



ESCUELA DE PSICOLOGIA

DE LA UNIVERSIDAD ANAHUAC CON ESTUDIOS INCORPORADOS
A LA U. N. A. M.

LA OCUPACION DE LA MUJER CASADA Y SU
GRADO DE AUTORREALIZACION

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADA EN PSICOLOGIA
CON AREA CLINICA

PRESENTA LA ALUMNA

MARTA IRENE CARRETE ARECHEVALETA

MEXICO, D. F. 1986



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

C O N T E N I D O

	PAG.
INTRODUCCION	
<u>CAPITULO 1</u>	
SALUD Y PATOLOGIA MENTAL	1
1.1. SALUD MENTAL	3
1.2. ENFERMEDAD MENTAL	5
<u>CAPITULO 2</u>	
LA MOTIVACION DE LA PERSONALIDAD SANA .	9
2.1. NECESIDADES BASICAS O DE DEFICIENCIA	9
2.1.1. NECESIDADES FISIOLÓGICAS,	10
2.1.2. NECESIDADES DE SEGURIDAD	10
2.1.3. NECESIDADES DE AMOR Y PERTENENCIA	11
2.1.4. NECESIDADES DE ESTIMA	12
2.2. NECESIDADES DEL SER O METANECESIDADES (B)	12
2.2.1. LA ACTUALIZACION DEL YO	13
2.2.2. CARACTERÍSTICAS DE LA PERSONA AUTORREALIZANTE	14
<u>CAPITULO 3</u>	
LA AUTORREALIZACION EN LA MUJER	29
<u>CAPITULO 4</u>	
LA MEDICION DE LA AUTORREALIZACION	38

	PAG.
4.1. ESCALAS DEL INVENTARIO DE ORIENTACION PERSONAL	38
4.2. VALIDEZ Y CONFIABILIDAD DEL INVENTARIO DE ORIENTACION PERSONAL (POI)	42
4.2.1. VALIDEZ	42
4.2.2. CONFIABILIDAD	46
<u>CAPITULO 5</u>	
TRABAJO DE INVESTIGACION,	48
5.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	48
5.2. DISEÑO	48
5.3. SUJETOS Y VARIABLES.	49
5.4. INSTRUMENTO	50
5.5. PROCEDIMIENTO	50
<u>CAPITULO 6</u>	
RESULTADOS ,	53
<u>CAPITULO 7</u>	
DISCUSION Y SUGERENCIAS	58
APENDICE A	
APENDICE B	
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.	

INTRODUCCION

La psicología clínica surgió a fines del siglo pasado y principios de éste a partir de investigaciones sobre pruebas mentales y sobre todo, de estudios clínicos de las enfermedades mentales. Freud, Bleuler, Charcot y otros autores investigaron profundamente la psicopatología y los trastornos psicológicos. Sin embargo, recientemente, otros autores han enfatizado la importancia de la salud mental; han estudiado la posibilidad de que el individuo funcione completamente libre de inhibiciones y que viva una vida más enriquecedora (Shostrom, 1968). Para ello, Maslow introdujo el término autorrealización que describe a la persona orientada hacia el crecimiento, es decir, es gente que aprecia la belleza, el arte, y que no sólo tiene el deseo de conocerse, sino que también quiere entender y conocer el mundo que le rodea. Es una persona tolerante, espontánea y genuina que no necesariamente es más popular que los demás (Maslow, 1969).

La autorrealización implica ser una persona auténtica, esto es, estar más consciente de sí mismo y de las personas con las que convive estando abierto a nuevas experiencias. Es una persona que mantiene el equilibrio entre la realidad y los ideales a los que aspira (Rogers, 1977). Una persona autorrealizada es una persona que ha llegado a madurar. La madurez, para Allport (1965) es tomar la iniciativa de manera constructiva para resolver problemas y llevarlos a cabo con esmero.

Además de madurar, de ser genuino y auténtico, algunos autores opinan que el "cómo la vida debe vivirse" es un aspecto muy importante para la satisfacción —

personal y para el crecimiento en sus relaciones interpersonales. Estas características hacen que el ser humano pueda trascender (Fromm, 1976), es decir, es capaz de amar, preocuparse y ayudar a los demás y así desarrollar un sentimiento de universalidad (Rogers, 1977).

Todo esto nos lleva a suponer que la autorrealización es una necesidad interna muy profunda que no necesariamente es lograda a través del trabajo fuera del hogar y remunerado, sino que también se puede llegar a ello teniendo cualquier otra ocupación.

Actualmente se piensa que la mujer (Broverman, 1975) es un ser que no ha desarrollado potencialidades que el hombre sí ha logrado (o ha creído lograr). Con base en esto, se ha hecho mucho hincapié en que la mujer debería trabajar, ya sea para ganarse la vida y aportar dinero a la casa, o como una forma de sentirse útil por sí misma y no depender de nadie. Sin embargo, Frankel y sus colaboradores (1982), observaron actitudes de una muestra de mujeres hacia madres que trabajaban y que tenían hijos en edad escolar, en donde encontraron que más que trabajar para ganar dinero, trabajaban por el simple hecho de tener "ocupado el tiempo" y como una fuente de "realización personal".

La "utilidad" e "independencia", anteriormente mencionadas han cobrado mucha importancia en la mujer, pues se ha visto que al no adquirir estas características tienden a deprimirse e tener rasgos de depresión (Radloff, 1975).

Mujeres con un cuadro depresivo (Newberry, 1979) diferían significativamente en la satisfacción y gozo de su trabajo estando más satisfechas de éste las mujeres que trabajaban fuera de su casa, que las mujeres dedicadas al hogar. Concluyendo entonces, que sólo existían diferencias en el ajuste hacia el trabajo.

Se piensa que este factor puede deberse a que el rol de ama de casa en la sociedad en la que vivimos, se ha descrito como una actividad aislada, sin estructura y devaluada (Gove, 1972).

Por otro lado, una mujer que no trabaja es una persona que no ayuda al desarrollo del país -económicamente hablando-, ya que al no prestar sus servicios, no colabora al aumento de la productividad la cual es muy importante para la época en que vive México actualmente.

Para comprobar si realmente había diferencias en la autorrealización entre hombres y mujeres, Hogan (1978) comparó a ambos grupos, encontrando finalmente que en diez de las doce escalas del Inventario de Orientación Personal (POI), la media de los puntajes de las mujeres era mayor que la de los hombres, aunque esta diferencia no llegaba a ser significativa.

Por otra parte, se realizó un estudio (Betz, 1982) acerca de la necesidad de autorrealización en la mujer, comprobando las diferentes necesidades de Maslow (fisiológicas, seguridad, amor y pertenencia, auto-estima y autorrealización), entre amas de casa y mujeres que trabajaban fuera del hogar. Se consideró que las necesidades más altas de las amas de casa serían las de seguridad y las fisiológicas; y las necesidades de auto-estima y autorrealización se encontrarían en las que trabajan. Sorprendentemente se encontró que en ambos grupos la necesidad de autorrealización fue el puntaje más alto.

La presente investigación tratará de encontrar si hay diferencias significativas entre distintos aspectos de la autorrealización en una población femenina, con estudios profesionales, casadas, entre los 25 y 35 años de edad, bajo dos condiciones ocupacionales: que trabajen fuera del hogar y que no trabajen fuera del hogar.

(amas de casa). Se intentará aportar un nuevo conocimiento para la psicología -- brindando una idea diferente acerca de la mujer con empleo y la que se dedica al hogar.

Las diferencias socio-económicas y culturales pueden ser factores que influyen en la autorrealización de la mujer que trabaja fuera o dentro del hogar. Se puede considerar que las mujeres de clase socio-económica alta y con estudios profesionales poseen necesidades más altas y por lo mismo tienen mayores aspiraciones (Radlof, 1975) por lo que suponen que el dedicarse al hogar es una ocupación "frustrante" y "aburrida"; mientras que las mujeres de un medio socio-económico más bajo y sin preparación universitaria tienden a ser menos ambiciosas y por lo mismo sus necesidades son menores aceptando positivamente el trabajo dentro de su casa. Sin embargo, este factor no será investigado en el presente trabajo, habiéndose escogido un nivel socio-económico medio alto.

CAPITULO 1.

SALUD Y PATOLOGIA MENTAL

La mayoría de los médicos consideran la normalidad equivalente a la salud -- y consideran la salud como un fenómeno universal. Como consecuencia de ello, se -- supone que la conducta está dentro de los límites de la normalidad cuando no existe -- ninguna psicopatología manifiesta. Si se hiciera una escala de toda conducta, la normalidad abarcaría la porción principal del continuo y la anormalidad sería lo poco que sobrara en los extremos de la curva (Kaplan, 1982).

Otro enfoque o perspectiva de la normalidad es la que habla del criterio ideal en donde se da una combinación armoniosa y óptima de los diversos elementos de la -- mente que culminan en el mejor funcionamiento. Esta definición surge claramente: -- los psiquiatras y psicólogos hablan de la persona ideal o de sus criterios de éxito terapéutico. En este punto se encuentra Maslow que opina que el criterio ideal es cuando las personas poseen características autorrealizantes. (Maslow, 1983).

La tercera perspectiva se utiliza comúnmente en estudios normativos de la conducta y se basa en el principio matemático (estadístico) de la curva de Gauss (en forma de campana). Esta aproximación determina el término medio como normal y ambos extremos como desviantes o patológicos. La variabilidad sólo se describe dentro del -- contexto de grupos totales y no en el de un solo individuo. (Kaplan, 1982).

Por último, se encuentra el criterio de la normalidad como proceso, en donde -- destaca el hecho de que la conducta normal es el resultado final de sistemas de interacción y este punto de vista da gran importancia a los cambios o procesos. (Kaplan, 1982).

Los psiquiatras han manifestado cada vez más su interés por la adaptación normal al ambiente social. Hartmann ha dado importancia a esta tendencia con su conceptualización de las funciones autónomas del yo y de la esfera libre de conflictos del yo. Esto ha intensificado las exploraciones clínicas de los mecanismos por los cuales algunos individuos llevan una vida relativamente normal, en presencia de experiencias externas extraordinariamente traumáticas.

Los psiquiatras, por su parte, están estudiando las formas como las personas se adaptan a una variedad de "stress" situacionales. Los "stress" varían desde adaptación a la enfermedad física y a las dificultades físicas.

Durante muchos años, psiquiatras y científicos de la conducta han perdido de vista la importancia del potencial humano, lo cual probablemente se deba a la orientación de sus disciplinas hacia el estudio de la enfermedad mental del individuo "promedio" y los animales. Cualquiera que sea la razón de ello, poco se ha hecho en los últimos 50 ó 60 años por estudiar el potencial humano. (Goble, 1977).

La idea de que el hombre posee un amplio potencial que no ha llegado a poner en función, constituye un importante aspecto de la teoría masloviana sobre la motivación del individuo. (Schulz, 1977).

Maslow opina que todos o casi todos los lactantes poseen el potencial o necesidad suficiente para desarrollarse psicológicamente. La mayoría de los hombres experimentan la necesidad de autorrealizarse o tienden a ello. A pesar de que todos poseen este potencial sólo un escaso porcentaje llega a hacerlo activo, esto se debe en gran parte a que la gente desconoce sus posibilidades individuales y no alcanza a comprender la recompensa de la actualización del yo. (Maslow, 1969).

Maslow opina que la mayoría de los hombres tienen una gran capacidad de creatividad, espontaneidad, salicitud de los demás, curiosidad, desarrollo continuo,

Maslow opina que la mayoría de los hombres tienen una gran capacidad de creatividad, espontaneidad, solicitud hacia los demás, curiosidad, desarrollo continuo, capacidad de amar y ser amados y todas las características de la gente autorrealizada. Una persona que se comporta negativamente no está haciendo más que reaccionar ante la carencia que enfrentan sus necesidades fundamentales; tal vez satisfechas esas urgencias comienza a desarrollar su verdadero potencial y se desplaza hacia un nivel óptimo de salud y normalidad. (Schultz, 1977).

1.1 . SALUD MENTAL.

Un gran número de psicólogos y millones de personas se han cuestionado frecuentemente acerca de la personalidad sana y sus características. Para tratar de explicarlo, se ha comenzado con diversos movimientos tales como los grupos de encuentro y otros donde la gente descubre potencialidades de las que nunca antes se había dado cuenta (Goble, 1977).

El estudio del potencial del crecimiento del ser humano ha sido ignorado por mucho tiempo, ya que la psicología se enfocaba más hacia lo patológico; hacia la enfermedad mental del hombre. De aquí, los psicólogos humanistas son los que se han encargado de estudiar al hombre desde el punto de vista positivo y optimista.

El Humanismo postula que la naturaleza del ser humano es optimista y de esperanza, que posee la capacidad de enriquecerse, desarrollarse y realizarse para llegar a ser todo lo que es capaz de dar y ser. A este valor fundamental de la humanidad ha sido llamado con nombres distintos por múltiples autores: actualización del yo, cristalización individual, integración, salud mental, individualización, autonomía, -

creatividad, productividad, etc. (Goble, 1977).

Los humanistas sugieren que hay un nivel de crecimiento y desarrollo que va más allá de la 'normalidad' y mencionan que es necesario que el hombre luche y se esfuerce para llegar al nivel máximo de crecimiento para que realice o actualice todas sus potencialidades (Schultz, 1977).

¿Qué es una personalidad sana?

Actualmente, no se ha llegado a definir acertadamente qué constituye una personalidad mentalmente sana debido a que no hay un acuerdo en el trabajo de los psicólogos en este campo.

Se han descrito diferentes enfoques acerca de la salud mental entre los cuales - podrían mencionarse a Maslow, Carl Rogers, Fritz Perls, Erich Fromm, Viktor Frankl, - Gordon Allport, Alfred Adler y otros (Schultz, 1977).

El punto en que difieren muchos psicólogos y teóricos es en la fuerza que motiva la vida humana y en el componente básico para ser un individuo 'completo' y mentalmente sano (Allport, 1974; Adler, 1973; Fromm, 1976; Maslow, 1969).

No hay una descripción universal de la personalidad psicológicamente sana, - puesto que somos únicos (Schultz, 1977). La personalidad sana, además de diferir en tre diversas personas, difiere en un mismo individuo a diferentes edades. La edad - es un factor importante en la autorrealización del ser humano, pues nuestros valores, deseos, necesidades, temores y esperanzas cambian enormemente de una etapa a - otra del desarrollo (Maslow, 1969).

Una personalidad nunca deja de crecer, está en continuo desarrollo; en cambio, los neuróticos tienen una personalidad paralizada y estancada (Maslow, 1983). Así como las personas mentalmente sanas incorporan valores como: la belleza, la verdad, la totalidad, la trascendencia, la perfección, la vitalidad, la precisión, la justicia, el orden, la sencillez, la funcionalidad, la autosuficiencia, entre otras, - las personas mentalmente enfermas no han logrado incorporar estos valores y esto por tanto provoca una neurosis o una psicopatología que también puede denominarse apatía, amoralidad o desesperanza; condiciones que también pueden originar en el individuo la enfermedad física. (Maslow, 1969; Fromm, 1974, Goble, 1977).

Así pues, resulta valioso el estudio del enfermo mental, pero no suficiente para precisar una comprensión global de la salud mental (Maslow, 1969).

1.2. ENFERMEDAD MENTAL.

Un gran número de teorías anteriores a la de Maslow, en particular las establecidas por Freud y por los conductistas, se han basado fundamentalmente en el concepto de frustración, misma que ha sido definida como el hecho de no lograr lo que se desea, es decir, como la interferencia que se encuentra entre un deseo cualquiera y su satisfacción. (Kaplan, 1982; Goble, 1977).

Maslow encuadra la enfermedad mental dentro de un marco diferente de aquel en el que la sitúan los psicólogos y psiquiatras ortodoxos. Si la salud mental o psicológica resulta característica de la especie humana en su totalidad, la enfermedad mental, llámese neurosis, psicosis, etc., puede ser considerada como falla en lo que se refiere a lograr un estado de plenitud psíquica; así pues, la enfermedad mental es una

situación debida a una deficiencia, es decir, a la ineptitud del individuo para reconocer y satisfacer sus necesidades que son comunes a la especie humana. (Goble, 1977; Schultz, 1977).

Investigaciones realizadas por Maslow (1969), indican que casi toda neurosis - lleva consigo frustración de la urgencia de seguridad y de relación con los demás. La persona enferma mentalmente es aquella que no ha aprendido a lograr buenas relaciones humanas.

Unas y otras, las teorías de la neurosis fracasan en lo que se refiere a explicar porqué ciertos tipos de frustración son perjudiciales y otros, benignos y por qué algunos conflictos producen síntomas patológicos y otros no. El término "neurosis" ya no resulta pertinente, puesto que implica una enfermedad de los nervios y se basa en una pauta médica más que en una psicológica. (Maslow, 1969).

Los individuos con enfermedad mental pueden ser sujetos físicamente maduros; sin embargo nunca han dejado atrás sus actitudes infantiles (Allport, 1961). La gente que vive una existencia tediosa y vacía, que no ha llegado a desarrollar métodos eficaces para relacionarse con los demás y que ha sido incapaz de usar su talento, intuitivo pronto que hay algo mal dentro de él; a partir de entonces la "neurosis" se desarrolla. (Goble, 1977).

Existe una importante diferencia entre este punto de vista sostenido por la psicopatología y el que apoya el criterio médico, mismo que establece que la enfermedad mental puede deberse a algún tipo de invasión realizada por un virus o por algo similar que viene del exterior y que no tiene relación con la conducta de la persona - invadida; este punto de vista implica que el paciente puede hacer poco al respecto, -

puesto que él no ha provocado su mal, por lo que tiene que esperar el tratamiento del médico.

Una importante característica de la persona mentalmente saludable y autorrealizada es su percepción práctica del mundo; no así una persona que padece algún desorden psíquico y está emocionalmente enfermo y posee una óptica errónea de todo. Como menciona el psicoanalista Inglés Money -Kyrle (citado en Schultz, 1977) "un individuo neurótico es aquel que es absolutamente ineficaz, puesto que su óptica de la realidad está distorsionada." (1)

Para Maslow (1968), " la neurosis, psicosis, la ineptitud para desarrollarse, - son afecciones mentales que contaminan la percepción, el aprendizaje, la memoria, - la audición y el acto de pensar". (2)

El individuo plenamente maduro no permite que sus propios deseos distorsionen su percepción, ya que en él se proyecta la realidad como verdaderamente es, más que como desearía que fuese. Mientras que el sujeto neurótico carece de la capacidad de auto-comprenderse por lo que trata de competir con la realidad y esa conducta neurótica no lo conduce a la satisfacción que busca, por lo que puede crearse una desesperanza muy profunda y no un crecimiento de la persona (Allport, 1961; Schultz, 1977).

Maslow menciona que los adultos neuróticos continúan comportándose como -- criaturas desvalidas a lo largo de su vida, y encontró que estos individuos se reprimen y se inhiben porque sienten temor de sí mismos; y ese miedo revela una falla en la -- auto-comprensión. (Maslow, 1983).

En cada uno de nosotros existe un conflicto entre plenitud e inmadurez, responsabilidad y placer irresponsable, impulso y control deseo del individuo y demandas

* (1) Schultz, D., Growth Psychology, New York, 1977, pp. 82-83.

* (2) Maslow, A., El Hombre autorrealizado, Edit. Kairós, 1983, pp. 68.

de la sociedad. De esta lucha que tiene todo hombre en su interior resulta la pugna entre individuos. Los problemas de la comunicación interpersonal son productos de ese mismo tipo de dificultades que existen en el interior de cada quien (Maslow, 1966).

CAPITULO 2.

LA MOTIVACION DE LA PERSONALIDAD SANA

Desde el punto de vista de Maslow, todo ser humano posee una tendencia innata para llegar a la autorrealización.

Primeramente, estamos motivados por necesidades universales colocadas en una jerarquía desde las más resistentes o fuertes hasta las más débiles, (Pirámide de necesidades de Maslow). Por lo que el prerrequisito para desarrollar la autorrealización es satisfaciendo las cuatro necesidades que se encuentran en la parte inferior de la -- pirámide. Entre éstas se encuentran las fisiológicas, las de seguridad, las de pertenencia y amor y las necesidades de estima. Estas necesidades deben por lo menos -- ser parcialmente satisfechas en este orden antes de que la necesidad de autorrealización aparezca (Maslow, 1969).

No estamos motivados por las cinco necesidades al mismo tiempo. Cada una aparece en un determinado momento, por ejemplo, si un individuo no ha probado alimento en varios días, entonces su necesidad principal en este momento será la fisiológica.

A continuación examinaremos brevemente las necesidades de deficiencia (D) -- o básicas.

2.1. NECESIDADES BÁSICAS O DE DEFICIENCIA.

El ser humano está motivado por cierto número de necesidades básicas que abarcan a todas las especies; es decir, urgencias aparentemente inmutables y, por su origen, genéticas o instintivas. Hay, además, necesidades de índole psíquica más --

que puramente fisiológicas, las cuales constituyen la verdadera naturaleza interna del ser humano (Goble,1977).

2.1.1. NECESIDADES FISIOLÓGICAS.

Las urgencias más importantes, inaplazables y poderosas de todo ser humano — son las que se refieren a la supervivencia física, como son: el hambre, la sed, el sueño, el sexo y el respirar. Aunque las necesidades de índole fisiológicas pueden ser separadas e identificadas más fácilmente que las urgencias de índole mayor, no puede tratárselas como fenómenos parciales o aislados; por ejemplo, una persona que cree tener hambre, puede, quizá, estar sintiendo cierta falta de amor, de seguridad o alguna otra necesidad. Y algunos, por el contrario, satisfacen el hambre mediante actividades — como fumar, beber agua; así pues, queda claro que todas las necesidades humanas se interrelacionan (Maslow,1969;Goble,1977).

Dichas necesidades son las más poderosas y su satisfacción es esencial para el ser humano.

Maslow sostiene que, a través de toda la vida, "el ser humano está prácticamente, deseando algo, pues es éste un animal volitivo y rara vez alcanza un estado de completa satisfacción, excepto durante breves términos; ya que tan pronto un deseo es satisfecho — brota uno nuevo para ocupar el lugar vacante" (Maslow,1969),⁽¹⁾ .

2.1.2. NECESIDADES DE SEGURIDAD.

Una vez que las necesidades de índole fisiológica han sido suficientemente satisfechas surgen las urgencias de seguridad. Estas incluyen necesidades de estabilidad, protección, orden y libertad de ansiedad y miedo. Maslow (1983) piensa que necesitamos de rutina, de un mundo estable, bello, por lo que el individuo (ser humano) —

* (1) Maslow, A., Motivation & Personality, 2a. edición, New York, 1969. pp.46.

desde que es un niño, trata de desarrollar seguridad, protección y orden y trata de -- evitar ansiedad, lo extraño, lo inesperado.

Claro que la persona sana (adulta) también busca lo ordenado y lo estable pero tal cosa no alcanza aquí el nivel de vida o muerte que cobra en el neurótico; la -- persona madura incluso siente interés ante lo nuevo y lo misterioso (Maslow, 1969 ; --- Schultz, 1977).

2.1.3. NECESIDADES DE AMOR Y PERTENENCIA.

Una vez que se han desarrollado las necesidades de seguridad emergen las necesidades de amor, afecto y posesión, en donde el individuo se une a un grupo o club asumiendo sus valores y características (Maslow, 1969).

Maslow argumenta que el amor no debe confundirse con el sexo que puede ser estudiado como una necesidad puramente fisiológica. Maslow comparte la definición que Carl Rogers ofrece acerca del amor: "amor significa ser plenamente comprendido y profundamente aceptado por alguien". (Maslow, 1983; Rogers, 1977).⁽²⁾ El individuo -- satisface su necesidad de amor, estableciendo una relación íntima y de "cuidado con otra persona o con la gente en general, y en ésta es muy importante dar y recibir -- amor.

El Dr. Maslow opina que la ausencia de amor impide el crecimiento y la expansión del potencial. Los psicólogos clínicos han encontrado en sus investigaciones que los lactantes requieren amor. Muchos consideran a la frustración de las necesidades de amor como la causa principal del mal ajuste o falta de adaptación. El hambre de amor es una enfermedad por 'deficiencia' (Maslow, 1969; Goble, 1977).

El amor, según Maslow, implica una sana y afectuosa relación entre dos per--

* (2) Maslow, A., El Hombre autorrealizado, Edit. Kairós, Barcelona, 1983, pp.69

sonas, la cual incluye mutua confianza. "... La necesidad de amor implica darlo y recibirlo... Por tanto, debemos comprenderlo, ser capaces de crearlo, detectarlo,-- difundirlo; de otro modo, el mundo quedará encadenado a la hostilidad y a las sombras" (Maslow, 1969).⁽³⁾

2.1.4. NECESIDADES DE ESTIMA.

Maslow (1969;1970) establece que los individuos muestran dos categorías en lo que se refiere a las necesidades de estima: la estima hacia otros y la auto-estima.

La auto-estima incluye conceptos como el deseo de lograr confianza, competencia, pericia, suficiencia, autonomía y libertad. Cuando sentimos una auto-estima genuina, debemos conocernos a nos otros mismos bien y ser capaces de evaluar -- nuestros valores objetivamente. No nos estimamos y si no tenemos una adecuada -- auto-estima, entonces el individuo cobre sentimientos de inferioridad, de desamparo que pueden dar como resultado desaliento y posible conducta neurótica (Schultz, 1977).

La estima hacia los otros incluye conceptos como prestigio, reputación, reconocimiento, aceptación, admiración, status, fama, aprecio y éxito social. Hay muchas formas de tener la estima de otros: la colonia donde vivimos, nuestro vestido o -- la conducta admirable y competente, etc. (Maslow, 1969; Goble, 1977).

2.2. NECESIDADES DEL SER O METANECESIDADES (B).

Maslow (1983) observó diferencias, tanto cualitativas como cuantitativas, entre diferentes personas autorrealizadas, por lo que propuso una teoría de motivación -- de las personas autorrealizadas, la cual llamó "Teoría de crecimiento o Metamotivación", es decir, el ir más allá de la idea tradicional de la motivación.

* (3) Maslow, A., Motivation & Personality, 2a. edition, New York, 1969, pp.54.

Dentro de las necesidades "D" (deficiencia) se encuentran las necesidades "bajas", -- tales como: las fisiológicas, las de seguridad, las de amor y pertenencia y las de autoestima. Se puede hablar de motivos "D" cuando existe alguna deficiencia en el organismo y ésta produce dolor y disgusto, tanto físico como psicológico que induce un nivel de tensión en el organismo que es "motivado" a ser reducido.(Maslow,1969).

La motivación "B" (del ser) ha sido designada como una necesidad "alta". Las -- personas autorrealizadas se encuentran motivadas por las necesidades "altas" , o sea, la realización de las potencialidades y el conocimiento y entendimiento del mundo -- que le rodea. No tratan de reducir la tensión, sino enriquecer la experiencia de vivir, aumentar el gozo, la alegría de estar vivo. El individuo se encuentra en el estado del "ser", de espontaneidad, autenticidad, alegría, expresando su totalidad humana es por esto que se les llama "motivos B". (Maslow,1983).

Maslow (1969,1970,1983) describe que dentro de la motivación hay diferentes metanecesidades, que si no son satisfechas crearán metapatologías.

2.2.1. LA ACTUALIZACION DEL YO.

En el momento en que el individuo satisface las cuatro necesidades básicas, -- llega a la última necesidad definida como una necesidad psicológica de crecimiento, desarrollo y utilización de potencial.

Crecimiento, para Maslow, significa constante despliegue de talento, capacidad, creatividad, conocimientos y carácter.(Maslow,1983).

También describe a la autorrealización como etapa superior del desarrollo y el uso de todas nuestras cualidades y capacidades, y agrega que es "el deseo de llegar a

a ser todo aquello de lo uno es capaz"⁽⁴⁾(Maslow,1969).

El conocimiento y la comprensión de uno mismo son, opina Maslow, el camino más importante hacia la autorrealización, proceso que puede ser impulsado o impedido por los padres, maestros o el medio cultural(Maslow,1970).

Maslow realizó investigaciones (1969) acerca de la autorrealización a raíz de la personalidad de algunos de sus maestros a quienes consideraba como "personajes diferentes", que lo hacía ser notables, por lo que se propuso averiguar sus semejanzas y características comunes.

Reconoció que existe un mínimo de gente en nuestra sociedad que desarrolla la necesidad de autorrealización, sin embargo es optimista acerca de la posibilidad de que un gran número de gente busca su estado ideal de "completa Humanidad"(Maslow,1970;1983).

Desde su punto de vista, el ser humano posee más potencial del que realiza, - pero sólo un escaso porcentaje llega a la realización de su completo potencial; esto se debe, en parte, a que la gente desconoce sus posibilidades individuales y no alcanza a comprender la recompensa de la actualización del yo.(Schultz,1977).

Para Maslow, la actualización del yo sólo la pueden lograr los adultos, ya que la considera como un estado esencial y decisivo, como una meta lejana, más que como un proceso activo(Maslow,1983).

2.2.2. CARACTERISTICAS DE LA PERSONA AUTORREALIZANTE.

Puesto que los "actualizados del yo" son aquellos de 60 años o más, la mayoría no pertenece a esta categoría, puesto que no es estática; no ha llegado a la madurez y aún no ha desarrollado una fuerte identidad y autonomía (Allport,1974;Framm,1974; Maslow,1983).

*⁽⁴⁾ Maslow,A., Motivation & Personality, 2a. edition, New York,1969, pp.81.

El proceso de autorrealización representa el desarrollo o descubrimiento del verdadero yo y el ensanchamiento del potencial en existencia, o latente (Maslow, 1969).

A partir del estudio excepcional, de Maslow, un sinnúmero de características referentes a la salud mental comienzan a darse para describir al individuo autorrealizado. Entre éstas se encuentran las siguientes:

1. EFICIENTE PERCEPCION DE LA REALIDAD.

Probablemente el aspecto más universal y común de los seres autorrealizados es su habilidad para ver en forma clara la vida, para observarla tal cual es, más que como ellos quisieran que fuese. Maslow encontró que tales personas son jueces de otros capaces de detectar rápidamente la falsedad y deshonestidad (Maslow, 1969).

Estas personas son menos susceptibles a la emoción y son más objetivas con respecto a sus propias observaciones; los seres autorrealizados no permiten que sus deseos y expectativas distorcionen las observaciones que por sí mismos han realizado; están por encima del promedio en cuanto a la habilidad para juzgar de modo preciso a la gente y para detectar la verdad (Schultz, 1977).

En resumen, el individuo plenamente autorrealizado posee poder para lograr -- decidir lo correcto y lo incorrecto, siendo capaz de elaborar un juicio lúcido abarcando áreas de la vida tales como la comprensión de la gente, del arte, la política y la filosofía (Maslow, 1983).

Ahora bien, una personalidad "no sana" percibe el mundo en sus propios términos subjetivos, forzando sus temores, necesidades y valores en formas convenientes y apropiadas. Una persona neurótica es la que no puede interactuar adecuadamente -- con el mundo ni con otras personas debido a que tienen una imagen subjetiva de estos.

Mientras más objetivos seamos, tendremos la capacidad de reflejar la realidad, será mejor nuestra habilidad para razonar lógicamente, para encontrar conclusiones - correctas y, en general, ser intelectualmente eficientes (Goble, 1977).

2. ACEPTACION DE LA NATURALEZA, DE OTROS Y DE SI MISMO.

Las personas actualizantes se aceptan a sí mismos con todo y sus defectos y sus fuerzas, sin ninguna preocupación. No piensan mucho en sí mismos. Son personas - que tienen debilidades e imperfecciones pero no se sienten avergonzados, ni culpables por ello. Aceptan su naturaleza tal como es y al aceptarla no distorsionan ni falsifican su imagen; no hay defensiva en ellos, ni se esconden tras las máscaras o roles - sociales. Están relajados y confortables consigo mismos y esta aceptación se aplica - a todos los niveles de existencia: aceptan sus "apetitos sexuales" y sus niveles de -- amor y pertenencia, estima y auto-valoría. Igualmente toleran los defectos y debilida - des de otras personas. (Maslow, 1969).

Maslow observó que muchas personas auto-actualizadas sentían culpa y ver - guenza y preocupación por algunos aspectos de su conducta particularmente de las dis - crepancias que percibían entre su naturaleza y en lo que podrían o deberían ser. Por ejemplo: se molestan por defectos, de sí mismos o de otros, que pueden ser mejorados tales como la pereza, el descuido, la irreflexión, los prejuicios, la envidia, los ce - losos ya que inhiben el crecimiento humano. (Schultz, 1977).

Por otro lado, los neuróticos poseen vergüenza y culpa sobre sus debilidades y - fracasos. Hasta personas "normales" (no neuróticos) experimentan vergüenza y culpa innecesaria acerca de su propia naturaleza y viven mucho tiempo preocupándose de - cosas que no pueden ser alteradas (Goble, 1977).

3. ESPONTANEIDAD, SIMPLICIDAD Y NATURALIDAD.

En todos los aspectos de la vida las persona autorrealizadas se comportan de una forma abierta, directa, sin ningún tipo de pretensiones. No esconden sus emociones, no ocultan sus sentimientos, ni opiniones, puesto que las manifiestan honestamente. (Maslow, 1969).

La espontaneidad es sinónimo de creatividad. Quienes se han realizado son - menos Inhibidos, por tanto, son más abiertos, expresivos y naturales. La creatividad requiere valor, habilidad para mantenerse firme, capacidad para ignorar las críticas - y el ridículo y sagacidad para resistir el peso de la cultura en la que vivimos. Por ejemplo: este tipo de personas, en alguna situación donde la expresión de sus sentimientos sea en forma natural y honesta que pueda herir los sentimientos de las personas, - contendrá sus sentimientos. (Maslow, 1969).

Las personas neuróticas son personas que no pueden funcionar espontáneamente; - distorsionan aquellos aspectos de sí mismos que les causan vergüenza y culpa (Schultz, 1977).

4. ENFOQUE DE LOS PROBLEMAS FUERA DE ELLOS MISMOS.

Maslow, (1969) encontró que las personas plenamente realizadas se hallan dedicadas a algún trabajo, actividad, deber o vocación que consideran fundamental. Para ellos el trabajo es tan apasionante y deleitoso que la distinción entre el deber y el juego llega a ser imprecisa. Son personas que tienen un "sentido de misión", que -- absorbe y es en esto en donde utilizan toda su energía. A través de esta dedicación que poseen para trabajar intensamente, los auto-actualizados son capaces de desarrollar o realizar sus metanecesidades y sus habilidades lo cual ayuda a su crecimiento.

to y a su desarrollo de potencial humano.

Para estas personas las vacaciones, la diversión, la afición, o el descanso están fusionadas en su misión, llamándolo trabajo.

5. LA NECESIDAD DE PRIVACIA E INDEPENDENCIA.

Las personas auto-actualizantes poseen una fuerte necesidad de separación e -- imparcialidad, sin hacer nada para establecer un contacto humano; parecen no necesitar a otras personas (Maslow, 1969; 1983).

No son dependientes de otros para satisfacer sus necesidades por lo que tienden a ser reservados. Sus conductas y sentimientos se encuentran fuertemente centrados -- en sí mismos, esto es, son personas auto-centradas y auto-directas. Esto quiere decir que tienen la habilidad para despertar sus mentes, encontrar sus propias decisiones y ejercitar su propia motivación y disciplina (Shultz, 1977).

Los neuróticos usualmente son dependientes emocionalmente de otros para obtener satisfacciones que son incapaces de producir por sí mismos. Al no tener un 'yo fuente' tienden a apoyarse en otros, para realizar sus conductas e ideas. Podrían -- considerarse como parásitos puesto que piensan y actúan de acuerdo con las ideas y valores de otros (Maslow, 1969). Su sentido del "self" es un reflejo de otros y no un -- producto de su propio desarrollo independiente.

Los individuos autorrealizados al no depender de otros y de preferir la privacidad algunas veces experimentan dificultades sociales ya que la gente piensa que no son -- amigables, sino que son "snobs" o quizá hostiles (Maslow, 1970). Sin embargo, ésta no es la intención de las personas sanas, es decir, no evitan deliberadamente a otros, -- simplemente no tienen esa necesidad tan intensa. Son personas que poseen un alto --

grado de independencia, pero al mismo tiempo, disfrutan con la gente. Son personas que confían plenamente en su propia capacidad por lo que tienden a ser individualistas, por un lado, pero también son activos, solidarios y comprensivos; están gobernados por lineamientos internos (su propia naturaleza) y por necesidades vitales más que por la sociedad o el medio ambiente. Por lo tanto, al depender de ellos mismos y no del medio externo son menos ambivalentes, menos ansiosos, menos hostiles y menos --urgidos de elogio y afecto de los demás (Maslow, 1970:1983).

6. FUNCIONAMIENTO AUTONOMO O "LIBERTAD PSICOLOGICA".

El funcionamiento autónomo se encuentra muy ligado a las necesidades de privacidad e independencia. El individuo plenamente realizado es capaz de tomar sus propias decisiones, incluso ante los de opinión contraria y también para oponer resistencia a puntos de vista de la propia cultura cuando contrastan con su manera de pensar. No son personas que estén totalmente despreocupados por su manera de hablar, de vestir, de alimentarse, etc.; adoptan una actitud independiente e incluso cuando sienten que lo fundamental está en juego (Maslow, 1969; Fromm, 1974).

Las personas menos sanas son altamente dependientes en el mundo real para la gratificación de los motivos de deficiencia. Son personas que constantemente se preocupan por su lenguaje, por su vestido, etc., tomando en cuenta lo que los demás piensen de ellos (Schultz, 1977).

7. APRECIACION DE FRESCURA.

Los actualizados aprecian continuamente ciertas experiencias con un sentido --fresco, de placer y maravilla. Las personas autorrealizadas tienen la habilidad para apreciar experiencias como una puesta de sol, una sinfonía, su comida predilecta --

como si fuera algo nuevo, incluso el camino diario a su trabajo (Maslow, 1969). Goza cada encuentro humano y se siente verdaderamente vivo. Se maravilla de la existencia y la disfruta cada segundo encontrando su significado verdadero en los valores de cada vivencia (Villanueva, 1985), apreciando y viviendo intensamente cada instante.

Maslow (1969) observó que ninguno de los sujetos autorrealizados sentían lo mismo cuando iban a fiestas o centros nocturnos. Frecuentemente su felicidad y alegría era producida por experiencias triviales como actividades cotidianas.

8. EXPERIENCIAS CUMBRE (PEAK EXPERIENCES).

Primeramente, podría definirse una experiencia cumbre el momento en el que el individuo funciona a plenitud y se siente fuerte, seguro y en completo control de sí mismo; un período de integración y unidad en donde el individuo se muestra espontáneo y expresivo, con un profundo sentimiento de libertad respecto del pasado y el futuro, es decir, con un "funcionamiento pleno", según Rogers (1977).

Maslow (1969) encontró que los sujetos autorrealizados sostenían la creencia de un universo con sentido y llevaban una vida que podía calificarse de espiritual; poseían ideas bien definidas acerca de lo correcto y lo incorrecto, basada en la experiencia propia.

Una experiencia cumbre es en realidad una "experiencia mística" que William James (citado en Villanueva, 1985) ha descrito claramente. Según James, este tipo de vivencias se caracterizan por ser "indescriptibles, inefables; la experiencia no puede ser puesta en palabras ni transmitirse a los demás. No obstante le da a quien la experimenta una sensación "noética", como el encontrar repentina e inesperadamente la

la "luz de la verdad". Durante la experiencia, la persona siente como si entendiera la causa y el propósito del Universo entero. Esta experiencia la llena de un gozo inmenso, pero es transitoria, no puede detenerla a voluntad, no puede alargarla; sólo puede disfrutarla mientras dura. Adicionalmente, la experiencia cumbre se caracteriza por un sentimiento de pasividad; el sujeto siente que le está ocurriendo algo indescribiblemente maravilloso pero él no lo está haciendo suceder; sencillamente ocurre.

De acuerdo con Maslow (1969) y James (1902)(citado por Villanueva, 1985), la experiencia mística se caracteriza por una renuncia a los intereses mundanos, calidad noética, éxtasis y la experiencia de fusión. Indudablemente que una experiencia cumbre es una experiencia regresiva en el que el individuo "se hace como niño" y puede saborear el verdadero sabor de la vida que yace en su interior, renunciando momentáneamente a su posición de falsa superioridad intelectual y de adulto culto y poderoso.

Las experiencias de este tipo con frecuencia transforman la vida de quien las experimenta. Un caso conocido es el de "Bob", el médico alcohólico que, habiendo perdido todo lo que tenía por causa de su alcoholismo, de repente sintió que su cuarto se llenaba de "luz sobrenatural" que le dio fuerza suficiente y necesaria para dejar la bebida por completo y empezar una nueva forma de vida ayudando a los demás, fundando Alcohólicos Anónimos en el mundo (Villanueva, 1985).

Durante las experiencias cumbre todos los valores que son fundamentales para el ser autorrealizante se agudizan y se experimentan al máximo: la bondad, la belleza, el amor, etc., lo cual hacen que vean la vida diferente. De acuerdo con Mas-

low (1969), la persona que ha tenido la vivencia cumbre se siente más integrada, - completa y unificada; más en armonía con el mundo, como si estuviera en la cumbre de sus poderes, siendo más ella misma.

El individuo que ha experimentado una experiencia cumbre también se siente sin tensión, activo, creativo, responsable y autocontrolado. Se siente libre de toda inhibición, bloqueo, duda o autocrítica; goza de la espontaneidad, expresividad y de la inocencia; disfruta de la flexibilidad y la autoconfianza; se siente único e individual y libre de las limitaciones pasadas o futuras; con plena libertad para ser.

No todas las experiencias místicas son tan intensas; puede haberlas ligeras o suaves. Las experiencias ligeras pueden ocurrir ocasionalmente en todos nosotros (Maslow, 1969; Schultz, 1977).

9. INTERES SOCIAL.

El ser autorrealizante ve al ser humano con ojos fraternales (Fromm, 1974); - siente ternura cálida, compasiva y caritativa hacia su hermano mostrando un genuino interés social (Maslow, 1969; Adler, 1973). Estas personas poseen un profundo sentimiento de 'parentesco' con el género humano en su totalidad; son capaces de compartir su amistad con todos los seres independientemente de la raza, credo, clase social, educación o ideología política. Poseen sentimientos muy fuertes y profundos de empatía y afecto para todos los seres humanos y el deseo de ayudar a la humanidad. Son miembros de una familia única - la raza humana - y tienen un sentimiento de hermandad con cada miembro de la familia. Estas personas saludables saben que pueden -

adquirir mejores cosas que otros y ven y entienden las cosas mejor y claramente. Por lo tanto, así como uno puede amar e identificarse con hermanos y hermanas menores, entonces los autoactualizados aman a la humanidad. Pueden estar deprimidos o enojados por la conducta tonta o cruel de otros, pero son rápidos para entenderla y para perdonar (Maslow, 1970; Goble, 1977).

Son personas que tienden a establecer amistades sólidas, profundas y estrechas sin embargo lo realizan con pocas personas (Maslow, 1970; 1983).

10. RELACIONES INTERPERSONALES.

Las personas auto-actualizadas tienden a establecer profundas y estrechas amistades, de modo más sólido en que lo hace el individuo promedio. En general, estas personas con quienes mantienen estas relaciones son más sanas y maduras, que los del promedio, puesto que sus ligas personales son fuertes, se realizan con sólo pocas personas; su círculo de amistades, en general, es pequeño. Su trato con la gente es cálido, amable y sincero (Allport, 1961) y mantiene relaciones íntimas y amorosas con las personas cercanas a él, con quienes se siente realmente unido en amor humano (Maslow 1969; Allport, 1961). Ama en verdad, pues está en el proceso de conocer, aceptar, respetar y procurarle todo bien a sus seres queridos (Fromm, 1976). Todo esto le permite descubrir nuevamente el significado de la vida en sus vivencias.

Son personas que se oponen totalmente a lo deshonesto, la hipocresía, lo pretencioso, lo pomposo, el engaño y la crueldad. Sienten compasión y amor por la humanidad, hasta en momentos en que ven hostilidad, crueldad o hipocresía en la gente hacia la cual sienten indignación; sin embargo no disminuye su compasión general hacia la raza humana.

El amor que los autorrealizados sienten hacia la gente es muy especial: es un amor B ("Being love"), que es opuesto al amor por deficiencia (amor D). El amor -- por deficiencia está motivado por necesidades de deficiencia, para satisfacer la necesidad de pertenecer y ser amados por otros. Es un amor donde se da una gran dependencia con la persona amada y lleva aunado un sentimiento de temor de perderlo. Mientras que el amor B no es una deficiencia, no se observa un alto grado de dependencia hacia el ser amado, no experimenta ningún temor, ni celos. Es un amor -- no egoísta, en donde el brindar amor es tan importante como recibirlo y en que uno cuida el crecimiento y desarrollo de la otra persona tanto como su propio crecimiento (Maslow, 1969; Schultz, 1977).

Podría decirse que el individuo en el sentido psicológico es más apto para formar un matrimonio sólido, feliz y duradero, en donde cada uno de los cónyuges goza del otro y se alegra de su éxito. Son personas que disfrutan su compañía mutua sin embargo son capaces de afrontar una larga separación y aún la muerte (Maslow, 1970).

II. CARACTER DEMOCRATICO.

Las personas autorrealizadas toleran y aceptan a todas las personas independientemente de la clase social, de su nivel de educación, de su ideología política o religiosa, su raza o su color (Maslow, 1969).

En sus relaciones con los demás no mantienen una postura de superioridad, al contrario, están listos a escuchar y aprender de cualquiera que pueda enseñarles algo (Maslow, 1983).

Para el hombre autorrealizado, todos los hombres son igualmente dignos y -- respetables, por lo cual su visión del mundo es completamente democrática (Goble,

1977).

12. DISCRIMINACION ENTRE EL BIEN Y EL MAL.

Las personas autoactualizadas distinguen claramente entre los medios y los fines. Para ellos, los fines o metas son mucho más importantes que los medios para lograrlos (Maslow, 1969; Schultz, 1977).

Son capaces de distinguir el bien y el mal, lo correcto y lo incorrecto. Personas menos sanas frecuentemente se encuentran confundidas en aspectos éticos vacilando entre lo "bueno" (correcto) y lo "malo" (erroneo); en cambio, los autoactualizados tienen bien definidos sus estándares éticos y morales (Maslow, 1969; 1970).

13. SENTIDO DE HUMOR.

Las personas autorrealizadas difieren del promedio de individuos en cómo ellos encuentran o sienten el "humor", en lo que hace que se rían y estén contentos. Personas menos saludables psicológicamente se ríen ante tres tipos de humor: humor hostil, que involucra a alguien que está siendo herido; humor superior, el cual toma ventaja de alguien de un grupo y, por último el humor de la rebelión autoritaria relacionada con una situación edípica (Shultz, 1977).

La persona autorrealizada es sencilla y posee un buen sentido del humor (Maslow, 1969) que con frecuencia lo hace irse de sí mismo, pues puede reconocer y aceptar sus propios errores y tontería humanas con hilaridad (Allport, 1961); no obstante, como se dijo anteriormente no le encuentra gracia alguna a bromas humillantes o indignas del ser humano, a quien siempre respeta y honra profundamente.

Ahora bien, el humor de los autorrealizados es filosófico; hace bromas de la humanidad en general, pero no de una persona específica. No es destructivo, más-

bien tiende a ser instructivo y es una forma de humor pensado que termina en una --
sonrisa. Este tipo de humor es apreciado sólo por personas igualmente sanas, mien--
tras que individuos no encuentran a los autoactualizados muy simpáticos más bien los
ven como individuos serios (Maslow, 1969).

14. CREATIVIDAD.

La creatividad es la característica que un individuo autorrealizado posee, --
pues tiende a ser una persona original, inventiva e innovativa, no siempre en términos
de producir una creación artística (no necesariamente ha de ser escritor, artista o com--
positor. Maslow (1969) comparó esta creatividad de los actualizados con la habilidad
de crear de los niños, observando que las personas psicológicamente retenían dicha ha--
bilidad.

El autorrealizado es tan espontáneo y libre que no tiene que esforzarse para --
ser productivo o innovador ; sus habilidades específicas crecen y se desarrollan sin es--
fuerzo y dan frutos naturales. Puesto que está en contacto consigo mismo, las ideas --
brotan y florecen resultando en creaciones valiosas y únicas. El autorrealizado sien--
te estas creaciones como si sencillamente se hubieran materializado frente a sí, sin --
que él tuviera que ver con su nacimiento; la realidad es que en la medida en que se
olvida de sí mismo y se centra en los asuntos o problemas externos a él, aparece su --
creatividad más pura (Villanueva, 1985).

La creatividad, entonces, más que una actitud, es una expresión de la salud --
mental y está más relacionada con la forma en que percibimos y reaccionamos hacia--
el mundo (Schultz, 1977).

15. RESISTENCIA A LA ENCULTURACION, (MANIPULACION DE LA SOCIEDAD).

Los autorrealizados son personas autosuficientes y autónomas, son capaces de resistirse a las presiones sociales. Mantienen una forma de actuar y pensar en base a sus necesidades internas, guiados por sí mismos, no por otros. No se rebelan abiertamente contra la cultura, ni violan las reglas sociales para demostrar independencia sino que pueden ser convencionales (o seguir las normas convencionales sin problema). Sólo cuando algo no les parece, especialmente cuando es algún problema ético o moral, expresarán su descontento hacia las reglas y normas de la sociedad (Maslow, 1969).

El ser autorrealizado es resistente a la influencia manipuladora de la cultura -- (Maslow, 1969) porque valora altamente su individualidad (Fromm, 1974). Esto quiere decir que no se deja llevar por la enajenación de su medio ambiente; sus metas y valores son suyos porque él los siente, no porque así lo dice su cultura. Una consecuencia de todo esto es que no le interesa "matar el tiempo" en "pláticas sociales" en las que todos hablan superficialmente sólo para esconder sus verdaderas inquietudes y sentimientos; tampoco gusta de ir a fiestas que están llenas de gente enmascarada y que usa los disfraces de "mujer sensual", "muchacho liberado", "hombre de negocios exitoso", etc. (Villanueva, 1985).

Esta lista de cualidades personales puede parecer una exageración de la personalidad sana. Seguramente nadie podrá ser tan perfecto, sin embargo el enfoque de Maslow de la personalidad sana es muy real puesto que los autoactualizados antes que nada son seres humanos, que no son perfectos, sólo están más cercanos a ella que otros.

Maslow encontró que las personas autorrealizadas también en algunas ocasiones pueden ser rudas, impulsivos, egoístas, poco tolerantes, irritables, temperamentales, y no están totalmente libres de culpa, de ansiedad, de vergüenza, de preocupación o conflicto. Estas imperfecciones son experimentadas con mucha menos frecuencia por las personas sanas que por las menos sanas.(Maslow,1969;Goble,1977).

JERARQUIA DE NECESIDADES



++LAS NECESIDADES BASICAS SON LAS NECESIDADES DE DEFICIENCIA:

FISIOLOGICAS, SEGURIDAD, AMOR Y PERTENENCIA, AUTOESTIMA.

++LAS NECESIDADES DEL SER TAMBIEN SE LES LLAMA METANECESIDADES.

AQUI SE ENCUENTRA LA AUTORREALIZACION.

CAPITULO 3.

LA AUTORREALIZACION EN LA MUJER

El trabajo ocupa una gran parte de nuestra vida en términos de tiempo, esfuerzo e importancia. Es una actividad que contiene el potencial de estimulación, -- autonomía y desafío (Ivancevich, 1982).

No es sorprendente que, actualmente, muchos de nosotros encontremos el trabajo como una actividad "interesante"; sin embargo es una tarea que contribuye a que el individuo se sienta útil y capaz como ser humano y económicamente productivo para el país (García Molina, 1981).

De acuerdo a estadísticas realizadas por el Departamento Laboral de los Estados Unidos en 1978 (citado por Ivancevich, 1982), treinta y ocho millones de mujeres emplean todo su tiempo trabajando en actividades del hogar. Este gran número de mujeres están trabajando en una ocupación invisible (García Reynoso, 1980). El -- trabajo en casa no figura dentro de los sistemas nacionales, como algo que tiene valor productivo (García Molina, 1981); sin embargo es importante notar que las amas -- de casa de "tiempo completo" y "tiempo parcial" contribuyen en importantes formas -- tanto a la economía de la familia como al rendimiento de trabajo económico total -- (Fethke y Houseman, 1979).

Actualmente, el trabajo de ama de casa, en México y otros países, ha sido -- tratado en forma negativa; sin embargo haciendo un análisis más profundo de la situación, se puede observar que toda mujer con trabajo completo o parcial fuera de su -- hogar es también ama de casa (Pauflada, 1975).

La combinación de responsabilidades de un empleo externo y el trabajo en casa podría ser muy extenuante, donde las actividades cotidianas se vuelven más presionantes (Ehrenreich, 1979).

A través del tiempo, se ha manifestado que las mujeres son capaces físicamente de hacer algo por sí mismas, sin embargo, a pesar de toda la concepción de la mujer en la sociedad y en el ámbito laboral ha cambiado en las últimas décadas (García Guzmán, 1982).

En nuestro país, dados las tradiciones, prejuicios, falta de información y -- otros factores son menos las oportunidades que tiene la mujer para alcanzar una carrera media o universitaria, pues consideran que su finalidad es el matrimonio (Alvarez, 1980).

Debido a las diferencias de segregación del sexo y otras formas de discriminación, el desarrollo de las mujeres y sus patrones de vida son distintos de los de los hombres, por lo que se piensa que la mujer (Browerman, 1970) es una persona que no ha desarrollado potencialidades que el hombre sí ha adquirido. Con base en esto, se ha hecho mucho hincapié en que la mujer debería trabajar, ya sea para ganarse la vida o aportar dinero al hogar o como una forma de sentirse útil por sí misma y no depender de nadie (Frankel, 1980; García Reynoso, 1980).

Por otra parte, en una investigación realizada en la UNAM (Fernández, 1981), utilizando una muestra de 48 mujeres mexicanas (un grupo de obreras y otro grupo de mujeres de clase media), concluyó que la mayoría de mujeres casadas de clase media trabajan para ganar un dinero extra con el que pueden comprar aquellas cosas que sienten ilusión por poseer, mientras que la clase obrera percibía el trabajo co-

mo una obligación y para ayudar económicamente a la familia.

Así mismo, las investigaciones que realizó Ma. del Carmen Elú Leñera (1975) en México, en donde encontró que las principales motivaciones en las mujeres son - de tipo económica (62%). Otra de las motivaciones significativas, fue la de proporcionar una mejor educación a los hijos (36%) y por último la de lograr su propia realización (2%).

Sin embargo, los estereotipos sexuales y el trato diferente hacia el hombre y - la mujer permanece en nuestra cultura (Swatka, 1981). Así, la mujer no sólo comparte con el hombre las consecuencias del subdesarrollo, desempleo u otros factores, - sino además, es víctima de una mayor explotación en cuanto tiene una actividad -- remunerada, pues se duda de su capacidad y sólo es contratada en ciertas industrias (García Molina, 1981).

Por otra parte, un gran número de mujeres parecen estar determinadas por - el modelo tradicional de que podrán satisfacer sus necesidades por medio del matrimonio y con el trabajo en el hogar sin ser necesario tener un trabajo o actividad -- fuera de casa (Alvarez, 1980).

En cuanto a esto se refiere, Mary Vigilanti* (1980), en su estudio realizado con un grupo de mujeres con ideas liberales y otro grupo con ideas conservadoras o -

* En el estudio realizado por M. Vigilanti, en la Universidad de Western Michigan (1980), recolectó 264 mujeres de 18 años, que vivían en Kalamazoo City en el momento de la investigación. A todas las sujetas les aplicó el inventario de Orientación Personal (POI), y otros cuestionarios como el de "Satisfaction with life scale", y el "Attitudes toward women scale". Vigilanti encontró diferencias significativas en 11 de las 12 escalas del POI entre los dos grupos.*

tradicionales (en cuanto a su orientación sexual) investigó los efectos de las actitudes del rol sexual en los diferentes niveles de autorrealización correlacionado con la satisfacción de su vida. La investigadora encontró diferencias significativas entre el grupo con ideas liberales y el grupo con orientación conservadora, especialmente en la escala de Agresión (medida por el POI), habiendo una mayor tolerancia a ésta en el grupo donde no dominaban trabajos para los que habían sido educadas y preparadas (liberales). Así mismo, concluyó que el grupo de mujeres que se sentía más satisfecha con su vida, se encontraba más autorrealizada que el grupo que reportaba menor satisfacción en su vida.

La mujer norteamericana del siglo XX ha obtenido empleo, ya sea por gusto o por necesidad, sin embargo el trabajo femenino, especialmente para las mujeres -- casadas no ha sido considerado como parte del rol femenino convencional (Frankel, 1980).

En México, por su parte, el trabajo fuera del hogar de la mujer casada, ha sido un motivo de conflictos entre la pareja, puesto que la actitud del hombre ante la posibilidad de no ser imprescindible en la economía del hogar, no es aceptada -- (García Reynoso, 1980), es decir, se continúa en la creencia de que el hombre es -- el único que se tiene que encargar de la manutención de la familia.

Los estereotipos de los roles sexuales acerca de las características entre hombres y mujeres, establecen la valoración de conductas y características estereotipadas de cada uno (Broverman, 1970). Las características masculinas son percibidas -- con frecuencia -- como socialmente más deseadas. Estas conductas deseadas es-- rán relacionadas positivamente con la normalidad, salud y ajuste (emocional). Sin

embargo, los clínicos consideran que lo patológico se encontraría si las conductas específicas de un sexo las poseyeran personas de otro sexo (Broverman, 1970).

Rogers (1977) conceptualizó a una persona autorrealizada como un individuo eficiente en la autoexpresión en sus relaciones interpersonales. Así mismo, -- Maslow (1970) mencionó que en una persona autorrealizada no hay diferencias significativas entre los roles y personalidad apropiados para cada sexo.

Algunas investigaciones predicen que los estereotipos del rol sexual restringen la flexibilidad de expresión del individuo (Bem, 1974), sin embargo un individuo 'andrógino' (persona que está libre de roles sexuales rígidos) * parece estar mejor -- preparado para enfrentarse a nuevas situaciones interpersonales.

En cuanto a esto se refiere, L. Crisall y R. Dean (1976) realizaron una investigación en la Universidad de Pennsylvania, en donde encontraron que el grupo -- de andróginos había obtenido el puntaje mayor al medir la autorrealización (con el Inventario de Orientación Personal - POI). En el estudio se comparó un grupo de -- 40 hombres y un grupo de 40 mujeres estudiantes (no graduados) y se apoyó que los individuos que están altamente autorrealizados se encuentran más libres de estereotipos sexuales. Los investigadores concluyen que los conceptos tradicionales de masculinidad y feminidad restringen flexibilidad en la autoexpresión de la persona en -- nuevas situaciones interpersonales, por lo tanto, los 'andróginos' pueden "extender" este rango de conducta (autoexpresión) para ambos sexos, permitiendo a la gente --

* Andrógino: del latín androgynus y éste del griego andrôgynos, de anér, andrô -- varón y, de gyné; hembra, mujer. Que presenta caracteres sexuales masculinos y femeninos.

responder más efectivamente en diferentes situaciones.

Investigaciones previas han indicado que en la cultura norteamericana el logro académico y aquellos rasgos necesarios de personalidad para buscarlo han sido asociados al rol masculino. De hecho, un gran número de estudios recientes, han sugerido que las mujeres que trabajan - generalmente niveles ejecutivos o carreras no tradicionales - (Bottoms, 1982; Anderson, 1977) van adquiriendo y desarrollando características que han sido históricamente definidas como masculinas.

En México, aunque no existen limitaciones legales para que la mujer ingrese a escuelas de enseñanza media o superior, se continúa con la creencia de que el -- hombre tiene mayor necesidad para prepararse porque es él quien se encargará en -- un futuro de la manutención de la familia (Alvarez, 1980).

Bottoms, en su estudio realizado en la Universidad de Georgia (1982)* a través del Bem Sex Role Inventory (BSRI) y el Inventario de Orientación Personal (POI) encontró que la escala de Tiempo Competente (TC) era una de las más altas en los - grupos con orientación masculina, con respecto al grupo de mujeres con orientación femenina. Concluyó que el grupo con orientación masculina era el más autorrealizado de los cuatro que investigó. En segundo lugar se encontraba el grupo andrógino y, por último se encontraba el indiferenciado.

--

* La investigación realizada por Bottoms (1982) en la Universidad de Georgia, estuvo compuesta por 154 sujetos (mujeres casadas y sin hijos), que ganaban arriba de -- \$25,000 (dólares) y que pertenecían a la Asociación Financiera de mujeres profesio^u nistas. Utilizó el BSRI y el POI y un cuestionario para obtener datos adicionales. Clasificó su muestra en 4 grupos según el rol sexual: femenino, masculi^u no, indiferen^u ciado y andrógino.

En conclusión, Bottoms observó que las sujetos que poseen cualidades masculinas, se encuentran mejor orientadas al éxito y al "aquí y ahora" resultando, en general, mujeres más autorrealizadas.

Harmon (1977) describió las creencias tradicionales de las mujeres y los patrones de vida en términos de necesidades. Mencionó que para las mujeres, el significado común por lo que las necesidades son gratificadas es a través de la asociación con alguien más - generalmente padres o maridos -. Así mismo, una investigación realizada por Anderson (1976) confirmó lo que otros autores han mantenido dentro de la psicología de la mujer, es decir, que las necesidades que poseen las mujeres "adulto-joven" para establecer su identidad sexual es a través de una relación afiliativa permanente con un hombre. Entonces, un gran número de mujeres han aprendido que el aventurarse más allá de la "casa" realizando algún trabajo (teniendo un empleo fuera del hogar), es arriesgar cualquier pertenencia, amor y estima que han recibido, aceptando los roles femeninos tradicionales.

Sin embargo, por otra parte, Hogan (1978) enfatiza que el trabajo podría proporcionar a la mujer el deseo de pertenecer a un grupo, de trabajar con otros en forma solidaria como parte de una organización bien integrada y en pleno funcionamiento, haciendo que se incrementen aspectos como la amistad y la cooperación.

A su vez, Harmon (1977) afirma que las mujeres no quieren darse cuenta que pueden gratificar independientemente sus propias necesidades, por lo que son incapaces de cambiar una vida de necesidades "bajas" como las fisiológicas y las de seguridad y, no gratificar las necesidades "altas", tales como la autoestima y la autorrealización.

En base a lo sugerido por Harmon, Ellen Betz en 1982* realizó un estudio en la Universidad de Minnesota para demostrar que las mujeres "amas de casa" obtenían una mayor tendencia hacia las necesidades "bajas"; y las mujeres con empleo tendrían una tendencia hacia las necesidades "altas". En su investigación, Betz comparó tres grupos de mujeres: las empresarias, las dedicadas al hogar (amas de casa) y las dedicadas a las ventas, de donde dedujo que los tres grupos habían obtenido un alto puntaje en la escala de autorrealización (medida con el Porter's needs satisfaction questionnaire)(PNSQ). Las necesidades obtenidas por el grupo de "amas de casa" (en orden de mayor a menor) fueron las siguientes: amor y pertenencia, seguridad y autoestima; en cambio en el grupo de las empresarias fueron como sigue: autonomía, estima, y seguridad y por último, en el grupo de ventas, las escalas se distribuyeron de la siguiente forma: autoestima, autonomía y seguridad.

Por otro lado, a partir del contexto teórico de Adler donde menciona la relación entre el interés social y la maduración psicológica del individuo, se han hecho varios intentos para probar la relación entre el "locus" de control, el interés social y la autorrealización. En base a lo anterior, Hjelte (1975) realizó un estudio en Nueva York, utilizando 72 mujeres no graduadas donde investigaba la relación de las tres variables mencionadas anteriormente,

* Betz (1982), en su estudio, utilizó 481 sujetos (mujeres graduadas en 1968 de Bachelorato "College"), con el fin de explicar si la teoría de necesidades de Maslow podía definir las diferentes decisiones que tomaban las mujeres acerca de su carrera.

Se les administraron varias pruebas psicológicas (Índice de Interés Social, Escala de locus de control e Inventario de Orientación Personal). Los resultados revelaron -- que un alto "locus de control interno y un alto puntaje de autorrealización se encontraban relacionados positivamente a un Interés social mayor.

Finalizando este capítulo, la autorrealización implica la habilidad y el deseo del individuo para iniciar y sostener una conducta sin la asistencia de otros; -- para ello la gente necesita emplear todo el talento que posee, para poder desenvolverse y realizarse plenamente (salud mental). Para ello, Maslow (1969) encontró -- casos clínicos en donde observó lo contrario: que personas talentosas que no trabajaban llevaban una vida "superficial" que las tenía en el aburrimiento, que no tenían el gusto por vivir, siendo su existencia vacía y fastidiosa, que producía en ellas -- auto-reprobación y hasta deterioro físico. Estos problemas eran característicos de -- las mujeres inteligentes y prósperas que no desarrollaban actividad alguna; Maslow observó una gran mejoría en ellas en el momento en que se dedicaban a alguna actividad, ya que se fijaban metas y encontraban satisfactorio su trabajo, por lo que la vida cobraba más significado para ellas y realizaban con agrado las tareas menos -- placenteras.

CAPITULO 4.

LA MEDICION DE LA AUTORREALIZACION

4.1. ESCALAS DEL INVENTARIO DE ORIENTACION PERSONAL.

El Inventario de Orientación Personal (POI), es un cuestionario formado por 150 items con dos opciones de respuesta cada uno. Se divide en dos partes: calificaciones de las subescalas.

La primera parte, calificación de proporción, contiene la escala de proporción de tiempo, en donde se obtiene el tiempo competente y el tiempo incompetente en el que la persona está orientada. En el tiempo competente, el individuo vive el "aquí y ahora", mientras que el tiempo incompetente, la persona se deja llevar por sus recuerdos del pasado o sus deseos del futuro.

Lo óptimo es encontrar una persona que se oriente hacia el presente, obteniendo una calificación mayor en el tiempo competente, esto es, una persona que viva plenamente en el momento.

La segunda parte, consta de la proporción de apoyo, dividida a su vez en dirección interna y dirección externa.

La dirección interna se refiere a que el individuo tiene incorporado un "patrón", el cual comienza por influencia de los padres y posteriormente de la influencia de otras figuras autoritarias. Este tipo de personas son aparentemente independientes, ya que se guían por sus deseos o sus motivaciones internas, más que influencias de tipo externas.

La dirección externa hacia otros, parece desarrollar un sistema que recibe señales de un círculo más amplio, no solamente los padres. El límite entre la auto-

ridad familiar y otras autoridades se rompe. Este tipo de personas orientadas hacia - otros, tiende a ser sobresensitiva a las críticas de otros, en cuanto a conveniencias - externas. La aprobación de los otros se vuelve la mayor meta (Shostrom, 1968).

El crecimiento hacia la autorrealización personal envuelve el desarrollo de - tiempo competente y el desarrollo de un apoyo de dirección interna.

Las escalas complementarias del Inventario de Orientación Personal (Shostrom, 1968), se dividen en diez subescalas, cada una de las cuales mide un aspecto o característica importante en una persona autorrealizada.

La primera subescala es la de Valores de autorrealización (SAV), que mide - la afirmación de valores primarios de la gente autorrealizada. Una calificación alta en esta escala significa que la persona vive los valores de la gente autorrealizada, - mientras que el bajo, significa el rechazo a estos valores.

La siguiente escala, es la de existencialismo (EX), que mide la habilidad pa- ra reaccionar situacional y existencialmente sin estar regido estrictamente por los -- principios y mide la flexibilidad para aplicar estos valores o principios a su propia - vida. Un puntaje alto en esta escala significa flexibilidad en la aplicación de los - valores y un bajo puntaje significa mantener los valores tan rígidamente que pueden - volverse hasta compulsivos o dogmáticos.

Ambas escalas proporcionan el área general de "valoración", es decir, la pri- mera mide el grado en el cual los valores de uno parecen ser los de gente autorrea- lizada y la otra, la flexibilidad de la aplicación de estos valores (Shostrom, 1968).

Otra subescala es la de sensibilidad para reaccionar (FR), que mide la sensibi- lidad para responder a sentimientos y necesidades propias. Un puntaje alto refleja -

sensibilidad a sus propios sentimientos; mientras que uno bajo indica una baja sensibilidad a sus propias necesidades. Por otra parte, se encuentra la escala de espontaneidad (S), la cual mide la libertad de reaccionar espontáneamente o ser uno mismo. El puntaje alto muestra qué tanto el individuo expresa libremente sus sentimientos de manera espontánea o natural; el puntaje bajo indica que la persona está temerosa de expresar sus sentimientos conductualmente.

Ambas escalas reflejan el área de "sensibilidad" del individuo, ya que una mide la sensibilidad a necesidades y a sentimientos de uno mismo y, la otra, la habilidad para expresar dichos sentimientos (Shostrom, 1968).

La siguiente escala es la de autovalía (SR), la cual mide la afirmación del yo o "self" como valioso, como fuerte. El puntaje bajo indica una baja autovalía -- (una baja autoestima) y el alto es el agradarse a sí mismo por sentirse "fuerte" o -- "valiosa" como ser humano.

La autoaceptación (SA), es otra de las escalas que mide autoaceptación de uno mismo como persona, a pesar de las limitaciones o deficiencias que se tengan. Un puntaje alto muestra habilidad para aceptarse con limitaciones y, el bajo puntaje refleja una pobre habilidad para ello.

La autorrealización requiere del desarrollo óptimo de la autoaceptación y de la autovalía. El área que proporciona estas dos escalas es la de autopercepción, ya que la primera mide la habilidad para agradarse uno mismo, por sentirse que vale y la segunda indica la habilidad para agradarse uno mismo con todo y sus propias limitaciones.

El género de persona constructiva (NC), mide el grado de perspectiva constructiva de la naturaleza del ser humano. Un puntaje alto refleja que uno percibe

al ser humano como esencialmente bueno, que puede resolver las cosas con bondad. El puntaje bajo indica que se ve al ser humano como esencialmente egoísta o malo.

La siguiente escala es el sinergismo (SY), la cual mide la habilidad para relacionar todos los "polos" o "puntos" (positivos o negativos; bueno-malo) de la vida, - para ir más allá de la dicotomía. Un puntaje alto indica que es capaz de ver los opuestos de la vida relacionados significativamente y un puntaje bajo muestra que no relaciona los opuestos.

El área que proporciona estas dos escalas es la conciencia, donde se puede ver la habilidad para relacionar todos los objetos de la vida significativamente (SY) y la dicotomía bueno-malo en el ser humano (Shostrom, 1968).

Por último, las escalas que reflejan el área de sensibilidad interpersonal, - que miden la aceptación de la propia agresividad, que es necesaria para el contacto humano, ya que es posible ser agresivo, asertivo o amoroso en relaciones humanas.

Una de las escalas que se encuentra dentro de esta área es la de aceptación de la agresión (A), que mide la habilidad de una persona para aceptar "uno mismo" su propia agresividad como algo natural, al contrario de la defensividad, de la negación y de la represión de la agresión. Un puntaje alto muestra la habilidad para aceptar el enojo o agresión dentro de uno mismo como natural y, la baja, significa - la negación de estos sentimientos.

La otra escala dentro del área de sensibilidad interpersonal, es la capacidad para relacionarse íntimamente (C), que mide la capacidad o habilidad para relacionarse íntimamente con otro ser humano - tanto hombre como mujer - sin estar forzado a obligaciones y expectativas. Un puntaje bajo indica la dificultad para mane-

jar las relaciones interpersonales "afectuosas", mientras que un puntaje alto significa la habilidad para desarrollar relaciones interpersonales significativas e íntimas -- con otros seres humanos.

4.2. VALIDEZ Y CONFIABILIDAD DEL INVENTARIO DE ORIENTACION PERSONAL (POI).

4.2.1. VALIDEZ.

Se han elaborado una serie de estudios que confirman la validez del instrumento en norteamérica (Shostrom, 1968); sin embargo, en México, no se ha realizado ninguna investigación al respecto.

Por lo tanto, en este inciso sólo se nombrarán algunos estudios que se han realizado en los Estados Unidos.

Posiblemente, la prueba de validez más importante en el caso del POI es que puede discriminar entre individuos que han sido atendidos y observados en su vida -- (conductualmente) e individuos que no se han sometido a dicho desarrollo o tratamiento.

Para comprobar la efectividad del POI, se administró el inventario a 2 grupos de adultos: un grupo de "relativa autorrealización" y el otro de "relativa no-autorrealización". Fueron cuidadosamente seleccionados por psicólogos calificados. El número de sujetos en cada grupo fue de 29 y 34 sujetos respectivamente. Los resultados del estudio (Shostrom, 1964) (citado en Shostrom, 1968) indica que el inventario discrimina significativamente entre grupos juzgados clínicamente como "autorrealizados" y "no autorrealizados", en 11 de las 12 escalas. Encontrándose el grupo "autorrealizado" por encima de la T=50 y el grupo "no autorrealizado" por debajo de la T=50 en todas las escalas.

En un estudio diseñado para investigar más allá de la sensibilidad del POI, en casos clínicos, fue reportado por Shostrom y Knapp (1966). En este estudio, el POI fue administrado a 2 grupos de pacientes externos que acudían a terapia: uno de 37 pacientes que comenzaban una terapia y otro grupo de 39 pacientes en terapia "avanzada" (de 11 a 64 meses, con un promedio de 26.6 meses). Un análisis de las puntuaciones del POI reveló diferencias significativas (al nivel de confiabilidad del .01) en las 12 escalas.

Otro estudio en el campo clínico fue realizado por Fox, Knapp & Michael (1968) (citado por Shostrom, 1968) en la Universidad de Princeton. El POI fue administrado a un grupo de 100 pacientes psiquiátricos hospitalizados, a 100 sujetos denominados "normales" y a 100 sujetos nombradas "autorrealizadas". Los investigadores encontraron diferencias significativas (más allá del nivel de significancia .001) en todas las escalas en los tres grupos.

Por otra parte, en un estudio de pre-test y post-test, Weir y Gade (citado por Shostrom, 1968) en la Universidad de Georgia, reportaron diferencias significativas en los puntajes entre un grupo de alcohólicos que recibían terapia individual y un grupo de alcohólicos que no recibían terapia. En los puntajes del pre y post-test se observaron cambios en el grupo que recibía terapia individual, siendo personas que llevaban un camino más adelantado hacia la autorrealización.

En un estudio realizado para investigar los efectos de diferentes procesos usados en la guía de grupos y su relación en el "ajuste" de los estudiantes de bachillerato, Pearson (citada en Shostrom, 1968), encontró un apoyo para la hipótesis de que los estudiantes que se encontraban en un grupo donde se permitía mayor interacción

entre estudiantes y el consejero o líder, podría demostrar un ajuste más efectivo — al bachillerato, que los estudiantes expuestos a otros métodos. Cuatro grupos fueron utilizados y los alumnos fueron asignados al azar en cada uno de los grupos. En el primer grupo existía interacción entre los miembros de éste y había discusiones formales centradas en sentimientos y necesidades de los estudiantes; en el segundo — había participación de los miembros del grupo, donde el líder y el grupo de personas colaboraban discutiendo y opinando. En el tercer grupo, se impartían las clases regulares con un líder que planea los puntos a tratar en ese tiempo y por último, el cuarto grupo donde los estudiantes eran exentos de clase en todo el semestre. La hipótesis de que el grupo 1 mostrara un mayor puntaje en los puntajes del POI fue apoyada con el aumento en las escalas de Tiempo Competente (TC) y de Dirección Interna (DI), además de 8 de las 10 subescalas restantes.

Otra forma de validez es empleada determinando que tan bien se correlaciona el Instrumento con otros cuestionarios o inventarios que miden aspectos similares. Sin embargo, en este caso no existe ningún otro instrumento específicamente diseñado para medir autorrealización por lo tanto, para la validez se hicieron correlaciones con otros inventarios de personalidad que miden patología u otros aspectos de la personalidad.

Correlaciones con el MMPI, se basaron en dos muestras: un grupo comenzando la terapia y, el otro en terapia avanzada. El estudio fue realizado por Shostrom & Knapp en 1966 (citado en Shostrom, 1968) y encontraron que las correlaciones de las escalas del POI con respecto a las del MMPI eran consistentes y significativas en la dirección, sin embargo debido a los bajos coeficientes que se arrojaron, se obser

vó que ambos instrumentos no midían exactamente los mismos aspectos de la salud mental. Las escalas que aparecieron como más significativas relacionadas con las medidas del POI fueron la escala de Depresión, Psicastenia y Extroversión-Introversión. En ambas muestras o grupos se encontraron resultados significativos con una correlación de $r=.40$ o más (a un nivel de significancia de $.01$).

Los autores del MMPI (Hathaway & Mc. Kinley, 1951) presentan la escala SI, no como una escala clínica "en el sentido estricto de usarlo forzosamente con pacientes hospitalizados", pero encontraron que puede ser utilizado en counseling y como guía de trabajo. (Shostrom, 1968).

Las correlaciones obtenidas con el MMPI (con las escalas de SI) parece apoyar la noción o concepto de que el POI mide atributos que son importantes en el desarrollo armónico de relaciones Interpersonales en una población "normal" (Shostrom, 1968).

Otra escala con la que obtuvieron correlaciones significativas con el POI ($r=.40$) fue la escala de Depresión del MMPI, sin embargo en el estudio de Shostrom & Knapp (citado por Shostrom, 1968) la escala de Depresión fue una de las cuatro escalas del MMPI más efectivas para diferenciar entre el grupo que comenzaba terapia y el grupo que llevaba más tiempo en ella.

Las escalas de autovalía (SR) y dirección interna (DI) del POI, cada una correlacionado con una $r=.40$ con la escala de depresión (D) del MMPI, siendo el grupo de terapia "avanzada" individuos con un puntaje mayor en la escala de autoestima o autovalía (SR) y con una dirección interna y autónoma, mientras que el puntaje en la escala de depresión (D) era menor.

En otro estudio de correlaciones, Knapp (citado en Shostrom, 1968) utilizando el Eysenck Personality Inventory (de Eysenck & Eynseck, 1963) (EPI), que mide el concepto de personalidad neurótica, encontró diferencias significativas más allá del nivel de significancia $\alpha = .05$, relacionando el concepto de personalidad "neurótica" a conceptos de autorrealización personal (medidos por el POI), en un grupo denominado de "alta neurosis" y otro denominado de "baja neurosis". El EPI y el POI fueron administrados a una muestra de 136 estudiantes de bachillerato. Los sujetos fueron seleccionados con base en los puntajes arrojados en el EPI.

4.2.2. CONFIABILIDAD.

Debido a que en México no se han realizado investigaciones con respecto a la confiabilidad del Inventario de Orientación Personal (POI), en esta sección mencionaré algunos estudios que se han realizado en los Estados Unidos:

Coefficientes de confiabilidad, test - retest del POI fueron obtenidos por Kavaffer & Mogan (citado por Shostrom, 1968) en una muestra con 48 estudiantes que aún no se graduaban de bachillerato. El Inventario de Orientación Personal (POI) fue administrado dos veces a la muestra con las mismas instrucciones. Los mayores coeficientes de confiabilidad se encontraron en las escalas que miden Tiempo Competente (TC) y Dirección Interna (DI), siendo .71 y .77 respectivamente.

Los coeficientes de confiabilidad obtenidos por Klauffer & Mogan para siguientes subescalas se encontraron en un rango entre .52 y .82, siendo en cada una de las escalas como sigue: SAV=.69; EX=.82; FR=.65; S=.76; SR=.71; SA=.77; NC=.68; SY=.71; A=.52; C=.67).

Por otra parte, Ilardi & May (citado por Shostrom, 1968) examinaron la estabilidad de los puntajes del POI, en una muestra de 46 estudiantes de enfermería; donde reportaron coeficientes de confiabilidad en un rango entre .32 y .74, con lo que concluyeron que se encuentran dentro del rango de otros estudios (comparados - test retest) como inventarios como el MMPI y el EPPS.

En cuanto a la utilidad de este instrumento (POI) en México, no se encontraron investigaciones que se hayan realizado al respecto, sin embargo puede sugerirse que en el futuro se realicen correlaciones entre el Inventario de Orientación Personal de Shostrom y cuestionarios de motivación o autorrealización realizados en México.

CAPITULO 5.

TRABAJO DE INVESTIGACION

5.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

Hasta la fecha, los estudios realizados para investigar la realización de la mujer que trabaja fuera del hogar y la que trabaja como 'ama de casa' exclusivamente; así como las referencias a este tema, son realmente escasas en la literatura de la psicología mexicana.

De tal manera, que resulta interesante analizar, comprender y demostrar a través de esta investigación la importancia que tiene el trabajo fuera del hogar en la vida y desarrollo de la mujer en México.

Ante la dificultad que presenta para un solo investigador poder abarcar todos los niveles en los cuales labora la mujer en México, este estudio, como una primera aproximación al tema, se limitó a investigar específicamente la autorrealización en dos grupos de mujeres a nivel profesional (tituladas), para detectar si hay diferencias significativas en las respuestas de los distintos reactivos que integran las escalas del Inventario de Orientación Personal (Shostrom, 1968), entre una muestra de mujeres profesionistas divididas en dos grupos: las que trabajan fuera del hogar y las que no trabajan fuera del hogar (amas de casa).

5.2. DISEÑO.

Se empleó un diseño 'expostfacto' en el cual la variable independiente es el estar trabajando fuera del hogar o no; y la variable dependiente, las respuestas a los reactivos de la prueba.

5.3. SUJETOS Y VARIABLES.

Se trabajó con una muestra* de 50** mujeres casadas, con una carrera universitaria (tituladas), egresadas de una universidad privada, de las cuales 27 - trabajaron desde su graduación en su profesión y; otras 25 que habiendo trabajado, dejaron de hacerlo para dedicarse al hogar. Se procuró que los grupos tuvieran las siguientes características en común: estado civil: casadas; edad: entre 25 y 35 años.

Las variables que no se controlaron en este estudio fueron las siguientes: ocupación del marido, número de hijos, edad de los hijos, tiempo que llevaban - sin trabajar las mujeres del segundo grupo y motivo por el cual trabajan o no trabajan fuera del hogar. El nivel socio-económico trató de controlarse mediante la universidad a la cual habían asistido (privada), sin embargo se considera - que este criterio no fue suficientemente válido para establecer una clasificación certera del nivel socio-económico de los grupos. (Tablas 1. y 2).

** Se había elegido una muestra de 100 sujetos, la cual se consideraba adecuada para los fines del estudio, sin embargo, debido a las variables que se controlaron (especialmente la de ser tituladas) fue restringiendo cada vez el número de - la muestra que se tenía en mente. Se habían logrado recolectar 35 sujetos del grupo de mujeres que trabajan fuera del hogar y 32 sujetos del grupo que no trabajan fuera del hogar, sin embargo no fue posible utilizarlas para la investigación, puesto que 15 (8 del grupo que trabaja fuera del hogar y 7 del grupo que no trabaja - fuera del hogar) invalidaron el cuestionario (POI), o no trabajaban en algo referente a su profesión.**

* La muestra fue "no probabilística", ya que fue formada por un grupo de personas voluntarias.

5.4. INSTRUMENTO.

Para medir los distintos aspectos de la autorrealización se utilizó el Inventario de Orientación Personal (POI) (Shostrom, 1968).

El Inventario consiste en 150 ítems con dos opciones de respuestas cada uno. Los ítems son calificados dos veces: primero, cada una de las respuestas se registran para evaluar los dos aspectos fundamentales que Shostrom (1968) considera que constituyen la autorrealización: Tiempo Competente-Incompetente y Dirección Interna-Externa.

La primera dimensión se refiere a qué tanto la persona vive su presente inmediato y qué tanto vive de fantasías del futuro o recuerdos del pasado.

La segunda, se refiere al grado en el que la persona se guía por sus propios sentimientos y valores o por los de los demás.

Además, están agrupados los ítems en diez sub-escalas, cada una de las cuales mide un elemento conceptual importante de la autorrealización: valores de autorrealización, existencialidad, sensibilidad para reaccionar, autovalía, autoaceptación, naturaleza constructiva del ser humano, sinergia, aceptación de la agresión, capacidad para el contacto humano y espontaneidad. (Todas ellas se explicaron ampliamente en el Capítulo 4).

Además, se aplicó un cuestionario para obtener datos generales de los sujetos del estudio (Apéndice A).

5.5. PROCEDIMIENTO.

Las mujeres que trabajaban fuera del hogar fueron reunidas de acuerdo a la facilidad de acceso que se tuvo en los diferentes centros de trabajo: DIF, Empresas Privadas y Universidades. El grupo de mujeres que no trabajan fuera del hogar se

obtuvo por medio de un directorio que se le brindó al Investigador con el teléfono y dirección de las personas que habían estudiado en dichas universidades. Posteriormente, se les llamaba y se concertaba una cita para la aplicación del cuestionario** y del inventario.

Se solicitaba (para ambos grupos) la participación de profesionistas que reunieran los requisitos establecidos en la investigación y estuvieran interesadas en colaborar en la misma.

En seguida, se les explicaba a los sujetos el porqué se estaba realizando -- la investigación, en qué consistían cada uno de los cuestionarios, haciéndoles notar la importancia de que las respuestas fueran contestadas lo más sinceramente posible, así como el tiempo promedio que les llevaría contestarlo (30 minutos).

Las sujetos determinaban el lugar para responder los cuestionarios, de acuerdo a la facilidad de horarios que tuvieran.

En el grupo de mujeres que trabajaban fuera del hogar se asistió a los centros de trabajo, se abordó personal e individualmente a cada profesionista y se le entregó y se aclararon dudas con respecto a los cuestionarios. Por último se les indicó que se recogería 24 horas después.

*, -
** El cuestionario (Apéndice A) contiene datos generales de las mujeres, entre los cuales se encuentran: profesión, edad, estado civil, número de hijos, universidad en donde estudió, titulada o no titulada, tiempo de egreso, actividad en la que trabaja actualmente, razón o motivo por la cual trabaja o por la cual no trabaja, y tiempo de casada.

* Se definió como profesionista a la mujer que desempeña un trabajo que requiera de un título a nivel profesionista superior universitario.

En el grupo de mujeres que no trabajaban fuera del hogar (amas de casa), se entregaron los cuestionarios directamente en sus hogares. Al igual que en el grupo anterior, se aclararon dudas acerca de los cuestionarios y se les indicó -- que se recogerían en 24 horas.

Una vez aplicados los cuestionarios, se procedió a su calificación. La forma de calificar fue manual.

Se compararon las medias de las puntuaciones crudas en cada reactivo de las sub-escalas, mediante la prueba "t" de Student.

CAPITULO 6.

R E S U L T A D O S

Se agruparon las puntuaciones de las escalas de cada uno de los sujetos (o - profesionista), según su condición laboral: que trabajen fuera del hogar o que no trabajen fuera del hogar (amas de casa). Se obtuvo la media aritmética para cada grupo, prosiguiendo con el análisis estadístico. (Los resultados se muestran en la tabla No. 3).

Mediante la prueba "t" de Student para grupos independientes, se compararon las medias de las puntuaciones obtenidas en cada una de las escalas del Inventario de Orientación Personal (POI) (Shostrom, 1968), entre el grupo de mujeres que trabajan fuera del hogar y las amas de casa.

Posteriormente, se obtuvieron las calificaciones "Z" y "T" para establecer la dispersión de las respuestas de las escalas del Inventario de Orientación Personal (POI) (Shostrom, 1968), en la población total de mujeres (entre el grupo de profesionistas que trabajan fuera del hogar y las profesionistas "amas de casa"). (Los puntajes de muestran en la tabla 4 y en la gráfica No. 1).

Finalmente, se realizaron los porcentajes y promedios de las diferentes variables utilizadas en cada uno de los grupos. (Los resultados se muestran en la tabla No. 5).

Específicamente, se encontraron diferencias significativas entre ambos grupos en las siguientes escalas: la número 2, que mide tiempo competente ($t = 3.20$, $p < .01$) observándose una gran superioridad en el grupo de profesionistas que trabajan fuera del hogar. La escala 7, la cual mide sensibilidad para reaccionar, ($t = 3.86$, $p < .001$) indicando las mujeres que trabajan fuera del hogar son más sen-

sibles a necesidades y sentimientos propios. En la escala 9, autovalía, ($t=2.42$, $p<.02$) lo que indica que el grupo de amas de casa se sienten menos valiosas - que las que trabajan fuera del hogar.

Así mismo, se observó que las amas de casa poseen una menor aceptación de la agresión, habiendo obtenido un puntaje de $t=3.20$, $p<.01$, en la escala 13, que mide la aceptación de la agresión.

Por último, la capacidad para relacionarse íntimamente (escala 14), resultó muy significativa, con un puntaje de $t=10.17$, $p<.0001$, reflejando que las mujeres que trabajan fuera del hogar superan a las amas de casa en su capacidad para relacionarse amorosa y tiernamente con los demás.

En todos los casos, el grupo de profesionistas que trabajan fuera del hogar superó al grupo que no trabaja fuera del hogar, lo cual indica una mejor adaptación y equilibrio emocional de las primeras.

En las escalas restantes no se encontraron diferencias significativas, por lo que podría decirse que ambos grupos poseen un sistema de valores similar -- y que tienen la habilidad para reaccionar ante diferentes situaciones sin estar regidos por los principios impuestos por la sociedad, reaccionando en forma espontánea, aceptando sus propias limitaciones, percibiendo al ser humano como productivo y con la capacidad suficiente para ver los opuestos de la vida en forma relacionada.

En cuanto a las calificaciones "Z" y "T", si partimos de la base de que $T=50$, se puede decir que en el grupo de mujeres que trabajan fuera del hogar - (grupo 1) la ejecución más baja (48) se dio en la escala 3 (O); y la más alta (58) en la escala 14 (Relaciones interpersonales). Mientras que en el grupo 2 (amas

de casa) la T más alta fue de 52 y se obtuvo en la escala 3 (Dirección Externa), y la más baja (42) en la escala 14 (Relaciones Interpersonales).

Prosiguiendo con el análisis, se puede observar que la escala 12 (Sinergia) de ambos grupos se encuentra a un nivel de $T = 50$.

Por otra parte, las escalas del grupo 1 (profesionistas que trabajan fuera del hogar) que se encuentran por debajo de la calificación "T" son las siguientes: Tiempo Incompetente ($T = 49$) y Dirección Externa ($T = 48$); mientras que en el grupo 2 (amas de casa) se dieron en las escalas siguientes: Tiempo Competente ($T = 44$); Dirección Interna ($T = 47$); Valores de autorrealización ($T = 48$); Existencialismo -- ($T = 49$); Sensibilidad para reaccionar ($T = 45$); Espontaneidad ($T = 48$); Autovalía - ($T = 47$); Autoaceptación ($T = 49$); Capacidad de ver al ser humano como una persona constructiva ($T = 48$); Aceptación de la Agresión ($T = 46$) y Relaciones Interpersonales ($T = 42$).

Así mismo, las escalas del grupo de profesionistas que trabajan fuera del hogar (grupo 1) que se encuentran por encima de la calificación "T" son las siguientes: Tiempo Competente ($T = 54$); Dirección Interna ($T = 52$); Valores de autorrealización ($T = 52$); Existencialismo ($T = 51$); Sensibilidad para reaccionar ($T = 55$); Espontaneidad ($T = 52$); Autovalía ($T = 53$); Autoaceptación ($T = 51$); Ser humano constructivo ($T = 52$); Aceptación de la Agresión ($T = 54$) y Relaciones Interpersonales ($T = 58$). (Ver Gráfica No. 1 y Tabla No. 4).

Finalmente, se obtuvieron las medias y porcentajes de las variables que se utilizaron, sin embargo las diferencias que se encontraron fueron muy pequeñas, por lo tanto poco significativas para el estudio (Ver Tabla 5).

Al observar la Tabla No. 5 (Cuadro B) se puede notar una diferencia de dos años en el promedio de edad de las profesionistas de ambos grupos; mientras que el promedio de número de hijos (uno en cada uno de los grupos) y el tiempo de casadas (tres años en cada uno de los grupos) no existe diferencia alguna que pueda intervenir en los resultados.

En cuanto al promedio de tiempo de trabajo, se observa una leve diferencia (menos de un año), lo cual tampoco se considera significativo.

Por otro lado, los porcentajes obtenidos en el Cuadro C, no revelan una diferencia significativa entre un grupo y otro en cuanto a la Universidad a la que habían asistido, viéndose una diferencia de 4.4% a favor de las mujeres del grupo 1 que asistieron a la Universidad Anahuac y, una diferencia de 10.7% a favor de las mujeres del grupo 2 (amas de casa) que asistieron a la Universidad Iberoamericana.

Así mismo, en las dos Universidades restantes (Panamericana y La Salle) se obtuvo un porcentaje de 16% en el grupo de mujeres amas de casa que asistieron a la Panamericana y 0% del grupo de mujeres que trabaja fuera del hogar. Por otra parte, se obtuvo el 22.3% a favor de las mujeres que trabajan fuera del hogar que asistieron a la Universidad La Salle y 0% del grupo de mujeres que no trabajan fuera del hogar.

Finalmente, puede decirse que el porcentaje más alto del grupo 2 (amas de casa) en cuanto a carrera universitaria se refiere, se obtuvo para la carrera de Comunicación 36%, siguiendo la carrera de Psicología con 32%; la carrera de Contador Público con 16%; Administración con 8%; Diseño con 4% y Cien-

cias de la Educación con 4%.

El porcentaje más alto del grupo 1 (profesionistas que trabajan fuera del hogar), lo obtuvo la carrera de Psicología con 44%, siguiendo la carrera de Medicina con un 22%; después la de Ingeniería con 22%; Administración y Comunicación con 11% respectivamente. (Ver Tabla No. 5 Cuadro D).

TABLA 3.

MEDIAS Y DESVIACIONES TÍPICAS DE LOS DOS GRUPOS
COMPARADOS EN LAS ESCALAS DEL INVENTARIO DE
ORIENTACION PERSONAL (POI)

ESCALA	GRUPO 1		GRUPO 2		p*
	\bar{x}	σ	\bar{x}	σ	
1	6.55	3.19	7.0	2.41	
2	16.51	3.05	12.28	6.24	*.01
3	41.40	12.50	46.72	10.28	
4	84.70	12.52	79.16	10.17	
5	20.44	1.96	19.24	3.38	
6	19.14	4.43	18.12	3.05	
7	16.96	2.62	14.32	2.37	*.001
8	12.85	1.76	12.04	2.22	
9	13.48	1.36	11.92	3.09	*.02
10	15.66	3.62	15.00	3.09	
11	12.14	1.70	11.48	1.82	
12	6.51	1.05	6.44	1.32	
13	17.37	2.18	14.88	3.43	*.001
14	29.11	4.93	17.60	3.09	*.0001

* nivel de significancia.

TABLA 4.

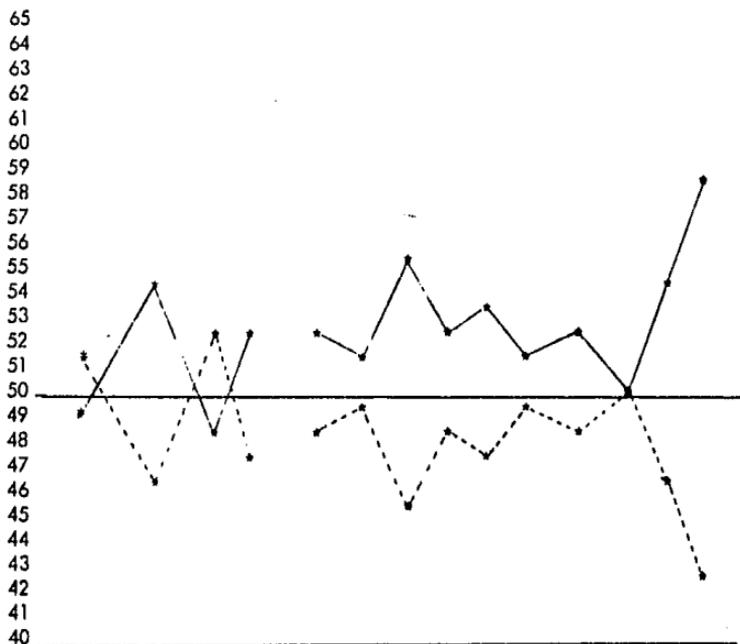
PUNTUACIONES "Z" Y "T" DE CADA UNA DE LAS
ESCALAS DEL POI ENTRE AMBOS SUB-GRUPOS.

ESCALA	" Z "		" T "	
	GRUPO 1	GRUPO 2	GRUPO 1	GRUPO 2
1	-0.087	0.074	49	51
2	0.394	-0.425	54	46
3	-0.222	0.240	48	52
4	0.233	-0.250	52	47
5	0.214	-0.227	52	48
6	0.132	-0.140	51	49
7	0.459	-0.494	55	45
8	0.197	-0.212	52	48
9	0.310	-0.334	53	47
10	0.098	-0.103	51	49
11	0.187	-0.194	52	48
12	0.033	-0.034	50	50
13	0.394	-0.424	54	46
14	0.783	-0.844	58	42

GRAFICA 1.

PUNTUACIONES "T" DE LAS
ESCALAS DEL PO ENTRE LOS
DOS GRUPOS COMPARADOS

T.I. T.C. O I SAV EX FR S SR SA NC SY A C



GRUPO 1 : MUJERES QUE TRABAJAN FUERA DEL HOGAR. —

GRUPO 2 : MUJERES QUE NO TRABAJAN FUERA DEL HOGAR (AMAS CASA). ----

TABLA 5.

PORCENTAJES Y PROMEDIOS DE LOS DATOS GENERALES
OBTENIDOS DE LAS DOS MUESTRAS COMPARADAS

CUADRO A.

VARIABLES	GRUPO 1	GRUPO 2
ESTADO CIVIL (CASADAS)	100%	100%
CARRERA UNIVERSITARIA	100%	100%
TITULADAS	100%	100%
UNIVERSIDAD PRIVADA	100%	100%
TRABAJAN	100%	0 %
NO TRABAJAN	0 %	100%

CUADRO B.

VARIABLES	GRUPO 1	GRUPO 2
PROMEDIO DE EDAD	29 años	31 años
PROMEDIO DE NO. DE HIJOS	1 hijo	1 hijo
MEDIA DE TIEMPO DE CASADAS	3.3 años	3 años
MEDIA DE TIEMPO DE TRABAJO	4.6 años	3.7 años

CUADRO C.

UNIVERSIDAD	GRUPO 1	GRUPO 2
ANAHUAC	44.4 %	40 %
IBEROAMERICANA	33.3 %	44 %
PANAMERICANA	0 %	16 %
LA SALLE	22.3 %	0 %

CUADRO D

CARRERA	GRUPO 1	GRUPO 2
PSICOLOGIA	44 %	32 %
ADMINISTRACION	11 %	8 %
COMUNICACION	11 %	36 %
MEDICINA	22 %	0 %
INGENIERIA	12 %	0 %
CONTADOR PUBLICO	0 %	16 %
DISEÑO	0 %	4 %
CIENCIAS EDUCACION	0 %	4 %

CAPITULO 7.

DISCUSION Y SUGERENCIAS

Con base en los resultados obtenidos, puede decirse que las profesionistas que trabajan fuera del hogar se encuentran mejor desarrolladas "mentalmente" que las amas de casa. Este argumento se encuentra apoyado por las diferencias significativas obtenidas en cinco de las doce escalas del Inventario de Organización Personal (POI) (Shostrom, 1968).

Los resultados indican que los valores "t" fueron significativos en las siguientes escalas: la 2 (Tiempo Competente); la 7 (Sensibilidad para reaccionar); la 9 (Autovalía); la 13 (Aceptación de la Agresión) y, la 14 (Capacidad para relacionarse íntimamente). Los valores "t" para las demás escalas no fueron significativas.

Inicialmente, se observó que a partir de la "t" obtenida en la escala 2 - (Tiempo Competente), que las mujeres que trabajan fuera del hogar viven intensamente en el presente, el "aquí y ahora", por lo que ocupan su tiempo en actividades de mayor productividad, mientras que las amas de casa son personas que tienden a permanecer en el pasado o en el futuro, sin vivir plenamente su presente, ocupando el tiempo en tareas menos productivas. De aquí, deriva la gran importancia del beneficio que existe tanto para la salud mental de la población femenina como para la productividad del país, pues existiría un mayor número de personas (mujeres) que colaborarían con la economía tanto de su casa como la de México.

Así mismo, se observó que ambos grupos poseen la habilidad para aceptarse a sí mismas con sus propias limitaciones.

El hecho de que se sientan con mayor autovalía (mayor autoestima) puede estar relacionado con que las profesionistas que trabajan fuera del hogar piensan -- que el ser humano es una persona esencialmente "buena", con capacidad de construir; no así, las amas de casa que tienden a verlo como más egósta y sin capacidad suficiente para ser productivo en sus acciones.

A su vez, se encontró que la escala de Aceptación de la Agresión fue una de las que resultó más significativa, siendo las mujeres que trabajan fuera del hogar más asertivas que las amas de casa, por lo que se podría inferir que el grupo que ejerce su profesión tiende a tener ideas u orientación feminista. Sin embargo las amas de casa poseen una menor adaptación de la agresión utilizándola como defensa, reprimiéndola o negándola, lo que influye en sus relaciones humanas.

Todo lo anterior, apoya lo encontrado por Vigilanti en 1980 (mencionado -- en el Capítulo 3) en donde las mujeres liberales tienen una mayor aceptación de la agresión que las mujeres conservadoras. De aquí, se puede inferir que las profesionistas que trabajan fuera del hogar, ejerciendo su profesión, son personas liberales.

La capacidad para relacionarse íntimamente con la gente fue la escala más significativa de todas, por lo que se deduce que las profesionistas del grupo que trabaja fuera del hogar posee la habilidad de entablar una relación en forma tierna y cariñosa con otro ser humano sin estar forzada a obligaciones, ni expectativas, es decir, son personas espontáneas, asertivas y afectuosas con los demás.

En cambio, se encontró que las amas de casa tienen cierta dificultad para relacionarse de dicha forma, lo cual puede ser debido a que son un tanto rígidas en

cuanto a las expectativas que tienen hacia los demás.

Concluyendo, estos resultados reflejan una mayor sensibilidad interpersonal - en el grupo que trabaja fuera del hogar y, esto consecuentemente ayuda a que se desarrolle una mayor autoconfianza y autonomía, pues son personas que pueden relacionarse abiertamente con los demás.

En cuanto a las relaciones interpersonales, es conveniente mencionar que - en la tesis profesional realizada por García Molina (UNAM, 1981) encontró que en una muestra de 100 mujeres profesionistas mexicanas, uno de los factores que evitan la insatisfacción en el trabajo son las relaciones interpersonales, es decir, el hecho de interactuar y tener un acercamiento mayor con los compañeros del trabajo. Estas conclusiones se relacionan íntimamente con los resultados obtenidos en este estudio, lo cual habla de una mayor habilidad de autosatisfacción por medio del trabajo fuera del hogar.

Así mismo, se observó que ambos grupos poseen un sistema de valores semejante al de las personas autorrealizadas, que tienen una valoración óptima de sí mismas. Sin embargo, estos valores aún se encuentran latentes, por lo que se puede afirmar que cualquier persona - ya sea profesionista que ejerza su carrera o profesionista ama de casa - poseen el potencial de motivación hacia la autorrealización, lo cual influye a que su vida sea más satisfactoria o menos satisfactoria dependiendo del logro de sus valores o principios de autorrealización.

Cabe mencionar, que Betz en 1982 (mencionado en el Capítulo 3) encontró que la principal motivación en tres grupos de mujeres (empresarias, dedicadas a las ventas y amas de casa) era la autorrealización. Sin embargo, en el presente estudio

se observó una amplia diferencia entre el grupo que trabaja fuera del hogar y el grupo que no trabaja fuera del hogar, estando más autorrealizado el grupo que trabaja fuera del hogar. Esto demuestra que, a pesar de lo que encontró Betz, en la Universidad de Minnesota, de que todas las mujeres muestran una alta necesidad de autorrealización, las que trabajan fuera del hogar tienen una mayor posibilidad de satisfacerla.

A partir de los resultados obtenidos, la investigación nos proporciona una nueva forma de percibir a la mujer contemporánea, a la mujer del siglo XX.

Tradicionalmente, se ha sostenido que la mujer es una persona cariñosa, con una capacidad enorme de ternura cuyo fin es el matrimonio y su única preocupación es el bienestar de los suyos y las labores del hogar. Sin embargo, esta opinión ha sido debatida fuertemente en la presente investigación donde se ha demostrado que la mujer casada y que realiza una profesión posee una mayor capacidad para relacionarse con los demás, por lo que se puede decir que su vida laboral será más satisfactoria y su vida matrimonial será más "íntima" demostrando una mayor calidez, ternura y amor hacia su pareja y hacia sus hijos. Este factor, a su vez, influirá en las relaciones con sus hijos, ayudando a una mejor comunicación y logrando un mayor acercamiento y confianza entre ellos (padres-hijos).

Por otra parte, se puede inferir que la mujer que trabaja fuera del hogar es una persona que tiende a ser activa y positiva ante situaciones que se le presentan, siendo además, asertiva y decisiva ante diversas situaciones.

En cambio, las amas de casa tienden a la pasividad siendo personas sumisas que en ocasiones "se dejan llevar".

Este aspecto se relaciona con la actitud que toma la mujer ante la vida, -- infiriéndose que las amas de casa son menos productivas, tanto para el país como -- para sus hogares (económicamente hablando); y por otro lado siendo individuos con una vida superficial, vacía y aburrida que carece de motivaciones y expectativas -- hacia el futuro. Son personas que al haberse alejado de la vida laboral (fuera del hogar) tienden a ser dependientes y presentan rasgos de ansiedad hacia el futuro.

Una de las limitaciones de la presente investigación es el tamaño de la muestra la cual necesariamente limita la generalidad de los resultados.. Por lo tanto, es deseable que en investigaciones futuras el tamaño de la muestra sea mayor para que los resultados tengan mayor validez y confiabilidad.

Otra limitación importante del presente trabajo es la utilización de un instrumento que no ha sido estandarizado en México, por lo que se sugiere que para estudios posteriores se investigue este aspecto, como una forma de darle mayor validez a la investigación.

Así mismo, se sugiere que se comparen mujeres de distintos medios socio-económicos a fin de saber si las diferencias encontradas en el nivel socio-económico medio-alt@ son diferencias válidas a otros niveles.

Cabe mencionar que sería interesante comparar mujeres profesionistas casadas y mujeres profesionistas solteras, para determinar posibles diferencias en su puntajes de autorrealización.

Por último, podría haber sido interesante aplicar el inventario a una muestra equivalente de profesionistas hombres para comparar si la necesidad de autorrealización se presenta en un nivel diferente al que se presenta en la mujer.

APENDICE A

**** C U E S T I O N A R I O ****

PROFESION: _____

TIEMPO DE CASADA: _____

EDAD: _____

NUMERO DE HIJOS: _____

UNIVERSIDAD EN LA QUE ESTUDIO: _____

CARRERA QUE ESTUDIO: _____

TIEMPO DE EGRESO: _____

PROFESION O ACTIVIDAD EN LA QUE ACTUALMENTE TRABAJA: _____

TIEMPO QUE TRABAJO (O QUE HA TRABAJADO): _____

MOTIVO POR EL CUAL TRABAJA (POR EL CUAL NO TRABAJA): _____

OBSERVACIONES O COMENTARIOS: _____

G R A C I A S.

A P E N D I C E B

POI

INVENTARIO DE ORIENTACION PERSONAL

Everett L. Shostrom, Ph.D.

INSTRUCCIONES

Este cuestionario consiste en pares de afirmaciones numeradas. Lea usted cada afirmación y decida cuál de las dos afirmaciones de cada par le es más consistentemente aplicable a usted.

Usted debe marcar sus respuestas en la hoja de respuestas que tiene. Estudie el ejemplo de la hoja de respuestas que se ve a la derecha. Si la primera afirmación del par es CORRECTA o MAYORMENTE CORRECTA en cuanto a usted, llene el espacio entre las líneas de la columna "a". (Véase el Núm. 1 del ejemplo a la derecha.) Si la segunda afirmación del par es CORRECTA o MAYORMENTE CORRECTA en cuanto a usted, llene el espacio entre las líneas de la columna "b". (Véase el Núm. 2 del ejemplo a la derecha.) Si ninguna de las dos afirmaciones le es aplicable a usted, o si se refieren a algo de que usted no sabe, no haga ninguna respuesta en la hoja de respuestas. Asegúrese de dar SU PROPIA opinión acerca de usted mismo, y a menos que no lo pueda evitar, no deje ningún espacio en blanco.

Sección de la Columna de Respuesta
Correctamente Marcada

	a	b
1.		
2.		

Al marcar sus respuestas en la hoja de respuestas, asegúrese de que el número de la afirmación concuerde con el número que está en la hoja de respuestas. Haga las marcas gruesas y negras. Borre por completo cualquier respuesta que usted desee cambiar. No haga ninguna marca en el folleto.

Recuerde, trate de dar alguna respuesta para cada afirmación.

Antes de comenzar el cuestionario, asegúrese de poner su nombre, su sexo, su edad, y la otra información que se pide en el espacio que le es provisto en la hoja de respuestas.

AHORRA, ABRA EL FOLLETO Y COMIENZE CON LA PREGUNTA NUMERO 1.



1. a. Yo me siento obligado(a) por el principio de justicia.
b. Yo no me siento obligado(a) por el principio de justicia.
2. a. Cuando un amigo me hace un favor, yo siento que tengo que devolvérselo.
b. Cuando un amigo me hace un favor, yo no siento que tengo que devolvérselo.
3. a. Yo siento que siempre tengo que decir la verdad.
b. Yo no siento que siempre tenga que decir la verdad.
4. a. No importa lo mucho que trate de evitarlo, a menudo me hieren en mis sentimientos.
b. Si yo manejo la situación correctamente, puedo evitar ser herido(a).
5. a. Yo siento que debo esforzarme para que todo lo que emprendo salga perfecto.
b. Yo no siento que debo esforzarme para que todo lo que emprendo salga perfecto.
6. a. A menudo tomo mis decisiones espontáneamente.
b. Raras veces tomo mis decisiones espontáneamente.
7. a. Tengo miedo a ser yo mismo(a).
b. No tengo miedo a ser yo mismo(a).
8. a. Me siento obligado(a) cuando un extraño me hace un favor.
b. No me siento obligado(a) cuando un extraño me hace un favor.
9. a. Yo siento que tengo derecho a esperar que los demás hagan lo que yo quiero.
b. Yo no siento que tenga derecho a esperar que los demás hagan lo que yo quiera.
10. a. Yo me guío por valores que son comunes a los demás.
b. Yo me guío por valores que están basados en mis propios sentimientos.
11. a. Yo tengo el compromiso de superarme a mí mismo(a) en todo momento.
b. Yo no tengo el compromiso de superarme a mí mismo(a) en todo momento.
12. a. Yo me siento culpable cuando soy egoísta.
b. Yo no me siento culpable cuando soy egoísta.
13. a. Yo no tengo objeción a enojarme.
b. Yo trato de evitar enojarme.
14. a. Si yo creo en mí mismo(a) cualquier cosa es posible.
b. Aunque crea en mí mismo(a), tengo muchas limitaciones naturales.
15. a. Yo antepongo los intereses de los demás a los míos.
b. Yo no antepongo los intereses de los demás a los míos.
16. a. A veces me siento incómodo(a) con los cumplidos.
b. Yo no me siento incómodo(a) con los cumplidos.
17. a. Yo creo que es importante aceptar a los demás tal como son.
b. Yo creo que es importante entender por qué los demás son como son.
18. a. Yo puedo dejar para mañana lo que debiera hacer hoy.
b. Yo no dejo para mañana lo que puedo hacer hoy.
19. a. Yo puedo dar sin esperar que la otra persona lo aprecie.
b. Tengo derecho de esperar que la otra persona aprecie lo que yo doy.
20. a. Mis valores morales están dictados por la sociedad.
b. Mis valores morales están determinados por mí mismo(a).
21. a. Yo hago lo que los demás esperan de mí.
b. Yo me siento libre de no hacer lo que los demás esperan de mí.
22. a. Yo acepto mis debilidades.
b. Yo no acepto mis debilidades.
23. a. Para crecer emocionalmente es necesario que yo sepa por qué actué en la forma en que actué.
b. Para crecer emocionalmente no es necesario que yo sepa por qué actué en la forma en que actué.
24. a. A veces estoy malhumorado(a) cuando no estoy sintiendo bien.
b. Yo rara vez estoy malhumorado(a).

25. a. Es necesario que los demás aprueben lo que yo hago.
b. No es siempre necesario que los demás aprueben lo que yo hago.
26. a. Yo temo cometer errores.
b. Yo no temo cometer errores.
27. a. Yo confío en las decisiones que tomo espontáneamente.
b. Yo no confío en las decisiones que tomo espontáneamente.
28. a. Mis sentimientos de cuánto yo valgo dependen de cuánto yo puedo lograr.
b. Mis sentimientos de cuánto yo valgo no dependen de cuánto yo puedo lograr.
29. a. Le temo al fracaso.
b. No le temo al fracaso.
30. a. La mayoría de mis valores morales están determinados por los pensamientos, sentimientos y decisiones de los demás.
b. La mayoría de mis valores morales no están determinados por los pensamientos, sentimientos y decisiones de los demás.
31. a. Es posible vivir la vida en términos de lo que yo quiero hacer.
b. No es posible vivir la vida en términos de lo que yo quiera hacer.
32. a. Yo puedo salir adelante con los altibajos de la vida.
b. Yo no puedo salir adelante con los altibajos de la vida.
33. a. Yo creo en decir lo que siento al tratar con los demás.
b. Yo no creo en decir lo que siento al tratar con los demás.
34. a. Los niños deberían darse cuenta de que ellos no tienen los mismos derechos y privilegios que los adultos.
b. No es importante que los derechos y privilegios se consientan en un tema de discusión.
35. a. Yo puedo "dar la cara" en mis relaciones con los demás.
b. Yo puedo "dar la cara" en mis relaciones con los demás.
36. a. Yo creo que la búsqueda del interés personal se opone a los intereses de los demás.
b. Yo creo que la búsqueda del interés personal no se opone a los intereses de los demás.
37. a. Yo encuentro que he rechazado muchos de los valores morales que me fueron enseñados.
b. Yo no he rechazado ninguno de los valores morales que me fueron enseñados.
38. a. Yo vivo de acuerdo a mis deseos, gustos, antipatías y valores.
b. Yo no vivo de acuerdo a mis deseos, gustos, antipatías y valores.
39. a. Yo confío en mi habilidad de poder juzgar o comprender una situación.
b. Yo no confío en mi habilidad de poder juzgar o comprender una situación.
40. a. Yo creo que tengo una capacidad innata para salir adelante en la vida.
b. No creo que tenga una capacidad innata para salir adelante en la vida.
41. a. Yo debo justificar mis acciones cuando busco mi interés personal.
b. No necesito justificar mis acciones cuando busco mi interés personal.
42. a. Sufro del temor de ser inadecuado(a).
b. No sufro del temor de ser inadecuado(a).
43. a. Yo creo que el hombre es esencialmente bueno y se puede confiar en él.
b. Creo que el hombre es esencialmente malo y no se puede confiar en él.
44. a. Yo me guío por las reglas y standards de la sociedad.
b. Yo no necesito guiarme siempre por las reglas y standards de la sociedad.
45. a. Me siento obligado(a) por mis deberes y obligaciones hacia los demás.
b. No me siento obligado(a) por mis deberes y obligaciones hacia los demás.
46. a. Se necesitan razones para justificar mis sentimientos.
b. No se necesitan razones para justificar mis sentimientos.
47. a. Hay ocasiones en que la mejor forma de expresar mis sentimientos es callando.
b. Se me hace difícil expresar mis sentimientos a quienes me callaban.

48. a. A menudo yo siento que es necesario defender mis acciones pasadas.
b. No siento que sea necesario defender mis acciones pasadas.
49. a. Me simpatizan todos los que conozco.
b. No me simpatizan todos los que conozco.
50. a. La crítica amenaza mi amor propio.
b. La crítica no amenaza mi amor propio.
51. a. Yo creo que el saber lo que está bien hace que la gente actúe bien.
b. Yo no creo que el saber lo que está bien haga que la gente actúe bien.
52. a. Me da miedo enojarme con aquellos que quiero.
b. Yo me siento en la libertad de enojarme con aquellos que quiero.
53. a. Mi responsabilidad básica es darme cuenta de mis necesidades.
b. Mi responsabilidad básica es darme cuenta de las necesidades de los demás.
54. a. Es sumamente importante impresionar a los demás.
b. Es sumamente importante expresarme yo mismo(a).
55. a. Para sentirme bien yo necesito siempre complacer a los demás.
b. Yo puedo sentirme bien sin tener siempre que complacer a los demás.
56. a. Yo diría o haría lo que creo que está bien, aunque para ello tenga que arriesgar una amistad.
b. Yo no arriesgaría una amistad sólo para poder decir o hacer lo que yo creo que está bien.
57. a. Me siento en la obligación de cumplir las promesas que hago.
b. No siempre me siento en la obligación de cumplir las promesas que hago.
58. a. Yo tengo que evitar la tristeza a toda costa.
b. No me es necesario evitar la tristeza.
59. a. Yo siempre procuro predecir lo que pasará en el futuro.
b. Yo no siempre siento la necesidad de predecir el futuro.
60. a. Es importante que los demás acepten mi punto de vista.
b. No es necesario que los demás acepten mi punto de vista.
61. a. Yo me siento en la libertad de expresar sólo mis sentimientos afectuosos a mis amigos.
b. Yo me siento en la libertad de expresar tanto sentimientos afectuosos como hostiles a mis amigos.
62. a. Hay muchas veces en que es más importante expresar sentimientos que evaluar cuidadosamente la situación.
b. Hay muy pocas veces en que es más importante expresar sentimientos que evaluar cuidadosamente la situación.
63. a. Yo acepto la crítica como una oportunidad para superarme.
b. Yo no acepto la crítica como una oportunidad para superarme.
64. a. Las apariencias son muy importantes.
b. Las apariencias no son muy importantes.
65. a. Yo rara vez critico.
b. A veces yo critico un poco.
66. a. Yo me siento libre para revelar mis debilidades entre amigos.
b. Yo no me siento libre para revelar mis debilidades.
67. a. Yo siempre debería asumir responsabilidad por los sentimientos de los demás.
b. Yo no siempre necesito asumir responsabilidad por los sentimientos de los demás.
68. a. Me siento libre para ser yo mismo(a) y atenerme a las consciencias.
b. No me siento libre para ser yo mismo(a) y atenerme a las consciencias.
69. a. Yo ya sé todo lo que necesito saber acerca de mis sentimientos.
b. Yo continuo aprendiendo más acerca de mis sentimientos.
70. a. Yo tiemblo en mostrar mis debilidades ante extraños.
b. Yo no tiemblo en mostrar mis debilidades ante extraños.
71. a. Continúo superándome sólo si ligo mis metas en niveles altos y aprobados por la sociedad.
b. La única forma de superarme es cuando me supero de yo mismo(a).
72. a. Acepto mis inconsistencias dentro de mí mismo(a).
b. Vivo tratando de aceptar inconsistencias dentro de mí mismo(a).

73. a. El hombre es cooperativo por naturaleza.
b. El hombre es por naturaleza antagónico.
74. a. No me importa reírme de un chiste sucio.
b. Casi nunca me río de un chiste sucio.
75. a. La felicidad es un sub-producto en las relaciones humanas.
b. La felicidad es un fin en las relaciones humanas.
76. a. Yo me siento libre para mostrar solamente sentimientos amistosos a desconocidos.
b. Yo me siento en la libertad de mostrar tanto sentimientos amistosos como hostiles a los desconocidos.
77. a. Yo trato de ser sincero(a) pero a veces no lo hago.
b. Yo trato de ser sincero(a) y soy sincero(a).
78. a. El interés en uno mismo es natural.
b. El interés en uno mismo no es natural.
79. a. Una tercera persona puede valorar una relación feliz mediante la observación.
b. Una tercera persona no puede valorar una relación feliz solamente observándola.
80. a. Para mí, el trabajo y el juego son lo mismo.
b. Para mí, el trabajo y el juego son opuestos.
81. a. Dos personas se pueden llevar mejor si cada cual se concentra en complacer al otro.
b. Dos personas se pueden llevar mejor si cada cual se siente libre para expresarse.
82. a. Yo siento resentimiento por cosas que han pasado.
b. Yo no siento resentimiento por cosas que han pasado.
83. a. A mí me gustan sólo los hombres masculinos y las mujeres femeninas.
b. A mí me gustan los hombres y las mujeres que muestren tanto masculinidad como femineidad.
84. a. Yo trato activamente de evitar sentir vergüenza siempre que puedo.
b. Yo no trato activamente de evitar sentir vergüenza.
85. a. Yo culpo a mis padres por muchos de mis problemas.
b. Yo no culpo a mis padres por mis problemas.
86. a. Yo vivo que una persona de lo hace a menudo y sólo en ciertos momentos y lugares apropiados.
b. Yo puedo hacer tontería cuando me antoja.
87. a. La gente siempre debe arrepentirse de sus errores.
b. La gente no necesita arrepentirse siempre de sus errores.
88. a. El futuro me preocupa.
b. No me preocupa el futuro.
89. a. La amabilidad y la crueldad deben ser opuestas.
b. La amabilidad y la crueldad no tienen que ser opuestas.
90. a. Yo prefiero guardar las cosas buenas para el uso futuro.
b. Yo prefiero usar las cosas buenas ahora.
91. a. La gente siempre debería controlar su enojo.
b. Cuando una persona está sinceramente enojada, debería expresarlo.
92. a. El hombre que es verdaderamente espiritual es a veces sensual.
b. El hombre que es verdaderamente espiritual nunca es sensual.
93. a. Yo soy capaz de expresar mis sentimientos aún cuando a veces traigan consecuencias desagradables.
b. Yo no soy capaz de expresar mis sentimientos si existe la posibilidad de que traigan consecuencias desagradables.
94. a. A menudo me avergüenzo de algunas emociones que siento surgir en mí.
b. Yo no me siento avergüenzado(a) de mis emociones.
95. a. Yo he tenido experiencias misteriosas o de éxtasis.
b. Yo nunca he tenido experiencias misteriosas o de éxtasis.
96. a. Yo soy religioso(a) en forma estricta.
b. Yo no soy religioso(a) en forma estricta.
97. a. Yo estoy completamente libre de culpa.
b. Yo no estoy completamente libre de culpa.
98. a. Para mí es un problema unir el sexo y el amor.
b. Para mí no es problema unir el sexo y el amor.
99. a. Yo disfruto del aislamiento y la privacidad.
b. Yo no disfruto del aislamiento y la privacidad.
100. a. Yo me siento dedicado a un trabajo.
b. Yo no me siento dedicado a un trabajo.

101. a. Yo puedo expresar afecto sin que me importe ser correspondido(a) o no.
b. Yo no puedo expresar afecto a menos que esté seguro(a) que voy a ser correspondido(a).
102. a. Vivir para el futuro es tan importante como vivir el momento.
b. Sólo es importante vivir el momento.
103. a. Es mejor ser uno mismo.
b. Es mejor tener popularidad.
104. a. Desear e imaginar pueden ser malos.
b. Desear e imaginar siempre son buenos.
105. a. Yo me tomo más tiempo en prepararme para vivir.
b. Yo me tomo más tiempo viviendo.
106. a. Yo soy amado(a) porque doy amor.
b. Yo soy amado(a) porque inspiro el amor.
107. a. Cuando yo me ame de verdad, todo el mundo me amará.
b. Aunque yo me ame de verdad, siempre habrá quien no me ame.
108. a. Puedo dejar que los demás me controlen.
b. Puedo dejar que los demás me controlen si estoy seguro(a) de que no van a continuar controlándome.
109. a. A veces me molesta la forma de ser de los demás.
b. No me molesta la forma de ser de los demás.
110. a. El vivir para el futuro da a mi vida su sentido primordial.
b. Tiene sentido mi vida sólo cuando el vivir por el futuro se relaciona con el vivir para el presente.
111. a. Yo sigo resueltamente el lema "No pierdas el tiempo."
b. Yo no me siento obligado(a) por el lema "No pierdas el tiempo."
112. a. Lo que yo he sido en el pasado dicta la clase de persona que seré en el futuro.
b. Lo que yo he sido en el pasado no necesariamente dicta la clase de persona que seré en el futuro.
113. a. Es importante para mí mi modo de vivir en el presente momento.
b. Es de poca importancia para mí mi modo de vivir en el presente momento.
114. a. Yo he vivido una experiencia donde la vida parecía ser perfecta.
b. Yo nunca he vivido una experiencia donde la vida pareciera perfecta.
115. a. El mal resulta de la frustración cuando se trata de ser bueno.
b. El mal es parte intrínseca de la naturaleza humana que combate el bien.
116. a. Una persona puede cambiar completamente su naturaleza esencial.
b. Una persona nunca puede cambiar completamente su naturaleza esencial.
117. a. Temo ser caridoso(a).
b. No temo ser caridoso(a).
118. a. Yo me afirmo y demuestro que me valgo por mí mismo(a).
b. Yo ni me afirmo ni demuestro que me valgo por mí mismo(a).
119. a. Las mujeres deberían ser confiadas y complacientes.
b. Las mujeres no deberían ser confiadas y complacientes.
120. a. Yo me veo a mí mismo(a) igual que me ven los demás.
b. Yo no me veo a mí mismo(a) igual que me ven los demás.
121. a. Es una buena idea que uno piense en su mayor potencial.
b. La persona que piensa en su mayor potencial se vuelve presumida.
122. a. Los hombres deberían afirmarse y demostrar que valen por sí mismos.
b. Los hombres no deberían afirmarse ni demostrar que valen por sí mismos.
123. a. Yo soy capaz de arriesgarme a ser yo mismo(a).
b. Yo no soy capaz de arriesgarme a ser yo mismo(a).
124. a. Siento la necesidad de siempre estar haciendo algo importante.
b. No siento la necesidad de estar haciendo algo importante siempre.
125. a. Yo solito al recordar.
b. Yo nunca al recordar.

127. a. Hombres y mujeres deben tanto ser complacientes como hacerse valer.
b. Hombres y mujeres no deben ni ser complacientes ni hacerse valer.
128. a. A mí me gusta participar activamente en discusiones intensas.
b. A mí no me gusta participar activamente en discusiones intensas.
129. a. Yo soy autosuficiente.
b. Yo no soy autosuficiente.
130. a. A mí me gusta apartarme de los demás por extensos períodos de tiempo.
b. No me gusta apartarme de los demás por extensos períodos de tiempo.
131. a. Yo siempre juego limpio.
b. A veces hago un poco de trampa.
132. a. A veces siento tanto coraje que quisiera destruir o lastimar a otros.
b. Nunca siento tanto coraje que quiera destruir o lastimar a otros.
133. a. Yo me siento seguro(a) y firme en mis relaciones con los demás.
b. No me siento seguro(a) y firme en mis relaciones con los demás.
134. a. A mí me gusta apartarme temporalmente de los demás.
b. A mí no me gusta apartarme temporalmente de los demás.
135. a. Yo puedo aceptar mis errores.
b. Yo no puedo aceptar mis errores.
136. a. Yo encuentro que algunas personas son estúpidas y poco interesantes.
b. Yo nunca encuentro a las personas estúpidas o poco interesantes.
137. a. Yo lamento mi pasado.
b. Yo no lamento mi pasado.
138. a. El ser yo mismo(a) ayuda a los demás.
b. Sólo el ser yo mismo(a) no ayuda a los demás.
139. a. Yo he vivido momentos de felicidad intensa en que me he sentido como si experimentara algo así como éxtasis o gloria.
b. Yo nunca he tenido momentos de felicidad intensa en que haya sentido nada parecido al éxtasis o la gloria.
140. a. La gente tiene un instinto para el mal.
b. La gente no tiene instinto para el mal.
141. a. Usualmente el futuro me parece prometedor.
b. Usualmente el futuro me parece sin esperanza.
142. a. La gente es tanto buena como mala.
b. La gente no es tanto buena como mala.
143. a. Mi pasado es un escalón para el futuro.
b. Mi pasado es un obstáculo para el futuro.
144. a. "Matar el tiempo" es un problema para mí.
b. "Matar el tiempo" no es problema para mí.
145. a. Para mí, pasado, presente y futuro se continúan en forma coherente.
b. El presente está aislado y no tiene relación ni con el pasado ni con el futuro.
146. a. Mi esperanza para el futuro depende de tener amigos.
b. Mi esperanza para el futuro no depende de tener amigos.
147. a. Yo puedo querer a otros sin que tengan que ser aprobados por mí.
b. Yo no puedo querer a otros a menos que los apruebe.
148. a. La gente es básicamente buena.
b. La gente no es básicamente buena.
149. a. La honestidad es siempre la mejor política.
b. Hay veces que la honestidad no es la mejor política.
150. a. Me puedo sentir conforme con una actuación que no sea perfecta.
b. Me siento inconforme con cualquier actuación que no sea perfecta.
151. a. Siempre y cuando yo crea en mí, puedo vencer cualquier obstáculo.
b. Aún creyendo en mí mismo(a) no puedo vencer todos los obstáculos.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Alvarez, J.A., La mujer joven en México, Editorial Caballito, 1980.
- Allport, G.W., (1937) Psicología de la Personalidad, Buenos Aires: Paidós, 1974.
- Allport, G.W. Pattern and Growth in Personality, New York: Holt, Rinehart & Winston, 1961.
- Adler, A. Superioridad e Interés Social, México: Fondo de Cultura Económica, 1973.
- Anderson, P. Sex roles factors and women's plans for graduate study, Dissertation -- Abstracts International, 1977, Jan., Vol.37 (7-A).
- Betz, H., Need fulfillment in the career development of women. Journal Vocational Behavior, 1982, 20, (1), 53-66.
- Bottoms, L.W., The Interrelationships among sex role orientation, self actualization and significant issues of high-achieving executive women. Dissertation Abstracts International, 1982, Dec. Vol 43 (6-B).
- Broverman I., et.al., Sex roles stereotypes clinical judgements of mental health., Neale J.M., Davison & Priece K.P., Contemporary readings in Psychopathology, 2a. edition, New York, John Wiley & Sons, 1978, 72-80.
- Cristall L., et.al., Relationship of sex roles stereotypes and selfactualization. Psychological Reports, 1976, 39, 842.
- Cherniss C., Personality and Ideology. A personological study of women's liberation. Psychiatry, 1972, 35, 109-125.
- Ehreinreich, B., Is success dangerous to your health?, M.S., 1979, 7, 54, 97-98.
- Elu de Leñero M.C., Mujeres que hablan, IMES, México, 1971.
- Elu de Leñero M.C., El trabajo de la mujer en México: Una alternativa para el cambio, IMES, México, 1975.
- Fethke, C. & Houseman, Homemaking in the invisible occupation. Journal of home-economy, 1979, 71, 20-23.

- Fitzgerald & Crites, The psychology of occupation, Journal of vocational Behavior, 1979, 5 (1), 51 - 62.
- Forest J., & Sisz G., Data discrepancies in the personal orientation inventory manual, Journal of personality assesment, 1981, 44, (5) 438 - 440.
- Fowler M. G. & Van Riet H. K., Women today and yesterday. An examination of feminist personality, Journal of Psychology, 1972, 82, 269 - 276.
- Frankel J., et.al. The employed mother: A new social study, International Journal of women's studies, 1982, 5 (3), 274 - 281.
- Fromm, E. To have or to be, New York: Harper & Row, 1976.
- Fromm E. Psicoanálisis de la sociedad contemporánea, México: Fondo de Cultura -- Económica, (1955), 1974.
- García Guzmán L. Estudio preliminar sobre la motivación de la mujer, Tesis Profesional, UNAM, 1982.
- García Molina L. La mujer y la motivación en el trabajo, Tesis Profesional, UNAM, 1981.
- García Reynoso G. La motivación de la mujer hacia el trabajo, Ponencia Cd. Universitaria, México, 1980.
- Goble, F. La Tercera Fuerza, editorial Trillas, 1977.
- Gove, W., The relationship between sex role, marital and mental illness. Soc. Forces, 1972, 51, 34 - 44.
- Gyskers N.C., et.al., Characteristics of homemaker and career orientated women, Journal of Counseling Psychology, 1968, 5, 541 - 546.
- Harmon L. The work values of first year university women's students. Journal of Psychology, 1977, 11, 3, Nov, 43 - 54.
- Hjelle, L.A. ? Relationship of social interest to internal-external control and self-actualization in young women. Journal of Individual Psychology, 1975, 31, 2, -- Nov., 171 - 174.
- Hogan W. et.al., Factors related to self actualization. Journal of Psychology, 1978, 100, (1), 117 - 122.
- Ivancevich J. et.al., Occupational stress, satisfaction, physical well being and coping. A study of homeworkers. Psychological Reports, 1982, 50 (3 pt1), 995-1005.

- Kaplan H. Compendio de Psiquiatría, Barcelona: Editores Salvat, 1982.
- Maslow, A. Motivation and Personality, 2a. edition, New York: Harper & Row, 1969.
- Maslow, A. Los mayores alcances del ser humano, Editorial Trillas, 1970.
- Maslow, A. El hombre autorrealizado, (1968) Barcelona: Editorial Kairós, 1983.
- Newberry P. et.al., Working wives and housewives. Do they differ in mental status and social adjustment? American Journal of Orthopsychiatry, 1979, 48 (2) 282-291.
- Pauillada, O.P. Situación de la mujer en México, Año Internacional de la Mujer, 1975.
- Radloff L. Sex differences in depression: the effects of occupation and mental status, Sex roles, 1975, 1, 249 - 265.
- Rodgon, M.etal. Employment status and sex roles attitudes in middle class suburban mothers. Journal of applied social psychology, 1979, 9, (2), 127 - 134.
- Rogers, C. Psicoterapia centrada en el cliente. Buenos Aires: Paidós, 1977.
- Shultz, D. Growth Psychology, New York: Van Nostrand, Co. 1977.
- Shostrom, E. Personal Orientation Inventory, Educational and Industrial Testing Services, San Diego, Calif., 1968.
- Swatko, M. What's in the title?: Personality, job, aspirations and nontraditional woman. Journal of Vocational Behavior, 1981, 18 (2), 174 - 183.
- Symonds A. Stress of selfactualization. American Journal of Psychoanalysis, 1980, 40, (4), 293 - 300.
- Thompson, E. The value of employment mothers of young children. Journal of marriage and family, August, 1980, 551 - 563.
- Vigilantl, M. The effects of sex roles attitudes on women's selfactualization and life satisfaction. Dissertation Abstracts International, 1980, Nov., Vol.41, (5-8).
- Villanueva, M. Hacia un modelo integral, Editorial: Manual Moderno, 1985.
- Wise, G. The relationship of sex role perception and self actualization, public school teachers. Sex roles, 1978, 4, (4) 605 - 617.