceso atribucional con las actitudes y autoestima que el estudiante de psicología sufre a raíz de sus características psicosocioculturales.

La investigación presente responde al planteamiento de un problema de la clase del por qué, es decir, cuál es la correlación actitud-autoestima tal que el proceso atribucional sea porque se presenta la correlación actitud-autoestima, o sea, que la situación actitud-autoestima determina el proceso de atribución.

En base a la observación ordinaria que presenta una relación estrecha entre la autoestima del estudiante del nivel superior y la actitud hacia su carrera se presenta la interrogante de confirmar si existe una correlación significativa entre las actitudes del estudiante de psicología hacia su carrera y la autoestima del mismo, y sobre dicha confirmación conocer si existe relación entre esta correlación con el proceso atribucional que generan los citados estudiantes hacia su profesión en general para poder detectar las posibles causas que obstaculizan el desarrollo del futuro profesionalista.

2. Objetivos

Objetivo General

Realizar una investigación de campo que tiene como finalidad sugerir una alternativa para optimizar la formación profesional del futuro psicólogo en base a la confirmación de que existe una correlación positiva entre las actitudes que generan el estudiante de psicología de nueve universidades de provincia hacia su profesión y la autoestima del mismo; y relacionar dicha correlación con el proceso de atribución de los citados estudiantes hacia la situación escolar de su planteo específicamente y hacia la psicología como ciencia en general.

Objetivos específicos

- Confirmar la correlación actitud-autoestima en una población mayor con el fin de obtener información más confiable.
- Analizar todas aquellas variables socioeconómicas que puedan ser relevantes en la adquisición, desarrollo y cambio de las actitudes que sustenta el estudiante de psicología en los planteles encuestados.
- Detectar las posibles causas atribucionales que el estudiante encuestado enuncia como responsables de la existencia de los problemas que se presentan en su plantel en particular.
- Detectar las posibles causas atribucionales que el estudiante encuestado enuncia como responsables de la existencia de la situación de la psicología como ciencia en general.
- Aumentar el interés en todas aquellas personas involucradas en la formación del futuro profesionista, de la importancia del desarrollo de futuras investigaciones que profundicen el campo de las actitudes y el proceso de atribución que generan los estudiantes de psicología.

3. Hipótesis de Investigación

En base a la información recopilada que se presenta en el marco teórico, las hipótesis de investigación que se plantean a continuación pretenden abarcar todos aquellos puntos que puedan ser relevantes para la adquisición, desarrollo y cambio de la actitud que sustente un individuo, es decir, considerar todas aquellas variables que juegan un papel importante como son las variables socioeconómicas y los grupos de referencia a los que el sujeto pertenece y con los cuales se identifica.

- H₁ Habrá correlación positiva al .01 entre las actitudes de los estudiantes de psicología hacia su carrera y la autoestima de los mismos.
- H₀ No habrá correlación positiva al .01 entre las actitudes de los estudiantes de psicología hacia su carrera y la autoestima de los mismos.
- H₂ Habrá una relación entre el proceso de atribución que genera el estudiante --

de psicología de nueve universidades de provincia con la correlación entre --
actitud-autoestima de los mismos.

H₀ No habrá una relación entre el proceso de atribución que genera el estudiant--
te de psicología de nueve universidades de provincia con la correlación entre
actitud-autoestima de los mismos.

H₃ Habrá diferencias a nivel de significancia de .01 entre los alumnos de dife--
rentes sexos.

H₀ No habrá diferencias a nivel de significancia de .01 entre los alumnos de di--
ferentes sexos.

H₄ Habrá diferencias a nivel de significancia de .01 entre los alumnos de dife--
rentes edades.

H₀ No habrá diferencias a nivel de significancia de .01 entre los alumnos de di--
ferentes edades.

H₅ Habrá diferencias a nivel de significancia de .01 entre los alumnos que cur--
sen diferentes semestres.

H₀ No habrá diferencias a nivel de significancia de .01 entre los alumnos que --
cursen diferentes semestres.

H₆ Habrá diferencias a nivel de significancia de .01 entre los alumnos que profe--
sen diferentes religiones.

H₀ No habrá diferencias a nivel de significancia de .01 entre los alumnos que pro--
fesen diferentes religiones.

H₇ Habrá diferencias a nivel de significancias de .01 entre los alumnos que tra--
bajen y los que no lo hacen.

H₀ No habrá diferencias a nivel de significancia de .01 entre los alumnos que --
trabajen y los que no lo hacen.

H₈ Habrá diferencias a nivel de significancia de .01 entre los alumnos que desa--
rollen distintas ocupaciones.

H₀ No habrá diferencias a nivel de significancia de .01 entre los alumnos que de--
sarrollen distintas ocupaciones.

- H_9 Habrá diferencias a nivel de significancia de .01 entre los alumnos de estado civil diferente.
- H_0 No habrá diferencias a nivel de significancia de .01 entre los alumnos de estado civil diferente.
- H_{10} Habrá diferencias a nivel de significancia de .01 entre los alumnos cuya ocupación del padre sea distinta.
- H_0 No habrá diferencias a nivel de significancia de .01 entre los alumnos cuya ocupación del padre sea distinta.
- H_{11} Habrá diferencia a nivel de significancia de .01 entre los alumnos cuya ocupación de la madre sea distinta.
- H_0 No habrá diferencias a nivel de significancia de .01 entre los alumnos cuya ocupación de la madre sea distinta.
- H_{12} Habrá diferencias a nivel de significancia de .01 entre los alumnos que pertenezcan a distintas y diferentes universidades.
- H_0 No habrá diferencias a nivel de significancia de .01 entre los alumnos que pertenezcan a distintas y diferentes universidades.
- H_{13} Habrá diferencias a nivel de significancia de .01 entre los alumnos de diferentes Estados de la República Mexicana.
- H_0 No habrá diferencias a nivel de significancia de .01 entre los alumnos de diferentes Estados de la República Mexicana.
- H_{14} Habrá diferencias a nivel de significancia de .01 entre los alumnos cuyos padres tengan diferente escolaridad.
- H_0 No habrá diferencias a nivel de significancia de .01 entre los alumnos cuyos padres tengan diferente escolaridad.
- H_{15} Habrá diferencias a nivel de significancia de .01 entre los alumnos cuyas madres tengan diferente escolaridad.
- H_0 No habrá diferencias a nivel de significancia de .01 entre los alumnos cuyas madres tengan diferente escolaridad.

- H₁₆ Habrá diferencia a nivel de significancia de .01 entre los alumnos pertenecientes a familias de ingresos mensuales diferentes.
- H₀ No habrá diferencias a nivel de significancia de .01 entre los alumnos pertenecientes a familias de ingresos mensuales diferentes.
- H₁₇ Habrá diferencias a nivel de significancia de .01 entre los alumnos que ocupan lugares distintos en su familia.
- H₀ No habrá diferencias a nivel de significancia de .01 entre los alumnos que ocupan lugares distintos en su familia.
- H₁₈ Habrá diferencias a nivel de significancia de .01 entre los alumnos en los cuales un miembro de su familia estudie también psicología.
- H₀ No habrá diferencias a nivel de significancia de .01 entre los alumnos en los cuales un miembro de su familia estudie también psicología.
- H₁₉ Habrá diferencias a nivel de significancia de .01 entre los alumnos de distintos estatus socioeconómicos.
- H₀ No habrá diferencias a nivel de significancia de .01 entre los alumnos de distintos estatus socioeconómicos.
- H₂₀ Habrá diferencias a nivel de significancia de .01 entre los alumnos dependiendo de quién los subsidia.
- H₀ No habrá diferencias a nivel de significancia de .01 entre los alumnos dependiendo de quién los subsidia.

CAPITULO V

METODO

1) Descripción de la población

Se encuestó una población muestra de tipo intencional por no poseer datos que nos permitieran realizar un muestreo aleatorio, la razón de esta limitación fué fundamentalmente el factor tiempo.

El número de sujetos que se pretendió encuestar fué de 250 estudiantes distribuidos en los nueve semestres que comprende la carrera de psicología, no estipulando un número exacto de estudiantes por semestre al considerar que la población comprendida en los primeros semestres es mayor, ya que disminuye en semestres subsecuentes por causa de deserción y porque en algunas universidades encuestadas la carrera es cursada en ocho semestres no en nueve como la mayoría.

En algunas universidades no se cumplió la cantidad de población establecida a encuestar por las siguientes razones: En primer lugar existen universidades con una población total de estudiantes cursando la carrera de psicología, menor a la cantidad establecida (250); en segundo lugar se encontró que en el tiempo de la aplicación algunas universidades se encontraban en período de exámenes, por lo cual el acceso a ciertos grupos no fué posible. En tercer lugar la disponibilidad de algunos alumnos no fué del todo favorable en cuanto a la contestación de los cuestionarios ya que los entregaban sin contestar o sin terminar.

La selección de las universidades de provincia a encuestar se determinó a través del trazo de una ruta geográfica a seguir, tomando en cuenta aquellas universidades que impartieran la carrera de psicología y que se encontrarán en la periferia del Distrito Federal.

Se encuestaron las siguientes universidades: ENEP IZTACALA, UNIVERSIDAD AUTONOMA DE SAN LUIS POTOSI, UNIVERSIDAD DEL NORESTE, UNIVERSIDAD AUTONOMA DE PUEBLA, UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA, UNIVERSIDAD AUTONOMA DE GUADALAJARA, UNIVERSIDAD DEL ESTADO DE MEXICO, UNIVERSIDAD AUTONOMA DEL ESTADO DE MORELOS Y UNIVERSIDAD VERACRUZANA.

Sin embargo no son todas aquellas que se pretendieron encuestar ya que se encontraron algunas limitantes para proceder a la aplicación y que son las siguientes:

-Negación de las autoridades académicas hacia la aplicación

-Negación de la mayoría de la población estudiantil hacia la aplicación en ciertas

universidades

-Período vacacional en época de aplicación

-No acceso de los encuestadores a los grupos, sino a través de las autoridades académicas, por lo cual no se considero pertinente que se llevara a cabo de esa manera la aplicación y se opto por no encuestar esas universidades.

La cantidad de alumnos encuestados en cada universidad es la siguiente:

255	Universidad Autónoma del Estado de México	13.4%
244	Universidad Autónoma de San Luis Potosí	12.8%
218	Universidad Veracruzana	11.5%
230	Universidad Autónoma de Puebla	12.1%
141	Universidad del Noreste	7.4%
208	Universidad de Guadalajara	10.9%
199	Universidad Autónoma de Guadalajara	10.5%
141	Universidad Autónoma del Estado de Morelos	7.4%
260	ENEP-Iztacala-UNAM	13.7%

2) DISEÑO

La presente investigación es una combinación de estudio de campo descriptivo y encuesta, con el fin de lograr una mayor generalidad para que la información recolectada nos proporcione conocimientos cuantitativos que sirvan en la fase de verificación de hipótesis (Festinger y Katz, 1972); que pretende encontrar la correlación entre las actitudes del estudiante de psicología hacia su carrera y la autoestima del mismo.

Y un estudio exploratorio que através del análisis factorial nos permita descubrir factores significativos del proceso de atribución que desarrolla el estudiante en relación a los problemas propios de la carrera de psicología en México.

3) INSTRUMENTOS

Para llevar a cabo la recolección de la información necesaria con el fin de lograr los objetivos del estudio, se utilizaron los siguientes instrumentos de medición:

-Escala de comportamiento que midieron las actitudes y la autoestima, construídas a través del procedimiento de intervalos sucesivos Edwards, (1952).

Este método posee las siguientes ventajas: a) No requiere de juicios para hacer discriminaciones entre los enunciados colocados dentro de la misma categoría.

b) La expansión en la serie continua psicológica es menos extrema c) Permite la clasificación de un gran número de enunciados ya que se necesita solamente un juicio emitido por cada sujeto para cada enunciado, logrando la clasificación de éste.

Las características más generales del método de intervalos sucesivos son las siguientes:

1. Los diversos enunciados son clasificados en los intervalos sucesivos por un grupo de jueces de acuerdo con el grado favorable/desfavorable que cada enunciado expresa.
2. Al obtener juicios mediante este método, uno de los intervalos extremos será descrito como altamente favorable y el otro como altamente desfavorable y la categoría media es descrita como neutral.
3. La información básica obtenida se localizará distribuida para cada enunciado de la siguiente forma: Una distribución de frecuencias que muestre el número de veces que el enunciado fue colocado en cada uno de los intervalos sucesivos. Estas frecuencias pueden ser acumuladas de izquierda a derecha y las frecuencias acumulativas pueden expresarse como las distribuciones de proporciones acumulativas de cada uno de los enunciados logrando esto al dividir cada uno entre el número de jueces.
4. Se obtienen los valores Z (desviaciones normales) a partir de las distribuciones de proporciones acumulativas localizadas en la tabla correspondiente a desviaciones normales en el apéndice del libro de Edwards, (1952).; Ignorándose aquellos valores menores de .02 y mayores de .98
5. Se calculan las anchuras de los intervalos que forman la serie continua psico

lógica de las distribuciones de proporciones acumulativas para un grupo ---
 dado de enunciados, a través de las diferencias de valores *Z*:

6. Por último para obtener el valor escalar de cada uno de los enunciados se--
 desarrolla la fórmula siguiente:

$$S_i = 1 + \frac{.50 - \sum P_b}{P_w} \bar{W}_j$$

Donde

S_i = Valor escalar del enunciado i

l = Límite inferior del intervalo de la serie continua --
 psicológica en donde recae la media

$\sum P_b$ = La suma de las proporciones bajo el intervalo en el -
 cual recae la media

P_w = La proporción dentro del intervalo en el cual recae--
 la media

\bar{W}_j = La anchura del intervalo en la serie continua psico--
 lógica.

Por lo tanto los valores escalares de cada uno de los enunciados se defi--
 nen como las medias de las distribuciones de proporciones acumulativas.

7. Se numeran los formularios
8. Se colocan los valores escalares en cada una de las respuestas tanto de la
 escala de actitud como de la escala de autoestima.
9. Se suman los valores escalares de las respuestas afirmativas de cada cues--
 tionario y se divide esta cantidad entre el número total de respuestas a--
 firmativas contestadas, es decir, $\frac{\sum E}{n}$
10. Se determina la media de cada uno de los cuestionarios tanto para actitud--
 como para autoestima $\bar{x} = \frac{\sum Ex}{n}$

Descripción de los pasos que se siguieron para la construcción de las escalas:

- a. Elaboración de los reactivos a favor o en contra de la carrera de psicología
 y de la autoestima, evitando la presencia de doble negación incluyendo el --

reactivo un juicio de valor.

- b. Selección de las personas con conocimientos sobre el tema y sobre la validación de una escala para que funjan como jueces.
- c. Aplicación de los reactivos contruidos a los jueces. En el caso particular este estudio los jueces seleccionados fueron maestros y estudiantes de noveno semestre de la facultad de psicología pertenecientes a la Universidad Nacional Autónoma de México (Ciudad Universitaria).
- d. Se procesó la información obtenida de acuerdo al método de intervalos sucesivos presentado por Edwards (1952).
- e. Se obtuvieron las escalas definitivas que se imprimieron en un formulario, en donde se pedía al estudiante que despues de leer el reactivo o aseveración -- marcará SI o NO.

Se utilizarón también dos cuestionarios. Uno para determinar la distribución de frecuencias socioeconómicas de la población encuestada y así poder determinar -- las variables relevantes en la adquisición desarrollo y cambio de actitudes que sustentan los estudiantes de psicología.

Para la construcción del cuestionario de atribución se realizó un listado de posibles problemas relacionados tanto con el campo de la psicología en general , a sí como de los problemas específicos que pudieran presentar los planteles que im parten la carrera. El listado contenía alrededor de cien preguntas con sus alter natives de respuesta correspondientes cada una de ellas, haciendo referencia a -- las áreas enunciadas anteriormente. Con este listado se procedió a la construc-- ción del cuestionario de atribución, el cual fué piloteado con cien jueces, re-- presentados por profesores y alumnos de noveno semestre de la carrera estudiada, este paso se realizó con el objeto de lograr una mayor confiabilidad al aplicar una prueba de consistencia interna, verificando la claridad y consistencia de -- las respuestas así como también la eliminación de las preguntas que no cubrirían los criterios antes mencionados.

El cuestionario de atribución quedó conformado por 18 preguntas con sus alternativas de respuestas correspondientes.

Las respuestas del cuestionario permitieron identificar las posibles causas atribucionales que el estudiante de psicología identifica y señala como responsables de los problemas generales de ésta ciencia y los problemas particulares de su plantel o institución; a través del tratamiento estadístico, conoceremos el consenso atribucional, uno de los propósitos de la presente investigación.

Descripción de los pasos que se siguieron para la construcción del cuestionario socioeconómico:

- a. Se elaboraron los reactivos que hablarán sobre las características sociales-- culturales- económicas de la población encuestada.
- b. Se pilotearon los cuestionarios es decir, se presentaron para su contestación a una población similar a la encuestado con el fin de probar su comprensión y confiabilidad.
- c. Se corrigieron los errores detectados a través, del piloteo.
- d. Se obtuvo el cuestionario definitivo.

Posteriormente se elaboró un formulario que constaba de cuatro hojas impresas en mimeógrafo y se presentó en el siguiente orden:

- Cuestionario de atribución
- Cuestionario socioeconómico
- Escala de actitud
- Escala de autoestima

Antes de cada instrumento se presentaron las instrucciones de manera escrita correspondiendo al cuestionario de atribución las siguientes:

"Le suplicamos sea sincero al responder a cada una de las preguntas relacionadas al campo de la psicología, ya que de ello depende el éxito de nuestra investigación. Le sugerimos responda a cada pregunta según se le indique, ya sea que tenga que colocar sus respuestas por orden de importancia, indicar una o mas respuestas según lo requiera la ocasión o simplemente contestar SI o NO. En éste último caso-

(respuestas de afirmación o negación) sólo si la respuesta es afirmativa contestará a lo que sigue en la misma pregunta, si no es así, si su respuesta es negativa favor de continuar con la siguiente pregunta. Gracias por su Cooperación".

En segundo lugar se presentaron las instrucciones correspondientes al cuestionario socioeconómico quedando de la siguiente forma:

"Sirvase contestar las siguientes preguntas de la manera más exacta posible, considerando lo siguiente: a) Marque Ud. la respuesta que se adapte a sus características, b) No marque más de una respuesta (sólo en caso necesario)".

Por último se presentaron las instrucciones referentes a las escalas de actitud y autoestima y son:

"Tiene Ud. en sus manos una serie de afirmaciones en relación a la psicología como carrera y profesión, y nos interesa conocer su opinión en relación a los problemas implícitos en el estudio y práctica de la psicología. Le suplicamos sea sincero en sus respuestas, porque de ello depende la validez de nuestra investigación. Es importante que Ud. sepa que es anónimo, esperamos que esto le ayude para contestar apropiadamente. Si necesita información solicítela a los investigadores. Muchas Gracias por su Cooperación".

Al final del formulario se incluyó un apartado correspondiente a observaciones.

4) PROCEDIMIENTO

En cada una de las universidades se presentó un escrito otorgado por la Coordinación de psicología de la ENEP-ZARAGOZA, en donde se solicitaba a las autoridades de cada plantel las facilidades necesarias para llevar a cabo la aplicación del formulario, como parte de un proyecto de investigación.

Una vez otorgada la autorización se procedió al conocimiento de la población existente para la distribución equitativa por semestre de los formularios a aplicar, tomando en cuenta que la aplicación mayor recayo sobre los primeros semestres por tener éstos el número más grande de estudiantes.

Una vez obtenida la distribución se nos indico aquellos grupos disponibles a en-

cuestar.

Para lograr la contestación exacta al formulario se realizó una breve introducción verbal a cada uno de los grupos, explicándoles la finalidad del estudio, la importancia de su colaboración; procediendo a la entrega de los formularios e informándoles la composición del instrumento, ofreciendo aclarar cualquier duda que surgiera tanto en la lectura como en el momento de la resolución del formulario. El formulario consta de cuatro partes. La primera se refiere al cuestionario de atribución, el cual consta de diez y ocho preguntas en términos de afirmación---negación aclarando que solo las preguntas uno y seis se encuentran formuladas jerárquicamente, las preguntas restantes poseen cinco alternativas viables de respuesta a través de las cuales se obtienen las bases atribucionales que los estudiantes señalan como responsables de dos aspectos, el primero que evalúa las características intrínsecas del plantel en el que se encuentra inmerso el sujeto encuestado así como la situación académica predominante en dicho plantel y la segunda que corresponde al conocimiento de los factores responsables de la situación de la psicología como ciencia en general.

La segunda parte corresponde al cuestionario socioeconómico el cual se formula en términos de pregunta/respuesta buscando la respuesta más exacta posible, dicho cuestionario consta de diez y siete preguntas el cual pretende conocer el perfil socioeconómico de la población encuestada que proporcione las características particulares de las poblaciones que cursan actualmente la carrera de psicología por una parte, y por otra, sirva como marco de referencia de explicación de ciertas actitudes que el estudiante encuestado sustenta.

La tercera y cuarta parte se refieren a una escala de actitud y a una escala de autoestima construidas a través del método de Intervalos sucesivos. La primera consta de veinticinco afirmaciones en relación a la psicología como carrera y profesión y son con las que se inicia el instrumento.

La escala de autoestima corresponde de la pregunta veintiseis a la cuarenta y --

nueve del instrumento y se presenta de igual forma que la de actitud.

Los valores escalares obtenidos a través del análisis de las respuestas con referencia al grado de acuerdo o desacuerdo que señale el sujeto encuestado a la serie de afirmaciones que se le presentan nos proporciona el tipo de actitud (favorable-desfavorable) que sustenta la población encuestada hacia la carrera de psicología así como el tipo de autoestima (alta-baja) que posee la misma.

Es importante señalar que a lo largo del formulario se encuentran una serie de -- instrucciones antes de cada cuestionario y escala que proveen al encuestado de la información necesaria que le permita responder correctamente a las preguntas que se le plantean (Para mayor detalle del formulario vease apéndice)

Terminada la aplicación del instrumento se anularon todos aquellos cuestionarios incompletos quedando 1901 cuestionarios para realizar el análisis estadístico de los datos obtenidos.

Para llevar a cabo el análisis antes mencionado fueron codificadas las respuestas y concentrados los datos en tarjetas perforadas con las cuales se procedió a grabar la información y así efectuar los análisis estadísticos a través de la utilización del paquete denominado SPSS_G (paquete estadístico para las ciencias so-- ciales) por medio del cual se aplicaron los siguientes programas:

Distribución de frecuencias de los cuestionarios de atribución y socioeconómico
Rango de Duncan de las actitudes y la autoestima con la información del cuestionario socioeconómico

Correlación de Pearson entre actitudes y autoestima

Cruce de variables de la información del cuestionario socioeconómico. Se seleccionaron aquellas variables socioeconómicas que al cruzarlas entre sí pudieran -- arrojar información relevante al estudio. Los cruces seleccionados son los si-- guientes:

-Variable 104 Ocupación Madre por Variable 100 Trabaja

-Variable 96 Semestre por Variable 101 Ocupación

-Variable 108 Escolaridad Madre por Variable 101 Ocupación

- Variable 111 Familiar psicólogo por Variable 112 Quién por Variable 113 estatus
- Variable 102 Estado civil por Variable 114 Quién subsidia
- Variable 95 Semestres por Variable 98 Sexo
- Variable 105 Universidad por Variable 113 Estatus
- Variable 98 Sexo por Variable 114 Quién subsidia
- Variable 98 Sexo por Variable 100 Trabaja
- Variable 103 Ocupación padre por Variable 100 Trabaja
- Variable 105 Universidad por Variable 108 Escolaridad madre
- Variable 105 Universidad por Variable 107 Escolaridad padre
- Variable 114 Quién subsidia por Variable 101 Ocupación
- Variable 105 Universidad por Variable 114 Quién subsidia
- Variable 96 Semestre por Variable 98 Sexo por Variable 102 Estado civil
- Variable 103 Ocupación padre por Variable 109 Ingresos mensuales por Variable -
113 estatus
- Variable 99 Religión por Variable 102 Estado civil por Variable 113 Estatus
- Variable 96 Semestre por Variable 97 Edad por Variable 98 Sexo
- Variable 98 Sexo por Variable 110 Lugar que ocupa en la familia

Descripción de variables.-

Las variables que corresponden a los factores que determinan el desarrollo profesional son: V_1 Sociales, V_2 Culturales, V_3 Económicos, V_4 Individuales, V_5 - Otros. Estas variables tienen a su vez cinco subvariables que corresponden al nivel de jerarquización por orden de importancia que el alumno considera de acuerdo su experiencia.

La variable seis corresponde a la causa principal de los problemas que tiene el alumnado (académicos), esta variable tiene a su vez cinco subvariables que son: 6.1 nivel socioeconómico, 6.2 conflictos internos, 6.3 capacidad intelectual, -- 6.4 hábitos de estudio, 6.5 Otros.

La variable siete se refiere a la consideración de si los factores socioculturales son importantes para el logro de la motivación académica del sujeto, las subvariables de esta variable corresponden a la afirmación o negación de la pregun-

ta.

La variable ocho corresponde al papel determinante de la educación previa en los problemas académicos a nivel superior, sus subvariables corresponden a la afirmación o negación de la pregunta.

La variable nueve se remite a la respuesta dada por el sujeto a la pregunta anterior considerando únicamente las respuestas afirmativas.

De la variable seis a la variable diez corresponden a las causas principales de los problemas académicos que tiene el alumnado siendo: V₆ nivel socioeconómico, - V₇ conflictos internos, V₈ capacidad intelectual, V₉ hábitos de estudio, V₁₀ otros. La variable once corresponde a los factores socioculturales considerados como importantes en la motivación académica.

La variable doce se refiere al papel de la educación previa.

De la variable trece a la variable diez y siete corresponden a los problemas que se le atribuyen a la educación previa y son: V₁₃ poca información, V₁₄ inadecuada orientación vocacional, V₁₅ diferentes sistemas de enseñanza, V₁₆ falta de interés maestro-alumno, V₁₇ otros.

La variable diez y ocho se refiere a la pregunta de si el estudiante a nivel profesional dedica poco tiempo al estudio.

De la variable diez y nueve a la variable veintitres corresponde a las atribuciones que genera la pregunta anterior siendo: V₁₉ poco interés del sistema educativo hacia el logro de hábitos de estudio, V₂₀ déficits en los maestros, V₂₁ el estudiante no concede importancia a los hábitos de estudio, V₂₂ desinterés familiar hacia los hábitos de estudio, V₂₃ otros.

La variable veinticuatro se refiere al papel de la orientación vocacional.

De la variable veinticinco a la variable veintinueve corresponden a los problemas que presenta la orientación vocacional siendo: V₂₅ tiempo insuficiente, V₂₆ la planeación y programación de objetivos, V₂₇ incapacidad de los orientadores, - V₂₈ falta de interés de los alumnos, V₂₉ otros.

La variable treinta pregunta si la psicología se enfrenta a problemas propios de su naturaleza.

De la variable treinta y uno a la variable treinta y seis se refieren a la causa de dichos problemas siendo: V₃₁ ciencia nueva, V₃₂ complejidad de objeto de estudio, V₃₃ diversidad de enfoques, V₃₄ inexistencia de un método generalizado de investigación, V₃₅ desconocimiento del trabajo del psicólogo, V₃₆ Otros.

La variable treinta y siete corresponde a la pregunta de si la psicología tiene un objeto de estudio definido.

De la variable treinta y ocho a la variable cuarenta y dos se enuncia el objeto de estudio de la psicología siendo: V₃₈ la conducta, V₃₉ procesos del pensamiento, V₄₀ el hombre en general, V₄₁ estructuras psíquicas, V₄₂ Otros.

La variable cuarenta y tres corresponde a la afirmación de la existencia de un método de investigación en psicología.

La variable cuarenta y cuatro enuncia cuál es el método teniendo tres subvariables, la primera corresponde al método experimental, la segunda al método científico y la tercera a cualquier otro método.

De la variable cuarenta y cinco a la variable cuarenta y nueve se refieren a los problemas de la negación de la existencia de dicho método siendo: V₄₅ ciencia -- joven, V₄₆ naturaleza del objeto de estudio, V₄₇ diversidad de fenómenos a explicar, V₄₈ existencia de diferentes enfoques, V₄₉ Otro.

La variable cincuenta hace mención al conocimiento del plan curricular por los alumnos en los diferentes planteles.

La variable cincuenta y uno pregunta la existencia de fallas en el plan curricular cuando éste se conoce.

De la variable cincuenta y dos a la variable cincuenta y seis se encuentran las atribuciones de dichas fallas siendo: V₅₂ errores en la planeación de las actividades académicas, V₅₃ no satisface las necesidades del mercado de trabajo, V₅₄ no permite la participación conjunta maestros-alumnos-autoridades en su elaboración, V₅₅ existencia de intereses políticos en su elaboración, V₅₆ Otro.

La variable cincuenta y siete se refiere al sistema de enseñanza que se lleva -

a cabo en los diferentes planteles teniendo como subvariables; sistema tradicional, modular, otro.

La variable cincuenta y ocho se refiere a que si el sistema de enseñanza se considera adecuado.

De la variable cincuenta y nueve a la variable sesenta y tres se enuncia el porque de lo inadecuado del sistema de enseñanza, siendo: V_{59} anticuado, V_{60} no cumple con los objetivos de formación académica, V_{61} es muy nuevo, V_{62} impide la optimización del aprendizaje, V_{63} Otro.

La variable sesenta y cuatro se refiere a la importancia de la selección y preparación del personal docente.

De la variable sesenta y cinco a la variable sesenta y nueve se enuncian las razones de la variable sesenta y cuatro, siendo: V_{65} porque de ello depende el éxito o fracaso del estudiante, V_{66} proporciona niveles más altos de enseñanza, V_{67} contribuye al incremento del prestigio de la institución, V_{68} aumenta el interés motivacional de la carrera, V_{69} Otro.

La variable setenta se refiere a la afirmación sobre el bajo nivel académico de los maestros.

De variable setenta y uno a la variable setenta y cinco se enuncian las causas del bajo nivel académico, siendo: V_{71} aceptación sin presentar examen de oposición, V_{72} falta de actualización, V_{73} condiciones laborales, V_{74} falta de supervisión de los resultados, V_{75} Otro.

De la variable setenta y seis a la variable ochenta y uno se enuncian los problemas que se presentan en el plantel del estudiante encuestado, siendo: V_{76} bibliotecas incompletas, V_{77} ausencia o deficiencia de laboratorios, V_{78} mobiliario inadecuado, V_{79} condiciones inadecuadas de los salones, V_{80} ubicación geográfica de la institución, V_{81} Otro.

La variable ochenta y dos se refiere al conocimiento que tiene el estudiante de psicología de los problemas de trabajo que enfrenta el recién egresado de su plantel.

De la variable ochenta y tres a la variable ochenta y siete enuncia la causa de dichos problemas, siendo: V₈₃ falta de campo de trabajo, V₈₄ deficiencia en la preparación escolar, V₈₅ subestimación de la profesión por otras personas, V₈₆ desconocimiento del público hacia la carrera, V₈₇ Otro.

La variable ochenta y ocho se refiere a la mala remuneración del psicólogo como profesionalista.

De la variable ochenta y nueve a la variable noventa y tres se enuncian las causas de la mala remuneración, siendo: V₈₉ limitación del campo de trabajo, V₉₀ -- por ser una carrera nueva, V₉₁ los logros no han sido valorados, V₉₂ falta de difusión y promoción de la carrera, V₉₃ Otro.

La variable noventa y cuatro se refiere a la pregunta de que si la condición actual de la psicología se debe a causas sobrenaturales.

La variable noventa y cinco se refiere a los factores sobrenaturales responsables de la condición de la variable noventa y cuatro, teniendo como subvariables el azar, el destino, Dios, magia y otro.

De la variable noventa y seis a la variable cientoquince corresponden a las características socioeconómicas del estudiante encuestado, siendo: V₉₆ Semestre -- que cursa, V₉₇ Edad, V₉₈ Sexo, V₉₉ Religión, V₁₀₀ Trabaja, V₁₀₁ Ocupación, V₁₀₂ Estado civil, V₁₀₃ Ocupación del padre, V₁₀₄ Ocupación de la madre, V₁₀₅ Universidad a la que pertenece, V₁₀₆ Entidad federativa, V₁₀₇ Escolaridad del padre -- V₁₀₈ Escolaridad de la madre, V₁₀₉ Ingresos globales de la familia, V₁₁₀ Lugar -- que ocupa en la familia, V₁₁₁ Existencia de un familiar psicólogo, V₁₁₂ Qué miembro estudia psicología, V₁₁₃ Estatus socioeconómico, V₁₁₄ Quién lo subsidia.

La variable cientoquince se refiere al tipo de actitud (positiva o negativa) del estudiante encuestado hacia la carrera de psicología.

La variable cientodiez y seis corresponde al tipo de autoestima (alta-baja) que sustenta el estudiante hacia sí mismo.

CAPITULO VI

RESULTADOS

RESULTADOS

Al hacer un análisis de los cuadros correspondientes al cuestionario de atribución (localizados en los apéndices de este trabajo) se puede apreciar que los factores determinantes del desarrollo profesional son los factores individuales y sociales respectivamente, se enuncian a los factores socioculturales como importantes motivadores académicos, se presenta la existencia de problemas académicos a nivel superior siendo la causa principal la falta de hábito de estudio resultado del poco interés que tanto el sistema educativo como los estudiantes le confieren a éstos; otro de los factores determinantes de tales problemas lo representa la educación previa ya que no proporciona la información que el alumno necesita en el nivel medio superior siendo una de las áreas responsables de esto, el área de orientación vocacional que es considerada como causa determinante para la preparación e ingreso del estudiante a nivel profesional la cual presenta serios problemas como son principalmente la inadecuada planeación y programación de sus objetivos, el tiempo que se le tiene asignado es insuficiente, y la incapacidad de los orientadores; los problemas académicos se agudizan aún más debido al poco tiempo que el estudiante dedica al estudio atribuyendo esto a la carencia de hábitos de estudio, además el desconocimiento del plan curricular en algunas instituciones encuestadas y cuando éste se conoce se señala que dicho plan presenta carencias en la planeación y organización de las actividades académicas.

La formación académica a nivel profesional también se encuentra obstaculizada por los sistemas de enseñanza que no cumplen con los objetivos para los cuales fueron creados, el 62 % de la población total encuestada atribuye las deficiencias que existen al bajo nivel académico de el personal docente producto de el ingreso de éstos sin presentar un exámen de oposición que los acredite como tales se considera que es importante la selección y preparación de dicho personal ya que esto proporciona un nivel más alto de enseñanza.

Se señala que los problemas que frecuentemente se presentan en los planteles

encuestados son la existencia de bibliotecas incompletas y la ausencia o deficiencia de laboratorios.

Por otra parte el 86 % de la población total encuestada señala que la Psicología se enfrenta a problemas propios de su naturaleza atribuyendo ésto a la existencia de una diversidad de enfoques.

No existe claridad ni consenso sobre la afirmación de que la Psicología posea un objeto de estudio definido.

El 60.6 % de la población niega tal afirmación, sin embargo, el 71.2 % señala a la conducta como el objeto de estudio. Lo mismo sucede con referencia a la existencia de un método de estudio en psicología la mayoría de la población considera que no existe dicho método siendo las causas principales la diversidad de fenómenos que esta ciencia intenta explicar y la existencia de una diversidad de enfoques. Sin embargo existe una minoría que enuncia al método científico como el método de estudio de la Psicología.

Por último en lo que respecta a los resultados que nos proporciona el cuestionario de atribución existe un consenso sobre la situación problemática de trabajo que enfrenta el psicólogo recién egresado indicando como causas responsables la falta de campo de trabajo y la subestimación de la carrera por otras profesionales.

También se presenta un consenso sobre la remuneración del psicólogo como profesional considerando que dicho profesional se encuentra mal remunerado debido a que sus logros no han sido del todo valorados.

A continuación se presenta el perfil socioeconómico que contempla las características relevantes de la población total encuestada.

La mayor incidencia de la población se localiza en primer y tercer semestre respectivamente siendo en su mayoría del sexo femenino, solteras, profesando la religión católica con una edad promedio de 21 a 25 años; subsidiadas generalmente por el padre, la ocupación que prevalece en la mayoría de la población encuestada

es el ser estudiante únicamente y sin contar con algún familiar psicólogo, considerándose dentro de un estatus medio, siendo la población masculina económicamente más activa que la femenina.

La mayoría de los estudiantes inmersos en las universidades estatales son hijos de padres cuya escolaridad es primaria en comparación con los estudiantes inmersos en universidades privadas donde los padres tienen en su mayoría escolaridad profesional.

La escolaridad de las madres de la mayoría de la población total encuestada es primaria independientemente del tipo de institución (particular o estatal) de que se trate.

La ocupación de la generalidad de los padres de los estudiantes encuestados es empleado y la de las madres es el hogar.

Las diferencias significativas encontradas entre grupos a nivel de .01 a través de la prueba de Rango de Duncan nos proporcionan la siguiente información.

Existen diferencias tanto en actitud como en autoestima encontrándose las actitudes más favorables hacia la carrera de psicología y la autoestima más elevada en los últimos semestres en comparación con los primeros.

Las diferencias también se localizan en la variable universidad tanto en actitud como en autoestima siendo la Universidad Autónoma de Guadalajara y la Universidad del Noreste donde se encuentran las actitudes más favorables hacia la carrera de psicología. Con referencia a la autoestima es la ENEP Iztacala la que posee estudiantes con mayor autoestima siguiéndole en orden de importancia la UAG y la del Noreste.

Podemos observar que tanto en actitud como en autoestima es la Universidad de Puebla la institución que posee estudiantes con las actitudes más desfavorables hacia la carrera de psicología y con el nivel más bajo de autoestima.

Otra de las diferencias encontradas tanto en actitudes como en autoestima corresponde a la variable de quién subsidia al estudiante, presentando la actitud

más favorable el estudiante que es subsidiado por la esposa (o) usted mismo, en -
en segundo lugar se señala cuando el estudiante es subsidiado por ambos padres. -
Las actitudes más desfavorables se presentan cuando el estudiante es subsidiado -
por el padre usted mismo.

Con relación a la autoestima en función de quien subsidia la más elevada se -
presenta cuando el estudiante es subsidiado por esposo (a) usted mismo, en segun -
do lugar cuando subsidia madre-hermano y la autoestima más baja se localiza cuan -
do subsidia al estudiante el tutor-usted mismo.

Se puede apreciar que existen diferencias con respecto a la autoestima única -
mente en relación a la variable escolaridad del padre teniendo mayor autoestima -
los estudiantes que tienen padres con estudios profesionales en comparación con -
los estudiantes de padres cuya escolaridad es secundaria siendo su autoestima -
menor.

Similares resultados son obtenidos en el caso de la autoestima que sustentan -
los estudiantes con respecto a la escolaridad de la madre presentando autoestima -
más elevada cuando la madre es profesionista y autoestima más baja cuando la es -
colaridad de la madre es primaria.

La última diferencia se localiza en la variable ingresos mensuales con refe -
rencia a la autoestima únicamente, presentando una autoestima más elevada los es -
tudiantes con ingresos familiares mayores a los \$ 12,001.00 en comparación con -
los estudiantes cuyos ingresos familiares son menores de los \$ 6,000.00 quienes -
sustentan una autoestima más baja.

Los resultados que arroja el análisis estadístico en base a la correlación -
de Pearson confirman que existe una correlación positiva entre las actitudes que -
sustenta el estudiante de psicología hacia su carrera y la autoestima que posee, -
siendo que a mayor autoestima se generan actitudes más favorables hacia la pro -
fesión y viceversa.

LOS RESULTADOS QUE A CONTINUACION SE PRESENTAN CORRESPONDEN A LOS CUADROS DE LA DISTRIBUCION DE FRECUENCIAS DEL CUESTIONARIO DE ATRIBUCION, CONSIDERANDO A LA MAYOR FRECUENCIA COMO DATO REPRESENTATIVO DE LA POBLACION ENCUESTADA; A EXCEPCION DE LAS PREGUNTAS NUMERO UNO Y NUMERO SEIS, EN LAS CUALES SE RESPETO LA JERARQUIZACION SOLICITADA.

Los factores que determinan el desarrollo profesional de acuerdo a la importancia que le asignaron los estudiantes encuestados es la siguiente:

En primer lugar los factores individuales con una frecuencia absoluta de 615 casos correspondientes al 32.3%

En segundo lugar los factores sociales con una frecuencia absoluta de 514 casos equivalentes al 27% de la población encuestada.

En tercer lugar lo ocupan nuevamente los factores sociales con 478 casos correspondientes al 30.4%

En cuarto lugar se enuncian nuevamente a los factores individuales con una frecuencia absoluta de 592 casos que equivalen al 31.1% de la población encuestada y:

El quinto lugar es asignado a Otros factores no especificados con una frecuencia absoluta de 748 casos equivalentes al 39.3% de la población total encuestada.

Cuando el alumno tiene problemas académicos, la causa principal de acuerdo al cuestionario de atribución, esto se debe a los Hábitos de Estudio con una frecuencia absoluta de 1213 casos equivalentes al 63.8% de la población total encuestada.

Se señala a los factores socioculturales como importantes motivadores académicos contando con una frecuencia absoluta de 1743 casos correspondientes al 91.6%.

1750 casos representando un 92% de la población total encuestada, considera que la educación previa es un factor determinante de los problemas académicos a nivel superior, atribuyendo dicha determinación a la poca información que recibe el alumno en el nivel medio superior representando un 50.2% y en segundo término a la inadecuada orientación vocacional con una frecuencia absoluta de 917 casos equivalente al 43.2%.

1480 casos representando un 77.8% de la población encuestada consideran que los estudiantes a nivel profesional dedican poco tiempo al estudio, atribuyéndolo a que el sistema educativo ha prestado poco interés hacia el logro de buenos há-

bitos de estudio, con una frecuencia absoluta de 861 casos correspondientes al 45.3% de la población total encuestada y en segundo lugar 857 casos equivalentes al 45.1% de dicha población lo atribuye a que el estudiante no le concede la importancia a los hábitos de estudio.

1572 casos equivalentes al 82.6% consideran que la orientación vocacional es una causa determinante para la preparación e ingreso del estudiante a nivel profesional, siendo los principales problemas que afronta los siguientes:

Primero.- La planeación y programación de objetivos con una frecuencia absoluta de 554 casos representando el 29.1%

Segundo.- Se señala a la incapacidad de los orientadores con una frecuencia absoluta de 435 casos equivalentes al 22.9% de la población encuestada.

Tercero.- Se enuncia a que el tiempo que se le dedica es insuficiente, con una frecuencia absoluta de 377 casos correspondientes al 19.8% de la población total encuestada.

El cuarto lugar lo ocupa la falta de interés en los alumnos con una frecuencia absoluta de 645 casos equivalentes al 33.9% de la población encuestada.

1717 casos que representan el 90.3% de la población encuestada, consideran que la Psicología actualmente se enfrenta a problemas propios de su naturaleza, atribuyendo esto a la existencia de una diversidad de enfoques, con una frecuencia absoluta de 773 casos que representan el 40.6% de la población encuestada y en segundo lugar al desconocimiento del trabajo del psicólogo con una frecuencia absoluta de 771 casos que representan el 40.5% de la población total encuestada.

1355 casos representando el 71.2% de la población consideran que la Psicología tiene un objeto de estudio definido señalando como tal a la conducta con una frecuencia absoluta de 950 casos que representan el 50.4% de la población encuestada. Y en segundo lugar se enuncia como objeto de estudio de dicha ciencia al Hombre en general con una frecuencia absoluta de 543 casos equivalentes al 28.5% de la población encuestada.

1152 casos representando un 60.6% de la población encuestada, niega la exis

tencia de un método de investigación en psicología, señalando que esto se debe a la existencia de diferentes enfoques con una frecuencia absoluta de 616 casos -- que equivalen al 32.4% del total de la población encuestada.

750 casos que representan el 39.4% de la población consideran que sí existe un método de investigación en psicología y señalan como tal al método científico con 201 casos correspondientes al 10.6% de la población encuestada.

1045 casos que representan el 54.9% de la población encuestada conoce el plan curricular de su escuela.

956 casos que representan el 50.3% de la población encuestada considera que el plan curricular de su escuela tiene algunas fallas atribuyendo tales a que no se lleva a cabo correctamente la planeación y organización de las actividades académicas con una frecuencia absoluta de 581 casos que representan el 30.5% de la población encuestada.

En las universidades encuestadas se observa que el sistema de enseñanza tradicional ocupa el primer lugar con 1191 casos que representan el 62.6% de la población total. El sistema modular con 451 casos representa el 23.7% de la población total encuestada ocupando el segundo lugar.

1264 casos que representan el 66.5% de la población encuestada considera inadecuado el sistema de enseñanza existente en su plantel, enunciando como causa de ello que el sistema no cumple con los objetivos de formación académica con una frecuencia absoluta de 793 casos que corresponden al 41.7% de la población encuestada.

1844 casos equivalentes al 97% de la población encuestada consideran que es importante la selección y preparación del personal docente para una institución porque proporciona un nivel más alto de enseñanza con una frecuencia absoluta de 1216 casos que representan el 63.5% de la población.

1130 casos que representan el 62% de la población consideran que el nivel académico de los maestros es bajo, atribuyéndolo a que los profesores son aceptados sin pasar por un examen de oposición, con una frecuencia absoluta de 523 ca-

sos correspondientes al 27.5%. Y 481 casos que representan el 25.3% de la población lo atribuye a la falta de actualización de los profesores.

El problema que con mayor frecuencia señalan los estudiantes que es el que se presenta en su plantel, es la existencia de bibliotecas incompletas con una frecuencia absoluta de 1491 casos representando el 78.4% de la población. En segundo lugar con una frecuencia absoluta de 1288 casos equivalentes al 67.8% corresponde a la ausencia o deficiencias de laboratorios.

1715 casos equivalentes al 90.2% de la población coinciden que el psicólogo recién egresado de su escuela se enfrenta a problemas de trabajo, atribuyéndolo al desconocimiento de la carrera por parte de la gente con una frecuencia absoluta 1137 casos que corresponden al 59.8% de la población encuestada.

1521 casos que equivalen al 80% de la población encuestada consideran que el psicólogo como profesionista está mal remunerado, atribuyendo tal situación a la falta de difusión y promoción de la carrera cuya frecuencia absoluta es de 909 casos que representan el 47.8% ; y en segundo lugar con una frecuencia de 903 casos representando el 47.5% de la población señalan que se debe a que sus logros no han sido del todo valorados.

1830 casos que corresponden a 96.3% de la población encuestada niega que la condición actual de la psicología pueda deberse a causas sobrenaturales.

La distribución de frecuencias de respuestas con referencia al cuestionario socioeconómico nos proporciona la siguiente información:

La frecuencia absoluta de alumnos encuestados en primer semestre es de 386 que representa el 20% de la población total, en segundo semestre es de 87, que representa el 4.6%. En tercer semestre es de 307 que representa el 19.9% en cuarto semestre es de 111 que representa el 5.84%, en quinto semestre, la frecuencia absoluta es de 270 casos que representa el 4.2% de la población encuestada, en sexto semestre es de 203 casos que representan el 10.7%, en séptimo semestre es de 298 casos que representan el 15.7% de la población encuestada, en octavo semestre es de 96 casos que representan el 5% de la población y en noveno semestre

la frecuencia absoluta es de 53 que representan el 2.8% de la población total -- encuestada.

Las edades promedio de la mayoría de la población encuestada se encuentran en dos rangos: El primero se localiza entre 0 y 20 años con una frecuencia absoluta de 858 casos que representan el 45.1% de la población total encuestada, y el segundo que se encuentra entre 21 a 25 años con una frecuencia absoluta de -- 789 casos que representan el 41.5% de la población total encuestada.

La mayoría de la población encuestada son del sexo femenino con una frecuencia absoluta de 1374 casos que representan el 72.3%.

La religión que profesan la mayoría de la población encuestada es la católica con una frecuencia absoluta de 1267 casos que representan el 66.6%.

1235 casos que representan el 55.1% de la población encuestada no trabajan.

1047 casos que representan el 55.1% de la población encuestada, su ocupación única es ser estudiante.

La mayoría de la población encuestada es soltera con una frecuencia absoluta de 1637 casos que representan el 86.1%.

La ocupación del padre de la mayoría de la población encuestada es Empleado con una frecuencia absoluta de 399 casos que representan el 21%.

300 padres son comerciantes y representan el 15.8% de la población total encuestada.

La ocupación de la Madre de la mayoría de la población encuestada es el hogar con una frecuencia absoluta de 1279 casos que representan el 67.3%.

De la población total encuestada, 260 casos que representan el 13.7% pertenecen a la Escuela Nacional de Estudios Profesionales Plantel Iztacala, 244 casos que representan el 12.8% pertenecen a la Universidad Autónoma de San Luis -- Potosí, 218 casos que representan el 11.5% de la población pertenecen a la Universidad Veracruzana, 230 casos que representan el 12.1% de la población pertenecer a la Universidad Autónoma de Puebla, 141 casos que representan el 7.4% de la

de la población pertenecen a la Universidad del Noreste, 208 casos que representan el 10.9% de la población pertenecen a la Universidad de Guadalajara, 199 casos que representan el 10.5% de la población pertenecen a la Universidad Autónoma de Guadalajara, 255 casos que representan el 13.4% de la población pertenecen a la Universidad Autónoma del Estado de México, 141 casos que representan el 7.4% de la población total encuestada pertenecen a la Universidad Autónoma del Estado de Morelos.

La escolaridad del padre de la mayoría de los estudiantes encuestados se localiza en la instrucción primaria con una frecuencia absoluta de 731 casos representando el 38.5% de la población total y en segundo lugar la instrucción profesional con una frecuencia absoluta de 405 casos que representa el 21.3% de la población total.

La escolaridad de la madre de la mayoría de los estudiantes encuestados se encuentra localizada en la instrucción primaria con una frecuencia absoluta de 846 casos que representan el 44.5% y sólo el 8.3% con una frecuencia absoluta de 158 casos de la población total, tienen madres profesionistas.

680 casos que representan el 35.8% de la población encuestada perciben ingresos mensuales mayores de \$12,000.00 (doce mil pesos 00/100 M.N.).

1071 casos que representan el 56.3% de la población total encuestada ocupan un lugar intermedio dentro de la familia.

En 96 casos que representan el 5.4% de la población encuestada existe otro miembro en su familia que estudia o estudió psicología. De los 96 casos 81 que representan el 4.3% el familiar que estudia o estudió psicología es el hermano.

La mayoría de la población encuestada se sitúa en la clase media con una frecuencia absoluta de 1208 casos que representan el 63.5% de la población encuestada; Y sólo 7 casos que representan .4% de la población se sitúa en la clase alta.

La mayoría de la población encuestada es subsidiada por el padre con una frecuencia absoluta de 888 casos que representan el 47%.

LOS RESULTADOS QUE A CONTINUACION SE PRESENTAN CORRESPONDEN A LOS CUADROS DE LOS 19 CRUCES DE VARIABLES DEL CUESTIONARIO SOCIOECONOMICO, CONSIDERANDO A LA MAYOR FRECUENCIA COMO DATO REPRESENTATIVO DE LA POBLACION ENCUESTADA, Y ENUNCIANDO EL PORCENTAJE PARCIAL DEL NUMERO DE CASOS DE CADA SUBVARIABLE. NOTESE QUE ESTE NO ES EL PORCENTAJE TOTAL QUE APARECE EN LOS CUADROS.

En el cuadro No. 61 se informa que de 1873 casos encuestados la mayoría cursan primer semestre, siendo 384 casos, de los cuales 113 (29.43%) corresponden al sexo masculino y 271 (70.57%) corresponden al sexo femenino. Y en segundo lugar se localizan en tercer semestre 375 casos de los cuales 119 (31.73%) corresponden al sexo masculino y 256 casos (68.27%) corresponden al sexo femenino.

El cuadro No. 62 nos informa que de 1731 casos encuestados:

237 pertenecen a la E.N.E.P. Iztacala, de los cuales la mayor frecuencia de estudiantes son hijos de padres cuya escolaridad es primaria 100 casos (42.2%)

225 pertenecen a la Universidad de San Luis Potosí, de los cuales la mayor frecuencia de estudiantes son hijos de padres cuya escolaridad es primaria 110 casos (48.9%)

197 pertenecen a la Universidad de Jalapa, de los cuales la mayor frecuencia de estudiantes son hijos de padres cuya escolaridad es primaria 88 casos (44.7%)

205 pertenecen a la Universidad de Puebla, de los cuales la mayor frecuencia de estudiantes son hijos de padres cuya escolaridad es primaria 101 casos (49.3%)

137 pertenecen a la Universidad de Tampico, de los cuales la mayor frecuencia de estudiantes son hijos de padres cuya escolaridad es profesional 46 casos (33.6%)

187 pertenecen a la Universidad de Guadalajara, de los cuales la mayor frecuencia de estudiantes son hijos de padres cuya escolaridad es primaria 89 casos (47.6%)

192 pertenecen a la Universidad Autónoma de Guadalajara, de los cuales la mayor frecuencia de estudiantes son hijos de padres cuya escolaridad es profesional 80 casos (41.7%)

224 pertenecen a la Universidad de Toluca, de los cuales la mayor frecuencia de estudiantes son hijos de padres cuya escolaridad es primaria 102 casos (45.5%)

125 pertenecen a la Universidad de Cuernavaca, de los cuales la mayor frecuencia de estudiantes son hijos de padres cuya escolaridad es primaria 62 casos (49.6%)

En el cuadro No. 63 se informa que de 1666 casos encuestados la mayoría son hijos cuya madre tiene escolaridad primaria siendo 846 casos de los cuales 444 (52.48%) su ocupación es solamente estudiante.

En el cuadro No. 64 se informa que de 1837 casos encuestados, la mayoría son subsidiados por el padre, siendo 888 casos de los cuales 626 (70.50%) su ocupación es solamente estudiante. Y en segundo lugar observamos que 355 casos se subsidian ellos mismos, de los cuales 271 (76.34%) su ocupación es otra además de ser estudiantes.

En el cuadro No. 65 se informa que de 1664 casos encuestados:

234 pertenecen a la E.N.E.P. Iztacala, de los cuales la escolaridad de la mayoría de sus madres es primaria 129 casos (55.13%)

214 pertenecen a la Universidad de San Luis Potosí, de los cuales la escolaridad de la mayoría de sus madres es primaria 120 casos (56.07%)

189 pertenecen a la Universidad de Jalapa, de los cuales la escolaridad de la mayoría de sus madres es primaria 96 casos (50.79%)

189 pertenecen a la Universidad de Puebla, de los cuales la escolaridad de la mayoría de sus madres es primaria 109 casos (57.67%)

138 pertenecen a la Universidad de Tampico, de los cuales la escolaridad de la mayoría de sus madres es preparatoria o equivalente 52 casos (37.68%)

177 pertenecen a la Universidad de Guadalajara, de los cuales la escolaridad de la mayoría de sus madres es primaria 101 casos (57.06%)

186 pertenecen a la Universidad Autónoma de Guadalajara, de los cuales la escolaridad de la mayoría de sus madres es primaria 63 casos (33.87%)

214 pertenecen a la Universidad de Toluca, de los cuales la escolaridad de la mayoría de sus madres es primaria 125 casos (58.41%)

121 pertenecen a la Universidad de Cuernavaca, de los cuales la escolaridad de la mayoría de sus madres es primaria 68 casos (54.55%)

El cuadro No. 66 nos informa que de 11 casos encuestados 3 casos (27.3%) poseen un familiar psicólogo que es su madre.

El cuadro No. 67 nos informa que 1621 casos encuestados son solteros la mayoría se localiza en primer semestre 360 casos de los cuales 106 (29.44%) corresponden al sexo masculino y 254 (70.56%) corresponden al sexo femenino. En segundo lugar los que cursan tercer semestre siendo 329 casos de los cuales 100 (30.40%) corresponden al sexo masculino y 229 (69.60%) corresponden al sexo femenino.

El cuadro No. 68 nos informa que 186 casos encuestados son casados la mayoría se localiza en séptimo semestre siendo 41, de los cuales 13 (31.71%) corresponden al sexo masculino y 28 (68.29%) corresponden al sexo femenino. En segundo lugar se localizan en quinto semestre siendo 38 casos de los cuales 12 (31.58%) corresponden al sexo masculino y 26 (68.42%) corresponden al sexo femenino.

El cuadro No. 69 nos informa que de la población total encuestada 10 casos son divorciados, localizándose la mayor frecuencia en primer semestre, de los cuales un caso pertenece al sexo masculino y dos casos pertenecen al sexo femenino.

El cuadro No. 70 nos informa que de la población total encuestada 3 casos son viudos los cuales se localizan en tercero, quinto, y séptimo semestre respectivamente, siendo dos casos del sexo femenino y un caso del sexo masculino.

El cuadro No. 70 Bis nos informa que de la población total encuestada existen 19 casos que pertenecen a otro estado civil no especificado.

El cuadro No. 71 nos informa que 36 casos de la población total encuestada se sitúan en la clase baja, siendo la ocupación de la mayoría de sus padres empleado 14 casos, de los cuales la mayor frecuencia posee unos ingresos mensuales localizables dentro del rango de 3,000.00 a 6,000.00 7 casos (50%).

El cuadro No. 72 nos informa que 67 casos de la población total encuestada se sitúan en la clase media-baja, siendo la ocupación de la mayoría de sus padres campesino (otro) 18 casos, de los cuales la mayor frecuencia tiene unos ingresos localizables dentro del rango de 6,001.00 a 9,000.00 7 casos (38.89%)

El cuadro No. 73 nos informa que de la población total encuestada 872 casos se sitúan en la clase media, siendo la ocupación de la mayoría de sus padres empleado 244 casos, de los cuales la mayor frecuencia tiene unos ingresos mayores a los 12,000.00 96 casos (39.34%)

Y en segundo lugar 175 casos cuya ocupación del padre es comerciante de los cuales la mayor frecuencia tiene unos ingresos mayores a los 12,000.00 56 casos (32%)

El cuadro No. 74 nos informa que 199 casos de la población total encuestada se sitúan en la clase media-alta, siendo la ocupación de la mayoría de sus padres profe -

sionista 73 casos con unos ingresos mensuales mayores a los 12,000.00 64 casos -
(87.67%)

El cuadro No. 75 nos informa que de la población total encuestada 11 casos se si-
túan en la clase media-baja, siendo la ocupación de la mayoría de sus padres profe-
sionista 8 casos, de los cuales la mayor frecuencia posee unos ingresos mensuales -
de más de 12,000.00

El cuadro No. 76 nos informa que de la población total encuestada dos casos se si-
túan en la clase alta-media, siendo la ocupación de sus padres profesionista y otro
no especificado, teniendo unos ingresos localizables dentro del rango de 6,001.00 a
9,000.00

El cuadro No. 77 nos informa que de la población total encuestada seis casos se si-
túan en la clase alta, siendo la ocupación de la mayoría de sus padres empleado, -
dos casos con unos ingresos mensuales de más de 12,000.00

El cuadro No. 78 nos informa que de 1828 casos encuestados:

502 casos corresponden al sexo masculino, de los cuales la mayor frecuencia 183 ca-
sos (36.45%) son subsidiados por el padre y 156 casos (31.08%) se subsidian ellos -
mismos.

1326 casos corresponden al sexo femenino, de los cuales la mayor frecuencia 701 ca-
sos (52.87) son subsidiados por el padre y 196 casos (14.78%) se subsidian ellos -
mismos.

El cuadro No. 79 nos informa que de 1648 casos encuestados:

232 casos pertenecen a la E.N.E.P. Iztacala, de los cuales la mayor frecuencia se -
considera de estatus medio 167 casos (71.98%)

205 casos pertenecen a la Universidad de San Luis Potosí, de los cuales la mayor -
frecuencia se considera de estatus medio 164 casos (80%)

198 casos pertenecen a la Universidad de Jalapa, de los cuales la mayor frecuencia -
se considera de estatus medio 157 casos (79.29%)

180 casos pertenecen a la Universidad de Puebla, de los cuales la mayor frecuencia -
se considera de estatus medio 145 casos (80.56%)

112 casos pertenecen a la Universidad de Tampico, de los cuales la mayor frecuencia

se considera de estatus medio 60 casos (53.57%)

189 casos pertenecen a la Universidad de Guadalajara, de los cuales la mayor frecuencia se considera de estatus medio 149 casos (78.48%)

194 casos pertenecen a la Universidad Autónoma de Guadalajara, de los cuales la mayor frecuencia se considera estatus medio 112 casos (57.73%)

217 casos pertenecen a la Universidad de Toluca, de los cuales la mayor frecuencia se considera de estatus medio 170 casos (78.34%)

119 casos pertenecen a la Universidad de Cuernavaca, de los cuales la mayor frecuencia se considera de estatus medio 83 casos (69.75%)

El cuadro No. 80 nos informa que de 1881 casos encuestados, la mayoría cursan tercer semestre siendo 378 casos, de los cuales la ocupación de la mayor frecuencia es únicamente estudiante 199 casos (52.65%). Y en segundo lugar se localizan en primer semestre siendo 386 casos, de los cuales la ocupación de la mayor frecuencia es únicamente estudiante 217 casos (56.22%).

En el cuadro No. 81 se informa que de 1803 casos encuestados:

1611 son solteros, de los cuales la mayoría son subsidiados por el padre 839 casos (52.08%). Y en segundo lugar observamos a la población casada siendo 161 casos que en su mayoría se subsidian ellos mismos 79 casos (40.07%)

En el cuadro No. 82 se informa que de 1521 casos encuestados:

1276 casos son hijos de madre cuya ocupación es el hogar, de los cuales 842 casos (65.99%) no trabajan. Y en segundo lugar 89 casos son hijos de madres cuya ocupación es profesionista, de los cuales 53 casos (59.55%) no trabajan.

El cuadro No. 83 nos informa que de la población total encuestada 37 casos se sitúan en la clase baja, profesando la mayoría de ellos la religión católica 27 casos de los cuales la mayor frecuencia son solteros 22 casos (81.48%).

El cuadro No. 84 nos informa que de la población total encuestada 64 casos se sitúan en la clase media-baja, profesando la mayoría de ellos la religión católica 54 casos, de los cuales la mayor frecuencia son solteros 49 casos (90.74%).

El cuadro No. 85 nos informa que de la población total encuestada 913 casos se si -

túan en la clase media, profesando la mayoría de ellos la religión católica 818 casos, de los cuales la mayor frecuencia son solteros 744 casos (90.95%).

El cuadro No. 86 nos informa que de la población total encuestada 197 casos se sitúan en la clase media-alta, profesando la mayoría la religión católica 183 casos, de los cuales la mayor frecuencia son solteros 165 casos (90.16%).

El cuadro No. 87 nos informa que de la población total encuestada 15 casos se sitúan en la clase media-baja, profesando la mayoría de ellos la religión católica 14 casos siendo todos ellos solteros.

El cuadro No. 88 nos informa que de la población total encuestada, sólo un caso se sitúa en la clase alta-media, profesando la religión católica y siendo soltero.

El cuadro No. 89 nos informa que de la población total encuestada 6 casos se sitúan en la clase alta, profesando la mayoría la religión católica 3 casos, de los cuales todos son solteros.

El cuadro No. 90 nos informa que de 1475 casos encuestados:

398 casos son hijos de padres cuya ocupación es empleado, de los cuales la mayor frecuencia 205 casos (69.73%) no trabaja. Y en segundo lugar 299 casos son hijos de padres cuya ocupación es comerciante, de los cuales la mayor frecuencia no trabaja 216 casos (72.24%).

En el cuadro No. 91 se informa que de 1879 casos encuestados:

509 casos corresponden al sexo masculino, de los cuales la mayor frecuencia 254 casos (49.90%) si trabajan. Y 1370 casos que corresponden al sexo femenino la mayor frecuencia 965 casos (70.44%) no trabaja.

El cuadro No. 92 nos informa que de 1836 casos encuestados:

251 pertenecen a la E.N.E.P. Iztacala, siendo en su mayoría subsidiados por el padre 137 casos (54.58%). Y en segundo lugar 29 casos (11.55%) se subsidian ellos mismos.

237 pertenecen a la Universidad de San Luis Potosí, siendo en su mayoría subsidiados por el padre 99 casos (41.77%). Y en segundo lugar 62 casos (26.16%) se subsidian ellos mismos.

209 pertenecen a la Universidad de Jalapa, siendo en su mayoría subsidiados por el

padre 97 casos (46.41%)

217 pertenecen a la Universidad de Puebla, siendo en su mayoría subsidiados por el padre 78 casos (35.94%). Y en segundo lugar 68 casos (31.34%) se subsidian ellos mismos.

200 pertenecen a la Universidad de Guadalajara, siendo en su mayoría subsidiados por ellos mismos 79 casos (39.50%). Y en segundo lugar 55 casos (27.50%) son subsidiados por el padre.

140 pertenecen a la Universidad de Tampico, siendo en su mayoría subsidiados por el padre 97 casos (69.29%)

198 pertenecen a la Universidad Autónoma de Guadalajara, siendo en su mayoría subsidiados por el padre 152 casos (76.77%).

251 pertenecen a la Universidad de Toluca, siendo en su mayoría subsidiados por el padre 110 casos (43.82%).

131 pertenecen a la Universidad de Cuernavaca, siendo en su mayoría subsidiados por el padre 59 casos (45.04%).

En el cuadro No. 93 se informa que de la población total encuestada:

477 casos son varones, de los cuales 251 casos se localizan del primero al cuarto semestre, teniendo la mayoría una edad hasta veinte años. Y 226 casos que se localizan del quinto al noveno semestre la mayoría con un rango de edad de 21 a 25 años.

El cuadro No. 94 nos informa que de la población total encuestada:

1281 casos corresponden al sexo femenino, de las cuales 830 se localizan del primero al quinto semestre, la mayoría con una edad hasta los veinte años. Y 451 casos se localizan del sexto al noveno semestre, la mayoría con un rango de edad de 21 a 25 años.

El cuadro No. 95 nos informa que de 1845 casos encuestados:

497 son varones, de los cuales la mayor frecuencia ocupa un lugar intermedio en la familia 293 casos (58.95%). Y 1348 casos corresponden al sexo femenino, de las cuales la mayor frecuencia ocupa un lugar intermedio en la familia 769 casos (57.05%).

LOS RESULTADOS QUE A CONTINUACION SE PRESENTAN CORRESPONDEN A LAS TABLAS COMPARATIVAS PARA EN CONTRAR EL NIVEL DE SIGNIFICANCIA DE 0.01 DE LAS ACTITUDES Y LA AUTOESTIMA CON LAS VARIABLES DEL CUESTIONARIO SOCIOECONOMICO, A TRAVES DE LA PRUEBA DE RANGO DE DUNCAN; CONSIDERANDO LAS TABLAS QUE CUMPLEN EL CRITERIO DE SIGNIFICANCIA ESTABLECIDO, SIN DESCARTAR AQUELLAS QUE PUEDEN SER SIGNIFICATIVAS AL CRITERIO DE 0.05

En la tabla No. 1 se encontró diferencias significativas a nivel de 0.01 - entre la variable 115 correspondiente a Actitud y la variable 96 correspondiente a Semestre.

En la tabla No. 10 se encontró diferencias significativas a nivel de 0.01- entre la variable 115 correspondiente a Actitud y la variable 105 correspondiente a Universidad.

En la tabla No. 19 se encontró diferencias significativas a nivel de 0.01- entre la variable 115 correspondiente a Actitud y la variable 114 correspondiente a Quién subsidia.

En la tabla No. 20 se encontró diferencias significativas a nivel de 0.01- entre la variable 116 correspondiente a la Autoestima y la variable 96 correspondiente a Semestre.

En la tabla No. 29 se encontró diferencias significativas a nivel de 0.01- entre la variable 116 correspondiente a la Autoestima y la variable 105 correspondiente a Universidad.

En la tabla No. 31 se encontró diferencias significativas a nivel de 0.01- entre la variable 116 correspondiente a la Autoestima y la variable 107 correspondiente a Escolaridad del Padre.

En la tabla No. 32 se encontró diferencias significativas a nivel de 0.01- entre la variable 116 correspondiente a la Autoestima y la variable 108 correspondiente a Escolaridad de la Madre.

En la tabla No. 33 se encontró diferencias significativas a nivel de 0.01- entre la variable 116 correspondiente a la Autoestima y la variable 109 correspondiente a Ingresos Mensuales.

En la tabla No. 38 se encontró diferencias significativas a nivel de 0.01- entre la variable 116 correspondiente a la Autoestima y la variable 114 correspondiente a Quién Subsidia.

CAPITULO VII

DISCUSION Y CONCLUSIONES

DISCUSION

Los resultados confirman que existe correlación positiva al .01 entre la autoestima y la actitud hacia la carrera de Psicología en estudiantes de nueve universidades de provincia, siendo un total de 1901 casos encuestados, lo que permite comprobar la primera hipótesis alterna del planteamiento del problema.

Esta correlación la podemos analizar teóricamente a partir de varios puntos. En primer lugar tomando en consideración la teoría de la congruencia observamos que existe un criterio común de que los individuos se esfuerzan por poseer un cierto grado de coherencia en las opiniones que tienen sobre sí mismos y sobre su medio, así como en sus relaciones con otros; dicha coherencia la observamos en la propia estructura de la actitud y la podemos ilustrar según Backman y Secord (1976), sobre la siguiente suposición: el individuo al ser un agente activo trata de mantener un estado de congruencia y estabilidad entre tres componentes de la siguiente manera:

- Un aspecto del yo que en este caso, sería la autoestima.
- La interpretación de la autoestima en cuanto a su comportamiento (actitud) congruente con dicho aspecto (autoestima), es decir, actitudes manifiestas congruentes con autoestima. Por lo tanto autoestima elevada desarrolla actitudes favorables.
- Y las creencias de que los demás perciben tal relación, generando un comportamiento congruente con tal percepción.

Por otra parte al analizar la estructura de la formación de actitudes y relacionar los tres componentes de la misma, nos percatamos de que el individuo que adquirió cogniciones adecuadas de él mismo (autoconcepto) y recibió respuestas positivas para el desarrollo de una buena autoestima, lógicamente su comportamiento tendrá que ser congruente a dicha relación.

Otro punto es aquel que considera a la actitud como el eslabón psicológico entre las capacidades de percibir, sentir y emprender de lo cual observamos que -

si el individuo se percibe y valora en un alto grado, su acción se verá influenciada por tal información. Al respecto Backman y Secord mencionan que "el papel que llega a desempeñar el individuo será el reflejo de la actitud que tome hacia sí mismo" (Autoestima), de tal forma que si la actitud del estudiante de psicología encuestado se basa en una creencia u opinión favorable de sí mismo (cognición) relacionada con una autoestima elevada (componente afectivo) la dirección y orientación de su conducta resultará en acercamientos y en reacciones favorables hacia lo que el individuo realice o lleve a cabo.

Los resultados del cuestionario de atribución indican que los factores que con mayor incidencia determinan el desarrollo profesional son los factores individuales y los factores sociales. Sobre la base de dichas atribuciones podemos observar que a través del proceso de socialización se van adquiriendo ciertas características individuales, las cuales le permitirán al sujeto definir y dar significación a las situaciones que enfrenta proporcionándole la dirección a su comportamiento y seterminar su desempeño de rol. También los factores sociales proporcionan dicha dirección, sin embargo, éstos lo hacen a través de las comparaciones que surgen cuando el individuo interactúa con los grupos a los que pertenece o a los que desea pertenecer; de tal manera que existe una influencia recíproca entre los factores antes mencionados lo que se traducirá en la conducta manifiesta del individuo (Krech, Crutchfield y Ballachey 1962, 1965).

Por otra parte se menciona que cuando el alumno tiene problemas académicos éstos se deben principalmente a la falta de hábitos de estudio considerados éstos como factores individuales no generados en el grupo primario y no reforzados en el grupo secundario (como características que se adquieren por influencia de los grupos de referencia tanto primarios como secundarios).

Como se menciona en el marco teórico una de las funciones de la interacción con otros individuos es el reforzamiento de ciertos aspectos de nuestra conducta lo que permitirá el desarrollo del aprendizaje de esa conducta, es decir, que el

grupo de referencia servirá como fuente de actitudes y valores que el individuo imitará y que constituirá la base para el desarrollo de dicho aprendizaje.

Tomando en cuenta los valores que transmite la sociedad en la que se desarrolla el individuo en general y la cultura en particular se va creando un sistema de necesidades de tipo social que le sirven al individuo para dar energía y dirección a su conducta. En el proceso atribucional llevado a cabo se señala a los factores socioculturales como importantes motivadores académicos, dicha importancia es el reflejo de la interiorización de valores adquiridos a través del grupo socio-cultural en el que se desenvuelve el individuo, pudiéndose concebir a el valor como el estado motivacional-perceptual que va a orientar el curso del comportamiento del sujeto (Thibaut y Kelley, 1959).

Otro de los resultados obtenidos nos informa que la educación previa es un factor determinante de los problemas académicos a nivel superior atribuyendo esto a la poca información que recibe el alumno en el nivel medio superior. Tomando en consideración a Heider (1958) en donde sugiere que los errores de atribución entre otras cosas se deben a que la situación relevante es ignorada, podemos decir que en la adquisición del proceso atribucional la dependencia de información es fundamental para el desarrollo del proceso mismo, ya que ésta depende del muestreo de la información accesible a él, por esta razón si la información a que se tiene acceso es poca o alterada provocará que los individuos generen atribuciones inadecuadas. En términos generales se dirá que la información es fundamental para que las actitudes no se aparten de los hechos (Krech, Crutchfield y Ballachey -- 1962, 1965).

Haciendo mención al resultado que se refiere a que los factores individuales y sociales determinan el desarrollo profesional, observamos que la población encuestada, refuerza tal atribución señalando que el sistema educativo (factor social) ha prestado poco interés hacia el logro de buenos hábitos de estudio enunciando también que los estudiantes no le conceden importancia a dichos hábitos --

(factores individuales) por consiguiente, podemos observar la importancia que tiene la interiorización, aprendizaje y reforzamiento de ciertos valores fundamentales en el desarrollo académico del individuo.

Nuevamente volvemos a tocar el punto que se refiere a la dependencia de información con respecto a la adquisición y desarrollo de actitudes con el objeto de determinar ciertos cursos de acción (Ingreso al estudio de una carrera profesional) considerando lo que dice Hollander Edwin al respecto, observamos que deben existir tres pautas fundamentales para dicha adquisición y que son:

a) El contacto directo con el objeto de la actitud (carrera de Psicología), b) La interacción con los individuos que sustentan dicha actitud (psicólogos y orientadores) c) Y los valores procedentes de la crianza en el seno familiar, así como las experiencias a ella vinculadas (información familiar).

Todo lo anterior concierne a la orientación vocacional, disciplina responsable de la preparación e ingreso del estudiante al nivel profesional.

Al considerar los resultados obtenidos, observamos que se señala a la orientación vocacional como causa determinante de dicha función y se mencionan que los problemas que dicha disciplina enfrenta son producto de los siguientes errores enunciados en orden de importancia.

La falta de planeación y programación de objetivos, la incapacidad de los orientadores, la insuficiencia del tiempo que se le dedica y la falta de interés que presentan los alumnos. A través de éste panorama observamos que el curso de acción que desarrolla la orientación vocacional, tomando en cuenta los problemas que enfrenta obstaculizan dos de las funciones que debe cumplir una actitud y que son la función de conocimientos que consiste en valorar la información recibida en función de su idoneidad con los motivos, finalidades, valores e intereses del individuo dando lugar a la recepción selectiva de dicha información lo cual proporcionará el significado y dirección a la experiencia del sujeto, esto es, el sustentar a través del conocimiento una actitud favorable hacia la decisión toma-

da.

Y con referencia a la función adaptativa la cual incluye valores tales como la seguridad, la emulación, la competencia, el éxito y la lealtad al grupo se verán afectadas por la deficiencia o desconocimiento preciso de la información necesaria para lograr la adaptación al medio.

Se considera por la mayoría de la población encuestada, que la psicología - actualmente se enfrenta a problemas propios de su naturaleza, atribuyendo tal - situación a dos causas principales: en primer lugar, a la existencia de una diversidad de enfoques lo que propicia según (Jones, 1977), el que una acción o expresión, pueda dar significados totalmente diferentes de acuerdo a las circunstancias de las cuales forma parte, es decir, cuando la situación debido a los diferentes enfoques y significados se torna ambigua, las atribuciones del sujeto se caracterizarán por no ser satisfactorias al criterio del consenso, por lo cual el sujeto se encontrará incierto en sus observaciones y vacilante e indeciso en su acción. De todo lo anterior se desprende que el sujeto se encontrará ante un conflicto decisional con respecto a la acción de la cual surgirá y se desarrollará un grado de tensión.

En segundo lugar la situación enunciada se debe también de acuerdo al proceso atribucional desarrollado por la población encuestada al desconocimiento del trabajo del psicólogo como tal, siendo esto reflejo de la misma problemática antes mencionada (diversidad de enfoques), que desencadena la creación de vínculos disociativos y por consiguiente la falta de significación, congruencia e identidad del trabajo del psicólogo.

Los resultados nos indican que la psicología posee un objeto de estudio definido señalando como tal a la conducta, sin embargo, se niega la existencia de un método de investigación propio de dicha disciplina, atribuyendo esto a la existencia de diferentes enfoques. Como se puede observar se presenta nuevamente la problemática de la diversidad de enfoques que propicia, como ya se mencionó, con-

flictos de decisión y falta de consenso en este caso sobre un método de investigación, sobre la acción común, lo que da por resultado errores de identificación y significancia.

Los problemas que con mayor frecuencia se detectan en los planteles encuestados son la existencia de bibliotecas incompletas y la ausencia o deficiencia de laboratorios, lo que obstaculiza los objetivos de formación académica.

En lo que se refiere al campo de trabajo del psicólogo, los estudiantes de dicha disciplina consideran que el psicólogo recién egresado se enfrenta con mucha frecuencia al problema del desempleo y lo atribuyen al desconocimiento que existe por parte de la gente de las funciones que puede desarrollar dicho profesionista, considerando por ende que éste está mal remunerado debido también a la falta de difusión y promoción de la carrera.

Los resultados antes expuestos nos proporcionan un panorama amplio de la importancia que tiene que el estudiante de cualquier carrera posea un conocimiento claro y preciso (función de la orientación vocacional) de los objetivos y funciones de la profesión a la que ingresará así como también se observa lo importante que es que dicha carrera cuente con la debida difusión, con personal docente capacitado, con adecuadas instalaciones y sobre todo la correcta planeación y programación de objetivos académicos; ya que ésto facilitará que el futuro profesionista se identifique y logre significación con los objetivos de su carrera, desarrollando actitudes más positivas hacia la misma logrando de esta manera su autorrealización. Siendo así, que la relación que existe entre actitudes-autoestima con el proceso de atribución es la siguiente: situándonos en la presente investigación tenemos que el estudiante al poseer conocimientos claros y precisos de su carrera (creencias) y sentir hacia ello una reacción favorable un sentimiento en favor, que será generado al encontrar la identificación entre los objetivos académicos con los propios, habrá una tendencia a atribuir características positivas al objeto actitudinal escogido, en este caso la carrera de psicología; lo que

propiciará que el estudiante a pesar de los obstáculos a los que se vea expuesto por las mismas fallas que existan en la institución a que ingrese o en la que se encuentre inmerso no sean causa última de la deserción.

Por lo tanto existe una relación de la actitud-autoestima con el proceso de atribución en la medida que éste representa la condición de la predisposición a la acción, es decir, la dirección de la conducta a seguir dependiendo de los atributos que se le confieran al proceso siendo que cuando se desarrolla una actitud, ésta constará del conocimiento propio del evento, el sentimiento a favor o en contra del objeto de la actitud y la tendencia a la acción que depende de los atributos que se le asignen; ya que al encontrar la identificación antes expuesta, la actitud del estudiante cubre sus necesidades psicológicas de congruencia-equilibrio por una parte y por otra la actitud positiva sustentada cubre por sí misma sus funciones de conocimiento expresión de valores y defensa del yo; lo que tendrá más fuerza que los mismos obstáculos y/o problema que enfrente el estudiante en el desarrollo y culminación de sus estudios profesionales. Con esto se comprueba la segunda pregunta formulada en el planteamiento del problema que versa como sigue: habrá relación entre la situación (actitud-autoestima) y el proceso de atribución en estudiantes de psicología de nueve universidades de provincia.

Con referencia a el análisis estadístico aplicado a los resultados a través de la prueba de rango de Duncan, con el objeto de encontrar diferencias significativas a nivel de 0.01 entre los grupos, observamos que existen diferencias entre semestres, tanto en autoestima como en actitud, contestando al cuestionamiento planteado en la hipótesis número cinco, comprobándose la hipótesis alterna. Específicamente las diferencias encontradas en los semestres con respecto a la actitud hacia la carrera de psicología que cursan se localizan en el tercer y sexto semestre, estas diferencias se relacionan directamente con la adquisición y desarrollo de la actitud, es decir, cuando el estudiante ingresa a la carrera sostiene

ne ciertas actitudes hacia la misma y a través del contacto con el objeto actitudinal en este caso carrera de psicología, la actitud se desarrolla o cambia de acuerdo a las nuevas experiencias, basadas en las interacciones comportamentales directas e indirectas con el objeto actitudinal, resultando en actitudes más arraigadas y específicas. Más aún al hacer la relación de las diferencias entre semestres con respecto a la autoestima observamos que estas diferencias se presentan entre los dos últimos semestres con respecto a los primeros, siendo este resultado la confirmación del anterior ya que la autoestima se eleva a partir de la seguridad que le brinda el desarrollo de la actitud hacia su objeto.

Otra de las diferencias se localizan entre universidades, tanto en actitud como en autoestima con lo cual se responde a la hipótesis número doce formulada en el planteamiento del problema, confirmándose la hipótesis alterna. Las diferencias antes mencionadas se hacen evidentes siendo la E.N.E.P. IZTACALA la institución que desarrolla autoestimas más elevadas en los estudiantes inmersos en ella. En segundo lugar con respecto a la autoestima se localiza la universidad del Noreste y por último la Universidad Autónoma de Guadalajara. A través del análisis de estos resultados observamos lo que Millers (1971) dice al respecto que "la mayor cantidad de respuestas positivas mayores serán las entradas para un concepto favorable de sí, lo cual lleva al sujeto a la autorealización". Confirmando esto a partir de los resultados obtenidos en las diferencias entre universidades con respecto a la actitud, observamos que existen coadyudantes de la autorealización del individuo para con su objeto actitudinal, siendo detectados a través de la comparación entre universidades, la exclusividad que proporciona la institución de tipo privado y del mismo modo el estatus que predomina en los individuos que se encuentran dentro de la institución, identificados éstos como personal docente y estudiantes. Estos factores en conjunto influyen en el desarrollo de actitudes positivas hacia el objeto actitudinal, ya que el grupo de referencia tiene como función ser fuente de actitudes y valores que el individuo seguirá, -

determinando los objetivos y metas de sus miembros.

La hipótesis número veinte formulada en el planteamiento del problema con referencia a las diferencias significativas entre los grupos con respecto a quien - los subsidia, se comprueba tanto en actitud como en autoestima. Los datos más relevantes de las diferencias encontradas se localizan en los grupos: quince representado por Esposa- Ud. Mismo, en el grupo siete representado por Padre-Madre y - el grupo cuatro representado por Ud. Mismo; resultando tanto en actitud como en - autoestima y apareciendo el grado de su significancia en el mismo orden.

A través del análisis de la comparación entre grupos con referencia a la escolaridad de los padres observamos que los resultados responden a la hipótesis - número catorce y número quince formuladas en el planteamiento del problema, comprobándose las hipótesis alternas, con respecto a la autoestima, es decir, cuando la madre y/o el padre del alumno posee escolaridad profesional, aquel desarrollará una autoestima más elevada. Relacionado esto con los planteamientos del marco teórico observamos que al ser los padres los principales agentes socializadores - del individuo y al encontrarse éstos con mayor preparación contarán con más elementos para determinar la percepción valorativa que tenga el individuo hacia sí mismo contribuyendo esto al desarrollo del autoconcepto.

Otra de las diferencias significativas encontradas entre los grupos con referencia a la autoestima, es la que se refiere a la hipótesis número dieciseis - referente a ingresos mensuales comprobándose la hipótesis alterna. Dichos ingresos suelen ser considerados como una de las características distintivas de la - posición socioeconómica que ocupa el individuo. Este resultado nos permite apoyar el planteamiento de Tomatsu Shibusaki (1969) quien afirma que la situación socioeconómica tiene relevancia en el desarrollo de la autoestima ya que las discrepancias en los rasgos propios de la clase social a la cual pertenece el individuo (hablando de clases bajas) y los rasgos propios (los más apreciados) de la sociedad en general, propician el grado de aprecio hacia sí mismo, siendo los indivi -

duos de mejor posición económica los que suelen tener un mejor concepto de sí mismos.

Las características de la población con la que se realizó la investigación presente se refieren a los alumnos inmersos en los distintos semestres en el año de 1981, por lo que se pueden considerar los resultados actualizados. Esta población presenta los siguientes caracteres, se refiere a una población con una edad promedio hasta veinticinco años, en donde predomina el sexo femenino, profesando en su mayoría la religión católica y característicamente nos referimos a una población económicamente no activa, siendo en su mayoría solteros hijos de padres empleados y madres dedicadas al hogar, con educación primaria en ambos padres y con una percepción mayor a los doce mil pesos mensuales. Dicha población ocupa en su mayoría un lugar intermedio dentro de la familia, no contando con un familiar-psicólogo dentro del núcleo familiar ubicados de acuerdo a los resultados en la clase media. Por último dicha población se encuentra subsidiada en su mayoría por el padre únicamente.

Los resultados que se enuncian en el cruce de variables permiten especificar con más detalle esta información.

Al considerar que en la introducción de este trabajo se menciona a la investigación presente como parte de un trabajo global, es decir, que la población total encuestada estuvo compuesta por Universidades de provincia y del Distrito Federal y que la división obedece a efectos de presentación; referimos algunos de los resultados que confirman la información que en este documento hemos presentado.

La correlación propuesta entre actitudes y autoestima también se comprueba en las Universidades encuestadas del Distrito Federal, al respecto de los resultados del cuestionario de atribución en relación a los factores determinantes del desarrollo profesional se señalan también a los factores individuales y sociales como responsables.

Los problemas académicos que el alumno del Distrito Federal presenta se deben

principalmente a los hábitos de estudio y a conflictos internos factor no existente en las universidades de provincia.

Se confirma en el total de la población encuestada (Distrito Federal-Provincia) que la educación previa es un factor determinante de los problemas académicos a nivel superior atribuyendo esta falla a los errores de planeación y programación de objetivos en la práctica de la orientación vocacional se enfatiza la problemática de la Psicología como ciencia debido a la existencia de una diversidad de enfoques y falta de consenso en la existencia de un método definido de investigación.

En general se aprecia que muchos de los resultados obtenidos en ambas poblaciones encuestadas son muy similares, lo que permite tener una mayor confiabilidad en la información obtenida, sin embargo, es conveniente señalar que dadas las características de cada población e institución, que imparte la carrera existen diferencias intrínsecas haciéndose necesario ubicarlas en el marco de referencia para encontrar su explicación.

CONCLUSIONES Y SUGERENCIAS

Los resultados nos permiten concluir que existe correlación entre las actitudes del estudiante de psicología hacia su carrera y su autoestima a un nivel de significancia de 0.01 lo que representa que a mayor autoestima mejor actitud y viceversa.

Por otra parte se comprueba que existe relación entre actitud-autoestima y el proceso de atribución en la medida que las primeras determinan el proceso perceptual sobre el cual se basa la atribución, es decir, dependiendo de la actitud que se desarrolle y de la autoestima que se sustente, será la manera cómo el individuo atribuya características propias al objeto al cual se oriente la acción (conducta) cumpliéndose con esto la función de adaptación y logrando la estructuración y significancia de su medio, con lo cual el individuo atribuye características valorativas al objeto de la actitud (carrera de psicología), lo que propicia una resistencia a la influencia de informaciones disonantes con la posición asumida; ya que el valor va a determinar lo que un individuo espera y lo que desea, siendo el valor el estado motivacional perceptual que orienta el curso del comportamiento del sujeto siendo que al generar los estudiantes valores fundamentales hacia el estudio de la psicología e identificando los objetivos de la carrera con los objetivos propios encontrarán significancia hacia la conclusión de sus estudios y podrán tener la capacidad necesaria que les permita señalar las fallas o errores que se presenten en el desarrollo de su estudio convirtiéndose en fuente de información útil veraz y positiva, ya que su interés estará encaminado a mejorar y optimizar tanto la enseñanza como el avance de la ciencia.

Al tomar como punto de partida la dependencia de la información que todo individuo presenta, observamos que una de las fallas en la educación superior reside principalmente en la forma en que se ha instruido y capacitado al sujeto para la adquisición de las informaciones necesarias para una toma de decisión;

esto es, se presentan errores desde la socialización errores en la orientación vocacional que el estudiante recibe en el nivel medio y medio superior, lo que obstaculiza que el estudiante adquiera las herramientas necesarias que le permitan identificarse con la profesión que cursará o que cursa, resultando en fallas de identificación y creando poca afinidad entre los objetivos de la carrera con los objetivos propios. Por lo tanto las actitudes que presenta el estudiante de psicología al ingresar a la carrera y aún más dentro de ella, se basan en informaciones deficientes o en el mejor de los casos incompletas, lo que ocasiona que se presenten actitudes susceptibles al cambio, ya que la percepción de todo individuo siempre va de acuerdo a la información que éste posea, siendo sus interpretaciones resultado de un análisis de datos con el objeto de proporcionar un orden y estructura a la situación que percibe. La formación que adquiere el estudiante toma también en consideración la experiencia con los objetos de su actitud, es decir, la percepción se ve reforzada por las interrelaciones que lleva a cabo el sujeto tanto con el objeto (carrera de psicología) como con las personas que sustentan actitudes similares (estudiantes de psicología) siendo así que el proceso de comparación que surge de dichas experiencias, contribuye al desarrollo de actitudes ya sea favorables o desfavorables, de acuerdo a las experiencias con dichas entidades. Lo anterior nos permite concluir que siendo deficiente la información que poseen el grupo de referencia, las actitudes que se desarrollan no proporcionan claros de respuestas, que permitan orientar el curso de acción del sujeto -- proveyéndole de herramientas útiles para la adecuada valoración e interpretación de la situación, generando desequilibrios e incongruencias que al tratar de reducir las presentan ajustes impuestos o tendencias al cambio.

El estudiante al tomar la primera acción (ajuste impuesto), desarrolla mecanismos de adaptación que le permitirán continuar dentro de los lineamientos del grupo, pero sin encontrar orden y significancia en el objeto con lo cual se generarán actitudes poco favorables hacia aquel (carrera de psicología) lo que repercute en

la autorealización y éxito futuro, así como un proceso atribucional basado en -- errores de juicio.

Si se considera por la segunda opción se presentarán disonancias que se re-- solverán a partir de la presentación de un cambio (deserción).

A través del análisis de la importancia que tiene el desarrollo de actitudes favorables hacia la carrera de psicología por estudiantes de la misma, con objeto de formar profesionistas seguros, adaptados y competentes.

Consideramos que se deben corregir ciertas anomalías. En primer lugar se debe de optimizar la orientación vocacional cuando el alumno ingresa a la carrera, - es decir, tomando en cuenta que el alumno trae consigo deficiencia de información - acerca de la carrera o en el peor de los casos errores de información producto de los problemas que enfrenta actualmente la orientación vocacional y aprovechando - la actitud favorable que presenta el alumno de primer semestre hacia la profesión que inicia, pensamos que es el momento de desarrollar tales actitudes a través de proporcionar al estudiante el conocimiento real de las funciones del psicólogo, - de las materias que se cursan, de los objetivos tanto de la carrera como de las - materias que la componen, el campo de trabajo a que tendrá acceso, los problemas - a los cuales se enfrenta el recién egresado, en suma proporcionar la información - necesaria para la creación del componente cognitivo de la actitud que sustenta de tal manera que se desarrolle un componente afectivo congruente a la información - sobre el cual se decida el curso de acción, es decir, iniciar sus estudios dentro de tal profesión o buscar aquella que se adapte a sus objetivos. Dicha informa - ción es útil en la medida en que proporciona la base para realizar aquellas modi - ficaciones que el sistema educativo requiere y que son causas que están obstaculi - zando el desarrollo profesional del psicólogo así como también estos datos nos - proporcionan una estrategia de evaluación a través de la cual se puedan conocer - las fallas que se están presentando en las diferentes instituciones que imparten - la profesión y que nos servirá como índice evaluativo hacia la optimización de la

situación académica actual.

Esta información también proporcionará la base para el logro de la identificación de los objetivos propios con los de la carrera a cursar, lo que permitirá el desarrollo de centralidad en las actitudes, proporcionando a los alumnos el motivo de acción que en este caso sea cursar y culminar sus estudios profesionales, sobre la base del desarrollo de tales actitudes obtendremos alumnos adaptados seguros y con posibilidades mayores de éxito.

Una vez establecida la centralidad en las actitudes, es tarea de la institución representada por el personal docente y administrativo de la misma, el desarrollar dichas actitudes, es decir, proporcionar los medios necesarios como son instalaciones adecuadas, bibliotecas completas, la realización adecuada de la planeación y programación de actividades académicas, profesores competentes, que permitan percibir congruencia y estabilidad entre la información transmitida fuente del aprendizaje y los resultados que se van obteniendo.

Ya que el cambio de actitudes que presentan muchos estudiantes es producto de la falta de identificación que siente el alumno con respecto a la profesión, también de la tensión psicológica producida por la inconsistencia de creencias (diversidad de enfoques), de la percepción de problemas de planeación y de la falta de capacidad de la Institución en el logro de la formación y desarrollo de actitudes favorables hacia la carrera en base al proceso de identificación y significancia y que se reestructure toda situación productora de conflicto.

Por lo tanto la Institución debe ser fuente constante de adquisición y desarrollo de actitudes que cumplan con la función de conocimientos adaptación y expresión de valores.

La investigación presente proporciona la explicación de la problemática existente en nueve planteles en los que se imparte la carrera de psicología, que repercuten en la propia naturaleza de dicha disciplina, a partir de enunciar las posibles causas atribucionales determinantes de los problemas que enfrenta el

estudiante de la misma.

ALTERNATIVAS DE SOLUCION

Las actitudes que el estudiante genera obedecen al uso de gran información-- que utiliza el individuo para integrar actitudes que se hallen en consonancia con actitudes previamente existentes. Por lo tanto la pobreza de información con la cual se presenta el individuo al ingresar a la carrera, ocasiona la falta de consistencia e identificación con la misma, por tal razón se hace necesario intensificar la información que recibe el estudiante en la educación media superior al respecto de la orientación vocacional, ya que es el área más descuidada y la que recibe menos atención. Del mismo modo capacitar a los responsables de ésta para que provean de información completa y clara al respecto de los objetivos, materias y planes de la carrera por la que el estudiante se ha inclinado para lograr una identificación con la misma.

Es conveniente distribuir folletos de información al respecto de la carrera de tal manera que refuercen las actitudes hacia la misma, manejándose tales folletos como una parte de un programa de inducción que conste desde el ingreso del estudiante a la carrera hasta su conclusión, sin dejar de lado las perspectivas y campos de trabajo para el profesionista egresado, con esto el individuo detectará la seguridad y éxito que le brinda la carrera, permitiéndole adaptarse favorablemente a los objetivos y actividades de la profesión a cursar.

Por otro lado es importante cuidar el ingreso del personal docente a la institución mediante los exámenes de oposición, ya que es el primer filtro con el cual puede ser evaluado dicho personal, así como es importante que se cuide la capacitación y actualización de éste, pues como es sabido el individuo genera valores a través de su estado motivacional-perceptual, lo que le permite orientar el curso de su comportamiento, del mismo modo el ambiente en el que se desenvuelve el individuo (en este caso la relación interpersonal con el personal docente) lo provee de estándares evaluativos que le permiten compararse y enmarcarse en un

grupo con metas y objetivos claros y definidos. Con esto se puede superar el nivel de enseñanza actual así como también el nivel académico de los estudiantes.

Se sugiere el cambio de sistema de enseñanza en los planteles que imparten la carrera de psicología, ya que el sistema que actualmente se utiliza no cubre en su totalidad los objetivos necesarios para la adecuada identificación. Como alternativa se sugiere un sistema que permita:

la participación directa del estudiante en las actividades académicas y un reforzamiento a los hábitos de estudio, un sistema que posea la planeación y programación adecuada a las características de los estudiantes de cada nivel (semestres), permitiendo el conocimiento y acceso a ellos, un sistema que involucre al estudiante en las actividades académicas con lo cual éste logre su identificación con la carrera y se vuelva un alumno activo antes que receptivo.

Un sistema que proporcione una diversidad de cursos alternativos de acción en la consecución de objetivos académicos, un sistema que refuerce constantemente las actitudes del estudiante hacia la carrera mediante la identificación de éste con los objetivos de la misma, con lo cual el individuo se adapte y su conducta no resulte incongruente para él mismo.

Un sistema que unifique los criterios al respecto del objeto de estudio, definiéndolo para evitar el exceso de información que únicamente confunde al estudiante de psicología. Así mismo que fomente la investigación e información sobre los métodos de la misma.

Por último que este sistema ante la sociedad genere una imagen sólida, al respecto de las necesidades que la psicología satisface, así como la función que tiene el psicólogo en el campo de trabajo; difundiendo sus capacidades y sus alcances con lo cual el individuo se enfrente a una situación favorable en el campo de trabajo y obtenga una aceptación satisfactoria en cualquiera de las áreas que requieran de su acción.

Retomando uno de los objetivos genéricos de la investigación presente, el

cual tiende a sugerir una alternativa metodológica para la optimización del desarrollo profesional del futuro psicólogo, se hace necesario señalar la importancia que posee la necesidad de continuar con este tipo de estudios y más aún de profundizar en el análisis del proceso atribucional, como una herramienta útil e indispensable para detectar desde el punto de vista del consenso estudiantil las causas consideradas por ellos como determinantes de los déficits que existen y son causa última de los problemas académicos que enfrenta en su institución. Al considerar lo dicho anteriormente se sugiere que se lleve a cabo un análisis continuo y sistemático que pudiera realizarse de manera semestral de la problemática académica y sobre esta base generar aquellas modificaciones que de acuerdo a la jerarquización de la información obtenida sea más apremiante. Esto permitirá la constante evaluación del sistema educativo en conjunto, de la institución de que se trate y al mismo tiempo se contará con la información necesaria que soporte la planeación y programación de objetivos hacia el logro del desarrollo profesional que la población estudiantil requiera.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Allen L. E. Techniques of attitude scale construction Nueva York: Applaton Century Crofts Inc Cap. 5, 1952.
- Allport G. W. Social psychology Nueva York: Houghton Mifflin Company, 1924.
- Allport G. W. Psicología de la personalidad Buenos Aires: Editorial Paidós, 1966 pag. 438.
- Aronson E. Introducción a la psicología social Nueva York: Editorial Alianza, 1972 pag. 200.
- Asch S. Psicología social Buenos Aires: Editorial Eudeba, 1952.
- Bem D. J. An experimental analysis of self-persuasion: Journal exp. soc. -- psycho, 1965 pag. 199.
- Bem D.J. Self perception: An alternative interpretation of cognitive dissonance phenomena: Editorial Psycho.Rev, 1967.
- Bredemier H.C. y Stephenson The analysis of social systems Nueva York: Holt - Reinhart and Winston, 1962.
- Brown R. Psicología Social México: Editorial Siglo XXI, 1972 pag.577,582,583.
- Bungo M. La investigación científica México: Editorial Ariel, 1969
- Clay Lindgren H. Introducción a la psicología social México: Editorial Trillas, 1979 pag. 249.
- Collins y Hoyt Psicología social de los procesos de grupo en la adopción de -- decisiones México-Buenos Aires: Centro Regional de Ayuda Técnica, 1972.
- Deustach M. y M. Krauss R. Teoría en psicología social Buenos Aires: Evanston III Row Peterson, 1957 pag. 41.
- Festinger L. A theory of cognitive dissonance Stanfor California: Evanston III Row Peterson, 1957 pag. 3,31.
- Festinger y Carlsmith J.M. Cognitive consequences of forced compliance: Journal of Abnormal and Social Psychology, 1959.
- Germani G. Estudios de psicología social México: Biblioteca de ensayos sociológicos Instituto de investigaciones sociales UNAM, 1966.
- Getzels J. W. y Guba E.G. Role, role conflict and effectiveness: American sociological Review Marcuse, 1945.

- Harris Jones The attribution of attitudes: Unpublished manuscript Duke University, 1966.
- Haider F. Ding and medium Nueva York: Simposio, 1927.
- H. Curtis J. Psicología social Barcelona: Ediciones Martínez Roca, 1971.
- Hollander E. Principios y métodos en psicología social Buenos Aires: Editores -- Amorrortu, 1976 pag. 123.
- Jones E.F., & Davis F.E. From acts to dispositions Nueva York: In L. Berkowitz - advances in experimental social psychology Vol. 2 academic press, 1965.
- Katz D. The functional approach to the study of attitudes: Public Opinion Quarterly, 1960.
- Katz D, E. Scotland A preliminary statements a theory of attitudes structure and changes Nueva York: S. Koch Dir Psychology Mc. Graw Hill, 1959.
- Kelley H. Harold Teorías de las atribuciones en psicología social Nebraska: Simposium sobre motivación, 1966.
- Krech D, Crutchfield R; Ballachey E. Psicología social Madrid: Biblioteca Almagro, 1965.
- K. Young , J. C. Flugel y otros Psicología de las actitudes Buenos Aires: Editorial Paidós, 1967 pag. 9.
- Mann L. Elementos en psicología social México: Editorial Limusa, 1977.
- Maslow A. Motivación y personalidad Nueva York: Harper and Brother, 1954.
- Miller, H. On hanging loose and loving: the dilemma of present youth: Journal Soc. Issues, 1977.
- Mills J. C. y Aronson, E. The effect of severity of initiation on liking for a -- group: Journal Abnorm Soc. Psychol, 1959.
- Moscovici S. Introducción a la psicología social Barcelona: Editorial Planeta, - 1975.
- Mussen Conger y Kagan Desarrollo de la personalidad en el niño México: Editorial-Trillas, 1977 pag. 547, 550.
- Muso J. R. Falacias y mitos metodológicos de la psicología Buenos Aires: Editorial Psique, 1970.
- Newcomb T. Manual de psicología social Buenos Aires: Editorial Eudeba, 1973.
- Oster Rolf Psicología del pensamiento Barcelona: Editorial Herder, 1975.
- Oster Rolf Moderna psicología de desarrollo Barcelona: Editorial Herder, 1975 pag. 231.

- Osgood C. E. y Tannenbaum P.H. The principle of congruity in the prediction of attitude change: Psychol. Review, 1955
- Rox John Problemas fundamentales de la teoría sociológica Buenos Aires: Amorrortu Editores, 1977.
- Secord y Backman Psicología social Nueva York: LibrosMc. Graw Hill, 1976.
- Shibutani Tamotzu Psicología social y sociología Buenos Aires: Editorial Paidós, 1969.
- Skinner B. F. 1957 (Ver Kelley 1969)
- Summers G. F. Medición de las actitudes México: Editorial Trillas, 1976.
- Tannenbaum R. H. Attitudes toward source an concept as factours in attitudes change through communications Illinois: Tesis doctoral inédita Universidad de Illinois, 1953.
- Thibaut J. W. y Kelley H.H. The social psychology of groups Nueva York: John Wiley and Sons Inc, 1959.
- Thurstone C. L. y Chave E. J. The measurement of attitudes Chicago V. of Chicago: Press, 1929.
- Weber M. The theory of social an economic organization Nueva York: Free Press, 1947.
- Zimbardo P. G. The cognitive control of motivation Glenview Ill: Scott Foresman, - 1969 pag. 280

BIBLIOGRAFIA

- Bass M. Bernal Psicología de las organizaciones México: Editorial Continental, 1972.
- Brahm N. Jack Efectos motivacionales de la disonancia cognitiva Universidad de Duke,
- Broom Leonard Sociología México: Editorial Continental, 1980.
- Buckley Walter La sociología y la teoría moderna de los sistemas Buenos Aires: - Editores Amorrortu, 1970.
- Calderón A. Calderón Antropología social México: Editores Oasis, 1970.
- Chinox Ely La sociedad una introducción a la sociología México: Editorial Fondo-de Cultura Económica, 1978.
- Cuevas Sosa A. Los motivos de la conducta México: Editorial Samo, 1972.
- Doneyto Juan Teoría y técnica de la opinión pública Madrid: Editorial Tecnos, 1961.
- Díaz Guerrero R. Hacia una teoría histórico bio-psico-socio-cultural del comporta-

miento humano México: Editorial Trillas, 1972.

D. F. Lazarsfeld, W. H. Sewell y H. L. Wilensky La sociología de las instituciones Buenos Aires: Editorial Paidós, 1971.

Dumas G. Nuevo tratado de psicología Buenos Aires: Editorial Kapelus Tomo V, -- 1948-53.

From E. Psicoanálisis de la sociedad contemporánea México: Editorial Siglo XXI, 1956.

Garza Rivas R. Psicología Social México: Editorial Oasis,

Gibson E. La lógica de la investigación social Madrid: Editorial Tecnos,

Ginsburg Herbert Oppen Silvis Piaget y la teoría del desarrollo intelectual - España: Editorial Prentice Hall International, 1977.

Harper S. R. Introducción a la psicología México: Editorial Continental, 1962.

H. Forgue Ronald Percepción México: Editorial Trillas, 1973.

H. M. Johnson El cambio social Buenos Aires: Editorial Paidós, 1974.

I. L. Yanis Factores motivacionales en la resolución de conflictos de decisión Nebraska symposium sobre motivación, 1966.

Iver Mac R. M. Page H. Charles Sociología Madrid: Editorial Tecnos, 1969.

Kaufman H. Psicología social México: Editorial Interamericana, 1975.

Lewin Kurt The conceptual representation and measurement of psychological theory 1, No. 4 1938.

L. Silla David Enciclopedia internacional de las ciencias sociales Madrid: Editorial Española, 1974.

Macclelland D. La sociedad ambiciosa Madrid: Editorial Guadarrama, 1968.

Maham M. Evan Comunicación no verbal como una función de información impresa -- Mondógrafos de comunicación, Universidad de Alabama.

Mara Vall J.H. La sociología de lo posible México: Editorial Siglo XXI, 1972.

Marín G. La psicología social latinoamericana México: Editorial Trillas, 1975.

Mc. Kinney J.C. Tipología constructiva Buenos Aires: Editorial Amorrortu, 1968.

Meneses Morales E. Psicología general México: Editorial Porrúa, 1978.

N. A. Bronstein, M. Pasternal, G. Benedic Psicología, ideología y ciencia México: Editorial Siglo XXI, 1979.

Recasens Síches L. Sociología México: Editorial Porrúa, 1970.

Rodríguez A. Psicología social México: Editorial Trillas, 1977.

Ruso A. J. Lecciones de psicología general Lima Perú : Universidad Nacional Mayor de San Marcos, 1965.

Sherif Muzafer, Sherif C. W. Psicología social México: Editorial Herla, Universidad Estatal de Pensylvania, 1975.

Showard Bartley Principios de percepción México: Editorial Trillas, 1969.

Spitz R. El primer año de vida del niño México Editorial Linotipografía Universal , 1969.

Suárez Soto V. Psicología abismal del mexicano México: Editorial Linotipografía Universal, 1967.

Touraine Alain Sociología de la acción Barcelona: Ediciones Ariel, 1969

Walster Elaine Assignment of responsibility for an accident's: Journal of Personality and Social Psycho, 1966.

Young Kimball Psicología social Buenos Aires: Editorial Paidós, 1963.

APENDICES

LOS RESULTADOS QUE A CONTINUACION SE PRESENTAN CORRESPONDEN
A LA CORRELACION DE PEARSON ENTRE LAS VARIABLES 115
EQUIVALENTE A LAS ACTITUDES DE LOS ESTUDIANTES DE PSICOLOGIA
HACIA SU CARRERA Y LA VARIABLE 116 EQUIVALENTE A LA
AUTDESTIMA DE LOS MISMOS

COEFICIENTE DE CORRELACION DE PEARSON

VAR 115 VAR 116
 0.3039
 (1901)
 S=0.001

VAR 116 VAR 115
 0.3039
 (1901)
 S=0.001

A CONTINUACION SE PRESENTAN LOS CUADROS
CORRESPONDIENTES A LA DISTRIBUCION DE
LAS FRECUENCIAS DE RESPUESTAS DADAS
AL CUESTIONARIO DE ATRIBUCION

PREGUNTA 1 Enumera por orden de importancia de 1 a 5
 ¿Cuál de los siguientes factores determinan el
 desarrollo profesional?

Respuestas a la pregunta 1 del cuestionario
 de atribución:

CUADRO 1 DISTRIBUCION DE FRECUENCIA DEL ORDEN DE-
 IMPORTANCIA ASIGNADAS A LA SUBVARIABLE SOCIALES COMO
 RESPONSABLE DEL DESARROLLO PROFESIONAL

CODIGO	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA (PCT)	FRECUENCIA AJUSTADA (PCT)	FRECUENCIA ACUMULADA (PCT)
0.	54	2.8	2.8	2.8
1.	356	18.7	18.7	21.6
2.	514	27.0	27.0	48.6
3.	578	30.4	30.4	79.0
4.	371	19.5	19.5	98.5
5.	29	1.5	1.5	100.0
TOTAL	1902	100.0	100.0	

CUADRO 2 DISTRIBUCION DE FRECUENCIA DEL ORDEN DE -
 IMPORTANCIA ASIGNADAS A LA SUBVARIABLE CULTURALES COMO
 RESPONSABLE DEL DESARROLLO PROFESIONAL

CODIGO	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA (PCT)	FRECUENCIA AJUSTADA (PCT)	FRECUENCIA ACUMULADA (PCT)
0.	63	3.3	3.3	3.3
1.	408	21.5	21.5	24.8
2.	504	26.5	26.5	51.3
3.	538	28.3	28.3	79.5
4.	360	18.9	18.9	98.5
5.	28	1.5	1.5	99.0
6.	<u>1*</u>	<u>0.1</u>	<u>0.1</u>	100.0
TOTAL	1902	100.0	100.0	

CUADRO 3 DISTRIBUCION DE FRECUENCIA DEL ORDEN DE -
 IMPORTANCIA ASIGNADAS A LA SUBVARIABLE ECONOMICOS COMO
 RESPONSABLE DEL DESARROLLO PROFESIONAL

CODIGO	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA (PCT)	FRECUENCIA AJUSTADA (PCT)	FRECUENCIA ACUMULADA (PCT)
0.	55	2.9	2.9	2.9
1.	473	24.9	24.9	27.8
2.	496	26.1	26.1	53.8
3.	401	21.1	21.1	74.9
4.	441	23.2	23.2	98.1
5.	<u>36</u>	<u>1.9</u>	<u>1.9</u>	100.0
TOTAL	1902	100.0	100.0	

* Error de perforación

CUADRO 4 DISTRIBUCION DE FRECUENCIA DEL ORDEN DE ---
 IMPORTANCIA ASIGNADAS A LA SUBVARIABLE INDIVIDUALES COMO
 RESPONSABLE DEL DESARROLLO PROFESIONAL

CODIGO	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA (PCT)	FRECUENCIA AJUSTADA (PCT)	FRECUENCIA ACUMULADA (PCT)
0.	73	3.8	3.8	3.8
1.	615	32.3	32.3	36.2
2.	301	15.8	15.8	52.0
3.	266	14.0	14.0	66.0
4.	592	31.1	31.1	97.1
5.	55	2.9	2.9	100.0
TOTAL	1902	100.0	100.0	

CUADRO 5 DISTRIBUCION DE FRECUENCIA DEL ORDEN DE
 IMPORTANCIA ASIGNADAS A LA SUBVARIABLE OTRO COMO -
 RESPONSABLE DEL DESARROLLO PROFESIONAL

CODIGO	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA (PCT)	FRECUENCIA AJUSTADA (PCT)	FRECUENCIA ACUMULADA (PCT)
0.	1024	53.8	53.8	53.8
1.	46	2.4	2.4	56.3
2.	21	1.1	1.1	57.4
3.	20	1.1	1.1	58.4
4.	42	2.2	2.2	60.6
5.	748	39.3	39.3	99.9
6.	1*	0.1	0.1	100.0
TOTAL	1902	100.0	100.0	

*Error de perforación

PREGUNTA 2 Si el alumnado tiene problemas académicos
¿Cuál consideras que es la causa principal?

CUADRO 6 DISTRIBUCION DE FRECUENCIAS DE LAS RES -
PUESTAS CONSIDERADAS COMO PRIMER LUGAR EN CADA UNA -
DE LAS VARIABLES DE LA PREGUNTA 2

CODIGO	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA (PCT)	FRECUENCIA AJUSTADA (PCT)	FRECUENCIA ACUMULADA (PCT)
1	727	38.2	38.2	99.6
2	882	46.4	46.4	99.7
3	508	26.7	26.7	99.7
4	1213	63.8	63.8	99.7
5	163	8.6	8.6	99.9

- 1 = Nivel Socioeconómico
- 2 = Conflictos Internos
- 3 = Capacidad Intelectual
- 4 = Hábitos de Estudio
- 5 = Otro

PREGUNTA 3 ¿Consideras a los factores socioculturales,
como importantes para lograr la motivación académica -
del individuo?

CUADRO 7 DISTRIBUCION DE FRECUENCIAS DE LAS RESPUES -
TAS A LA PREGUNTA 3

RESPUESTAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA (PCT)	FRECUENCIA AJUSTADA (PCT)	FRECUENCIA ACUMJLADA (PCT)
NO	159	8.4	8.4	8.4
SI	1743	91.6	91.6	100.0
TOTAL	1902	100.0	100.0	

PREGUNTA 4 ¿Es la educación previa un factor determinante de los problemas académicos a nivel superior?

CUADRO 8 DISTRIBUCION DE FRECUENCIAS DE LAS RESPUESTAS A LA PREGUNTA 4

	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA (PCT)	FRECUENCIA AJUSTADA (PCT)	FRECUENCIA ACUMULADA (PCT)
NO	152	8.0	9.0	8.0
SI	1750	92.0	92.0	103.0
TOTAL	1902	100.0	100.0	

PREGUNTA 4A Si la respuesta a la pregunta anterior (4) es afirmativa ¿A qué se le atribuye?

CUADRO 9 DISTRIBUCION DE FRECUENCIAS DE LAS RESPUESTAS CONSIDERADAS COMO PRIMER LUGAR EN CADA UNA DE LAS VARIABLES DE LA PREGUNTA 4A

CODIGO	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA (PCT)	FRECUENCIA AJUSTADA (PCT)	FRECUENCIA ACUMULADA (PCT)
1	955	50.2	50.2	100.0
2	917	48.2	48.2	100.0
3	622	32.7	32.7	103.0
4	369	19.4	19.4	100.0
5	142	7.5	7.5	100.0

- 1 = A la poca información que recibe el alumno en el nivel medio superior
- 2 = Por la orientación vocacional inadecuada
- 3 = Por los diferentes sistemas de enseñanza a nivel bachillerato
- 4 = Por falta de interés de los maestros hacia los alumnos
- 5 = Otro

PREGUNTA 5 ¿Consideras que los estudiantes a nivel profesional dedican poco tiempo al estudio?

CUADRO 10 DISTRIBUCION DE FRECUENCIAS DE LAS RESPUESTAS A LA PREGUNTA 5

RESPUESTAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA (PCT)	FRECUENCIA AJUSTADA (PCT)	FRECUENCIA ACUMULADA (PCT)
NO	422	22.2	22.2	22.2
SI	1480	77.8	77.8	100.0
TOTAL	1902	100.0	100.0	

PREGUNTA 5A Si la respuesta a la pregunta anterior (5) es afirmativa ¿A qué se le atribuye?

CUADRO 11 DISTRIBUCION DE FRECUENCIAS DE LAS RESPUESTAS CONSIDERADAS COMO PRIMER LUGAR EN CADA UN DE LAS VARIABLES DE LA PREGUNTA 5A

CODIGO	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA (PCT)	FRECUENCIA AJUSTADA (PCT)	FRECUENCIA ACUMULADA (PCT)
1	861	45.3	45.3	100.0
2	492	25.9	25.9	100.0
3	857	45.1	45.1	100.0
4	250	13.1	13.1	100.0
5	143	7.5	7.5	100.0

- 1 = A que el sistema educativo ha prestado poco interés hacia el logro de buenos hábitos de estudio
- 2 = A que los maestros se dedican únicamente a impartir sus asignaturas
- 3 = A que el estudiante no le concede la importancia a los hábitos de estudio
- 4 = Al desinterés familiar en la adquisición y preservación de hábitos de estudio
- 5 = Otro

PREGUNTA 6 ¿Consideras que la orientación vocacional es una causa determinante para la preparación e ingreso del estudiante al nivel profesional?

CUADRO 12 DISTRIBUCION DE FRECUENCIAS DE LAS RESPUESTAS A LA PREGUNTA 6

RESPUESTAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA (PCT)	FRECUENCIA AJUSTADA (PCT)	FRECUENCIA ACUMULADA (PCT)
NO	327	17.2	17.2	17.2
SI	<u>1572</u>	<u>82.6</u>	<u>82.6</u>	99.8
TOTAL	1902	100.0	100.0	

CUADRO 13 DISTRIBUCION DE FRECUENCIA DEL ORDEN DE IMPORTANCIA ASIGNADAS A LA SUBVARIABLE TIEMPO INSUFICIENTE COMO PRINCIPAL PROBLEMA QUE AFRONTA LA ORIENTACION VOCACIONAL

CODIGO	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA (PCT)	FRECUENCIA AJUSTADA (PCT)	FRECUENCIA ACUMULADA (PCT)
0.	428	22.5	22.5	22.5
1.	415	21.8	21.8	44.3
2.	434	22.8	22.8	67.1
3.	377	19.8	19.8	87.0
4.	227	11.9	11.9	98.9
5.	20	1.1	1.1	99.9
7.	<u>1*</u>	<u>0.1</u>	<u>0.1</u>	100.0
TOTAL	1902	100.0	100.0	

* Error de perforación

CUADRO 14 DISTRIBUCION DE FRECUENCIA DEL ORDEN DE IMPORTANCIA ASIGNADAS A LA SUBVARIABLE PLANEACION Y PROGRAMACION DE OBJETIVOS COMO PRINCIPAL PROBLEMA - QUE AFRONTA LA ORIENTACION VOCACIONAL

CODIGO	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA (PCT)	FRECUENCIA AJUSTADA (PCT)	FRECUENCIA ACUMULADA (PCT)
0.	426	22.4	22.4	22.4
1.	554	29.1	29.1	51.5
2.	346	18.2	18.2	69.7
3.	363	19.1	19.1	88.8
4.	198	10.4	10.4	99.2
5.	14	0.7	0.7	99.9
7.	1*	0.1	0.1	100.0
TOTAL	1902	100.0	100.0	

CUADRO 15 DISTRIBUCION DE FRECUENCIA DEL ORDEN DE IMPORTANCIA ASIGNADAS A LA SUBVARIABLE INCAPACIDAD-DE LOS ORIENTADORES COMO PRINCIPAL PROBLEMA QUE A - FRONTA LA ORIENTACION VOCACIONAL

CODIGO	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA (PCT)	FRECUENCIA AJUSTADA (PCT)	FRECUENCIA ACUMULADA (PCT)
0.	420	22.1	22.1	22.1
1.	406	21.3	21.3	43.4
2.	435	22.9	22.9	66.3
3.	341	17.9	17.9	84.2
4.	284	14.2	14.2	99.2
5.	16	0.8	0.8	100.0
TOTAL	1902	100.0	100.0	

* Error de perforación

CUADRO 16 DISTRIBUCION DE FRECUENCIA DEL ORDEN DE IMPORTANCIA ASIGNADAS A LA SUBVARIABLE FALTA DE INTERES COMO PRINCIPAL PROBLEMA QUE AFRONTA LA ORIENTACION VOCACIONAL

CODIGO	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA (PCT)	FRECUENCIA AJUSTADA (PCT)	FRECUENCIA ACUMULADA (PCT)
0.	468	24.6	24.6	24.6
1.	220	11.6	11.6	36.2
2.	214	11.3	11.3	47.4
3.	314	16.5	16.5	63.9
4.	645	33.9	33.9	99.8
5.	41	2.2	2.2	100.0
TOTAL	1902	100.0	100.0	

CUADRO 17 DISTRIBUCION DE FRECUENCIA DEL ORDEN DE IMPORTANCIA ASIGNADAS A LA SUBVARIABLE OTRO COMO PRINCIPAL PROBLEMA QUE AFRONTA LA ORIENTACION VOCACIONAL

CODIGO	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA (PCT)	FRECUENCIA AJUSTADA (PCT)	FRECUENCIA ACUMULADA (PCT)
0.	1432	75.3	75.3	75.3
1.	43	2.3	2.3	77.5
2.	13	0.7	0.7	78.2
3.	9	0.5	0.5	78.7
4.	24	1.3	1.3	80.0
5.	380	20.0	20.0	99.9
8.	1*	0.1	0.1	100.0
TOTAL	1902	100.0	100.0	

* Error de perforación

PREGUNTA 7 ¿Consideras que la psicología actualmente se enfrenta a problemas propios de su naturaleza?

CUADRO 18 DISTRIBUCION DE FRECUENCIAS DE RESPUESTAS A LA PREGUNTA 7

CODIGO	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA (PCT)	FRECUENCIA AJUSTADA (PCT)	FRECUENCIA ACUMULADA (PCT)
NO	184	9.7	9.7	9.7
SI	1717	90.3	90.3	99.9
TOTAL	1901	100.0	100.0	

PREGUNTA 7A Si la respuesta a la pregunta anterior (7) es afirmativa ¿Por qué se enfrenta a esos problemas?

CUADRO 19 DISTRIBUCION DE FRECUENCIAS DE LAS RESPUESTAS CONSIDERADAS COMO PRIMER LUGAR EN CADA UNA DE LAS VARIABLES DE LA PREGUNTA 7A

CODIGO	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA (PCT)	FRECUENCIA AJUSTADA (PCT)	FRECUENCIA ACUMULADA (PCT)
1	635	33.4	33.4	99.9
2	611	32.1	32.1	99.9
3	773	40.6	40.6	100.0
4	397	20.9	20.9	100.0
5	771	40.5	40.5	100.0
6	60	3.2	3.2	100.0

- 1 = Es una ciencia relativamente nueva
- 2 = Por la complejidad que presenta su objeto de estudio
- 3 = Por la diversidad de enfoques
- 4 = Porque no hay un método generalizado de investigación
- 5 = Por el desconocimiento del trabajo del psicólogo
- 6 = Otro

PREGUNTA 8 ¿Consideras que la psicología tiene un objeto de estudio definido?

CUADRO 20 DISTRIBUCION DE FRECUENCIAS DE RESPUESTAS A LA PREGUNTA 8

RESPUESTAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA (PCT)	FRECUENCIA AJUSTADA (PCT)	FRECUENCIA ACUMULADA (PCT)
NO	547	28.8	28.8	28.8
SI	1355	71.2	71.2	100.0
TOTAL	1902	100.0	100.0	

PREGUNTA 8A Si la respuesta a la pregunta anterior (8) es afirmativa ¿Cuál consideras que es el objeto de estudio de la psicología?

CUADRO 21 DISTRIBUCION DE FRECUENCIAS DE LAS RESPUESTAS CONSIDERADAS COMO PRIMER LUGAR EN CADA UNA DE LAS VARIABLES DE LA PREGUNTA 8A

CODIGO	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA (PCT)	FRECUENCIA AJUSTADA (PCT)	FRECUENCIA ACUMULADA (PCT)
1	958	50.4	50.4	100.0
2	229	12.0	12.0	100.0
3	543	28.5	28.5	100.0
4	208	10.9	10.9	100.0
5	100	5.3	5.3	100.0

- 1 = La conducta
- 2 = Los procesos del pensamiento
- 3 = El hombre en general
- 4 = El yo El ello El superyo
- 5 = Otro

PREGUNTA 9 ¿Crees que existe un método de investigación en psicología?

CUADRO 22 DISTRIBUCION DE FRECUENCIAS DE RESPUESTAS A LA PREGUNTA 9

RESPUESTAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA (PCT)	FRECUENCIA AJUSTADA (PCT)	FRECUENCIA ACUMULADA (PCT)
NO	1152	60.6	60.6	60.6
SI	750	39.4	39.4	100.0
TOTAL	1902	100.0	100.0	

PREGUNTA 9A Si la respuesta a la pregunta anterior (9) es afirmativa ¿Cuál es el método de investigación?

CUADRO 23 DISTRIBUCION DE FRECUENCIAS DE LAS RESPUESTAS CONSIDERADAS COMO PRIMER LUGAR EN CADA UNA DE LAS-VARIABLES DE LA PREGUNTA 9A

CODIGO	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA (PCT)	FRECUENCIA AJUSTADA (PCT)	FRECUENCIA ACUMULADA (PCT)
0	1414	74.3	74.3	74.3
1	132	6.9	6.9	81.3
2	201	10.6	10.6	91.9
3	154	8.1	8.1	100.0
TOTAL	1902	100.0	100.0	

- 0 = No contestó
 1 = Método experimental.
 2 = Método científico
 3 = Cualquier otro método

PREGUNTA 9B Si la respuesta a la pregunta anterior (9) es negativa ¿Por qué crees que no existe ese método?

CUADRO 24 DISTRIBUCION DE FRECUENCIAS DE LAS RESPUESTAS CONSIDERADAS COMO PRIMER LUGAR EN CADA UNA DE LAS-VARIABLES DE LA PREGUNTA 9B

CODIGO	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA (PCT)	FRECUENCIA AJUSTADA (PCT)	FRECUENCIA ACUMULADA (PCT)
1	169	8.9	8.9	99.9
2	413	21.7	21.7	100.0
3	588	30.9	30.9	100.0
4	616	32.4	32.4	100.0
5	29	1.5	1.5	100.0

- 1 = Es una ciencia joven
 2 = Por la naturaleza de su objeto de estudio
 3 = Por la diversidad de fenómenos que intenta explicar
 4 = Por la existencia de diferentes enfoques
 5 = Otro

PREGUNTA 10 ¿Conoces el plan curricular de tú escuela?

CUADRO 25 DISTRIBUCION DE FRECUENCIAS DE RESPUESTAS-A LA PREGUNTA 10

RESPUESTAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA (PCT)	FRECUENCIA AJUSTADA (PCT)	FRECUENCIA ACUMULADA (PCT)
NO	857	45.1	45.1	45.1
SI	1045	54.9	54.9	100.0
TOTAL	1902	100.0	100.0	

PREGUNTA 10A Si la respuesta anterior es afirmativa --
¿Consideras que el plan curricular de tú escuela tiene
algunas fallas?

CUADRO 26 DISTRIBUCION DE FRECUENCIAS DE RESPUESTAS-
A LA PREGUNTA 10A

RESPUESTAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA (PCT)	FRECUENCIA AJUSTADA (PCT)	FRECUENCIA ACUMULADA (PCT)
NO	946	49.7	49.7	49.7
SI	956	50.3	50.3	100.0
TOTAL	1902	100.0	100.0	

PREGUNTA 10B Si la respuesta a la pregunta anterior (10A)
es afirmativa ¿A que lo atribuyes?

CUADRO 27 DISTRIBUCION DE FRECUENCIAS DE LAS RESPUES -
TAS CONSIDERADAS COMO PRIMER LUGAR EN CADA UNA DE LAS --
-VARIABLES DE LA PREGUNTA 10B

CODIGO	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA (PCT)	FRECUENCIA AJUSTADA (PCT)	FRECUENCIA ACUMULADA (PCT)
1	581	30.5	30.5	100.0
2	336	17.7	17.7	100.0
3	398	20.9	20.9	100.0
4	367	19.3	19.3	100.0
5	78	4.1	4.1	99.9

- 1 = A que no lleva a cabo correctamente la planeación y organización de las actividades académicas
- 2 = A que no satisface las necesidades del mercado de trabajo
- 3 = A que no permite la participación conjunta de maestros-alumnos y autoridades en su elaboración
- 4 = A la existencia de intereses políticos en su elaboración
- 5 = Otro

PREGUNTA 11 ¿Qué sistema de enseñanza se lleva a cabo en tú plantel?

CUADRO 28 DISTRIBUCION DE FRECUENCIAS DE RESPUESTAS A LA PREGUNTA 11

CODIGO	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA (PCT)	FRECUENCIA AJUSTADA (PCT)	FRECUENCIA ACUMULADA (PCT)
0	145	7.6	7.6	7.6
1	1191	62.6	62.6	70.2
2	451	23.7	23.7	94.0
3	107	5.6	5.6	99.6
	<u>8*</u>	<u>0.4</u>	<u>0.4</u>	100.0
TOTAL	1902	100.0	100.0	

- 0 = No contesto
- 1 = Enseñanza Tradicional
- 2 = Sistema Modular
- 3 = Otro

PREGUNTA 12 ¿Consideras que el sistema de enseñanza en tú plantel es adecuado?

CUADRO 29 DISTRIBUCION DE FRECUENCIAS DE RESPUESTAS A LA PREGUNTA 12

RESPUESTAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA (PCT)	FRECUENCIA AJUSTADA (PCT)	FRECUENCIA ACUMULADA (PCT)
NO	1264	66.5	66.5	66.5
SI	<u>637</u>	<u>33.5</u>	<u>33.5</u>	99.9
TOTAL	1901	100.0	100.0	

* Error de perforación

PREGUNTA 12A Si la respuesta a la pregunta anterior (12) es negativa ¿Porqué lo consideras inadecuado?

CUADRO 30 DISTRIBUCION DE FRECUENCIAS DE LAS RESPUESTAS CONSIDERADAS COMO PRIMER LUGAR EN CADA UNA DE LAS VARIABLES DE LA PREGUNTA 12A

CODIGO	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA (PCT)	FRECUENCIA AJUSTADA (PCT)	FRECUENCIA ACUMULADA (PCT)
1	258	13.6	13.6	100.0
2	793	41.7	41.7	100.0
3	108	5.7	5.7	100.0
4	453	23.8	23.8	100.0
5	89	4.7	4.7	100.0

- 1 = Es anticuado
- 2 = No cumple con los objetivos de formación académica
- 3 = Es muy nuevo
- 4 = Impide la optimización del aprendizaje
- 5 = Otro

PREGUNTA 13 ¿Consideras que es importante la selección y preparación del personal docente para una institución?

CUADRO 31 DISTRIBUCION DE FRECUENCIAS DE RESPUESTAS A LA PREGUNTA 13

RESPUESTAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA (PCT)	FRECUENCIA AJUSTADA (PCT)	FRECUENCIA ACUMULADA (PCT)
NO	58	3.0	3.0	3.0
SI	1844	97.0	97.0	100.0
TOTAL	1902	100.0	100.0	

PREGUNTA 13A Si la respuesta a la pregunta anterior (13) es afirmativa ¿Por qué es importante?

CUADRO 32 DISTRIBUCION DE FRECUENCIAS DE LA RESPUESTAS CONSIDERADAS COMO PRIMER LUGAR EN CADA UNA DE LAS VARIABLES DE LA PREGUNTA 13A

CODIGO	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA (PCT)	FRECUENCIA AJUSTADA (PCT)	FRECUENCIA ACUMULADA (PCT)
1	697	36.6	36.6	100.0
2	1216	63.9	63.9	100.0
3	273	14.4	14.4	100.0
4	907	47.7	47.7	100.0
5	53	2.8	2.8	100.0

- 1 = Porque de ello depende el éxito o fracaso de los estudiantes
 2 = Porque proporciona un nivel más alto de enseñanza
 3 = Contribuye en el incremento del prestigio de la institución
 4 = Contribuye en el aumento del interés motivacional hacia la carrera
 5 = Otro

PREGUNTA 14 ¿Consideras que el nivel académico de los maestros es bajo?

CUADRO 33 DISTRIBUCION DE FRECUENCIAS DE RESPUESTAS A LA PREGUNTA 14

RESPUESTAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA (PCT)	FRECUENCIA AJUSTADA (PCT)	FRECUENCIA ACUMULADA (PCT)
NO	722	38.0	38.0	38.0
SI	1180	62.0	62.0	100.0
TOTAL	1902	100.0	100.0	

PREGUNTA 14A Si la respuesta a la pregunta anterior (14) es afirmativa ¿Por qué lo consideras bajo?

CUADRO 34 DISTRIBUCION DE FRECUENCIAS DE LAS RESPUESTAS CONSIDERADAS COMO PRIMER LUGAR EN CADA UNA DE LAS VARIABLES DE LA PREGUNTA 14A

CODIGO	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA (PCT)	FRECUENCIA AJUSTADA (PCT)	FRECUENCIA ACUMULADA (PCT)
1	523	27.5	27.5	100.0
2	481	25.3	25.3	100.0
3	405	21.3	21.3	100.0
4	469	24.7	24.7	100.0
5	128	6.7	6.7	100.0

- 1 = Los profesores son aceptados sin pasar por un examen de oposición
- 2 = A la falta de actualización de los profesores
- 3 = A las condiciones laborales de los profesores
- 4 = A la falta de supervisión de los resultados obtenidos
- 5 = Otro

PREGUNTA 15 ¿Cuál de los siguientes problemas se presen-
tan en tú plantel?

CUADRO 35 DISTRIBUCION DE FRECUENCIAS DE LAS RESPUES-
TAS CONSIDERADAS COMO PRIMER LUGAR EN CADA UNA DE LAS -
VARIABLES DE LA PREGUNTA 15

CODIGO	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA (PCT)	FRECUENCIA AJUSTADA (PCT)	FRECUENCIA ACUMULADA (PCT)
1	1491	78.4	78.4	100.0
2	1288	67.8	67.8	100.0
3	579	30.5	30.5	100.0
4	478	25.1	25.1	100.0
5	366	19.3	19.3	100.0
6	160	9.4	8.4	100.0

- 1 = Bibliotecas incompletas
- 2 = Ausencia o deficiencias de Laboratorios
- 3 = Moviliario inadecuado
- 4 = Condiciones inadecuadas de los salones
- 5 = Ubicación geográfica de la institución
- 6 = Otro

PREGUNTA 16 ¿Consideras que el psicólogo recién egresado de tú escuela, se enfrenta a problemas de trabajo?

CUADRO 36 DISTRIBUCION DE FRECUENCIAS DE RESPUESTAS A LA PREGUNTA 16

RESPUESTAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA (PCT)	FRECUENCIA AJUSTADA (PCT)	FRECUENCIA ACUMULADA (PCT)
NO	186	9.8	9.8	9.8
SI	1715	90.2	90.2	100.0
TOTAL	1902	100.0	100.0	

PREGUNTA 16A Si la respuesta a la pregunta anterior (16) es afirmativa ¿Por qué se enfrenta a dichos problemas?

CUADRO 37 DISTRIBUCION DE FRECUENCIAS DE LAS RESPUESTAS CONSIDERADAS COMO PRIMER LUGAR EN CADA UNA DE LAS VARIABLES DE LA PREGUNTA 16A

CODIGO	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA (PCT)	FRECUENCIA AJUSTADA (PCT)	FRECUENCIA ACUMULADA (PCT)
1	746	39.2	39.2	100.0
2	782	41.1	41.1	100.0
3	698	36.7	36.7	100.0
4	1137	59.8	59.8	100.0
5	78	4.1	4.1	100.0

- 1 = Falta de campo de trabajo
- 2 = Deficiencia en su preparación
- 3 = Subestimación de la profesión por otras personas
- 4 = Desconocimiento de la carrera por parte de la gente
- 5 = Otro

PREGUNTA 17 ¿Consideras que el psicólogo como profesional está mal remunerado?

CUADRO 38 DISTRIBUCION DE FRECUENCIAS DE RESPUESTAS -
A LA PREGUNTA 17

RESPUESTAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA (PCT)	FRECUENCIA AJUSTADA (PCT)	FRECUENCIA ACUMULADA (PCT)
NO	380	20.0	20.0	20.0
SI	1521	80.0	80.0	100.0
TOTAL	1901	100.0	100.0	

PREGUNTA 17A Si la respuesta a la pregunta anterior (17) es afirmativa ¿A qué se debe?

CUADRO 39 DISTRIBUCION DE FRECUENCIAS DE LAS RESPUESTAS CONSIDERADAS COMO PRIMER LUGAR EN CADA UNA DE LAS VARIABLES DE LA PREGUNTA 17A

CODIGO	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA (PCT)	FRECUENCIA AJUSTADA (PCT)	FRECUENCIA ACUMULADA (PCT)
1	517	27.2	27.2	100.0
2	385	20.3	20.3	100.0
3	903	47.5	47.5	100.0
4	909	47.8	47.8	100.0
5	65	3.4	3.4	100.0

- 1 = A la limitación del campo de trabajo
- 2 = A que es una carrera nueva
- 3 = A que sus logros no han sido del todo valorados
- 4 = A la falta de difusión y promoción de la carrera
- 5 = Otro

PREGUNTA 18 ¿La condición actual de la psicología puede -
deberse a causas sobrenaturales?

CUADRO 40 DISTRIBUCION DE FRECUENCIAS DE RESPUESTAS A -
LA PREGUNTA 18

	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA (PCT)	FRECUENCIA AJUSTADA (PCT)	FRECUENCIA ACUMULADA (PCT)
RESPUESTAS				
NO	1830	96.3	96.3	96.3
SI	71	3.7	3.7	100.0
TOTAL	1901	100.0	100.0	

PREGUNTA 18A Si la respuesta es afirmativa, ¿Cuál de los
siguientes factores consideras como causa responsable de
dicha condición?

CUADRO 41 DISTRIBUCION DE FRECUENCIAS DE LAS RESPUES -
TAS CONSIDERADAS COMO PRIMER LUGAR EN CADA UNA DE LAS -
VARIABLES DE LA PREGUNTA 18A

	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA (PCT)	FRECUENCIA AJUSTADA (PCT)	FRECUENCIA ACUMULADA (PCT)
CODIGO				
0	1828	96.2	96.2	96.2
1	24	1.3	1.3	97.4
2	12	0.6	0.6	98.1
3	11	0.6	0.6	98.6
4	13	0.7	0.7	99.3
5	11	0.6	0.6	99.9

0 = No contesto

1 = Azar

2 = Destino

3 = Dios

4 = Magia

5 = Otro

A CONTINUACION SE PRESENTAN LOS CUADROS
CORRESPONDIENTES A LA DISTRIBUCION DE
LAS FRECUENCIAS DE RESPUESTAS DADAS AL
CUESTIONARIO SOCIOECONOMICO

CUADRO 42 DISTRIBUCION DE FRECUENCIAS DE LAS RESPUESTAS
DE LA VARIABLE 96 CORRESPONDIENTE A SEMESTRE QUE CURSA

SUBVARIABLES (SEMESTRE)	FRECUENCIA	FRECUENCIA	FRECUENCIA	FRECUENCIA
	ABSOLUTA	RELATIVA (PCT)	AJUSTADA (PCT)	ACUMULADA (PCT)
NO CONTESTO	19	1.0	1.0	1.0
PRIMERO	386	20.0	20.0	21.3
SEGUNDO	87	4.6	4.6	25.9
TERCERO	387	19.9	19.9	45.8
CUARTO	111	5.8	5.8	51.6
QUINTO	270	14.2	14.2	65.8
SEXTO	203	10.7	10.7	76.5
SEPTIMO	298	15.7	15.7	92.2
OCTAVO	96	5.0	5.0	97.2
NOVENO	<u>53</u>	<u>2.8</u>	<u>2.8</u>	100.0
TOTAL	1901	100.0	100.0	

CUADRO 43 DISTRIBUCION DE FRECUENCIAS DE LAS RESPUESTAS
DE LA VARIABLE 97 CORRESPONDIENTE A EDAD.

SUBVARIABLES (EDAD)	FRECUENCIA	FRECUENCIA	FRECUENCIA	FRECUENCIA
	ABSOLUTA	RELATIVA (PCT)	AJUSTADA (PCT)	ACUMULADA (PCT)
NO CONTESTO	123	6.5	6.5	6.5
0 A 20	858	45.1	45.1	51.6
21 A 25	789	41.5	41.5	93.1
26 A 30	102	5.4	5.4	98.5
30 A 35	20	1.1	1.1	99.5
MAS DE 35	7	0.4	0.4	99.9
	1 ⁺	0.1	0.1	99.9
	<u>1⁺</u>	<u>0.1</u>	<u>0.1</u>	99.9
TOTAL	<u>1901</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	

+ Error de perforacion

CUADRO 44 DISTRIBUCION DE FRECUENCIAS DE LAS RESPUESTAS
DE LA VARIABLE 98 CORRESPONDIENTE A SEXO.

SUBVARIABLES	FRECUENCIA	FRECUENCIA	FRECUENCIA	FRECUENCIA
	ABSOLUTA	RELATIVA (PCT)	AJUSTADA (PCT)	ACUMULADA (PCT)
NO CONTESTO	15	0.8	0.8	0.8
MASCULINO	510	26.8	26.8	27.6
FEMENINO	1374	72.3	72.3	99.9
	<u>2⁺</u>	<u>0.1</u>	<u>0.1</u>	100.0
TOTAL	1901	100.0	100.0	

CUADRO 45 DISTRIBUCION DE FRECUENCIAS DE LAS RESPUESTAS
DE LA VARIABLE 99 CORRESPONDIENTE A RELIGION.

SUBVARIABLES	FRECUENCIA	FRECUENCIA	FRECUENCIA	FRECUENCIA
	ABSOLUTA	RELATIVA (PCT)	AJUSTADA (PCT)	ACUMULADA (PCT)
NO CONTESTO	479	25.2	25.2	25.2
CATOLICA	1267	66.6	66.6	91.8
PROTESTANTE	61	3.2	3.2	95.1
MORMONA	7	0.4	0.4	95.4
JUDIA	3	0.2	0.2	95.6
NINGUNA	41	2.2	2.2	97.7
OTRA	13	0.7	0.7	98.4
OTRAS	<u>30</u>	<u>1.6</u>	<u>1.6</u>	100.0
TOTAL	1901	100.0	100.0	

+ Error de perforación

CUADRO 46 DISTRIBUCION DE FRECUENCIAS DE LAS RESPUESTAS
DE LA VARIABLE 100 CORRESPONDIENTE A TRABAJO

SUBVARIABLES	FRECUENCIA	FRECUENCIA	FRECUENCIA	FRECUENCIA
	ABSOLUTA	RELATIVA (PCT)	AJUSTADA (PCT)	ACUMULADA (PCT)
NO TRABAJA	1235	65.0	65.0	65.0
SI TRABAJA	661	34.8	34.8	99.7
NO CONTESTO	<u>5</u>	<u>0.3</u>	<u>0.3</u>	100.0
TOTAL	1901	100.0	100.0	

CUADRO 47 DISTRIBUCION DE FRECUENCIAS DE LAS RESPUESTAS
DE LA VARIABLE 101 CORRESPONDIENTE A OCUPACION

SUBVARIABLES	FRECUENCIA	FRECUENCIA	FRECUENCIA	FRECUENCIA
	ABSOLUTA	RELATIVA (PCT)	AJUSTADA (PCT)	ACUMULADA (PCT)
NO CONTESTO	388	20.4	20.4	20.4
ESTUDIANTE	1047	55.1	55.1	75.5
OTRO	465	24.5	24.5	99.9
	<u>1⁺</u>	<u>0.1</u>	<u>0.1</u>	100.0
TOTAL	1901	100.0	100.0	

⁺ Error de perforacion.

CUADRO 48 DISTRIBUCION DE FRECUENCIAS DE LAS RESPUESTAS
DE LA VARIABLE 102 CORRESPONDIENTE A ESTADO CIVIL.

SUBVARIABLES	FRECUENCIA	FRECUENCIA	FRECUENCIA	FRECUENCIA
	ABSOLUTA	RELATIVA (PCT)	AJUSTADA (PCT)	ACUMULADA (PCT)
NO CONTESTO	43	2.3	2.3	2.3
SOLTERO	1637	86.1	86.1	88.4
CASADO	189	9.9	9.9	98.3
DIVORCIADO	10	0.5	0.5	98.8
VJUDO	3	0.2	0.2	99.0
OTRO	<u>19</u>	<u>1.0</u>	<u>1.0</u>	100.0
TOTAL	1901	100.0	100.0	

CUADRO 49 DISTRIBUCION DE FRECUENCIAS DE LAS RESPUESTAS
DE LA VARIABLE 103 CORRESPONDIENTE A OCUPACION DEL PADRE.

SUBVARIABLES	FRECUENCIA	FRECUENCIA	FRECUENCIA	FRECUENCIA
	ABSOLUTA	RELATIVA (PCT)	AJUSTADA (PCT)	ACUMULADA (PCT)
NO CONTESTO	337	17.7	17.7	17.7
PROFESIONISTA	294	15.5	15.5	33.2
EMPLEADO	399	21.0	21.0	54.2
ORRERO	188	9.9	9.9	64.1
COMERCIANTE	300	15.8	15.8	79.9
OTRO	296	15.6	15.6	95.4
AGRICULTOR	<u>87</u>	<u>4.6</u>	<u>4.6</u>	100.0
TOTAL	1901	100.0	100.0	

CUADRO 50 DISTRIBUCION DE FRECUENCIAS DE LAS RESPUESTAS DE LA VARIABLE 104 CORRESPONDIENTE A OCUPACION DE LA MADRE

SUBVARIABLES	FRECUENCIA	FRECUENCIA	FRECUENCIA	FRECUENCIA
	ABSOLUTA	RELATIVA (PCT)	AJUSTADA (PCT)	ACUMULADA (PCT)
NO CONTESTO	376	19.8	19.8	19.8
HOGAR	1279	67.3	67.3	87.1
PROFESIONISTA	90	4.7	4.7	91.8
EMPLEADA	62	3.3	3.3	95.1
OBRERA	3	0.2	0.2	95.2
COMERCIANTE	72	3.8	3.8	99.0
OTRO	<u>19</u>	<u>1.0</u>	<u>1.0</u>	100.0
TOTAL	1901	100.0	100.0	

CUADRO 51 DISTRIBUCION DE FRECUENCIAS DE LAS RESPUESTAS DE LA VARIABLE 105 CORRESPONDIENTE A NOMBRE DE TU UNIVERSIDAD

SUBVARIABLES	FRECUENCIA	FRECUENCIA	FRECUENCIA	FRECUENCIA
	ABSOLUTA	RELATIVA (PCT)	AJUSTADA (PCT)	ACUMULADA (PCT)
	2	0.1	0.1	0.1
ENFP IZTACAHA	260	13.7	13.7	13.8
SN LUIS POTOSI	244	12.8	12.8	26.6
JALAPA	218	11.5	11.5	38.1
PUEBIA	230	12.1	12.1	50.2
TAMPICO	141	7.4	7.4	57.6
U. DE G.	208	10.9	10.9	68.5
AUT. DE GUAD.	199	10.5	10.5	79.0
TOLUCA	255	13.4	13.4	92.4
CHERRNAVACA	141	7.4	7.4	99.8
	1 ⁺	0.1	0.1	99.9
	<u>1⁺</u>	<u>0.1</u>	<u>0.1</u>	100.0
TOTAL	1901	100.0	100.0	

CUADRO 52 DISTRIBUCION DE FRECUENCIAS DE LAS RESPUESTAS
DE LA VARIABLE 106 CORRESPONDIENTE A ESTADO

SUBVARIABLE	FRECUENCIA	FRECUENCIA	FRECUENCIA	FRECUENCIA
	ABSOLUTA	RELATIVA (PCT)	AJUSTADA (PCT)	ACUMULADA (PCT)
NO CONTESTO	1	0.1	0.1	0.1
	1	0.1	0.1	0.1
EDO. DE MEX	514	27.0	27.0	27.0
SN LUIS POTOSI	246	12.9	12.9	40.1
VERACRUZ	221	11.6	11.6	51.7
PUEBLA	230	12.1	12.1	63.8
TAMPICO	141	7.4	7.4	71.2
JALISCO	409	21.5	21.5	92.7
MORELOS	<u>138</u>	<u>7.3</u>	<u>7.3</u>	100.0
TOTAL	1901	100.0	100.0	

CUADRO 53 DISTRIBUCION DE FRECUENCIAS DE LAS RESPUESTAS
DE LA VARIABLE 107 CORRESPONDIENTE A ESCOLARIDAD DEL PADRE

SUBVARIABLES	FRECUENCIA	FRECUENCIA	FRECUENCIA	FRECUENCIA
	ABSOLUTA	RELATIVA (PCT)	AJUSTADA (PCT)	ACUMULADA (PCT)
NO CONTESTO	167	8.8	8.8	8.8
PRIMARIA	731	38.5	38.5	47.2
SECUNDARIA	304	16.0	16.0	63.2
PREPARATORIA	292	15.4	15.4	78.6
PROFESIONAL	405	21.3	21.3	99.9
	<u>1⁺</u>	<u>0.1</u>	<u>0.1</u>	100.0
TOTAL	1901	100.0	100.0	

⁺ Error de perforacion.

CUADRO 54 DISTRIBUCION DE FRECUENCIAS DE LAS RESPUESTAS DE LA VARIABLE 108 CORRESPONDIENTA A ESCOLARIDAD DE LA -- MADRE

SUBVARIABLES	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA (PCT)	FRECUENCIA AJUSTADA (PCT)	FRECUENCIA ACUMULADA (PCT)
NO CONTESTO	234	12.3	12.3	12.3
PRIMARIA	846	44.5	44.5	56.8
SECUNDARIA	369	19.4	19.4	76.2
PREPARATORIA	294	15.5	15.5	91.7
PROFECCIONAL	<u>158</u>	<u>8.3</u>	<u>8.3</u>	<u>100.0</u>
TOTAL	1901	100.0	100.0	

CUADRO 55 DISTRIBUCION DE FRECUENCIAS DE LAS RESPUESTAS DE LA VARIABLE 109 CORRESPONDIENTE A INGRESOS MENSUALES -- DE TODA LA FAMILIA.

SUBVARIABLES	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA (PCT)	FRECUENCIA AJUSTADA (PCT)	FRECUENCIA ACUMULADA (PCT)
NO CONTESTO	203	10.7	10.7	10.7
DE 3001 A 6000	302	15.9	15.9	26.6
DE 6001 A 9000	325	17.1	17.1	43.7
DE 9001 A 12000	387	20.4	20.4	64.0
MAS DE 12001	680	35.8	35.8	99.8
	1	0.1	0.1	99.8
	1	0.1	0.1	99.9
	1	0.1	0.1	99.9
	<u>1</u>	<u>0.1</u>	<u>0.1</u>	<u>100.0</u>
TOTAL	1901	100.0	100.0	

CUADRO 56 DISTRIBUCION DE FRECUENCIAS DE LAS RESPUESTAS DE LA VARIABLE 110 CORRESPONDIENTE A ¿CÓMO SE OCUPA EN LA FAMILIA

SUBVARIABLES	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA (PCT)	FRECUENCIA AJUSTADA (PCT)	FRECUENCIA ACUMULADA (PCT)
NO CONTESTO	45	2.4	2.4	2.4
PRIMERO	449	23.6	23.6	26.0
INTERMEDIO	1071	56.3	56.3	82.3
ULTIMO	<u>2</u>	<u>0.1</u>	<u>0.1</u>	100.0
TOTAL	1901	100.0	100.0	

CUADRO 57 DISTRIBUCION DE FRECUENCIAS DE LAS RESPUESTAS DE LA VARIABLE 111 CORRESPONDIENTE A ¿OTRO MIEMBRO DE SU FAMILIA ESTUDIA PSICOLOGIA?

SUBVARIABLES	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA (PCT)	FRECUENCIA AJUSTADA (PCT)	FRECUENCIA ACUMULADA (PCT)
NO	1803	94.8	94.8	94.8
SI	96	5.0	5.0	5.0
	<u>2</u>	<u>0.1</u>	<u>0.1</u>	100.0
TOTAL	1901	100.0	100.0	

CUADRO 58 DISTRIBUCION DE FRECUENCIA DE LAS RESPUESTAS
DE LA VARIABLE 112 CORRESPONDIENTE A ¿QUIEN ESTUDIA ---
PSICOLOGIA DE SU FAMILIA?

SUBVARIABLE	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA (PCT)	FRECUENCIA AJUSTADA (PCT)	FRECUENCIA ACUMULADA (PCT)
NO CONTESTO	1813	95.4	95.4	95.4
PADRE	3	0.2	0.2	95.5
MADRE	1	0.1	0.1	95.6
HERMANO	81	4.3	4.3	99.8
ESPOSO (A)	3	0.2	0.2	100.0
TOTAL	1901	100.0	100.0	

CUADRO 59 DISTRIBUCION DE FRECUENCIA DE LAS RESPUESTAS
DE LA VARIABLE 113 CORRESPONDIENTE A ¿EN QUE ESTATUS ---
SOCIOECONOMICO SE UBICA UD.?

SUBVARIABLE	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA (PCT)	FRECUENCIA AJUSTADA (PCT)	FRECUENCIA ACUMULADA (PCT)
NO CONTESTO	252	13.3	13.3	13.3
CLASE BAJA	67	3.5	3.5	16.8
CLASE BAJA MEDIA	110	5.8	5.8	22.6
CLASE MEDIA	1208	63.5	63.5	86.1
CLASE MEDIA ALTA	239	12.6	12.6	98.7
CLASE MEDIA BAJA	16	0.8	0.8	99.5
CLASE ALTA MEDIA	2	0.1	0.1	99.6
CLASE ALTA ALTA	7	0.4	0.4	100.0
TOTAL	1901	100.0	100.0	

CUADRO 60 DISTRIBUCION DE FRECUENCIAS DE LAS RESPUESTAS DE LA VARIABLE 114 CORRESPONDIENTE A ¿AVIEN LO SUBSIDIA?

SUBVARIABLES	FRECUENCIA	FRECUENCIA	FRECUENCIA	FRECUENCIA
	ABSOLUTA	RELATIVA (PCT)	AJUSTADA (PCT)	ACUMULADA (PCT)
NO CONTESTO	37	2	2	2
PADRE	888	47	47	49
MADRE	104	5	5	54
TUTOR	25	1	1	55
UD. MISMO	355	19	19	74
HERMANO	63	3	3	77
OTRO	61	3	3	81
PADRE-MADRE	178	9	9	90
PADRE-UD.MISMO	75	4	4	94
PADRE-HNO	40	2	2	96
MADRE-UD.MISMO	17	1	1	97
MADRE-HNO	17	1	1	98
TUTOR-UD.MISMO	5	0	0	98
UD.MISMO-HNO	10	1	1	99
ESPOSO(A)-UD.MISMO	20	1	1	100
	<u>1901</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	

A CONTINUACION SE PRESENTAN LOS CUADROS

CORRESPONDIENTES

AL CRUCE DE VARIABLES

CUADRO 61 CRUCE DE LA VARIABLE 96 CORRESPONDIENTE A SEMESTRE (LINEAS HORIZONTALES) POR LA VARIABLE 98 CORRESPONDIENTE A SEXO (LINEAS VERTICALES)

		VAR 98 SEXO		TOTAL
		MASCULINO	FEMENINO	
VAR 96 SEMESTRE	COUNT	ROW		
	TOT PCT	1	2	
PRIMERO	1	113 6.0	271 14.5	384 20.5
SEGUNDO	2	18 1.0	69 3.7	87 4.6
TERCERO	3	119 6.4	259 13.7	378 20.6
CUARTO	4	20 1.1	91 4.9	111 5.9
QUINTO	5	73 3.9	197 10.5	270 14.4
SEXTO	6	37 2.0	165 8.6	202 10.6
SEPTIMO	7	94 5.0	201 10.7	295 15.4
OCTAVO	8	15 0.8	81 4.3	96 5.1
NOVENO	9	18 1.0	35 1.9	53 2.8
TOTALES COLUMNA		507 27.1	729 38.9	1236 66.0

RAW CHI SQUARE = 30.53237 WITH 8 DEGREES OF FREEDOM.
SIGNIFICANCE = 0.0002 NUMBER OF MISSING OBSERVATIONS = 28 .

CUADRO 62 CRUCE DE LA VARIABLE 105 CORRESPONDIENTE A NOMBRE DE LA-
UNIVERSIDAD (LINEAS HORIZONTALES) POR LA VARIABLE 107 CORRESPONDIENTE
A ESCOLARIDAD DEL PADRE (LINEAS VERTICALES)

		VAR 107 ESCOLARIDAD PADRE					
		PRIMARIA	SECUNDARIA	PREPARATORIA O EQUIVALENTE	PROFESIONAL		
COUNT TOT PCT		1	2	3	4	5	ROW
VAR 105 UNIVERSIDAD		1	2	3	4	5	TOTAL
7		0.0 0.1 0.1	0.0 0.0 0.0	0.0 0.0 0.0	100.0 0.0 0.0	0.0 0.0 0.0	0.1 15.7
IZTACALA	11	10.1 10.2 11.8	4.7 12.8 9.9	4.2 12.7 2.4	4.8 17.7 11.8	0.0 0.0 0.0	23.7
SAM LUIS POTOSI	12	10.0 15.9 6.4	4.3 19.1 2.5	3.0 12.1 1.7	4.6 16.4 2.4	0.0 0.0 0.0	32.5
JALAPA	13	8.8 18.0 11.1	3.1 19.8 2.3	2.0 14.2 4.6	2.4 9.6 2.8	0.0 100.0 0.1	19.7
PUEBLA	14	10.1 10.1 12.8	3.3 16.0 1.9	3.4 14.9 2.0	3.7 18.0 2.1	0.0 0.0 0.0	20.8
TAMPICO	15	7.4 17.4 1.4	2.1 12.1 1.5	3.0 12.5 2.6	4.7 11.4 2.7	0.0 0.0 0.0	13.6
DE GUADALAJARA	16	4.7 18.2 1.1	2.1 11.6 1.2	3.0 10.0 1.3	4.7 22.1 11.9	0.0 0.0 0.0	18.8
AUTONOMA GUADALAJARA	17	7.5 20.0 3.2	2.1 16.9 1.3	3.8 17.7 2.0	8.0 41.8 4.4	0.0 0.0 0.0	19.3
TOLUCA	18	4.0 18.0 1.4	5.0 18.4 1.4	3.0 10.3 4.1	3.0 10.4 2.2	0.0 0.0 0.0	22.9
CUERNAVACA	20	6.2 49.6 1.2	2.6 20.8 1.6	1.8 14.4 1.6	1.9 15.9 1.1	0.0 0.0 0.0	12.5
TOTALES COLUMNA		73.1 42.2	30.4 17.6	29.0 16.8	30.3 23.3	0.1	173.1 100.0

RAW CHI SQUARE = 135.67979 WITH 36 DEGREES OF FREEDOM .
SIGNIFICANCE = 0.0000 NUMBER OF MISSING OBSERVATIONS = 170 .

CUADRO 63 CRUCE DE LA VARIABLE 108 CORRESPONDIENTE A ESCOLARIDAD - DE LA MADRE (LINEAS HORIZONTALES) POR LA VARIABLE 101 CORRESPONDIENTE A OCUPACION (LINEAS VERTICALES)

		VAR 101 OCUPACION			ROW TOTAL
		NO CONTESTO	ESTUDIANTE	OTRO	
VAR 108 ESCOLARIDAD MADRE	COUNT TOT PCT	0	1	2	
PRIMARIA	1	168 10.1	444 26.7	234 14.0	846 50.8
SECUNDARIA	2	63 3.8	217 13.0	89 5.3	369 22.1
PREPARATORIA	3	55 3.3	196 11.8	48 2.9	299 17.0
PROFESIONAL	4	23 1.4	101 6.1	34 2.0	158 9.5
TOTALES COLUMNA		309 18.5	952 57.1	405 24.3	1666 100.0

RAW CHI SQUARE = 22.28103 WITH 6 DEGREES OF FREEDOM .
SIGNIFICANCE = 0.0011 NUMBER OF MISSING OBSERVATIONS = 235 .

CUADRO 64 CRUCE DE LA VARIABLE 114 CORRESPONDIENTE A QUIEN SUBSIDIA
(LINEAS HORIZONTALES) POR LA VARIABLE 101 CORRESPONDIENTE A OCUPACION
(LINEAS VERTICALES)

		VAR 101 OCUPACION			
		NO CONTESTO	ESTUDIANTE	OTRO	
VAR 114 QUIEN SUBSIDIA	COUNT	COUNT			ROW
	TOT PCT	0	1	2	TOTAL
PADRE	1	190 10.3	626 34.1	72 3.9	888 48.3
MADRE	2	25 1.4	79 3.8	9 0.5	104 5.7
TUTOR	3	8 0.4	15 0.8	1 0.1	25 1.4
UD. MISMO	4	48 2.6	49 2.6	27 1.4	125 6.7
HERMANO	5	17 0.9	49 2.6	6 0.3	63 3.4
OTRO	6	12 0.7	47 2.5	9 0.5	61 3.3
PADRE Y MADRE	7	37 2.0	123 6.7	18 1.0	178 9.7
PADRE Y UD. MISMO	8	14 0.8	29 1.5	49 2.6	74 4.0
PADRE Y HERMANO	9	18 0.9	24 1.3	6 0.3	48 2.6
MADRE Y UD. MISMO	10	1 0.1	5 0.3	19 1.0	25 1.4
MADRE Y HERMANO	11	3 0.2	13 0.7	1 0.1	17 0.9
TUTOR Y UD. MISMO	12	1 0.1	1 0.1	3 0.2	5 0.3
UD. MISMO Y HERMANO	14	1 0.1	1 0.1	4 0.2	6 0.3
TOTALES COLUMNA		364 19.5	1817 99.4	251 13.3	1832 100.0

RAW CHI SQUARE = 781.93260 WITH 24 DEGREES OF FREEDOM.
SIGNIFICANCE = 0.0000 NUMBER OF MISSING OBSERVATIONS = 64.

CUADRO 65 CRUCE DE LA VARIABLE 105 CORRESPONDIENTE A NOMBRE DE LA -
 UNIVERSIDAD (LINEAS HORIZONTALES) POR LA VARIABLE 108 CORRESPONDIENTE
 A ESCOLARIDAD DE LA MADRE (LINEAS VERTICALES)

		VAR 108 ESCOLARIDAD MADRE				
		PRIMARIA	SECUNDARIA	PREPARATORIA O EQUIVALENTE	PROFESIONAL	
		1	2	3	4	ROW
VAR 105 UNIVERSIDAD	COUNT TOT PCT					TOTAL
7-	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.2
IZTACALA	129 1.0	78 2.9	36 2.2	21 1.3	234 14.1	
SAN LUIS POTOSI	121 1.2	47 2.6	24 1.4	23 1.4	214 12.9	
JALAPA	96 5.8	34 2.0	31 1.9	28 1.7	189 11.4	
PUEBLA	109 6.6	43 2.6	20 1.2	17 1.0	189 11.0	
TAMPICO	34 2.0	39 2.3	52 3.1	13 0.8	136 8.3	
DE GUADALAJARA	101 6.1	35 2.1	30 1.8	11 0.7	177 10.6	
AUTONOMA GUADALAJARA	63 3.8	51 3.1	54 3.2	18 1.1	186 11.2	
TOLUCA	125 1.5	49 2.7	27 1.6	17 1.0	218 12.9	
CUERNAVACA	68 4.1	27 1.6	19 1.1	8 0.5	121 7.3	
TOTALES	845	293	243	153	1694	
COLUMNA	58.8	22.2	17.6	9.4	180.0	

RAW CHI SQUARE = 120.34257 WITH 27 DEGREES OF FREEDOM.
 SIGNIFICANCE = 0.0000 NUMBER OF MISSING OBSERVATIONS = 237.

CUADRO 66 CRUCE DE LA VARIABLE 111 CORRESPONDIENTE A ALGUIEN DE SU FAMILIA ESTUDIA PSICOLOGIA (LINEAS HORIZONTALES) POR LA VARIABLE 112 CORRESPONDIENTE A QUIEN (LINEAS VERTICALES) Y POR LA VARIABLE 113 - CORRESPONDIENTE A ESTATUS (LINEA BASE 3 CLASE MEDIA)

 VAR 113 ESTATUS VALOR 3 CLASE MEDIA

		VAR 112 QUIEN		
		MADRE	MADRE	
		0	1	ROW
VAR 111 FAMILIAR PSICOLOGO	COUNT TOT PCT			TOTAL
SI	1	72.7 100.0	27.3 100.0	100.0
TOTALES COLUMNA		72.7	27.3	100.0

NUMBER OF MISSING OBSERVATIONS = 1890 .

CUADRO 67 CRUCE DE LA VARIABLE 96 CORRESPONDIENTE A SEMESTRE (LINEAS HORIZONTALES) POR LA VARIABLE 98 CORRESPONDIENTE A SEXO (LINEAS VERTICALES) Y POR LA VARIABLE 102 CORRESPONDIENTE A ESTADO CIVIL (LINEA BASE 1 SOLTERO)

 VAR 102 ESTADO CIVIL VALOR 1 SOLTERO

		VAR 98 SEXO		ROW TOTAL
		MASCULINO	FEMENINO	
VAR 96 SEMESTRE	COUNT TOT PCT	1	2	
	PRIMERO	1 -	106 6.5	224 15.7
SEGUNDO	2 -	17 1.0	61 3.8	78 4.8
TERCERO	3 -	100 6.2	229 14.7	329 20.3
CUARTO	4 -	16 1.0	51 5.1	67 6.0
QUINTO	5 -	58 3.6	103 10.1	161 13.6
SEXTO	6 -	29 1.8	148 9.1	177 10.9
SEPTIMO	7 -	74 4.6	160 10.2	234 14.8
OCTAVO	8 -	14 0.9	63 3.8	77 6.8
NOVENO	9 -	18 1.0	25 1.5	43 2.5
TOTALES COLUMNA		430 26.5	1115 11.5	1621 100.0

RAW CHI SQUARE = 27.89818 WITH 8 DEGREES OF FREEDOM .
 SIGNIFICANCE = 0.0005

CUADRO 68 CRUCE DE LA VARIABLE 96 CORRESPONDIENTE A SEMESTRE (LINEAS HORIZONTALES) POR LA VARIABLE 98 CORRESPONDIENTE A SEXO (LINEAS VERTICALES) Y POR LA VARIABLE 102 CORRESPONDIENTE A ESTADO CIVIL (LINEA -- BASE 2 CASADO)

 VAR 102 ESTADO CIVIL VALOR 2 CASADO

VAR 96 SEMESTRE	VAR 98 SEXO		ROW TOTAL
	MASCULINO	FEMENINO	
	1	2	
PRIMERO	2.7 5	6.4 12	9.1 17
SEGUNDO	0.0 0	2.7 5	2.7 5
TERCERO	5.9 11	11.0 22	17.7 33
CUARTO	1.1 2	2.2 4	3.2 6
QUINTO	6.5 12	14.0 28	20.4 38
SEXTO	3.0 7	7.0 13	10.0 20
SEPTIMO	7.0 13	15.1 28	22.0 41
OCTAVO	0.5 1	0.1 1	0.6 1
NOVENO	1.1 2	4.3 8	5.4 10
TOTALES COLUMNA	28.5 53	71.7 133	100.0 186

RAW CHI SQUARE = 7.48801 WITH 8 DEGREES OF FREEDOM .
 SIGNIFICANCE = 0.4850

CUADRO 69 CRUCE DE LA VARIABLE 96 CORRESPONDIENTE A SEMESTRE (LINEAS HORIZONTALES) POR LA VARIABLE 98 CORRESPONDIENTE A SEXO (LINEAS VERTICALES) Y POR LA VARIABLE 102 CORRESPONDIENTE A ESTADO CIVIL (LINEA -- BASE 3 DIVORCIADO)

 VAR 102 ESTADO CIVIL VALOR 3 DIVORCIADO

		VAR 98 SEXO		
		MASCULINO	FEMENINO	
				ROW
COUNT TOT PCT		1	2	TOTAL
VAR 96 SEMESTRE				
PRIMERO	1	10.0	20.0	30.0
SEGUNDO	2	10.0	0.0	10.0
TERCERO	3	10.0	10.0	20.0
CUARTO	4	0.0	10.0	10.0
SEXTO	6	0.0	20.0	20.0
SEPTIMO	7	0.0	10.0	10.0
TOTALES COLUMNA		30.0	70.0	100.0

RAW CHI SQUARE = 4.4444 WITH 5 DEGREES OF FREEDOM .

SIGNIFICANCE = 0.4874

CUADRO 70 CRUCE DE LA VARIABLE 96 CORRESPONDIENTE A SEMESTRE (LINEAS HORIZONTALES) POR LA VARIABLE 98 CORRESPONDIENTE A SEXO (LINEAS VERTICALES) Y POR LA VARIABLE 102 CORRESPONDIENTE A ESTADO CIVIL (LINEA -- BASE 4 VIUDO)

 VAR 102 ESTADO CIVIL VALOR 4 VIUDO

		VAR 98 SEXO		
		MASCULINO	FEMENINO	
				ROW
VAR 96 SEMESTRE	COUNT TOT PCT	1	2	TOTAL
TERCERO	3	33.3	0.0	33.3
QUINTO	5	33.3	0.0	33.3
SEPTIMO	7	0.0	33.3	33.3
TOTALES COLUMNA		66.7	33.3	100.0

RAW CHI SQUARE = 3.0000 WITH 2 DEGREES OF FREEDOM .

SIGNIFICANCE = 0.2231

CUADRO 70BIS CRUCE DE LA VARIABLE 96 CORRESPONDIENTE A SEMESTRE (LINEAS HORIZONTALES) POR LA VARIABLE 98 CORRESPONDIENTE A SEXO (LINEAS VERTI - CALES) Y POR LA VARIABLE 102 CORRESPONDIENTE A ESTADO CIVIL (LINEA BASE 5 OTRO)

 VAR 102 ESTADO CIVIL VALOR 5 OTRO

VAR 96 SEMESTRE	COUNT TOT PCT	VAR 98 SEXO		ROW TOTAL
		MASCULINO	FEMENINO	
		1	2	
PRIMERO	1 - 5,3	10,5	15,8	
TERCERO	3 - 5,3	15,8	21,1	
CUARTO	4 - 0,0	5,3	5,3	
QUINTO	5 - 5,3	15,8	21,1	
SEXTO	6 - 5,3	5,3	10,5	
SEPTIMO	7 - 10,5	5,3	15,8	
OCTAVO	8 - 0,0	10,5	10,5	
TOTALES COLUMNNA		31,6	68,4	100,0

RAW CHI SQUARE = 3,57265 WITH 6 DEGREES OF FREEDOM .
 SIGNIFICANCE = 0,7343

CUADRO 71 CRUCE DE LA VARIABLE 103 CORRESPONDIENTE A OCUPACION DEL -
 PADRE (LINEAS HORIZONTALES) POR LA VARIABLE 109 CORRESPONDIENTE A IN -
 GRESOS MENSUALES DE LA FAMILIA (LINEAS VERTICALES) Y POR LA VARIABLE -
 113 CORRESPONDIENTE A ESTATUS (LINEA BASE 1 CLASE BAJA)

 VAR 113 ESTATUS VALOR 1 CLASE BAJA

		VAR 109 INGRESOS MENSUALES				
		A	DE	A	DE	MAS DE
		\$6,000.00	\$3,001.00	\$9,000.00	\$12,000.00	\$12,000.00
		COUNT				ROW
		TOT PCT				
VAR 103 OCUPACION PADRE		1	2	3	4	TOTAL
PROFESIONISTA	1	2.8	0.0	0.0	0.0	2.8
EMPLEADO	2	19.4	8.3	5.6	5.6	38.9
OBRERO	3	8.3	5.6	2.8	5.6	22.2
COMERCIANTE	4	8.3	8.3	0.0	0.0	16.6
OTRO	5	5.6	2.8	0.0	5.6	14.0
TOTALES		44.4	30.6	8.3	16.6	100.0

RAW CHI SQUARE = 7.24554 WITH 12 DEGREES OF FREEDOM .
 SIGNIFICANCE = 0.8410

CUADRO 72 CRUCE DE LA VARIABLE 103 CORRESPONDIENTE A OCUPACION DEL -
 PADRE (LINEAS HORIZONTALES) POR LA VARIABLE 109 CORRESPONDIENTE A IN -
 GREOS MENSUALES DE LA FAMILIA (LINEAS VERTICALES) Y POR LA VARIABLE -
 113 CORRESPONDIENTE A ESTATUS (LINEA BASE 2 CLASE MEDIA/BAJA)

 VAR 113 ESTATUS VALOR 2 CLASE MEDIA/BAJA

		VAR 109 INGRESOS MENSUALES				
		DE A \$5,000.00	DE \$6,001.00 A \$9,000.00	DE \$9,001.00 A \$12,000.00	MAS DE \$12,000.00	
COUNT	TOT PCT	ROW				
VAR 103 OCUPACION PADRE		1	2	3	4	TOTAL
PROFESIONISTA	1	1.5	0.0	3.0	1.5	6.0
EMPLEADO	2	3.0	10.4	7.5	8.5	25.4
OBRAERO	3	13.4	3.0	3.0	1.5	20.9
COMERCIANTE	4	1.5	11.9	0.0	7.5	20.9
OTRO	5	4.0	10.4	7.5	0.0	26.9
TOTALES COLUMNA		28.4	35.8	20.9	14.9	100.0

RAW CHI SQUARE = 29.12631 WITH 12 DEGREES OF FREEDOM .
 SIGNIFICANCE = 0.0038

CUADRO 73 CRUCE DE LA VARIABLE 103 CORRESPONDIENTE A OCUPACION DEL PADRE (LINEAS HORIZONTALES) POR LA VARIABLE 109 CORRESPONDIENTE A INGRESOS MENSUALES DE LA FAMILIA (LINEAS VERTICALES) Y POR LA VARIABLE 113 CORRESPONDIENTE A ESTATUS (LINEA BASE 3 CLASE MEDIA)

 VAR 113 ESTATUS VALOR 3 CLASE MEDIA

		VAR 109 INGRESOS MENSUALES				
		DE A \$3,000.00	DE A \$6,000.00	DE A \$9,000.00	DE A \$12,000.00	MAS DE \$12,000.00
VAR 103 OCUPACION PADRE	COUNT TOT PCT	1	2	3	4	TOTAL
PROFESIONISTA	1 -	10 11.1	24 26.8	33 36.7	46 50.5	113 124.1
EMPLEADO	2 -	28 30.2	57 61.5	63 68.8	96 104.3	244 264.8
OBRERO	3 -	39 41.5	28 30.2	20 21.7	29 31.3	116 124.7
COMERCIANTE	4 -	26 27.7	33 35.4	49 52.6	71 76.1	179 190.8
OTRO	5 -	29 30.3	41 44.1	49 52.6	56 59.4	175 186.4
TOTALES		178 188.7	177 190.8	223 239.4	336 360.6	874 935.5

RAW CHI SQUARE = 60.61998 WITH 12 DEGREES OF FREEDOM .
 SIGNIFICANCE = 0.0000

CUADRO 74 CRUCE DE LA VARIABLE 103 CORRESPONDIENTE A OCUPACION DEL -
 PADRE (LINEAS HORIZONTALES) POR LA VARIABLE 109 CORRESPONDIENTE A IN--
 GREOS MENSUALES DE LA FAMILIA (LINEAS VERTICALES) Y POR LA VARIABLE -
 113 CORRESPONDIENTE A ESTATUS (LINEA BASE 4 CLASE MEDIA/ALTA)

 VAR 113 ESTATUS VALOR 4 CLASE MEDIA/ALTA

		VAR 109 INGRESOS MENSUALES				
		DE A	DE A	DE A	MAS DE \$12,000.00	
		\$3,001.00 \$6,000.00	\$6,001.00 \$9,000.00	\$9,001.00 \$12,000.00		
	COUNT TOT PCT	1	2	3	4	ROW TOTAL
VAR 103 OCUPACION PADRE						
PROFESIONISTA	1 -	1.5 0.5	1.5 0.5	3.0 1.0	6.0 2.0	36.7
EMPLEADO	2 -	1.5 0.5	2.0 0.7	6.5 2.2	13.1 4.4	21.1
OBrero	3 -	0.0 0.0	0.5 0.2	0.5 0.2	2.0 0.7	3.0
COMERCIANTE	4 -	0.0 0.0	1.0 0.3	1.0 0.3	16.1 5.4	18.6
OTRO	5 -	1.5 0.5	1.0 0.3	3.0 1.0	13.1 4.4	37.0
TOTALES COLUMNA		3.0	6.5	14.1	76.4	100.0

RAW CHI SQUARE = 22.51746 WITH 12 DEGREES OF FREEDOM .
 SIGNIFICANCE = 0.0321

CUADRO 75 CRUCE DE LA VARIABLE 103 CORRESPONDIENTE A OCUPACION DEL -
 PADRE (LINEAS HORIZONTALES) POR LA VARIABLE 109 CORRESPONDIENTE A IN -
 GRESOS MENSUALES DE LA FAMILIA (LINEAS VERTICALES) Y POR LA VARIABLE -
 113 CORRESPONDIENTE A ESTATUS (LINEA BASE 5 CLASE ALTA/BAJA)

 VAR 113 ESTATUS VALOR 5 CLASE ALTA/BAJA

VAR 109 INGRESOS MENSUALES

VAR 103 OCUPACION PADRE	COUNT		ROW	TOTAL
	TOT	PCT		
PROFESIONISTA	1	72.7	4	72.7
EMPLEADO	2	9.1		9.1
OBRERO	3	9.1		9.1
COMERCIANTE	4	9.1		9.1
TOTALES		100.0		100.0
COLUMNA				

MÁS DE \$12,000.00

CUADRO 76 CRUCE DE LA VARIABLE 103 CORRESPONDIENTE A OCUPACION DEL PADRE (LINEAS HORIZONTALES) POR LA VARIABLE 109 CORRESPONDIENTE A INGRESOS MENSUALES DE LA FAMILIA (LINEAS VERTICALES) Y POR LA VARIABLE 113 CORRESPONDIENTE A ESTATUS (LINEA BASE 6 CLASE ALTA/MEDIA)

 VAR 113 ESTATUS VALOR 6 CLASE ALTA/MEDIA

		VAR 109 INGRESOS MENSUALES		
		DE A	DE A	
		\$6,000.00	\$9,000.00	
		\$3,000.00	\$6,000.00	
		00.000	00.000	
	COUNT			ROW
	TOT PCT	1	2	TOTAL
VAR 103 OCUPACION PADRE				
PROFESIONISTA	1	0.0	50.0	50.0
OTRO	5	50.0	0.0	50.0
TOTALES COLUMNA		50.0	50.0	100.0

FISHER'S EXACT TEST = 0.50000

CUADRO 77 CRUCE DE LA VARIABLE 103 CORRESPONDIENTE A OCUPACION DEL PADRE (LINEAS HORIZONTALES) POR LA VARIABLE 109 CORRESPONDIENTE A INGRESOS MENSUALES DE LA FAMILIA (LINEAS VERTICALES) Y POR LA VARIABLE 113 CORRESPONDIENTE A ESTATUS (LINEA BASE 7 CLASE ALTA/ALTA)

 VAR 113 ESTATUS VALOR 7 CLASE ALTA/ALTA

VAR 109 INGRESOS MENSUALES

		DE \$9,001.00 A \$12,000.00		HAS DE \$12,000.00	
COUNT TOT PCT		3	4		ROW
VAR 103 OCUPACION PADRE					TOTAL
PROFESIONISTA	1 -	0.0	16.7		16.7
EMPLEADO	2 -	0.0	33.3		33.3
OBRAERO	3 -	16.7	0.0		16.7
OTRO	5 -	0.0	33.3		33.3
TOTALES		16.7	83.3		100.0

RAW CHI SQUARE = 6.00000 WITH 3 DEGREES OF FREEDOM .
 SIGNIFICANCE = 0.1116 NUMBER OF MISSING OBSERVATIONS = 708 .

CUADRO 78 CRUCE DE LA VARIABLE 98 CORRESPONDIENTE A SEXO (LINEAS HORIZONTALES) POR LA VARIABLE 114 CORRESPONDIENTE A QUIEN SUBSIDIA (LINEAS VERTICALES)

		VAR 114 QUIEN SUBSIDIA														ROW
		PADRE	MADRE	TUTOR	UD. MISMO	HERMANO	OTRO	PADRE Y MADRE	PADRE Y UD. MISMO	PADRE Y HERMANO	MADRE Y UD. MISMO	MADRE Y HERMANO	TUTOR Y HERMANO	UD. MISMO Y HERMANO	TOTAL	
VAR 98 SEXO	COUNT TOT PCT	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	14		
MASCULINO	1 -	183 10.0	33 1.8	0.2	158 8.5	19 1.0	0.1	22 1.2	28 1.5	15 0.8	0.5	0.3	0.1	0.2	502 27.5	
FEMENINO	2 -	701 38.3	77 4.0	21 1.1	194 10.7	44 2.4	55 3.0	138 7.3	51 2.8	25 1.3	12 0.7	8 0.4	0.1	0.6	1326 72.5	
TOTALES		884 48.4	110 5.7	25 1.4	352 19.3	63 3.4	61 3.3	176 9.6	79 4.1	40 2.2	17 0.9	17 0.9	0.2	10 0.5	1828 100.0	

RAW CHI SQUARE = 94.15033 WITH 12 DEGREES OF FREEDOM. SIGNIFICANCE = 0.0000
 NUMBER OF MISSING OBSERVATIONS = 73 .

CUADRO 79 CRUCE DE LA VARIABLE 105 CORRESPONDIENTE A NOMBRE DE LA UNI -
 VERSIDAD (LINEAS HORIZONTALES) POR LA VARIABLE 113 CORRESPONDIENTE A ES -
 TATUS (LINEAS VERTICALES)

		VAR 113 ESTATUS							
		BACA	MEDIA - BACA	MEDIA	MEDIA - ALTA	ALTA - BACA	ALTA - MEDIA	ALTA	
COUNT	TOT PCT	1	2	3	4	5	6	7	ROW
VAR 105 UNIVERSIDAD		1	2	3	4	5	6	7	TOTAL
7-	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.3
IZTACALA	11-	0.1	1.2	1.0	1.2	0.1	0.0	0.1	23.2
SAN LUIS POTOSI	12-	0.1	0.7	10.0	0.0	0.0	0.1	0.1	14.1
JALAPA	13-	0.1	0.1	0.5	1.0	0.0	0.0	0.1	20.5
PUEBLA	14-	0.0	0.7	0.0	0.1	0.1	0.0	0.1	12.4
TAMPICO	15-	0.0	0.1	3.0	2.4	0.5	0.0	0.0	19.8
DE GUADALAJARA	16-	0.3	1.3	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	10.9
AUTONOMA GUADALAJARA	17-	0.1	0.1	0.8	4.6	0.2	0.0	0.0	11.2
TOLUCA	18-	0.5	0.7	10.3	1.5	0.1	0.0	0.0	6.8
CUERNAVACA	20-	0.4	0.7	5.0	1.7	0.1	0.0	0.0	11.5
TOTALES		4.1	6.7	33.3	14.4	1.0	0.1	0.4	119.2
COLUMNA		67	119	320	238	16	7	7	1000

RAW CHI SQUARE = 293.78265 WITH 54 DEGREES OF FREEDOM . SIGNIFICANCE = 0.0000
 NUMBER OF MISSING OBSERVATIONS = 293 .

CUADRO 80 CRUCE DE LA VARIABLE 96 CORRESPONDIENTE A SEMESTRE (LINEAS -
 HORIZONTALES) POR LA VARIABLE 101 CORRESPONDIENTE A OCUPACION (LINEAS -
 VERTICALES)

		VAR 101 OCUPACION			
		NO CONTESTO	ESTUDIANTE	OTRO	
COUNT TOT PCT					ROW
VAR 96 SEMESTRE		0	1	2	TOTAL
PRIMERO	1	79 4.2	217 11.5	90 4.8	386 20.5
SEGUNDO	2	17 1.0	7 .4	14 .7	38 2.1
TERCERO	3	43 2.4	199 10.6	76 4.1	318 17.1
CUARTO	4	26 1.4	68 3.6	17 .9	111 5.9
QUINTO	5	43 2.3	53 2.8	71 3.9	167 9.0
SEXTO	6	30 1.6	125 6.6	46 2.6	201 10.8
SEPTIMO	7	63 3.5	153 8.1	82 4.4	298 16.0
OCTAVO	8	17 .9	56 3.0	21 1.2	94 5.1
NOVENO	9	18 1.0	16 0.9	19 1.0	53 2.8
TOTALES COLUMNA		379 20.1	1841 55.3	462 24.6	1881 100.0

RAW CHI SQUARE = 34.00037 WITH 16 DEGREES OF FREEDOM .
 SIGNIFICANCE = 0.0054 NUMBER OF MISSING OBSERVATIONS = 20 .

CUADRO 81 CRUCE DE LA VARIABLE 102 CORRESPONDIENTE A ESTADO CIVIL (LINEAS HORIZONTALES) POR LA VARIABLE 114 CORRESPONDIENTE A QUIEN SUBSIDIA (LINEAS VERTICALES)

		VAR 114 QUIEN SUBSIDIA													
		PAADRE	MAADRE	TUTOR	UD. MISMO	HERMANO	OTRO	PADRE Y MADRE	PADRE Y UD. MISMO	PADRE Y HERMANO	MADRE Y UD. MISMO	MADRE Y HERMANO	UD. MISMO Y HERMANO	TUTOR Y UD. MISMO	
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	14	ROW
VAR 102	COUNT TOT PCT													TOTAL	
SOLTERO	1	839 46.5	102 5.7	16 0.9	253 14.0	55 3.3	18 1.0	71 4.1	35 2.1	37 2.1	16 0.9	17 0.9	5 0.3	9 0.5	1611 89.4
CASADO	2	28 1.6	10 0.6	7 0.4	78 4.4	2 0.1	36 2.1	2 0.1	1 0.1	2 0.1	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	161 8.9
DIVORCIADO	3	0 0.0	0 0.0	1 0.1	2 0.1	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	10 0.6
VIUDO	4	1 0.1	0 0.0	0 0.0	1 0.1	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.1
OTRO	5	5 0.3	1 0.1	1 0.1	0 0.0	1 0.1	4 0.2	1 0.1	0 0.0	0 0.0	0 0.0	3 0.2	0 0.0	0 0.0	19 1.1
TOTALES		873 48.4	103 5.7	25 1.4	348 19.3	62 3.4	60 3.3	175 9.7	70 3.9	39 2.2	17 0.9	17 0.9	5 0.3	9 0.5	1803 100.0

RAW CHI SQUARE = 455.68392 WITH 48 DEGREES OF FREEDOM . SIGNIFICANCE = 0.0000
 NUMBER OF MISSING OBSERVATIONS = 98 .

CUADRO 82 CRUCE DE LA VARIABLE 104 CORRESPONDIENTE A OCUPACION DE LA --
MADRE (LINEAS HORIZONTALES) POR LA VARIABLE 100 CORRESPONDIENTE A TRABAJA
(LINEAS VERTICALES)

		VAR 100 TRABAJA		
		NO	SI	ROW
COUNT TOT PCT		0	1	TOTAL
VAR 104 OCUPACION MADRE				
HOGAR	1	842 55.4	434 28.5	1276 83.9
PROFESIONISTA	2	53 3.5	36 2.4	89 5.9
EMPLEADA	3	46 3.0	16 1.1	62 4.1
OBRERA	4	0.1 0.1	0.1 0.1	0.2 0.1
COMERCIANTE	5	48 3.2	20 1.6	68 4.7
OTRO	6	15 1.0	3 0.3	18 1.2
TOTALES COLUMNA		1000 66.1	515 33.9	1521 100.0

RAW CHI SQUARE = 4.93543 WITH 5 DEGREES OF FREEDOM .
SIGNIFICANCE = 0.4238 NUMBER OF MISSING OBSERVATIONS = 380 .

CUADRO 83 CRUCE DE LA VARIABLE 99 CORRESPONDIENTE A RELIGION (LINEAS -
HORIZONTALES) POR LA VARIABLE 102 CORRESPONDIENTE A ESTADO CIVIL (LINEAS
VERTICALES) Y POR LA VARIABLE 113 CORRESPONDIENTE A ESTATUS (LINEA - -
BASE 1 CLASE BAJA)

VAR 113 ESTATUS VALOR 1 CLASE BAJA

VAR 102 ESTADO CIVIL

COUNT TOT PCT		VAR 102 ESTADO CIVIL			ROW TOTAL
		SOLTERO	CASADO	OTRO	
VAR 99 RELIGION		1	2	5	
CATOLICA	1	59.25	13.5	0.0	73.0
PROTESTANTE	2	0.1	0.0	0.0	0.1
JUDIA	4	2.1	0.0	0.0	2.1
NINGUNA	5	0.0	0.0	5.4	5.4
ATEA	6	2.1	2.1	0.0	5.4
OTRA	7	0.0	2.1	2.1	5.4
TOTALES COLUMNA		73.0	18.4	8.1	100.0

RAW CHI SQUARE = 34.74505 WITH 10 DEGREES OF FREEDOM .
SIGNIFICANCE = 0.0001

CUADRO 84 CRUCE DE LA VARIABLE 99 CORRESPONDIENTE A RELIGION (LINEAS -
 HORIZONTALES) POR LA VARIABLE 102 CORRESPONDIENTE A ESTADO CIVIL (LINEAS
 VERTICALES) Y POR LA VARIABLE 113 CORRESPONDIENTE A ESTATUS (LINEA --
 BASE 2 CLASE MEDIA-BAJA)

 VAR 113 ESTATUS VALOR 2 CLASE MEDIA/BAJA

		VAR 102 ESTADO CIVIL		
		SOLTERO	CASADO	
COUNT TOT PCT		ROW		
VAR 99 RELIGION		1	2	TOTAL
CATOLICA	1	76.6	7.8	84.4
PROTESTANTE	2	3.1	0.0	3.1
NINGUNA	5	7.8	0.0	7.8
ATEA	6	3.1	0.0	3.1
OTRO	7	1.6	0.0	1.6
TOTALES COLUMNA		92.2	7.8	100.0

RAW CHI SQUARE = 1.00439 WITH 4 DEGREES OF FREEDOM .
 SIGNIFICANCE = 0.9091

CUADRO 85 CRUCE DE LA VARIABLE 99 CORRESPONDIENTE A RELIGION (LINEAS -
 HORIZONTALES) POR LA VARIABLE 102 CORRESPONDIENTE A ESTADO CIVIL (LINEAS
 VERTICALES) Y POR LA VARIABLE 113 CORRESPONDIENTE A ESTATUS (LINEA --
 BASE 3 CLASE MEDIA)

 VAR 113 ESTATUS VALOR 3 CLASE MEDIA

		VAR 102 ESTADO CIVIL					
		SOLTERO	CASADO	DIVORCIADO	VIUDO	OTRO	
COUNT TOT PCT		1	2	3	4	5	ROW TOTAL
VAR 99 RELIGION							
CATOLICA	1	740 81.4	7.6	0.0	0.1	0.1	81.6
PROTESTANTE	2	3.0	0.2	0.0	0.0	0.0	3.2
MORMONA	3	4.9	0.0	0.0	0.0	0.0	4.9
JUDIA	4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
NINGUNA	5	18 2.0	6 0.7	0.0	0.0	0.1	25
ATEA	6	5 0.5	0.0	0.0	0.0	0.1	5.6
OTRO	7	16 1.0	0.1	0.0	0.0	0.1	17.8
TOTALES COLUMNA		924 90.3	78 8.5	0.4	0.1	0.2	101.3

RAW CHI SQUARE = 46.83085 WITH 24 DEGREES OF FREEDOM .
 SIGNIFICANCE = 0.0035

CUADRO 86 CRUCE DE LA VARIABLE 99 CORRESPONDIENTE A RELIGION (LINEAS -
HORIZONTALES) POR LA VARIABLE 102 CORRESPONDIENTE A ESTADO CIVIL (LINEAS
VERTICALES) Y POR LA VARIABLE 113 CORRESPONDIENTE A ESTATUS (LINEA --
BASE 4 CLASE MEDIA-ALTA)

VAR 113 ESTATUS VALOR 4 CLASE MEDIA/ALTA

		VAR 102 ESTADO CIVIL			
		SOLTERO	CASADO	DIVORCIADO	
		1	2	3	ROW
VAR 99 RELIGION	COUNT TOT PCT				TOTAL
CATOLICO	1 -	165 81.8	16 8.1	1.0 0.5	183 92.4
PROTESTANTE	2 -	2.5	1.0	0.0	3.6
MORMONA	3 -	0.5	0.0	0.0	0.5
NINGUNA	5 -	0.5	1.0	0.0	1.6
OTRA	7 -	2.0	0.0	0.0	2.0
TOTALES COLUMNA		176 89.8	18 9.6	1.0 0.5	197 100.0

RAW CHI SQUARE = 7.44182 WITH 8 DEGREES OF FREEDOM .

SIGNIFICANCE = 0.4898

CUADRO 87 CRUCE DE LA VARIABLE 99 CORRESPONDIENTE A RELIGION (LINEAS -
HORIZONTALES) POR LA VARIABLE 102 CORRESPONDIENTE A ESTADO CIVIL (LINEAS -
VERTICALES) Y POR LA VARIABLE 113 CORRESPONDIENTE A ESTATUS (LINEA ---
BASE 5 CLASE ALTA-BAJA)

VAR 113 ESTATUS VALOR 5 CLASE ALTA/BAJA

		VAR 102 ESTADO CIVIL	
		SOLTERO	
		1	TOTAL
VAR 99 RELIGION	COUNT TOT PCT		ROW
CATOLICO	1	14 93,3	14 93,3
PROTESTANTE	2	1 6,7	1 6,7
TOTALES		15 100,0	15 100,0
COLUMNA			

CUADRO 88 CRUCE DE LA VARIABLE 99 CORRESPONDIENTE A RELIGION (LINEAS --
HORIZONTALES) POR LA VARIABLE 102 CORRESPONDIENTE A ESTADO CIVIL (LINEAS
VERTICALES) Y POR LA VARIABLE 113 CORRESPONDIENTE A ESTATUS (LINEA --
BASE 6 CLASE ALTA-MEDIA)

VAR 113 ESTATUS VALOR 6 CLASE ALTA/MEDIA

VAR 102 ESTADO CIVIL

		VAR 102 ESTADO CIVIL	
		SOLTERO	
VAR 99 RELIGION	COUNT TOT PCT	1	TOTAL
CATOLICA	1	100.0	100.0
TOTALES COLUMNA		100.0	100.0

CUADRO 89 CRUCE DE LA VARIABLE 99 CORRESPONDIENTE A RELIGION (LINEAS -
HORIZONTALES) POR LA VARIABLE 102 CORRESPONDIENTE A ESTADO CIVIL (LINEAS
VERTICALES) Y POR LA VARIABLE 113 CORRESPONDIENTE A ESTATUS (LINEA --
BASE 7 CLASE ALTA-ALTA)

VAR 113 ESTATUS VALOR 7 CLASE ALTA/ALTA

VAR 102 ESTADO CIVIL

VAR 99 RELIGION	COUNT		TOTAL
	TOT	PCT	
			ROW
	1	2	
CATOLICA	1 - 50.0	0.0	51.0
PROTESTANTE	2 - 16.7	0.0	16.7
NINGUNA	5 - 16.7	16.7	33.3
TOTALES COLUMNA	83.3	16.7	100.0

RAW CHI SQUARE = 2.40000 WITH 2 DEGREES OF FREEDOM .
SIGNIFICANCE = 0.3012 NUMBER OF MISSING OBSERVATIONS = 668 .

CUADRO 90 CRUCE DE LA VARIABLE 103 CORRESPONDIENTE A OCUPACION DEL PADRE (LINEAS HORIZONTALES) POR LA VARIABLE 100 CORRESPONDIENTE A TRABAJA (LINEAS VERTICALES)

		VAR 100 TRABAJA		
		NO	SI	ROW
COUNT		0	1	
TOT PCT				
VAR 103 OCUPACION PADRE				TOTAL
PROFESIONISTA	1	205 13.9	89 6.0	294 19.9
EMPLEADO	2	267 18.1	31 2.0	298 20.0
OBREIRO	3	139 9.8	56 3.9	195 13.7
COMERCIANTE	4	210 14.0	83 5.6	293 20.3
OTRO	5	178 11.9	120 8.1	298 20.4
TOTALES		674	326	1000
COLUMNA				100.0

RAW CHI SQUARE = 12.68547 WITH 4 DEGREES OF FREEDOM .

SIGNIFICANCE = 0.0129 NUMBER OF MISSING OBSERVATIONS = 426 .

CUADRO 91 CRUCE DE LA VARIABLE 98 CORRESPONDIENTE A SEXO (LINEAS HORI --- ZONTALES) POR LA VARIABLE 100 CORRESPONDIENTE A TRABAJA (LINEAS VERTICALES)

		VAR 100 TRABAJA		
		NO	SI	ROW
COUNT TOT PCT		0	1	TOTAL
VAR 98 SEXO				
MASCULINO	1	455 15.7	258 19.8	509 27.1
FEMENINO	2	465 51.9	402 21.6	1370 12.9
TOTALES COLUMNA		1220 64.9	659 35.1	1879 100.0

CORRECTED CHI SQUARE = 66.53305 WITH 1 DEGREE OF FREEDOM .

SIGNIFICANCE = 0.0000 NUMBER OF MISSING OBSERVATIONS = 22 .

CUADRO 92 CRUCE DE LA VARIABLE 105 CORRESPONDIENTE A NOMBRE DE LA UNIVERSIDAD (LINEAS HORIZONTALES) POR LA VARIABLE 114 CORRESPONDIENTE A QUIEN SUBSIDIA (LINEAS VERTICALES)

		VAR 114 QUIEN SUBSIDIA												ROW TOTAL		
		PADRE	MADRE	TUTOR	UD. MISMO	HERMAND	OTRO	PADRE Y MADRE	PADRE Y UD. MISMO	PADRE Y HERMAND	PADRE Y UD. MISMO	MADRE Y UD. MISMO	MADRE Y HERMAND		TUTOR Y UD. MISMO	UD. MISMO Y HERMAND
VAR 105 UNIVERSIDAD	COUNT TOT PCT	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	14		
7-	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1
IZTACALA	11	137	125	0.8	1.6	1.6	0.7	0.17	1.5	0.2	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	137
SAN LUIS POTOSI	12	99	5.4	0.2	3.6	0.6	0.3	0.3	1.0	1.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	99
JALAPA	13	97	3.3	0.7	1.2	0.3	0.2	0.2	2.4	1.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	97
PUEBLA	14	15	4.2	1.1	3.7	0.3	0.7	1.3	0.2	0.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	15
TAMPICO	15	97	5.3	0.3	1.0	0.1	0.2	0.2	1.5	1.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	97
DE GUADALAJARA	16	55	3.0	0.3	4.3	0.6	0.3	0.3	1.6	0.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	55
AUTONOMA GUADALAJARA	17	153	13	0.6	8.4	0.2	0.3	0.3	0.8	0.3	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	153
TOLUCA	18	110	0.6	0.3	3.2	0.7	0.7	1.3	0.7	0.3	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	110
CUERNAVACA	20	32	0.3	0.2	1.3	0.2	0.3	1.0	0.2	0.2	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	32
TOTALES COLUMNA		886	104	25	155	63	36	170	72	242	17	17	0.1	0.5		886
		48.3	5.7	1.4	16.3	3.6	3.1	9.7	4.1	2.2	0.4	0.4	0.1	0.5		100.0

RAW CHI SQUARE = 370.98334 WITH 108 DEGREES OF FREEDOM . SIGNIFICANCE = .0.0000
 NUMBER MISSING OBSERVATIONS = 65 .

CUADRO 93 CRUCE DE LA VARIABLE 96 CORRESPONDIENTE A SEMESTRE (LINEAS --
 HORIZONTALES) POR LA VARIABLE 97 CORRESPONDIENTE A EDAD (LINEAS VERTICA--
 LES) Y POR LA VARIABLE 98 CORRESPONDIENTE A SEXO (LINEA BASE 1 MASCULINO)

 VAR 98 SEXO VALOR 1 MASCULINO

		VAR 97 EDAD					
		DE 0 A 20	DE 21 A 25	DE 26 A 30	DE 31 A 35	MAS DE 36	
		COUNT					ROW
		TOT PCT					
VAR 96 SEMESTRE		1	2	3	4	5	TOTAL
PRIMERO	1	14.6	5.0	0.8	0.8	0.0	10.0
		1.3	0.3	0.0	0.0	0.0	21.8
SEGUNDO	2	2.3	1.3	0.0	0.0	0.0	1.7
		0.2	0.1	0.0	0.0	0.0	3.6
TERCERO	3	12.6	9.6	1.3	0.2	0.0	11.3
		1.1	0.8	0.1	0.0	0.0	23.7
CUARTO	4	1.7	1.7	0.0	0.0	0.0	1.7
		0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	3.6
QUINTO	5	2.3	0.6	1.7	0.2	0.0	1.7
		0.2	0.0	0.1	0.0	0.0	4.5
SEXTO	6	1.3	0.2	0.2	0.0	0.0	1.7
		0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	3.6
SEPTIMO	7	1.7	14.5	2.1	0.2	0.0	10.7
		0.1	1.2	0.1	0.0	0.0	15.1
OCTAVO	8	0.6	2.1	0.4	0.0	0.0	3.1
		0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	1.6
NOVENO	9	0.0	1.3	3	0.0	0.0	3.4
		0.0	0.1	0.2	0.0	0.0	1.7
TOTALES COLUMNA		18.0	29.2	7.3	1.3	0.2	100.0

RAW CHI SQUARE = 118.24787 WITH 32 DEGREES OF FREEDOM .
 SIGNIFICANCE = 0.0000

CUADRO 94 CRUCE DE LA VARIABLE 96 CORRESPONDIENTE A SEMESTRE (LINEAS -
 HORIZONTALES) POR LA VARIABLE 97 CORRESPONDIENTE A EDAD (LINEAS VERTICA-
 LES) Y POR LA VARIABLE 98 CORRESPONDIENTE A SEXO (LINEA BASE 2 FEMENINO)

 VAR 98 SEXO VALOR 2 FEMENINO

		VAR 97 EDAD					
		DE 0 A 20	DE 21 A 25	DE 26 A 30	DE 31 A 35	MAS DE 36	
COUNT TOT PCT							ROW
VAR 96 SEMESTRE		1	2	3	4	5	TOTAL
PRIMERO	1 -	202 15.8	31 2.4	19 1.5	0.2 0.0	0.3 0.0	257 20.1
SEGUNDO	2 -	1.1 0.0	0.7 0.0	0.2 0.0	0.0 0.0	0.0 0.0	2.0 1.6
TERCERO	3 -	153 11.7	79 5.5	12 0.9	0.0 0.0	0.1 0.0	236 18.9
CUARTO	4 -	62 4.8	21 1.6	1 0.0	0.0 0.0	0.0 0.0	84 6.6
QUINTO	5 -	95 7.4	78 6.1	9 0.7	0.3 0.0	0.1 0.0	186 14.5
SEXTO	6 -	55 4.3	97 7.5	0 0.0	0.0 0.0	0.0 0.0	152 11.9
SEPTIMO	7 -	17 1.3	136 10.6	14 1.1	0.2 0.0	0.0 0.0	167 13.0
OCTAVO	8 -	0.5 0.0	4.9 0.4	0.5 0.0	0.0 0.0	0.1 0.0	6.0 4.7
NOVEND	9 -	0.2 0.0	2.0 0.2	1.2 0.1	0.1 0.0	0.0 0.0	3.5 2.7
TOTALES COLUMNA		52.1	41.3	5.1	1.1	0.2	100.0

RAW CHI SQUARE = 323.3637 WITH 32 DEGREES OF FREEDOM .
 SIGNIFICANCE = 0.0000 NUMBER OF MISSING OBSERVATIONS = 143 .

CUADRO 95 CRUCE DE LA VARIABLE 98 CORRESPONDIENTE A SEXO (LINEAS HORIZONTALES) POR LA VARIABLE 110 CORRESPONDIENTE A LUGAR QUE OCUPA EN LA FAMILIA (LINEAS VERTICALES)

VAR 110 LUGAR QUE OCUPA EN LA FAMILIA

		VAR 110 LUGAR QUE OCUPA EN LA FAMILIA				
		PRIMERO	INTERMEDIO	ULTIMO		
		1	2	3	4	TOTAL
VAR 98 SEXO	COUNT TOT PCT					
MASCULINO	1 -	213 40.4	293 54.9	85 15.7	5 0.9	497 26.9
FEMENINO	2 -	329 61.6	769 141.7	248 45.8	5 0.9	1349 74.1
TOTALES COLUMNA		442 24.2	1062 57.6	333 18.1	10 0.5	1445 100.0

RAW CHI SQUARE = 1.27270 WITH 3 DEGREES OF FREEDOM .

SIGNIFICANCE = 0.7356 NUMBER OF MISSING OBSERVATIONS = 56 .

A CONTINUACION SE PRESENTAN LOS CUADROS CORRESPONDIENTES AL RANGO DE DUNCAN (NORMAN H. NIE, C. HADLAI HULL, JEAN-G. JENKINS, KARIN SEEINBRENNER y DALE BENT "STATISTICAL-PACHARG FOR THE SOCIAL SCIENCES" EDITORIAL MC. GRAW HILL SEGUNDA EDICION, 1975) PARA INDAGAR SI EXISTEN DIFERENCIAS SIGNIFICATIVAS ENTRE LOS GRUPOS EN CUANTO A LAS ACTITUDES HACIA LA PSICOLOGIA. SE TOMA COMO REFERENCIA EL GRUPO DE LA MEDIA MAYOR COMPARANDOLA CON LA MEDIA DE LOS DEMAS GRUPOS Y ASI ENCONTRAR LA DIFERENCIA ENTRE LOS --- GRUPOS, COMPROBANDO LA HIPOTESIS ALTERNA O NULA.

JABLA 1

VAR 96 SEMESTRE

GRUPO	GRUPO	GRUPO
01 - PRIMERO	04 - CUARTO	07 - SEPTIMO
02 - SEGUNDO	05 - QUINTO	08 - OCTAVO
03 - TERCERO	06 - SEXTO	09 - NOVENO

RANGOS PARA EL NIVEL 0.01

3.64 3.80 3.97 4.04 4.10 4.14 4.18 4.22

G Gpo.03 Gpo.01 Gpo.07 Gpo.09 Gpo.05 Gpo.04 Gpo.02 Gpo.05

M 2.2184 2.2627 2.2653 2.2762 2.2901 2.2915 2.2948 2.2976

G Gpo.01 Gpo.07 Gpo.09 Gpo.05 Gpo.04 Gpo.02 Gpo.08 Gpo.06

M 2.2627 2.2653 2.2762 2.2901 2.2915 2.2948 2.2976 2.3088

1. Se encontró que hay diferencias al nivel de significancia de 0.01 entre los grupos:

06 y 03

El grupo 06 tiene una actitud más favorable hacia la Psicología que el grupo 03; y por tanto se acepta la hipótesis alterna.

2. Se encontró que no hay diferencias al nivel de significancia de 0.01 entre los grupos 06, 05, 02, 04, 05, 09, 07, 01; y por tanto se acepta la hipótesis nula.

3. Se encontró que no hay diferencias al nivel de significancia de 0.01 entre los grupos 08, 02, 04, 05, 09, 07, 01, 03; y por tanto se acepta la hipótesis nula.

TABLA 2

VAR 97 EDAD

GRUPO

GRUPO

01 - 0 a 20

03 - 26 a 30

02 - 21 a 25

04 - 31 a 35

GRUPO

05 - 36 a MAS

RANGOS PARA EL NIVEL 0.01

3.64 3.80 3.90 3.97

GRUPO GPO.01 GPO.05 GPO.04 GPO.02 GPO.03

MEDIA 2.2637 2.2721 2.2733 2.2754 2.3091

1. Se encontró que no hay diferencias al nivel de significancia de 0.01 entre los cinco grupos, por lo tanto se acepta la hipótesis nula.

TABLA 3

VAR 98 SEXO

GRUPO

GRUPO

01- MASCULINO

02 - FEMENINO

RANGOS PARA EL NIVEL 0.01

3.64

GRUPO GPO. 01 GPO. 02

MEDIA 2.2593 2.2710

1. Se encontró que no hay diferencias al nivel de significancia de 0.01 entre los dos grupos, por lo tanto se acepta la hipótesis nula.

TABLA 4

VAR 99 RELIGION

GRUPO		GRUPO	
01 - CATOLICA		04 - JUDIA	
02 - PROTESTANTE		05 - NINGUNA	
03 - MORMONA		06 - ATEA	
GRUPO			
07 - OTRA			
RANGOS PARA EL NIVEL 0.01			
3.65	3.80	3.90	3.98 4.04 4.10
GRUPO GPO.06	GPO.02	GPO.03	GPO.07 GPO.04 GPO.01 GPO.05
<u>MEDIA 2.1556 2.2161 2.2469 2.2488 2.2711 2.2749 2.2872</u>			

1. Se encontró que, no hay diferencias al nivel de significancia de 0.01 entre los siete grupos, por lo tanto se acepta la hipótesis nula.

TABLA 5

VAR 100 TRABAJA

GRUPO		GRUPO	
01 - SI		00 - NO	
RANGOS PARA EL NIVEL 0.01			
3.64			
GRUPO	GPO.01	GPO.00	
<u>MEDIA 2.2559</u>		<u>2.2655</u>	

1. Se encontró que no hay diferencias al nivel de significancia de 0.01 entre los dos grupos, por lo tanto se acepta la hipótesis nula.

TABLA 6

VAR 101	OCUPACION	
	GRUPO	GRUPO
	00 - NADA	01 - ESTUDIANTE
RANGOS PARA EL NIVEL 0.01		
3.65		
GRUPO	GPO.00	GPO.01
<u>MEDIA</u>	<u>2.2298</u>	<u>2.2730</u>

1. Se encontró que no hay diferencias al nivel de significancia de 0.01 entre los dos grupos, por lo tanto se acepta la hipótesis nula.

TABLA 7

VAR 102	ESTADO CIVIL				
	GRUPO		GRUPO		
	01 - SOLTERO		03 - DIVORCIADO		
	02 - CASADO		04 - VIUDO		
	GRUPO				
	05 - OTRO				
RANGOS PARA EL NIVEL 0.01					
3.64	3.80	3.90	3.97		
GRUPO	GPO.05	GPO.03	GPO.02	GPO.01	GPO.04
<u>MEDIA</u>	<u>2.2338</u>	<u>2.2349</u>	<u>2.2586</u>	<u>2.2717</u>	<u>2.4274</u>

1. Se encontró que no hay diferencias al nivel de significancia de 0.01 entre los cinco grupos, por lo tanto se acepta la hipótesis nula.

TABLA 8

VAR 103 OCUPACION PADRE

GRUPO	GRUPO
01 - PROFESIONISTA	03 - OBRERO
02 - EMPLEADO	04 - COMERCIANTE
GRUPO	
05 - OTRO	

RANGOS PARA EL NIVEL 0.01

3.65 3.80 3.90 3.98

GRUPO	GPO.04	GPO.05	GPO.02	GPC.01	GPO.03
<u>MEDIA</u>	<u>2.2462</u>	<u>2.2633</u>	<u>2.2805</u>	<u>2.2897</u>	<u>2.2927</u>

1. Se encontró que no hay diferencias al nivel de significancia de 0.01 entre los cinco grupos, por lo tanto se acepta la hipótesis nula.

TABLA 9

VAR 104 OCUPACION MADRE

GRUPO	GRUPO
01 - HOGAR	04 - OBRERO
02 - PROFESIONISTA	05 - COMERCIANTE
03 - EMPLEADA	06 - OTRO

RANGOS PARA EL NIVEL 0.01

3.65 3.80 3.90 3.98 4.04

GRUPO	GPO.04	GPO.06	GPO.02	GPO.03	GPO.01	GPO.05
<u>MEDIA</u>	<u>1.9090</u>	<u>2.1906</u>	<u>2.2671</u>	<u>2.2734</u>	<u>2.2811</u>	<u>2.2840</u>

1. Se encontró que no hay diferencias al nivel de significancia de 0.01 entre los seis grupos, por lo tanto se acepta la hipótesis nula.

TABLA 10

VAR 105 UNIVERSIDAD

GRUPO	GRUPO	GRUPO
11 - IZTACALA	14 - PUEBLA	17 - U.A.G.
12 - S. L. P.	15 - TAMPICO	18 - TOLUCA
13 - JALAPA	16 - U. de G.	20 - CUERNAVACA

RANGOS PARA EL NIVEL 0.01

3.64 3.80 3.90 3.97 4.04 4.10 4.14 4.18 4.22 4.27 4.29 4.31^{*} -
4.34 4.35 4.36 4.38 4.39 4.41

GRUPO GPO.14 GPO.18 GPO.16 GPO.12 GPO.11 GPO.13 GPO.20

MEDIA 2.1991 2.2223 2.2347 2.2615 2.2750 2.2898 2.2965

GRUPO GPO.15 GPO.17

MEDIA 2.3100 2,3144

1. Se encontró que hay diferencias al nivel de significancia de 0.01 entre los grupos:

17 y 20, 13, 11, 12, 16, 18, 14

El grupo 17 tiene una actitud más favorable hacia la Psicología que los grupos 20, 13, 11, 12, 16, 18, 14; por lo tanto se acepta la hipótesis alterna.

2. Se encontró que hay diferencias al nivel de significancia de 0.01 entre los grupos:

15 y 20, 13, 11, 12, 16, 18, 14

El grupo 15 tiene una actitud más favorable hacia la Psicología que los grupos 20, 13, 11, 12, 16, 18, 14; por lo tanto se acepta la hipótesis alterna.

3. Se encontró que no hay diferencias al nivel de significancia de 0.01 entre los grupos 17, 15; y por lo tanto se acepta la hipótesis nula.

4. Se encontró que no hay diferencias al nivel de significancia de 0.01 entre los grupos 20, 13, 11, 12, 16, 18, 14; y por lo tanto se acepta la hipótesis nula.

TABLA 11

VAR 106 ESTADO

GRUPO	GRUPO
01 - D.F.	05 - PUEBLA
02 - EDO. de MEX.	06 - TAMPICO
03 - S. L. P.	07 - JALISCO
04 - VERACRUZ	08 - MORELOS

RANGOS PARA EL NIVEL 0.01

3.64 3.80 3.90 3.97 4.04 4.10 4.14 4.18

GRUPO.05 GPO.02 GPC.03 GPO.07 GPO.04 GPO.09 GPO.06 GPO.01
M.2.1991 2.2509 2.2575 2.2703 2.2899 2.2951 2.3100 2.4466

1. Se encontró que no hay diferencia al nivel de significancia de 0.01 entre los ocho grupos por lo tanto se acepta la hipótesis nula.

TABLA 12

VAR 107 ESCOLARIDAD DEL PADRE

GRUPO	GRUPO
01 - PRIMARIA	03 - PREPARATORIA O EQUIVALENTE
02 - SECUNDARIA	04 - PROFESIONAL

RANGOS PARA EL NIVEL 0.01

3.64 3.80 3.90

GRUPO GPO.03 GPO.02 GPO.01 GPO.04
MEDIA 2.2654 2.2698 2.2719 2.2848

1. Se encontró que no hay diferencias al nivel de significancia de 0.01 entre los cuatro grupos; y por lo tanto se acepta la hipótesis nula.

TABLA 13

VAR 108 ESCCLARIDAD MADRE

GRUPO	GRUPO
01 - PRIMARIA	03 - PREPARATORIA O EQUIVALENTE
02 - SECUNDARIA	04 - PROFESIONAL

RANGOS PARA EL NIVEL 0.01

3.64 3.80 3.90

GRUPO	GPO.04	GPC.01	GPO.02	GPC.03
<u>MEDIA</u>	<u>2.2525</u>	<u>2.2731</u>	<u>2.2785</u>	<u>2.2804</u>

1. Se encontró que no hay diferencias al nivel de significancia de 0.01 entre los cuatro grupos; por lo tanto se acepta la hipótesis nula.

TABLA 14

VAR 109 INGRESOS MENSUALES

GRUPO	GRUPO
01 - 3001 a 6000	03 - 9001 a 12000
02 - 6001 a 9000	04 - 12001 o MAS

RANGOS PARA EL NIVEL 0.01

3.64 3.80 3.90

GRUPO	GPO.01	GPO.03	GPO.02	GPO.04
<u>MEDIA</u>	<u>2.2406</u>	<u>2.2620</u>	<u>2.2779</u>	<u>2.2013</u>

1. Se encontró que no hay diferencias al nivel de significancia de 0.01 entre los cuatro grupos por lo tanto se acepta la hipótesis nula.

TABLA 15

VAR 110 LUGAR QUE OCUPA EN LA FAMILIA

GRUPO

01 - PRIMERO

02 - INTERMEDIO

03 - ULTIMO

RANGOS PARA EL NIVEL 0.01

3.64 3.80

GRUPO	GPO.03	GPO.02	GPO.01
<u>MEDIA</u>	<u>2.2498</u>	<u>2.2681</u>	<u>2.2978</u>

1. Se encontró que no hay diferencias al nivel de significancia de 0.01 entre los tres grupos; - por lo tanto se acepta la hipótesis nula.

TABLA 16

VAR 111 FAMILIAR PSICOLOGO

GRUPO

GRUPO

00 - NO

01 - SI

RANGOS PARA EL NIVEL 0.01

3.64

GRUPO	GPO.00	GPO.01
<u>MEDIA</u>	<u>2.2608</u>	<u>2.3073</u>

1. Se encontró que no hay diferencias a nivel de significancia de 0.01 entre los dos grupos; - por lo tanto se acepta la hipótesis nula.

TABLA 17

VAR 112 QUIEN

GRUPO

01 - PADRE

02 - MADRE

GRUPO

03 - HERMANO

04 - ESPOSO (A)

RANGOS PARA EL NIVEL 0.01

3.73 3.89 3.99

GRUPO	GPO.02	GPO.01	GPO.03	GPO.04
MEDIA	2.1289	2.1716	2.3125	2.4684

1. Se encontró que no hay diferencias a nivel de significancia de 0.01 entre los cuatro grupos; por lo tanto se acepta la hipótesis nula.

TABLA 18

VAR 113 STATUS

GRUPO

01 - BAJA

02 - MEDIA BAJA

03 - MEDIA

GRUPO

04 - MEDIA ALTA

05 - MEDIA BAJA

06 - ALTA MEDIA

GRUPO

07 - ALTA ALTA

RANGOS PARA EL NIVEL 0.01

3.64 3.80 3.90 3.97 4.04 4.10

GRUPO	GPO.01	GPO.03	GPO.07	GPO.02	GPO.04	GPO.05	GPO.06
MEDIA	2.2549	2.2773	2.2929	2.2957	2.2965	2.3662	2.3753

1. Se encontró que no hay diferencias a nivel de significancia de 0.01 entre los siete grupos; por lo tanto se acepta la hipótesis nula.

TABLA 19

VAR 114 QUIEN SUBSIDIA

GRUPO	GRUPO	GRUPO
01 - PADRE	06 - OTRO	11 - MADRE-HNO.
02 - MADRE	07 - PADRE-MADRE	12 - TUTOR-UD.MISMO
03 - TUTOR	08 - PADRE-UD.MISMO	14 - UD.MISMO-HNO.
04 - UD.MISMO	09 - PADRE-HNO.	15 - ESPOSA-UD.MISMO
05 - HERMANO	10 - MADRE-UD.MISMO	

RANGOS PARA EL NIVEL DE 0.01

3.64 3.80 3.90 3.97 4.04 4.10 4.14 4.18 4.22 4.24 4.27 4.29
4.31 4.34

G GPO.08 GPO.09 GPO.11 GPO.06 GPO.10 GPO.14 GPO.02 GPO.05

M 2.2276 2.2305 2.2333 2.2337 2.2354 2.2356 2.2360 2.2463

G GPO.03 GPO.04 GPO.01 GPO.12 GPO.07 GPO.15

M 2.2750 2.2760 2.2852 2.2877 2.2879 2.3748

1. Se encontró que hay diferencias a nivel de significancia de 0.01 entre los grupos:

15 y 05, 02, 14, 10, 06, 11, 09, 08

El grupo 15 posee una actitud más elevada que los grupos 05, 02, 14, 10, 06, 11, 09, 08: por lo tanto se acepta la hipótesis alterna.

2. Se encontró que hay diferencia a nivel de significancia de 0.01 entre los grupos:

07 y 05, 02, 14, 10, 06, 11, 09, 08

El grupo 07 posee una actitud más elevada que los grupos 05, 02, 14, 10, 06, 11, 09, 08; por lo tanto se acepta la hipótesis alterna.

3. Se encontró que hay diferencias al nivel de significancia de 0.01 entre los grupos:

12 y 05, 02, 14, 10, 06, 11, 09, 08

El grupo 12 posee una actitud más elevada que los grupos 05, 02, 14, 10, 06, 11, 09, 08: por lo tanto se acepta la hipótesis alterna.

4. Se encontró que hay diferencias al nivel de significancia de 0.01 entre los grupos:
01 y 05, 02, 14, 10, 06, 11, 09, 08
El grupo 01 posee una actitud más elevada que los -- grupos 05, 02, 14, 10, 06, 11, 09, 08; por lo tanto se acepta la hipótesis alterna.
5. Se encontró que hay diferencias al nivel de significancia de 0.01 entre los grupos:
04 y 05, 02, 14, 10, 11, 06, 09, 08
El grupo 04 posee una actitud más elevada que los -- grupos 05, 02, 14, 10, 06, 11, 09, 08; por lo tanto se acepta la hipótesis alterna.
6. Se encontró que hay diferencias al nivel de significancia de 0.01 entre los grupos:
03 y 05, 02, 14, 10, 06, 11, 09, 08
El grupo 03 posee una actitud más elevada que los grupos 05, 02, 14, 10, 06, 11, 09, 08; por lo tanto se acepta la hipótesis alterna.
7. Se encontró que no hay diferencias al nivel de significancia de 0.01 entre los grupos: 15, 07, 12, 01, 04, 03; y por lo tanto se acepta la hipótesis nula.
8. Se encontró que no hay diferencias al nivel de significancia de 0.01 entre los grupos 05, 02, 14, 10, 06, 11, 09, 08; y por lo tanto se acepta la hipótesis nula.

A CONTINUACION SE PRESENTAN LOS CUADROS CORRESPONDIENTES AL RANGO DE DUNCAN (NORMAN H. NIE, C. HADLAI HULL, JEAN - G. KENKINS, KARIN SEEINBRENNER y DALE BENT "STATISTICAL - PACHARG FOR THE SOCIAL SCIENCES" EDITORIAL MC. GRAW HILL SEGUNDA EDICION, 1975) PARA INDAGAR SI EXISTEN DIFEREN -- CIAS SIGNIFICATIVAS ENTRE LOS GRUPOS EN CUANTO A LA AUTO ESTIMA DEL ESTUDIANTE DE PSICOLOGIA; SE TOMA COMO REFEREN CIA EL GRUPO DE LA MEDIA MAYOR COMPARANDOLA CON LA MEDIA DE LOS DEMAS GRUPOS Y ASI ENCONTRAR LA DIFERENCIA ENTRE - LOS GRUPOS, COMPROBANDO LA HIPOTESIS ALTERNA O NULA.

TABLA 20

VAR 96 SEMESTRE

<u>GRUPO</u>	<u>GRUPO</u>	<u>GRUPO</u>
01 PRIMERO	04 CUARTO	07 SEPTIMO
02 SEGUNDO	05 QUINTO	08 OCTAVO
03 TERCERO	06 SEXTO	09 NOVENO

RANGOS PARA EL NIVEL 0.01

3.64 3.80 3.90 3.97 4.04 4.14 41.8 4.22

GRUPO	GPO.03	GPO.01	GPO.05	GPO.07	GPO.04	GPO.06	GPO.02
MEDIA	2.0111	2.0503	2.0545	2.0674	2.0733	2.0773	2.1003

GRUPO	GPO.09	GPO.08
MEDIA	2.1380	2.1623

- 1.- Se encontró que hay diferencias al nivel de significancia entre los grupos:
08 y 02, 06, 04, 07, 05, 01, 03.
El grupo 08 posee una autoestima más elevada que los grupos-02, 06, 04, 07, 05, 01, 03; y por lo tanto se acepta la hipótesis alterna.

- 2.- También se encontró que hay diferencias al nivel de significancia de 0.01 entre los grupos:
09 y 02, 06, 04, 05, 01, 03.
El grupo 09 posee una autoestima más elevada que los grupos-02, 06, 04, 07, 05, 01, 03; y por lo tanto se acepta la hipótesis alterna.

- 3.- Se encontró que no hay diferencia al nivel de significancia de 0.01 entre los grupos 08, 09; y por lo tanto se acepta la hipótesis nula.

- 4.- Se encontró que no hay diferencia al nivel de significancia de 0.01 entre los grupos 02, 06, 04, 07, 05, 03; y se acepta la hipótesis nula.

TABLA 21

VAR 97 EDAD

01 - 0 a 20

03 - 26 a 30

02 - 21 a 25

04 - 31 a 35

05 - MAS DE 36

RANGOS PARA EL NIVEL 0.01

3.64

3.80

3.90

3.91

GRUPO	GPO. 01	GPO. 02	GPO. 03	GPO. 04.	GPO.05
MEDIA	2.0391	2.0781	2.1087	2.1298	2.2357

- 1.- Se encontró que no hay diferencias al nivel de significancia de 0.01 entre los grupos 05, 04, 03, 02, 01; y por lo tanto se acepta la hipótesis nula.

TABLA 22

VAR 98 SEXO

01 - MASCULINO

02 - FEMENINO

RANGO PARA EL NIVEL DE 0.01

GRUPO	3.66	GPO. 01
MEDIA	GPO. 02	2.0950
	2.0535	

- 1.- Se encontró que no hay diferencias en nivel de significancia de 0.01 entre los grupos 01, 02; y por lo tanto se acepta la hipótesis nula.

TABLA 23

VAR 99 RELIGIOSA

01 - CATOLICA

02 - PROTESTANTE

03 - MORMONA

04 - JUDIA

05 - NINGUNA

06 - ATEA

07 - OTRA

RANGOS PARA EL NIVEL 0.01

3.65	3.80	3.90	3.48	4.04	4.10		
GRUPO GPO. 03	GPO.07	GPO.05	GPO.01	GPO.02	GPO.06	GPO.04	
MEDIA	1.9866	2.0187	2.0544	2.0659	2.0789	2.1159	2.1203

1.- Se encontró que no hay diferencias al nivel de significancia de 0.01 entre los grupos 04, 06, 02, 01, 05, 07, 03; y por lo tanto se acepta la hipótesis nula.

TABLA 24

VAR 100 TRABAJA

00 - NO

01 - SI

RANGOS PARA EL NIVEL 0.01 3.64

GRUPO	GPO.00	EPO.01
MEDIA	2,0584	2.0602

1.- Se encontró que no hay diferencia al nivel de significancia de 0.01 entre los grupos 01, 00; y por lo tanto se acepta la hipótesis nula.

TABLA 25

VAR 101 OCUPACION

00 - NADA

01 - ESTUDIANTE

RANGOS PARA EL NIVEL 0.01

3.65

GRUPO
MEDIA

GPO. 00
2.0241

GPO. 01
2.0650

- 1.- Se encontró que no hay diferencias al nivel de significancia de 0.01 entre los grupos 01. 00; y por lo tanto se acepta la hipótesis nula.

TABLA 26

VAR 102 ESTADO CIVIL

01 - SOLTERO

03 - DIVORCIADO

02 - CASADO

04 - VIUDO

05 - OTRO

RANGOS PARA EL NIVEL 0.01

3.64

3.80

3.90

3.97

GRUPO
MEDIA

GPO. 01
2.0639

GPO. 02
2.0801

GPO. 03
2.1134

GPO. 04
2.1255

GPO. 05
2.3354

- 1.- Se encontró que no hay diferencias al nivel de significancia de 0.01 entre los grupos 05, 04, 02, 01; y por lo tanto se acepta la hipótesis nula.

TABLA 27

VAR. 103 OCUPACION PADRE.

01 - PROFESIONISTA
02 - EMPLEADO
03 - OBRERO
04 - COMERCIANTE
05 - OTRO

RANGO PARA EL NIVEL 0.01

	3.65	3.80	3.90	3.98	
GRUPO	GPO.03	GPO.02	GPO.04	GPO.05	GPO.01
<u>MEDIA</u>	<u>2.0270</u>	<u>2.0463</u>	<u>2.0621</u>	<u>2.0638</u>	<u>2.1083</u>

1.- Se encontró que no hay diferencias al nivel de significancia de 0.01 entre los grupos 01, 05, 04, 02, 03; y por lo tanto se acepta la hipótesis nula.

TABLA 28

VAR. 104 OCUPACION MADRE.

01 - HOGAR
02 - PROFESIONISTA
03 - EMPLEADA
04 - OBRERA
05 - COMERCIANTE
06 - OTRO

RANGOS PARA EL NIVEL 0.01

GRUPO	GPO.06	GPO.05	GPO.01	GPO.04	GPO.02
<u>MEDIA</u>	<u>1.9785</u>	<u>2.0457</u>	<u>2.0694</u>	<u>2.0739</u>	<u>2.0910</u>
GRUPO	GPO.03				
<u>MEDIA</u>	<u>2.0982</u>				

1.- Se encontró que no hay diferencias al nivel de significancia de 0.01 entre los grupos 03, 02, 04, 01, 05, 06; y por lo tanto se acepta la hipótesis nula.

TABLA 29

VAR 105 UNIVERSIDAD

11 - IXTACALA	15 - TAMPICO
12.- SAN LUIS POTOSI	16 - DE GUADALAJARA
13 - JALAPA	17 - AUTONOMA DE GUAD.
14 - PUEBLA	18- TOLUCA
19 - CUENAVACA	

RANGOS PARA EL NIVEL 0.01

3.64 3.80 3.90 3.97 4.04 4.10 4.14 4.18 4.22 4.24 4.29 4.31
 4.34 4.35 4.36 4.38 4.39 4.41

GRUPO	GPO. 14	GPO. 18	GPO. 13	GPO. 15	GPO. 16	GPO. 20	GPO. 17
MEDIA	1.9664	1.9967	2.0051	2.0503	2.0704	2.1002	2.1546

GRUPO	GPO. 20	GPO. 17	GPO. 15	GPO. 17	GPO. 11
MEDIA	2.0704	2.1992	2.1546	2.1612	2.1770

- 1.- Se encontró que hay diferencias a nivel de significancia de 0.01 entre los grupos :
 11 y 16, 12, 13, 18, 14 .
 El grupo 11 posee una autoestima más elevada que los grupos 16, 12, 13, 18, 14, y por lo tanto se acepta la hipótesis alterna.
- 2.- Se encontró que no hay diferencias al nivel de significancia de 0.01 entre los siguientes grupos 11, 07, 15, 17, - 20, y por lo tanto se acepta la hipótesis nula.
- 3.- Se encontró que no hay diferencias el nivel de significancia de 0.01 entre los siguientes grupos 15, 17, 20, 16, - 12, 13, 18, 14; y que por lo tanto se acepta la hipótesis nula.

TABLA 30

VAR 106 ESTADO

02 - EDO. DE MEXICO	05 - PUEBLA
03 - SAN LUIS POTOSI	06 - TAMPICO
04 - VERACRUZ	07 - JALISCO
09 - MORELOS	

RANGOS PARA EL NIVEL 0.01

3.64 3.80 3.90 3.97 4.04 4.10 4.14 4.18

GRUPO	GPO.05	GPO.04	GPO.03	GPO.09	GPO.02	GPO.07	GPO.06	GPO.01
MEDIA	1.9664	2.0052	2.0649	1.0669	1.0758	2.0801	2.1546	2.1829

- 1.- Se encontró que no hay diferencias al nivel de significancia de 0.01 entre los grupos 01, 06, 07, 02, 09, 03, 04, 05; por lo tanto se acepta la hipótesis nula.

TABLA 31

VAR 107 ESCOLARIDAD PADRE

01 - PRIMARIA	03 - PREPARATORIA O EQUIVALENTE
02 - SECUNDARIA	04 - PROFESIONAL

RANGOS PARA EL NIVEL 0.01

3.64 3.80 3.90

GRUPO	GPO. 02	GPO. 01	GPO. 03
MEDIA	2.0136	2.0455	2.0925

GRUPO	GPO. 03	GPO. 04
MEDIA	2.0925	2.1124

- 1.- Se encontró diferencia al nivel de significancia de 0.01 entre los grupos.
04 y 01, 02 .
El grupo 04 posee una autoestima más elevada que los grupos 01, 02; por lo tanto se acepta la hipótesis alterna.

TABLA 32

VAR 108 ESCOLARIDAD MADRE.

GRUPO	GRUPO
01 - PRIMARIA	03 - PREPARATORIA O EQUIVALENTE
02 - SECUNDARIA	04 - PROFESIONAL

RANGOS PARA EL NIVEL 0.01

3.64 3.80 3.90

GRUPO	GPO. 01	GPO. 02
MEDIA	2.0369	2.0648

GRUPO	GPO. 02	GPO. 03	GPO. 04
MEDIA	2.0648	2.1186	2.1461

- 1.- Se encontró que hay diferencias al nivel de significancia de 0.01 entre los grupos : 04 y 01 .
El grupo 04 posee una autoestima más elevada que el grupo 01, y por lo tanto se acepta la hipótesis alterna.
- 2.- Se encontró que hay diferencias al nivel de significancia de 0.01 entre los grupos 03 y 01 .
El grupo 03 posee una autoestima más elevada que el grupo 01, y por lo tanto se acepta la hipótesis alterna.
- 3.- Se encontró que no hay diferencias al nivel de significancia de 0.01 entre los grupos 04, 03, 02, por lo tanto se acepta la hipótesis nula.
- 4.- Se encontró que no hay diferencias al nivel de significancia de 0.01 entre los grupos 02, 01; y por lo tanto se acepta la hipótesis nula.

TABLA 33

VAR 109 INGRESOS MENSUALES

GRUPO	GRUPO
01 - 3001 a 6000	03 - 9001 a 12000
02 - 6001 a 9000	04 - Más de 12001

RANGOS PARA EL NIVEL 0.01

3.64 3.80 3.90

GRUPO	GPO.01	GPO.02	GPO.03
MEDIA	2.0088	2.0415	2.0630

GRUPO	GPO. 03	GPO.04
MEDIA	2.0630	2.1122

- 1.- Se encontró que hay diferencias al nivel de significancia de 0.01 entre los grupos: 04, 02 y 01. El grupo posee una autoestima más elevada que los grupos 02, 01; por lo tanto se acepta la hipótesis alterna.
- 2.- Se encontró que no hay diferencias al nivel de significancia de 0.01 entre los grupos 04, 03 y por lo tanto se acepta la hipótesis nula.
- 3.- Se encontró que no hay diferencias al nivel de significancia de 0.01 entre los grupos 03, 02, 01; por lo tanto se acepta la hipótesis nula.

TABLA 34

VAR 110 LUGAR QUE OCUPA EN LA FAMILIA

GRUPO	01 - PRIMERO
GRUPO	02 - INTERMEDIO
GRUPO	03 - ULTIMO

RANGOS PARA EL NIVEL 0.01

3.64 3.80

GRUPO	GPO.02	GPO.01	GPO.03
MEDIA	2.0572	2.0595	2.0956

- 1.- Se encontró que no hay diferencia a nivel de significancia de 0.01 entre los grupos 03, 01, 02; por lo tanto se acepta la hipótesis nula.

TABLA 35

VAR 111 FAMILIAR PSICOLOGICO

GRUPO	GRUPO
01 - SI	00 - NO

RANGOS PARA EL NIVEL 0.01

3.64

GRUPO	GPO.00	GPO.00
<u>MEDIA</u>	<u>2.0532</u>	<u>2.1291</u>

1.- Se encontró que no hay diferencias al nivel de significancia de 0.01 entre los grupos 01, 00; y por lo tanto se acepta la hipótesis nula.

TABLA 36

VAR 112 QUIEN

GRUPO	GRUPO
01 - PADRE	03 - HERMANO (A)
02 - MADRE	04 - ESPOSO (A)

RANGOS PARA EL NIVEL 0.01

3.73 3.89 3.99

GRUPO	GPO. 03	GPO. 04	GPO. 01	GPO.02
<u>MEDIA</u>	<u>2.1543</u>	<u>2.2352</u>	<u>2.2481</u>	<u>2.5803</u>

1.- Se encontró que no hay diferencias al nivel de significancia de 0.01 entre los grupos 02, 04, 03; y por lo tanto se acepta la hipótesis nula.

TABLA 37

VAR 113 STATUS

GRUPO	GRUPO
01 - BAJA	04 - MEDIA ALTA
02 - BAJA MEDIA	06 - ALTA MEDIA
	07 - ALTA

RANGOS PARA EL NIVEL 0.01

3.64 3.80 3.90 3.97 4.04 4.10

GRUPO	GPO.07	GPO.01	GPO.02	GPO.03	GPO.06	GPO.04	GPO.05
MEDIA	1.9778	2.0270	2.0656	2.0691	2.0719	2.0962	2.2039

1.- Se encontró que no hay diferencias al nivel de significancia de 0.01- entre los grupos 05, 04, 06, 03, 02, 01, 07; y por lo tanto se acepta la hipótesis nula.

TABLA 38

VAR 114 QUIEN SUBSIDIA

GRUPO	GRUPO	GRUPO
01-PADRE	05-HERMANO	09-PADRE HERMANO
02-MADRE	06-OTRO	10-MADRE-UD.MISMO
03-TUTOR	07-PADRE-MADRE	11-MADRE-HERMANO
04-UD.MISMO	08-PADRE UD.MISMO	12-TUTOR UD.MISMO
	GRUPO	
	14-UD.MISMO	
	15-ESPOSO(A)/UD.MISMO	

RANGOS PARA EL NIVEL 0.01

3.64 3.80 3.90 3.97 4.04 4.10 4.14 4.18 4.22 4.24 4.27 4.29 4.31 4.34

GRUPO	GPO.12	GPO.09	GPO.08	GPO.10	GPO.03	GPO.02	GPO.06	GPO. 01
MEDIA	1.7722	1.9452	1.9930	2.0010	2.0413	2.0482	2.0671	2.0704

GRUPO	GPO.04	GPO.05	GPO.07	GPO.14	GPO.11	GPO.15
MEDIA	2.0705	2.0732	2.0879	2.0924	2.0966	2.1248

1.- Se encontró que hay diferencias al nivel de significancia de 0.01 - entre los grupos: 15 y 01, 06, 02, 03, 10, 08, 09, 12.
El grupo 15 posee una autoestima más elevada que los grupos 01, 06, - 02, 03, 10, 08, 09, 12; por lo tanto se acepta la hipótesis alterna.

- 2.- Se encontró que hay diferencias al nivel de significancia de 0.01 entre los grupos:
11 y 01, 06, 02, 03, 10, 08, 09, 12
El grupo 11 posee una autoestima más elevada que los grupos 01, 06, 02, 03, 10, 08, 09, 12; y por lo tanto se acepta la hipótesis alterna.
- 3.- Se encontró que hay diferencias al nivel de significancia de 0.01 entre los grupos:
14 y 01, 06, 02, 03, 10, 08, 09, 12
El grupo 14 posee una autoestima más elevada que los grupos 01, 06, 02, 03, 10, 08, 09, 12; y por lo tanto se acepta la hipótesis alterna.
- 4.- Se encontró que hay diferencias al nivel de significancia de 0.01 entre los grupos:
07 y 01, 06, 02, 03, 10, 08, 09, 12.
El grupo 07 posee una autoestima más elevada que los grupos 01, 06, 02, 03, 10, 08, 09, 12; y por lo tanto se acepta la hipótesis alterna.
- 5.- Se encontró que hay diferencias al nivel de significancia de 0.01 entre los grupos:
05 y 01, 06, 02, 03, 10, 08, 09, 12.
El grupo 05 posee una autoestima más elevada que los grupos 01, 06, 02, 03, 10, 08, 09, 12; y por lo tanto se acepta la hipótesis alterna.
- 6.- Se encontró que hay diferencias al nivel de significancia de 0.01 entre los grupos:
04 y 01, 06, 02, 03, 10, 08, 09, 12.
El grupo 04 posee una autoestima más elevada que los grupos 01, 06, 02, 03, 10, 08, 09, 12; y por lo tanto se acepta la hipótesis alterna.
- 7.- Se encontró que no hay diferencias al nivel de significancia de 0.01 entre los grupos 15, 11, 14, 07, 05, 04; y por lo tanto se acepta la hipótesis nula.
- 8.- Se encontró que no hay diferencias al nivel de significancia de 0.01 entre los grupos 01, 06, 02, 03, 10, 08, 09, 12; y por lo tanto se acepta la hipótesis nula.

INSTRUCCIONES GENERALES

Le suplicamos sea sincero al responder a cada una de las preguntas relacionadas al campo de la Psicología, ya que de ello depende el éxito de nuestra investigación. Le sugerimos responda a cada pregunta según se le indique, ya sea que tenga que colocar sus respuestas por orden de importancia, indicar una o más respuestas según lo requiera la ocasión o simplemente contestar SI o NO. En éste último caso (respuestas de afirmación o negación) sólo si la respuesta es afirmativa, contestará a lo que sigue en la misma pregunta, si no es así, si su respuesta es negativa -- favor de continuar con la siguiente pregunta. Gracias por su cooperación.

1. Enumera por orden de importancia de 1 a 5 ¿Cuál de los siguientes factores determinan el desarrollo profesional?
 - Sociales.
 - Culturales.
 - Económicos.
 - Individuales.
 - Otro. Especifique _____

2. Si el alumnado tienen problemas académicos ¿Cuál consideras que es la causa principal?
 - Nivel socioeconómico.
 - Conflictos Internos.
 - Capacidad Intelectual.
 - Hábitos de Estudio.
 - Otro. Especifique _____

3. Consideras a los factores socioculturales, como importantes para lograr la motivación académica del individuo?

SI _____ NO _____

4. Es la educación previa un factor determinante de los problemas académicos a nivel superior?

SI _____ NO _____

¿A qué se le atribuye?

 - A la poca información que recibe el alumno en el nivel medio superior.
 - Por la orientación vocacional inadecuada.
 - Por los diferentes sistemas de enseñanza a nivel bachillerato.
 - Por falta de interés de los maestros hacia los alumnos.
 - Otro. Especifique _____

5. ¿Consideras que los estudiantes a nivel profesional dedican poco tiempo al estudio?

SI _____ NO _____

¿A que lo atribuyes?

 - A que el sistema educativo ha prestado poco interés hacia el logro de buenos hábitos de estudio.
 - A que los maestros se dedican únicamente a impartir sus asignaturas.
 - A que el estudiante no le concede la importancia a los hábitos de estudio.
 - Al desinterés familiar en la adquisición y preservación de hábitos de estudio.
 - Otro. Especifique _____

6. ¿Consideras que la orientación vocacional es una causa determinante -- para la preparación e ingreso del estudiante al nivel profesional?

SI _____ NO _____

Si la respuesta es afirmativa enumera en orden de importancia los principales problemas que afronta:

 - El tiempo que se le dedica es insuficiente.
 - Planeación y Programación de objetivos.
 - Incapacidad de los orientadores.
 - Falta de interés en los alumnos.
 - Otro. Especifique _____

7. ¿Consideras que la Psicología actualmente se enfrenta a problemas propios de su naturaleza?
 SI _____ ¿Por qué? NO _____
- Es una ciencia relativamente nueva.
 - Por la complejidad que presenta su objeto de estudio.
 - Por la diversidad de enfoques.
 - Por que no hay un método generalizado de investigación.
 - Por el desconocimiento del trabajo del psicólogo.
 - Otro. Especifique _____
8. ¿Consideras que la Psicología tiene un objeto de estudio definido?
 SI _____ ¿Cuál? NO _____
- La conducta.
 - Procesos del Pensamiento.
 - El hombre en general.
 - Estructuras Psíquicas (Yo, Ello, Superyo)
 - Otro. Especifique _____
9. ¿Crees que existe un método de investigación en Psicología?
 SI _____ ¿Cuál? _____
 NO _____ Porque: _____
- Es una ciencia joven.
 - Por la naturaleza de su objeto de estudio.
 - Por la diversidad de fenómenos que intenta explicar.
 - Por la existencia de diferentes enfoques.
 - Otro. Especifique _____
10. ¿Conoces el plan curricular de tu escuela?
 SI _____ NO _____
 Si la respuesta anterior es afirmativa, ¿Consideras que el plan curricular de tu escuela tiene algunas fallas?
 SI _____ ¿A que lo atribuyes? NO _____
- A que no lleva a cabo correctamente la - planeación y organización de las actividades académicas.
 - A que no satisface las necesidades del mercado de trabajo.
 - A que no permite la participación conjunta de maestros alumnos y - autoridades en su elaboración.
 - A la existencia de intereses políticos en su elaboración.
 - Otro. Especifique _____
11. ¿Qué sistema de enseñanza se lleva a cabo en tu plantel?
 Tradicional _____ Modular _____ Otro _____ Especifique _____
12. ¿Consideras que el sistema de enseñanza existente en tu plantel es -- adecuado?
 SI _____ NO _____ Porque:
- Es anticuado.
 - No cumple con los objetivos de formación académica.
 - Es muy nuevo
 - Impide la optimización del aprendizaje.
 - Otro. Especifique _____
13. ¿Consideras que es importante la selección y preparación del personal-- docente para una institución?
 SI _____ ¿Por qué? NO _____
- Porque de ello depende el éxito o fracaso de los estudiantes.
 - Por que proporciona un nivel más alto de enseñanza.
 - Contribuye en el incremento del prestigio de la institución.
 - Contribuye al aumento del interés motivacional en la carrera.
 - Otro. Especifique _____
14. ¿Consideras que el nivel académico de los maestros es bajo?
 SI _____ ¿Por qué? NO _____
- Los profesores son aceptados sin pasar-- por un exámen de oposición.

- A la falta de actualización de los profesores.
- A las condiciones laborales de los profesores.
- A la falta de supervisión de los resultados obtenidos.
- Otro. Especifique _____

15. ¿Cuáles de los siguientes problemas se presentan en tu plantel?

- Bibliotecas incompletas.
- Ausencia o deficiencias de Laboratorios.
- Mueviliario inadecuado.
- Condiciones inadecuadas de los salones.
- Ubicación geográfica de la institución.
- Otro. Especifique _____

16. ¿Consideras que el psicólogo recién egresado de tu escuela, se enfrenta a problemas de trabajo?

- SI _____ ¿Por qué? NO _____
- Falta de campo de trabajo.
 - Deficiencia en su preparación.
 - Subestimación de la profesión por otras personas.
 - Desconocimiento de la carrera por parte de la gente.
 - Otro. Especifique _____

17. ¿Consideras que el psicólogo como profesionista esta mal remunerado?

- SI _____ ¿A qué se debe? NO _____
- A la limitación del campo de trabajo.
 - A que es una carrera nueva.
 - A que sus logros no han sido del todo valorados.
 - A la falta de difusión y promoción de la carrera.
 - Otro. Especifique _____

18. ¿La condición actual de la Psicología puede deberse a causas sobrenaturales? SI _____ NO _____

Si la respuesta es afirmativa, ¿Cuál de los siguientes factores consideras como causa responsable de dicha condición?

- Azar Destino Dios Magia Otro. Especifique _____

CUESTIONARIO SOCIOECONOMICO

Sírvase contestar las siguientes preguntas de la manera más exacta posible, considerando lo siguiente:

- a) Marque Ud. la respuesta que se adapte a sus características.
 b) No marque más de una respuesta (sólo en casos necesarios) .

- | | |
|---|------------------------|
| 1. Semestre que Cursa _____ | 2. Edad _____ |
| 3. Sexo Masc. _____ Fem. _____ | 4. Religión _____ |
| 5. ¿Trabaja? SI _____ NO _____ | 6. Ocupación _____ |
| 7. Edo. Civil Soltero _____ Casado _____ Divorciado _____ | Viudo _____ Otro _____ |
| 8. Ocupación del Padre _____ | 9. Ocup. Madre _____ |
| 10. Nombre de tu Universidad _____ | 11. Estado _____ |
| 12. Escolaridad. Padre: _____ | Madre: _____ |
| -Primaria _____ | _____ |
| -Secundaria _____ | _____ |
| -Preparatorio o Equiv. _____ | _____ |
| -Profesional _____ | _____ |
13. Ingresos Mensuales de toda la Familia:
 De 3001 a 6000 _____ 6001 a 9000 _____ 9001 a 12000 _____ 12001 o más _____
14. Lugar que ocupa en la Familia:
 Primero _____ Intermedio _____ Ultimo _____
15. Otro miembro de su familia estudia Psicología?
 SI _____ NO _____ ¿Quién? _____
16. En qué estatus socioeconómico se ubica Ud? _____
17. ¿Quién lo subsidia?
 Padre _____ Madre _____ Tutor _____ Ud. Mismo _____ Hermano _____ Otro _____

MUCHAS GRACIAS.

INSTRUCCIONES GENÉRALES

Tiene Ud. en sus manos una serie de afirmaciones en relación a la --
 Psicología como carrera y profesión, y nos interesa conocer su opinión--
 en relación a los problemas implícitos en el estudio y práctica de la --
 Psicología. Le suplicamos sea sincero en sus respuestas, porque de --
 ello depende la validéz de nuestra investigación. Es importante que --
 Ud. sepa que es anónimo, esperamos que esto le ayude para contestar a--
 propiamente. Si necesita información solicítela a los investigadores.

MUCHAS GRACIAS POR SU COOPERACION

- | | | |
|---|----|----|
| 1. Pude haber elegido mejor carrera.----- | SI | NO |
| 2. Considero que la Psicología es una carrera con pocas ---
perspectivas----- | SI | NO |
| 3. Es inútil estudiar Psicología.----- | SI | NO |
| 4. Me he arrepentido muchas veces de haber elegido esta ---
carrera.----- | SI | NO |
| 5. Siento temor de no encontrar trabajo cuando termine la -
carrera----- | SI | NO |
| 6. Me agrada más otra carrera que la Psicología.----- | SI | NO |
| 7. Si tuviera oportunidad de cambiar de carrera lo haría---
----- | SI | NO |
| 8. Considero que la Psicología es una carrera muy completa | SI | NO |
| 9. Me siento defraudado de la Psicología.----- | SI | NO |
| 10. El psicólogo puede ayudar a la gente.----- | SI | NO |
| 11. La Psicología perjudica a la humanidad.----- | SI | NO |
| 12. La Psicología debería desaparecer.----- | SI | NO |
| 13. Mi carrera es importante para lograr un cambio social--- | SI | NO |
| 14. Me parece que la labor del psicólogo es muy importante--
para el desarrollo del país.----- | SI | NO |
| 15. Creo que la Psicología es la ciencia que estudia al ---
hombre----- | SI | NO |
| 16. La Psicología tiene un buen porvenir.----- | SI | NO |
| 17. La comprensión de la sociedad de un psicólogo es más ---
amplia que la de otros profesionistas.----- | SI | NO |
| 18. Hay carreras más importantes que la Psicología.----- | SI | NO |
| 19. Al obtener mayor conocimiento de la Psicología obtengo--
mayor seguridad----- | SI | NO |
| 20. La Psicología es una parte muy importante del conoci-
miento científico.----- | SI | NO |
| 21. De lo mismo estudiar Psicología que otra carrera.----- | SI | NO |
| 22. Un psicólogo resuelve mejor sus problemas que otro ---
profesionista.----- | SI | NO |
| 23. Mientras más conozco la Psicología, más me resulta ---
interesante.----- | SI | NO |
| 24. El estudiar la carrera de Psicología me da seguridad--- | SI | NO |
| 25. Estudiar Psicología origina sólo conflictos.----- | SI | NO |
| 26. Pienso que los estudios que realizo son los mejores.--- | SI | NO |
| 27. Mis conocimientos me permiten tener buenas relaciones.--- | SI | NO |
| 28. Me agobia la indecisión al tratar de resolver los ---
problemas que se me presentan.----- | SI | NO |
| 29. Creo que puedo transformar la realidad en base a mis ---
conocimientos.----- | SI | NO |
| 30. Me siento tan capaz como cualquier otra persona.----- | SI | NO |
| 31. Me siento inseguro ante las expectativas de mi carrera.--- | SI | NO |
| 32. Creo que mi práctica profesional es interesante.----- | SI | NO |
| 33. Puedo ser aceptado con mayor rapidez que otros.----- | SI | NO |
| 34. Mis conocimientos son pobres en comparación con los de-
los demás.----- | SI | NO |

- | | | |
|--|----|----|
| 35. Nunca me arrepentiré de haber estudiado mi carrera.----- | SI | NO |
| 36. Soy mejor que otros profesionistas.----- | SI | NO |
| 37. Con mi carrera podré relacionarme con gente importante.-- | SI | NO |
| 38. Me siento mal en comparación con otros profesionistas.-- | SI | NO |
| 39. Me siento incapáz de hacer buenos amigos.----- | SI | NO |
| 40. Creo que aunque he estudiado mucho, seré incapáz de ser-
un buen profesionista.----- | SI | NO |
| 41. Me siento incapáz de relacionarme con otras gentes.----- | SI | NO |
| 42. Me deprime mi situación profesional.----- | SI | NO |
| 43. Como profesionista me será difícil establecerme económi-
camente.----- | SI | NO |
| 44. Las metas que me fijo pocas veces las llevo a cabo.----- | SI | NO |
| 45. Me consid. el peor de todos.----- | SI | NO |
| 46. Soy un mal , profesionista.----- | SI | NO |
| 47. Sé que con mi profesión se me abrirán muchas puertas.--- | SI | NO |
| 48. Me siento capáz para aplicar todo lo que he aprendido---
a lo largo de mis estudios.----- | SI | NO |
| 49. Tengo habilidad para desempeñar cualquier actividad.----- | SI | NO |

MUCHAS GRACIAS.

OBSERVACIONES _____

**Esta Tesis se imprimió en Marzo de 1984
empleando el sistema de reproducción Foto-Offset
en los Talleres de Impresos Offsali-G, S. A.,
Av. Colonia de Valle No. 535 (Esq. Adolfo Prieto),
Tels. 523-21-05 523-03-33 México 03100, D. F.**