

FACULTAD DE FILOSOFIA Y LETRAS

U.N.A.M.

ESCUELA DE PSICOLOGIA

ESTUDIO COMPARATIVO DE MOTIVACIONES SOCIALES
EN UNA COMUNIDAD RURAL MEXICANA

TESIS PROFESIONAL PRESENTADA POR:

NORMA C. RUIZ DURAN

MARGARITA E, VARELA RUIZ

PARA OBTENER EL TITULO DE PSICOLOGO

México, D. F.

1970



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

AL DR. RAFAEL NUÑEZ O.

con admiración

A NUESTROS PADRES

con cariño.

AGRADECIMIENTOS

Deseamos expresar nuestro sincero agradecimiento al Dr. Rafael Núñez O. por la ciudadosa dirección y revisión de este estudio, por habernos incluido en su grupo de investigadores y permitirnos utilizar su valioso material.

Agradecemos la sincera ayuda del Lic. José Luis - Sales Gutiérrez y de la Dra. Ana Cristina G. de Levy para nuestro estudio. Así como la de los demás compañeros - que trabajaron en la región de Ciudad Sahagún.

INDICE

CAPITULO		PAGINA
I	INTRODUCCION	1
	El Problema	6
	Hipótesis	9
	Definición de Términos	10
	Importancia del Estudio	11
II	REVISION DE LA LITERATURA PREVIA	
	Introducción	12
	Estudios Antropológicos y Sociales	14
	Estudios Psicológicos	20
	Resumen	31
III	LOS SUJETOS, EL MATERIAL Y EL PROCEDIMIENTO	
	Los Sujetos	33
	El Material	36
	El Procedimiento	38
IV	ANALISIS DE LOS RESULTADOS	
	Análisis de los Resultados Relativos al Logro	49
	Análisis de los Resultados Relativos al Poder	53
	Análisis de los Resultados Relativos a la Afiliación	59
	Análisis de los Resultados Relativos a la Correlación	61

CAPITULO	PAGINA
V	SUMARIO Y CONCLUSIONES
	Sumario y Conclusiones 64
	Recomendaciones 66
	REFERENCIAS
	APENDICE A
	Láminas Utilizadas 68
	Número de Respuestas a Cada Lámina 73
	APENDICE B
	Cuadros de Puntuaciones Totales 76
	BIBLIOGRAFIA 88

LISTA DE CUADROS

CUADRO		PAGINA
I	Edad de los Sujetos	34
II	Escolaridad de los Sujetos	34
III	Ocupación, Población y Sexo de los Sujetos	35
IV	Situación de las Poblaciones	36
V	Diferencia de Logro en Obreros y - Campesinos	50
VI	Media Aritmética, t de Student y Probabilidad en las Categorías de Logro de los Obreros y Campesinos	51
VII	Diferencia de Logro en las Esposas - de Obreros y de Campesinos	52
VIII	Diferencia de Logro en Sujetos del Sexo Masculino y Femenino	53
IX	Diferencia de Poder en Obreros y Campesinos	54
X	Media Aritmética, t de Student y Probabilidad en las Categorías de Poder de Obreros y Campesinos	55
XI	Diferencia de Poder en las Esposas de Obreros y de Campesinos	56
XII	Diferencia de Poder en Sujetos del Sexo Masculino y Femenino	56
XIII	Media Aritmética, t de Student y Probabilidad en las Categorías de Poder de Hombres y Mujeres	58
XIV	Diferencia de Afiliación en Obreros y Campesinos	59
XV	Diferencia de Afiliación en Esposas de Obreros y de Campesinos	60

CUADRO		PAGINA
XVI	Diferencia de Afiliación en Sujetos del Sexo Masculino y femenino	61
XVII	Relación de Motivaciones en el Sexo Masculino	61
XVIII	Relación de Motivaciones en el Sexo Femenino	62

C A P I T U L O I

INTRODUCCION

La mayoría de los historiadores, antropólogos y sociólogos, explican los motivos sociales en términos de las condiciones de la sociedad en que un hombre vive. Obviamente existe una relación entre los motivos individuales de los miembros de una sociedad y los valores dominantes de la misma.

Se ha sugerido que los grandes hombres de empresa y la expansión de la población fueron los causantes del surgimiento de la industria que terminó con la civilización medieval europea.

Otros autores señalan el descubrimiento de recursos naturales, la presencia de un clima ideal o la apertura de un nuevo mercado, como causa del desarrollo económico.

El gran historiador Arnold J. Toynbee simplemente dice que -- cuando el estímulo social y ambiental es adecuado (ni demasiado rígido ni demasiado flexible), la sociedad dá una respuesta creativa.

McClelland (citado por Murray, 1964) no está muy de acuerdo con estos puntos de vista, no niega que estos factores son importantes pero propone que existe algo más. Se refiere a la motivación social de los individuos de una cultura.

Específicamente él sugiere que los padres que desarrollan un -- fuerte motivo de logro en sus hijos crean futuros éxitos económicos al convertirlos en grandes hombres de empresa.

Los motivos sociales que se investigan en este estudio son: motivo de logro, afiliación y poder.

Motivación de Logro.

La motivación humana que McClelland (1961) ha designado como necesidad de éxito o motivo de logro, es el elemento precursor y creador del progreso económico.

Foster (1965), afirma que esta motivación de logro es rara en las sociedades campesinas tradicionales, no debido necesariamente a factores psicológicos, sino porque la exhibición de la necesidad de éxito provoca sanciones en las que el aldeano no desea incurrir. El campesino ve su existencia bajo la "imagen del bienestar limitado", es decir, todas las cosas de su medio total (tierra, riqueza, salud, amor, amistad, protección, etc.) sólo existen en forma limitada y escasa para el campesino. De manera que si el campesino desea aumentar su "bien" sólo podrá hacerlo a expensas de otros. Es por ello que la mejora de posición de alguien se ve como una amenaza para la comunidad entera. El aldeano que actúa bajo su necesidad de éxito viola las normas básicas de la sociedad de la que forma parte. "Y los padres que tratan de inculcar esta necesidad a sus hijos, los preparan en realidad para ser unos inadaptados en su sociedad, al menos, mientras ésta permanezca en estado de un sistema relativamente estático" (Foster, 1965).

Banfield (citado por Foster, 1965), opina que el campesino italiano no frena toda su iniciativa, al pensar que prospera no por factores propios, sino por la suerte, el capricho de un santo o la buena fortuna.

Fei y Chang (citado por Foster, 1965) afirman que la actitud tradicional del campesino chino es la de "conformidad", es decir, la aceptación de un bajo nivel de comodidad, que contrasta con el "afán de adquisición" que se muestra en las sociedades industriales y comerciales.

Ambas actitudes, la conformidad y el afán de adquisición, tienen su propio contexto social "la conformidad" se adopta en una economía de tipo cerrado, mientras que el "afán de adquisición" en una economía de expansión.

Si se lograra cambiar el contexto social y la orientación cognoscitiva de una sociedad campesina, se podría crear un campo fecundo para la propagación de la necesidad de logro. "Muéstrese al campesino que la iniciativa es provechosa y que no comporta sanciones negativas y no tardará en adquirirla" (Foster, 1965).

Respecto al motivo de logro McClelland señala que está determinado por expectativas continuamente crecientes relativas a las posibilidades y demandas de realización. La intensidad de este motivo es directamente proporcional a la educación para la autosuficiencia y la independencia. Las diferencias sexuales en el motivo de logro en la cultura occidental están determinadas por las diferentes expectativas culturales. Los hombres esperan liderazgo y prestigio intelectual; las mujeres esperan aceptación social.

Los resultados de los diferentes trabajos que McClelland et al. ha hecho sobre el motivo de logro han sido resumidos como sigue:

Los datos con que contamos refuerzan considerablemente la hipótesis de que la realización, como motivo, se desarrolla en culturas y en familias en las que se hace hincapié en la evolución independiente del individuo. En contraste, la realización como de poca intensidad aparece asociada a familias en las que el niño es más dependiente de sus padres y de importancia menor a la de ellos.

En lo que respecta a las expectativas que determinan esta moti-

vación existen diferencias causadas por el sexo. Esto puede resumirse así:

"La importancia de tales expectativas de realización en el desarrollo de la motivación es subrayada por la llamativa diferencia que encontramos en el modo en que hombres y mujeres reaccionaron a nuestras instrucciones suscitadoras de la motivación en cuestión. Las mujeres quedaban impasibles ante referencias al liderazgo o a la inteligencia, pero si existía rechazo social su motivación de "logro", medida de la manera estandar, aumentaba. Los hombres por otra parte no eran afectados por el rechazo social en la dimensión realización". (Madsen, 1967).

Poder.

Maccoby (1965) en un estudio realizado en una comunidad campesina mexicana encontró que: "La armonía entre los sexos es rara. Cuando el hombre domina es probable que se trate de una persona sobria y económicamente sólida, pero su esposa está esclavizada dentro de la casa. Cuando domina la esposa el marido campesino derrotado, con frecuencia busca su hombría perdida en la bebida".

En ese mismo estudio se hace énfasis en la pérdida del ideal patriarcal mexicano. En este ideal patriarcal el hombre no sólo gobierna, sino que trata a su mujer como si fuera de su propiedad. Pero la realidad es distinta ya que existe una intensa dependencia y dominio de la madre, sobre todo cuando los hijos rechazan al padre, al fracasar como perceptor de ingresos.

En las conclusiones de este trabajo se afirma que existe un choque entre el patriarcado y un matriarcado engañosamente fuerte. Las

mujeres atacan la hombría del marido mediante el ridículo y miman a los hijos en exceso.

Dávila (citado por Maccoby, 1965) ha observado que en la ciudad de México existe un creciente dominio por parte de las madres. Este dominio se debe al hecho de que en una sociedad que se industrializa rápidamente las mujeres del campo tienen mayores oportunidades para trabajar. A los campesinos les falta preparación para el mundo industrial, en tanto que las mujeres pueden trabajar en industrias ligeras, como sirvientas, etc. Señala dicho autor que el hombre, cuyo orgullo descansa en su papel patriarcal, en esas circunstancias se encuentra dependiente de su esposa, y esta situación conduce a la desintegración de la familia.

El motivo de poder es definido como las disposiciones dirigidas hacia el control o influencia de otra persona.

Al realizar experimentos Atkinson (1958) encontró que las personas con alto nivel de poder, tienden a obtener, en la prueba de valores de Allport-Vernon, una calificación muy baja en el valor social, mostrando una intensa satisfacción en actuar como líderes y son personas que tratan de convencer a los demás de sus propios puntos de vista.

Afiliación.

Otro importante motivo social es la afiliación. El motivo de afiliación es diferente y hasta cierto punto considerado como opuesto al motivo de logro. Las personas con alto motivo de logro prefieren trabajar con expertos con el objeto de finalizar sus tareas. Mientras que las personas con intensa afiliación prefieren a los amigos o personas con

quienes simpatizan, aún cuando el resultado de su trabajo sea menor.

Sin haberse establecido sobre bases firmes, se ha sugerido que los padres de los niños que tienen una alta afiliación, los han educado en forma sumisa hacia la autoridad paterna, muy unidos y dependientes de la familia. Contrariamente a las características necesarias para desarrollar una alta motivación de logro.

Schachter (citado por Murray, 1964) mediante un experimento de mostró que existe relación entre la afiliación y la ansiedad. Sus resultados mostraron que en estados ansiosos, la afiliación aumentaba. Los sujetos angustiados preferían esperar acompañados, mientras que los sujetos que no estaban angustiados, esperaban solos.

La afiliación ha sido definida por Murray como: "El establecer o mantener relaciones amistosas; gozar de la compañía de un amigo. Estar ligado a un individuo por un fuerte afecto".

Foster (1965) ha afirmado que la amistad, el amor y el afecto se concibe como estrictamente limitado en las sociedades campesinas originándose por ejemplo, rivalidad entre los hermanos por el amor de la madre.

El Problema.

En cuatro poblaciones cercanas a Ciudad Sahagún se realizó una investigación psicológica dirigida por el Dr. Rafael Núñez. En esta investigación se aplicaron dos pruebas: una proyectiva, la Prueba de Apercepción Temática (TAT) y una objetiva, el Inventario Multifásico de la Personalidad (MMPI). El objeto del estudio fue analizar las diferencias de personalidad entre un grupo de obreros y de campesinos.

Los obreros han experimentado un cambio, al dejar de cultivar

sus tierras para ingresar como obreros a la nueva área industrial de Ciudad Sahagún.

Como antes se mencionó, en las sociedades campesinas tradicionales el motivo de logro es raro, pero si se cambia el contexto de esta sociedad surge la necesidad de éxito. Por otro lado la afiliación se considera como opuesta al motivo de logro.

También se mencionó que mientras más alta es la posición económica que un hombre ocupa, mayor probabilidad tiene de ser dominante.

Estos motivos sociales: logro, afiliación y poder, están íntimamente relacionados con los valores paternos, la estructura familiar y la sociedad en que se vive.

McClelland y sus colaboradores han creado una técnica que nos permite determinar la presencia e intensidad de la motivación de logro. Esta técnica se desarrolló a partir de su teoría que define al motivo como una asociación afectiva, que se manifiesta como conducta intencionalista determinada por la asociación previa de señales y el placer o dolor. De acuerdo con esta definición todos los motivos son adquiridos y toda motivación se basa en emociones.

McClelland afirma que existen dos tipos de motivos: el positivo o de aproximación que es una expectativa de placer o satisfacción y el negativo o de evitación, que es una expectativa de displacer o dolor. Debido a que las necesidades biológicas generalmente van a determinar conductas que provoquen satisfacción y placer (de lo contrario el organismo moriría) las expectativas de placer relativas a las necesidades se aprenden pronto. Pero otros motivos como el motivo de logro, son

también relativamente universales en los seres humanos, a pesar que están determinados por estímulos externos. Existen algunos estímulos que son muy comunes en todas las culturas y que son aprendidos muy tempranamente (por ejemplo, las formas de educación) de manera que siguen siendo tan intensos por el resto de la vida, como son los motivos determinados biológicamente.

La definición de la motivación de McClelland contiene dos aspectos importantes: a) que todos los motivos son adquiridos, y b) que la motivación se basa en el afecto.

En relación al primer punto "McClelland señala la importancia que tienen para la motivación los procesos de aprendizaje. La hipótesis puede reformularse simplemente así: entre una señal y el estado afectivo que esa señal produce se constituye una asociación. La reproducción es el motivo. McClelland sostiene que existen dos hipótesis posibles sobre la adquisición de motivos: a) "la asociación se constituye sólo entre una señal y un estado afectivo cambiante, y b) la asociación puede también establecerse entre una señal y un estado afectivo estático". (Madsen, 1967).

En lo concerniente al segundo punto en que se define a la motivación como dependiente del afecto, McClelland afirma que los afectos "se encuentran desde el nacimiento en función de las discrepancias que existen entre el nivel de adaptación del organismo, y los procesos sensoriales o perceptuales. Los afectos positivos están determinados por discrepancias pequeñas, los negativos por discrepancias grandes". (McClelland, 1953). Es decir el nivel de adaptación de un organismo está en función

de los procesos de aprendizaje y las condiciones somáticas, y se puede definir como una disposición que caracteriza a los órganos de los sentidos, al sistema nervioso y a los músculos.

Veroff y Atkinson (1958) han creado un método para medir el motivo de poder y de afiliación respectivamente, basándose en la teoría y técnica que McClelland utiliza en la medición del motivo de logro. Siguiendo dicha técnica procedimos a evaluar los motivos de poder y afiliación en esta investigación.

La finalidad de este estudio es determinar la presencia e intensidad de los motivos de logro, afiliación y poder en un grupo de campesinos de la región de Ciudad Sahagún con sus esposas y compararlo con un grupo de obreros y sus esposas (cuyos antecedentes históricos y geográficos son los mismos), con el objeto de determinar si el cambio social y económico ha afectado estos motivos.

Hipótesis.

Nuestra hipótesis principal para esta investigación es, que un cambio de ambiente en la vida social y económica del campesino crea una situación favorable para el desarrollo de las necesidades de logro y poder. Por otra parte su necesidad de afiliación disminuye al aumentar su necesidad de logro.

Las hipótesis secundarias son:

- 1.- Las esposas de los campesinos se ven afectadas indirectamente por el cambio ambiental, en las necesidades de logro, afiliación y poder.
- 2.- Entre hombres y mujeres existen diferencias en las necesidades de logro, afiliación y poder.

Definición de Términos.

A continuación se exponen las definiciones de los términos utilizados para evitar cualquier confusión.

MOTIVO: McClelland lo define como "una meta libremente elegida". La meta es la finalidad que se da a las acciones; y es libremente elegida cuando se puede escoger entre dos o más posibilidades. Motivación se utiliza como un sinónimo de motivo.

El motivo se establece entre la asociación de un afecto y la señal que lo produce.

Motivo de Logro: McClelland lo define como éxito al competir por normas de excelencia o simplemente como un deseo de éxito.

Logro: Éxito en llegar a un fin deseado; conquistar metas; obtener triunfos.

Motivo de poder: "Disposiciones dirigidas hacia el control o influencia de otra persona". (Atkinson, 1968).

Poder: Habilidad o autoridad para controlar a otras personas, obtener su obediencia.

Motivo de afiliación: "El establecimiento, mantenimiento o reanudación de una relación afectiva positiva con otra persona. Esta relación se describe adecuadamente con la palabra amistad". (Atkinson, 1968).

Afiliación: Necesidad de asociarse con una persona o personas por buscar colaboración, compañía, amor o satisfacción sexual.

Conducta motivada: "Secuencia de actos coordinados cuya finalidad es la obtención de una meta libremente elegida". (McClelland et al., 1953).

Campesino: Sujeto que cultiva la tierra y vive en una población rural.

Obrero: "Trabajador manual y retribuido". (Dic. Enciclopédico Abreviado).

Importancia del Estudio.

Creemos que es muy importante conocer las motivaciones del campesino, ya que a pesar de la reciente tendencia a la urbanización todavía constituye más de la mitad de la población (según el censo de 1960, el 54 por ciento de la población mexicana es campesina).

Por esta misma razón, se considera que es importante conocer los cambios motivacionales que ocasiona la industrialización dentro de una zona rural.

mico.

En 1951 se estableció la primera fábrica en Ciudad Sahagún; Diesel Nacional, S.A. (DINA). La fábrica sufrió varios cambios administrativos y de fabricación hasta el momento actual en el que sus líneas de producción son: Automóviles DINA-Renault; Automóviles Deportivos Dinalpín; Camiones pesados Diesel DINA, Diamond T. Serie 700; Autobuses Diesel DINA-Flexible, Serie 300; Camiones medianos Diesel DINA, Serie 500. Además de efectuar maquinado y ensamble de diversos grupos mecánicos componentes de sus unidades (como ejes, cajas de velocidades, etc.).

En 1952 se empezó a construir la planta de la Constructora Nacional de Carros de Ferrocarril (CNFC). Esta empresa además de ser una gran fuente de trabajo ha evitado el alquiler y compra de carros de ferrocarril extranjeros.

En 1954 se fundó la fábrica Toyoda que actualmente se denomina Siderúrgica Nacional (SIDENA). Cuenta actualmente con maquinaria y equipo para fundición y maquinado de acero, hierro gris y aluminio, que le permite proveer diversos productos a distintas ramas industriales.

Estas fábricas de industria pesada han hecho que varios campesinos se transformen en obreros, operando cambios en la vida de los habitantes de Ciudad Sahagún y de las poblaciones vecinas.

Este cambio ha llamado la atención de antropólogos, sociólogos y psicólogos quienes han efectuado diversos estudios en esta población, brevemente serán expuestos a continuación.

CAPITULO II

REVISION DE LA LITERATURA PREVIA

INTRODUCCION.

La comarca de Ciudad Sahagún está situada en la parte Suroriental del Estado de Hidalgo, comprendiendo una pequeña porción de los Estados de México y Tlaxcala.

Antiguamente estuvo poblada por la cultura teotihuacana. Por la época de la conquista Tepeapulco era un poblado importante que contaba con 20,000 habitantes. Hernán Cortés estuvo en esta población después de su derrota en la batalla de la Noche Triste. Los españoles encontraron que esta región era adecuada para el pastoreo de ganado y establecieron algunas fincas en este lugar.

Un grupo de frailes franciscanos llegó al poblado por el año de 1526 y establecieron pequeñas industrias, en donde los indios aprendían ciertas artes. Entre los frailes estuvo el famoso humanista e historiador Fray Bernardino de Sahagún, quién fue protector y benefactor de los indios.

Desde la época colonial hasta la revolución de 1910 la organización social de la comarca fue de tipo feudal y se mantuvo de la agricultura.

Durante algunos años la región se enriqueció con la industria del pulque y aparecieron grandes haciendas pulqueras; pero más tarde la cerveza sustituyó este producto y la comarca sufrió una decadencia económica. Por lo cual el gobierno mexicano decidió que la industria pesada podría remediar esta situación contribuyendo a su desenvolvimiento econó-

ESTUDIOS ANTROPOLOGICOS Y SOCIALES,

El primer estudio de los Young (1960) se realizó en 24 poblaciones vecinas a Ciudad Sahagún, se utilizaron dos escalas elaboradas bajo la técnica del escalograma de Guttman.

La primera escala se utilizó para determinar el contacto económico de las poblaciones estudiadas con Ciudad Sahagún.

Entre los resultados obtenidos al computar la primera escala, se encontró: que en el 46 por ciento de las poblaciones estudiadas, algunos de sus antiguos pobladores se habían trasladado a Ciudad Sahagún, el 80 por ciento de las poblaciones tenían gente trabajando en la fábrica de Ciudad Sahagún, en el 50 por ciento de las poblaciones existen personas que laboran como sirvientes en Ciudad Sahagún. En un 20 por ciento de las poblaciones vecinas estudiadas existen individuos que les gustaría vivir en Ciudad Sahagún.

La segunda escala fue elaborada para determinar lo que los autores consideran "contacto tradicional", es decir, utilizar el ferrocarril, tener una escuela primaria, etc. y el "contacto moderno" que se refiere al uso de radio y teléfono, emplear los servicios de un médico y tener una escuela secundaria.

De esta escala se concluyó que el 80 por ciento de las poblaciones estudiadas tiene una escuela, una organización gubernamental y un ejido. Mientras que sólo el 20 por ciento de las poblaciones cuentan con un médico, un sacerdote residente, diez o más calles, escuela primaria completa, seis o más tiendas, dos o más televisiones y monumentos públicos.

El segundo trabajo de estos autores se realizó con un cuestionario referente al contacto con el centro industrial. El objeto del estudio fue determinar el estilo de vida, el cambio social relativo o absoluto y la urbanización.

Se encontró que sólo seis de las poblaciones estudiadas habían sufrido un cambio urbano radical. (La mitad o más de sus habitantes que anteriormente usaban huaraches, ya usan zapatos).

Otro estudio de los Young, se llevó a cabo en cuatro poblaciones cercanas a Ciudad Sahagún. Se efectuó investigando una muestra de los jefes de familia, a quienes se les aplicó un cuestionario.

La hipótesis principal del trabajo es: "La posibilidad de que una persona este firmemente entregada a una ocupación de tipo urbano está determinado por el número de fuerzas de sus relaciones sociales, particularmente el parentesco que los une a un medio urbano más amplio". (Young y Young, 1966).

Los resultados mostraron que los obreros eran más jóvenes y mejor educados que los campesinos. Sus aspiraciones eran más elevadas y tenían menos restricciones culturales que el campesino. Se encontró también que el obrero evaluaba su trabajo en forma más objetiva, mientras que el campesino lo evaluaba vagamente y en forma poco realista.

El estudio de Poggie (1968), está principalmente enfocado al impacto de un nuevo centro industrial en la vida individual, familiar y en el trabajo de los individuos de una sociedad rural tradicional de México.

Poggie afirma que México está entre los países que rápidamente estan industrializándose, llegando a producir la mayoría de los produc-

tos necesarios para el país y evitando así la importación de productos extranjeros. Por lo mismo ofrece en el momento actual, una gran oportunidad a los científicos sociales de investigar los aspectos sociales de la industrialización durante la fase de desarrollo de los complejos industriales.

Para su investigación tomó una muestra que se clasificó en tres grupos:

- a) 97 obreros jóvenes, de 15 a 49 años.
- b) 114 campesinos jóvenes, de 15 a 49 años.
- c) 71 campesinos viejos, mayores de 50 años.

Al examinar la muestra se encontró que los obreros tienen un grado mayor de educación que los campesinos jóvenes y viejos.

Las áreas sociales que se analizaron en este estudio fueron divididas en cuatro categorías:

- 1) Valores hacia el modernismo en la familia.
- 2) Aspiraciones para los hijos y orientación al futuro.
- 3) Optimismo y satisfacción en el trabajo.
- 4) Estilo material de vida.

Cada una de estas categorías fue estudiada por medio de un cuestionario, medidos mediante la Técnica del Escalograma de Guttman.

Las tres conclusiones que se obtuvieron al analizar el impacto industrial en una red de poblaciones mexicanas fueron:

- 1) Durante los 16 años de su existencia el centro industrial ha adquirido un mayor grado de importancia y se ha convertido en el centro de las poblaciones. No sólo como centro industrial sino también como

deportivo y por su comercio.

2) En los últimos ocho años el centro industrial de Ciudad Saña-
gún ha influido en el crecimiento institucional de las comunidades menos
desarrolladas de la red.

3) La nueva división del trabajo que se creó al establecer el nue-
vo centro industrial ha tenido un considerable impacto en la vida de los
obreros que viven en las poblaciones rurales. Este impacto es particu-
larmente evidente en las aspiraciones que los obreros tienen para sus
hijos, en educación y ocupación. En su estilo material de vida y en la
satisfacción que les produce su trabajo.

Posteriormente Poggie habla de la preocupación de muchos antro-
pólogos por el impacto negativo que pueda ocasionar la industrialización
en la vida de individuos conservadores. Salz, (citado por Poggie, 1968)
en un estudio hipotético de una población indígena ecuatoriana concluye
que la industrialización es más desventajosa que ventajosa para esta po-
blación.

Al hacer una revisión de diversos casos de industrialización en
sociedades tradicionales, Nash (citado por Poggie, 1968), encontró que
la introducción de una industria por sí misma no ocasiona invariablemen-
te efectos negativos.

Señala que en el Sur y Este de Asia, donde los disturbios socia-
les y la desintegración cultural han acompañado el establecimiento de
nuevas industrias, los problemas sociales han resultado más bien por
cambios políticos e ideológicos que por los efectos directos de la indus-
trialización.

En Africa también se ha observado que la industrialización está acompañada de disturbios sociales. Los obreros fueron alejados de sus poblaciones y esto parece ser el origen de las dificultades y no el nuevo rol ocupacional.

Como hemos visto existen pocos indicios de efectos negativos, al introducir un centro industrial en regiones rurales. Por el contrario los datos de Poggie muestran que los individuos que ingresan en las fábricas obtienen mayor satisfacción de su trabajo, mayores aspiraciones, optimismo para el futuro y mejoran sus condiciones económicas. Por otro lado, los individuos de la misma área que han permanecido como campesinos no aparecen como pesimistas o insatisfechos aún cuando no han experimentado las mejoras materiales que los obreros han obtenido.

Al revisar algunos de los efectos negativos que surgen con la industrialización podemos decir que algunas de las poblaciones de la red, han perdido importancia como centros regionales. Sin embargo el nuevo centro industrial ha estimulado la actividad comercial de toda la región.

Para finalizar mencionamos una comparación que hace Poggie de los datos obtenidos en su estudio con los reportados por Manning Nash concernientes a la industrialización en una comunidad Maya en Guatemala.

En esta región se estableció una fábrica textil de algodón a fines del siglo XIX. La fábrica empleó entre 800 y 1,000 obreros a principios de siglo. De manera que en 1950 cuando Nash inició sus estudios los efectos de la industria ya eran aparentes. A pesar de los cambios económicos que la fábrica había producido Nash no encontró ningún disturbio so-

cial.

Nash atribuye esta estabilidad a los siguientes factores:

1) Sólo se aumentaron en la comunidad los productos de la fábrica sin que intervinieran cambios en el estado moral, político o militar (como sucedió en los disturbios producidos por la industrialización inglesa en el siglo XVIII).

2) Los riesgos sufridos en la organización de la empresa no fueron asumidos por la sociedad local.

3) La nueva industria no compitió con el tipo de vida tradicional llevado en la comunidad.

4) La estructura política y social de la población contenía muchos elementos favorables para el desarrollo industrial. Entre estos elementos pueden mencionarse la familiaridad con el cambio de moneda, la estimación de las ventajas económicas y en general el hecho de que la comunidad estaba incorporada a la cultura nacional guatemalteca, antes de la instalación de la fábrica.

Cuando Poggie compara estos datos con los de su estudio en las poblaciones mexicanas encuentra que son muy similares los factores que han facilitado el desarrollo de la industria. Así encuentra que la estructura política de las poblaciones investigadas no ha cambiado. La proximidad de las poblaciones con la ciudad de México y sus experiencias en la venta del pulque, así como el movimiento ejidatario, han hecho que la región tenga un fuerte contacto con el sistema nacional mexicano. Además la región no cuenta con una fuerte tradición indígena. Aunque esta comparación no prueba que estos sean los factores que permiten una fá-

cil aceptación de la industrialización, si nos permiten suponer que son factores importantes.

El estudio anterior de Poggie se basó en una investigación realizada por el Instituto Mexicano de Estudios Sociales bajo la dirección del Lic. Luis Leñero O.

En esta investigación se aplicó un cuestionario, entre los datos recopilados se encuentran:

1. - A la pregunta: ¿Qué trabajo piensa realizar en cinco años? Respondieron 291 sujetos que el mismo trabajo y 38 creían subir en escalafón.
2. - Doscientos veintidos sujetos mencionaron que los trabajadores deben abandonar sus tierras y 138 lo negaron.
3. - Trescientos cincuenta y nueve sujetos afirmaron que el futuro de la región agrícola es triste y 108 negaron este aspecto.
4. - A la pregunta: ¿El hombre puede ser bueno sin religión? 114 sujetos contestaron afirmativamente y 345 negativamente.
5. - Ciento treinta sujetos afirmaron que ser campesino era el mejor trabajo para la vida familiar y 210 ser obreros.

ESTUDIOS PSICOLOGICOS.

Herrera (1969), realizó un estudio en cuatro poblaciones cercanas a Ciudad Sahagún: Tepeapulco, Emiliano Zapata, Santa Bárbara y San Miguel.

Para su investigación utilizó dos escalas especiales: Actitud hacia si mismo y Actitud hacia los demás, del Inventario Multifásico de la Personalidad (MMPI). Cada escala cuenta con 20 reactivos. Por "actitud ha

cia sí mismo", se entiende la estimación que una persona tiene de si misma. La "actitud hacia los demás" se define como la predisposición afectiva positiva o negativa que se tiene a las personas.

Los sujetos investigados fueron 168 en total. Sus características se muestran a continuación.

	Hombres	Mujeres	Total
Obreros	42	42	84
Campesinos	42	42	84
Total	84	84	168

La hipótesis principal del trabajo fue la siguiente:

"Conocer la actitud hacia sí mismo y hacia los demás, de los campesinos, obreros y sus respectivas esposas de la región de Ciudad Sahagún así como determinar las diferencias entre estos grupos". (Herrera, 1969).

Los resultados mostraron que los obreros tienen una mejor actitud hacia los demás que los campesinos. No obstante la diferencia que se encontró en la actitud hacia sí mismo entre obreros y campesinos no fue significativa.

Se encontró que los obreros tienen una mejor actitud hacia los demás que sus esposas. Mientras que éstas tienen una mejor actitud hacia sí mismas que los obreros.

El autor considera que estos estudios son importantes porque al medir los problemas que la industrialización trae consigo, permite controlar y eliminar los efectos negativos, cuando en una zona agrícola se introduce un complejo industrial.

Otro estudio de Sales y Ramírez (1969), fue realizado en cuatro poblaciones cercanas a Ciudad Sahagún: Emiliano Zapata, Tepeapulco, Santa Bárbara y San Miguel. Se aplicó el Inventario Multifásico de la Personalidad (MMPI) a un grupo de obreros, representantes del modus vivendi moderno y a un grupo de campesinos, representantes del modus vivendi tradicional. El objeto de la investigación fue determinar los efectos que tiene el cambio social en la personalidad.

El perfil del Inventario mostró que los obreros comprendieron mejor los reactivos que los campesinos.

Se encontró que los campesinos son dependientes de la familia, no tienen confianza en sí mismos, presentan malestares físicos, se relacionan inestablemente y se encuentran resentidos.

Los obreros presentaron un perfil de personas apáticas y negativas.

Las esposas de los obreros comprendieron mejor los reactivos de la prueba que las esposas de los campesinos. Ambos grupos resultaron dependientes y con poca confianza en sí mismos.

En este mismo estudio se utilizaron dos escalas especiales del MMPI:

- 1) Actitud hacia el trabajo y
- 2) Participación social

Sóamente se encontraron diferencias significativas en estas dos escalas, cuando se compararon hombres y mujeres. Las mujeres obtuvieron una mejor actitud hacia el trabajo que los hombres. Los hombres calificaron más alto en participación social que las mujeres.

La investigación de Sales (1969) se realizó con un grupo de 60 campesinos pertenecientes a las poblaciones de: Emiliano Zapata, Tepeapulco, San Miguel y Santa Bárbara y un grupo de 50 obreros pertenecientes a Tepeapulco y Emiliano Zapata. Todos los sujetos investigados fueron del sexo masculino.

El material empleado fue el Inventario Multifásico de la Personalidad (MMPI).

El objeto del estudio fue detectar los cambios psicológicos producidos por la industrialización en una comunidad rural. Esta región ha experimentado un cambio brusco; pero aún existen campesinos que continúan con su misma forma de vida, a pesar de la industrialización de la región.

Se trató así mismo en este trabajo de elaborar una nueva escala que midiera estos cambios, con los mismos reactivos del MMPI.

En las conclusiones Sales afirma: "Se encontró que la industrialización trae efectos psicológicos y no tan sólo económicos y sociales, como se podría pensar".

Los obreros no tienen la tendencia tan marcada de los campesinos de aceptar como "ciertas" proposiciones que se refieren a enfermedades, pensamientos o conductas inadecuadas; los obreros negaron miedos y sentimientos de inferioridad que los campesinos aceptaron. Según el contenido de los reactivos de las escalas obtenidas, los obreros parecen ser más seguros de sí mismos, con un concepto más adecuado de sí mismos, con menos aceptación de enfermedades físicas y mentales y -- aceptan estar más sanos que los campesinos" (Sales, 1969).

Los estudios hasta ahora revisados se efectuaron en la Comarca de Sahagún. Sin embargo, creemos pertinente mencionar algunos trabajos que aunque no se realizaron en la misma región, si son de gran importancia para nuestro estudio, ya que describen el motivo de logro, que es uno de los aspectos revisados en la presente investigación.

Uribe (1967) efectuó una investigación en 50 profesionistas; 25 adscritos a puestos ejecutivos y 25 que ocupaban puestos técnicos, principalmente de investigación.

Todos los sujetos eran mexicanos, del sexo masculino, casados, sus edades fluctuaban entre 27 y 45 años y su habilidad intelectual era promedio o superior al promedio.

Para el estudio se utilizó un cuestionario de datos personales, el Test de Habilidad Mental de Wonderlic y la Prueba de Apercepción Temática de Motivación de Logro.

Este estudio se llevó a cabo para comprobar si profesionistas adscritos a puestos ejecutivos obtenían puntajes más altos en la Prueba de Apercepción Temática de Motivación de Logro, que profesionistas no ejecutivos. El objeto del estudio fue determinar su utilidad como instrumento auxiliar en la selección de personal.

Los ejecutivos suelen tener realizaciones superiores al resto de la población que condicionan su papel de jefes y directores. Teóricamente se supone que tal nivel de realización debe ir acompañado de contenidos ideativos relacionados con la obtención de metas más frecuentes que en personas que no llegan a desempeñar tales cargos.

Como conclusión se afirmó que la Prueba de Apercepción Temática de Motivación de Logro si discrimina entre profesionistas ejecutivos y no ejecutivos en el ambiente mexicano.

Como se suponía, Uribe encontró que el mayor nivel de motivación de logro de los profesionistas ejecutivos está acompañado de manifestaciones de estados afectivos durante el proceso de realización de metas, con más frecuencia que en los profesionistas no ejecutivos. Estos estados afectivos son positivos y denotan que los profesionistas ejecutivos sienten agrado mientras efectúan los pasos necesarios para obtener sus metas.

Winterbottom (citada por Atkinson, 1958), en base al principio psicológico de que los motivos se engendran en la infancia y dependen en grado importante de la actuación de los padres, supuso que debían existir diferencias entre las pautas educativas de los sujetos que desarrollan alta y baja motivación de logro. Para investigarlas aplicó la prueba de Apercepción Temática de Motivación de Logro a un grupo de 29 niños de ocho años de edad, del mismo nivel intelectual, clase media, que vivían en la misma comunidad y asistían a la misma escuela. Posteriormente entrevistó a sus madres con objeto de conocer si habían fomentado o no la adquisición y desarrollo de habilidades, conocer las restricciones que imponían, las sanciones con que reprendían la conducta de sus hijos y la forma en que la premiaban.

Los resultados indicaron que las madres de los niños con alta motivación de logro diferían de las madres de los niños con baja motivación de logro en los siguientes aspectos:

- a) Exigían más a sus hijos antes de los ocho años.
- b) Evaluaban y premiaban en mayor grado las realizaciones de sus hijos.
- c) El número total de restricciones impuestas hasta los diez años es menor, pero el número total de restricciones hasta los siete años es mayor.
- d) A pesar que imponían mayor restricciones hasta los siete años, el número de requerimientos exigidos a esta edad era mayor que el número de restricciones.

En resumen se puede señalar que la adquisición de alta motivación de logro, tiene lugar en ambientes que exigen la adquisición y ejercicio de habilidades proporcionales a la capacidad del individuo y de su asociación a afectos positivos predominantes; como las caricias de la madre al realizar bien una tarea.

A continuación se mencionan algunas investigaciones que demuestran las diferencias de actuación entre las personas con alta y baja motivación de logro.

McClelland (1953), ha señalado que no se observan diferencias entre las personas con alta y baja motivación de logro en la ejecución de tareas de tipo rutinario, pero sí en tareas que requieren de inventiva, tales como la solución de problemas y aquellas que reflejan la destreza alcanzada a través del esfuerzo personal, como son los juegos de habilidad y riesgo.

El mismo autor comparó en 1958, las puntuaciones de motivación de logro de 26 niños de jardín de niños, obtenidos por la técnica grafológica para ilustrados de Aronson, con su conducta en el juego de riesgo de aros voladores. Cada niño tuvo diez intentos y antes de llevarlos a cabo,

fijaba el riesgo que tomaría a través de la distancia a que se colocaba del objetivo. El aumento en la distancia implicaba aumento de riesgo o de posibilidad de fallar. Los resultados, señalan que los niños con alta motivación tendían a fijar distancias intermedias, mientras que los de baja, muy largas o muy cortas.

Resultados similares fueron obtenidos por Atkinson, Bastian, Earl y Litwin (1960), al aplicar juegos semejantes a estudiantes de un curso elemental de psicología cuya edad fluctuaba entre 17 y 18 años de edad. Observaron que los de alta motivación de logro manifestaban preferencia por distancias intermedias que representaban un 50 por ciento de posibilidades de éxito y 50 por ciento de error, sobre distancias cortas en las que el éxito es seguro o muy largas en las que es remoto. Además los de alta motivación tendían a aumentar el riesgo a medida que dominaban el tiro desde una distancia determinada. Los de baja motivación de logro eran menos metódicos y empleaban preferentemente distancias extremas.

En otro estudio Clark y McClelland (1950), demostraron la constancia en la ejecución de las tareas emprendidas por personas con alta motivación de logro. Pidieron a un grupo de sujetos que formularan tantas palabras como pudieran a partir de la palabra clave durante doce minutos. Se encontró que una vez que el recuerdo de palabras era escaso, los de baja motivación disminuían el esfuerzo e incluso daban por termina da la tarea, mientras que los de alta motivación lograban recuperar su producción después de tales lagunas.

En la investigación de Atkinson y Litwin se destaca la influencia perturbadora de la ansiedad en la calidad de ejecución. También mencio

na la actitud realista, precavida y esforzada de las personas con alta motivación, características que determinan el mayor grado de eficiencia en sus actividades.

Los sujetos de este estudio son los mismos estudiantes de psicología investigados por Atkinson, Bastian, Earl y Litwin (antes mencionados). Las pruebas utilizadas fueron la Prueba de Apercepción Temática de Motivación de Logro y el Test de Ansiedad MAT, que explora la preocupación por evitar fracasos. De acuerdo con los resultados en ambas pruebas, los sujetos fueron clasificados en los siguientes grupos:

- 1) Alta motivación de logro - escasa ansiedad
- 2) Baja motivación de logro - alta ansiedad
- 3) Alta motivación de logro - alta ansiedad
- 4) Baja motivación de logro - baja ansiedad

A estos grupos se les aplicó el juego de los aros voladores. Los resultados fueron los previstos, se suponía que el primer grupo tendría mayor éxito que los demás en el juego de aros y que movidos por su tendencia a desarrollar habilidades y a dominar situaciones escogería igual número de posibilidades de éxito y de fracaso, es decir, 50 y 50 por ciento respectivamente, y que el segundo grupo, movido por su temor al fracaso escogería distancias muy cortas en las que tendría seguridad de ganar o bien distancias largas en las que las posibilidades de fallar eran tantas que evitarían el sentimiento de pena si el fracaso realmente ocurría. Se esperaba que el tercer y cuarto grupos quedaran en posición intermedia y efectivamente así ocurrió.

Las investigaciones anteriores señalan que la conducta de las personas con alta motivación de logro es más eficiente y controlada que la de

las personas que han desarrollado dicho motivo en pequeña escala, Según Bally (1945), aparentemente logran una visión de conjunto amplia, que aumenta las posibilidades de percepción del campo y permite que la actividad además de satisfacer la demanda inmediata, entre en área de juego y adquieran mejor conocimiento y relaciones con los objetos circundantes.

Para determinar si el motivo de logro esta en relación directa con el sueldo, que es un elemento indicador de éxito en la carrera ocupacional, McClelland(1953), comparó el puntaje de la Prueba de Apercepción Temática de Motivación de Logro y el sueldo de 74 ejecutivos. Los ejecutivos fueron clasificados de la manera siguiente:

- a) Ejecutivos máximos o casi máximos de empresas pequeñas.
- b) Ejecutivos importantes de empresas grandes

Los sujetos de empresas pequeñas que tenían el sueldo máximo dentro de su compañía obtuvieron una puntuación promedio de imágenes de logro mayor que el de los sujetos que tenían un sueldo inferior. Los resultados siguen la dirección prevista.

En las compañías grandes los resultados no fueron los esperados. De acuerdo con su nivel de sueldo los ejecutivos fueron divididos en: altos, medios y bajos. Se encontró que los de sueldo medio obtenían puntuaciones más altas en la prueba que quienes tenían sueldos superiores e inferiores. También se encontró que las puntuaciones más bajas correspondían a los sueldos más altos. Estos resultados parecen indicar que en este tipo de compañías, el motivo de logro contribuye a situar a los individuos en los niveles medio y alto de sueldo, y que una vez alcan

zado el tope, la realización de tal motivo decrece, Otra probable explicación podría encontrarse, en el hecho de que en los puestos de más alta jerarquía, las características de líder parecen jugar un papel más importante que una fuerte tendencia a la realización.

Para finalizar nuestra revisión bibliográfica presentamos las investigaciones referentes al motivo de afiliación que se han realizado utilizando la técnica empleada en este estudio.

Shipley y Veroff (citado por Atkinson, 1958) para medir la afiliación realizaron un experimento con estudiantes de dos fraternidades. En la primera se aplicó un cuestionario sociométrico, en el cual deberían calificar a sus hermanos en términos de agresividad, timidez, cooperación, presunción, ansiedad, etc. Se pensó que esta situación traería consigo tendencias afiliativas y miedo al rechazo.

Después se les aplicó el TAT para medir el motivo de afiliación. En la segunda fraternidad de estudiantes solamente se aplicó el TAT. Se observó que la fraternidad que había resuelto el cuestionario sociométrico elaboró más historias con contenido afiliativo en el TAT.

French (citado por Atkinson, 1958) realizó una investigación que consistió en comparar la ejecución de tareas en sujetos con alta motivación de logro y alta afiliación, bajo dos diferentes situaciones.

La tarea consistía en reconstruir una pequeña historia de 20 frases. Cada miembro del grupo tenía cinco frases que no podía enseñar a los demás sólo leerlas.

Los grupos se calificaron de acuerdo al número de frases acomodadas correctamente, con un aumento de calificación cuando lo terminaba en el tiempo fijado. Los resultados mostraron que el grupo de alta

motivación de logro realizó mejor el trabajo cuando se reforzaba su tarea y los de alta motivación afiliativa cuando se reforzaba al grupo. Se observó que el grupo de alta motivación de afiliación respondió mejor a los aspectos humanos de las situaciones, mientras que el de logro no. Este autor señala que la atmósfera en los dos grupos era completamente diferente. El grupo de alta motivación de logro estaba deseoso de terminar cuanto antes y discutía violentamente, mientras el otro grupo, era más lento y mostraba interés en su compañero y en el experimentador.

RESUMEN.

En este capítulo después de analizar brevemente la situación geográfica e histórica de la comarca de Ciudad Sahagún, se revisaron los estudios antropológicos, sociales y psicológicos que anteriormente fueron efectuados en esta misma región.

En general todos los estudios antropológicos describen al obrero con mayores ventajas que el campesino, es decir, tienen un grado mayor de educación, un mejor estilo de vida material, sus aspiraciones y satisfacciones de trabajo son más elevadas y tienen menos restricciones culturales. De aquí se concluyó que la industrialización trae consigo cambios positivos en la vida de los individuos afectados por la misma.

En lo referente a las investigaciones psicológicas se encontró de acuerdo al MMPI, que los campesinos son más inhibidos, desconfiados y sumisos que los obreros. En tanto que el obrero tiene una personalidad más integrada.

También se observó que la actitud hacia sí mismo y hacia los demás es mejor en los obreros.

El contenido de los reactivos de la escala que diferencia obreros de campesinos del MMPI, mostró que los obreros son más seguros en si mismos, tienen una menor aceptación de enfermedades físicas y mentales y tienen un concepto más adecuado de si mismos. Los campesinos aceptaron más miedos, sentimientos de inferioridad y más enfermedades.

Por último se revisaron aquellos estudios referentes a los motivos de logro y afiliación investigados con la misma técnica que se utiliza en este estudio.

En relación al motivo de logro se encontró que se desarrolla en las familias que hacen hincapié en la independencia y autosuficiencia de sus hijos. En cuanto a la actuación de las personas con un alto motivo de logro, se encontró que su conducta es má eficiente y controlada.

También se afirmó que los profesionistas ejecutivos tienen una alta motivación de logro acompañada de estados afectivos positivos.

En relación al motivo de afiliación se ha encontrado que es hasta cierto punto opuesto al motivo de logro. Ya que las personas con alta afiliación se preocupan más por los demás que por realizar una determinada tarea.

CAPITULO III

LOS SUJETOS, EL MATERIAL Y EL PROCEDIMIENTO.

LOS SUJETOS:

El presente estudio se realizó en cuatro poblaciones cercanas a Ciudad Sahagún, con un total de doscientos veinte (220) sujetos, que se pueden clasificar en dos grandes grupos:

1.- 110 hombres y

2.- 110 mujeres.

El grupo de hombres se subdivide en dos grupos, de acuerdo a la ocupación de los sujetos:

a).- 50 obreros y

b).- 60 campesinos.

Los obreros se integraron con 25 habitantes de Tepeapulco y 25 de Emiliano Zapata. (Ambas poblaciones pertenecen al Edo. de Hgo.)

El grupo de campesinos estuvo compuesto con 15 sujetos de cada una de las siguientes poblaciones: Tepeapulco, Emiliano Zapata, Santa Bárbara y San Miguel (Edo. de Hidalgo).

Las esposas de los obreros y de los campesinos integraron el grupo de mujeres. En aquellos casos en que no se pudo obtener la colaboración de alguna de las esposas, se entrevistó un sustituto del sexo femenino.

Los sujetos, anteriormente habían sido estudiados por el "Instituto Mexicano de Estudios Sociales", quien facilitó las listas de los mismos para su investigación psicológica.

En los siguientes cuadros se muestran las características de los --
sujetos.

CUADRO I

EDAD DE LOS SUJETOS

EDADES	OBREROS N = 50	CAMPESINOS N = 60	ESPOSAS DE OBREROS N = 50	ESPOSAS DE CAMPESINOS N = 60
de 18 a 28	13	2	29	10
29 a 39	24	21	16	22
40 a 50	11	13	4	20
de 50 en adelante	2	24	1	8
Edad pro medio	34.4	48.3	28.6	40.4

CUADRO II

ESCOLARIDAD DE LOS SUJETOS

GRADO	OBREROS N=50	CAMPESINOS N=60	ESPOSAS DE OBREROS N=50	ESPOSAS DE CAMPESINOS N=60
Sin escola ridad	2	17	14	30
1 y 2	9	21	11	17
3 y 4	13	15	16	9
5 y 6	23	4	6	2
más de 6	3	1	3	2
Promedio	4.4	1.9	2.7	1.3

NOTA: 1 y 2 se refiere a primero y segundo años de primaria; 3 y 4 al

tercer y cuarto año de primaria; 5 y 6 se refiere a quinto y sexto año de primaria y más de 6 se refiere a estudios realizados después de los 6 años de primaria.

En los dos cuadros anteriores se puede observar que los obreros y sus esposas son más jóvenes (edad promedio de 34.4 y 28.6 respectivamente) y tienen mayor grado de educación 4.4 hombres y 2.7 el grupo de mujeres) que los campesinos y sus esposas.

En el siguiente cuadro se presentan la ocupación, población y sexo de los integrantes de la muestra estudiada.

CUADRO I I I
OCUPACION, POBLACION Y SEXO DE LOS SUJETOS

N	SEXO	OCUPACION	POBLACION
25	Masc.	Obreros	Tepeapulco
25	Fem.	Esposa de Obrero	Tepeapulco
25	Masc.	Obrero	Emiliano Zapata
25	Fem.	Esposa de Obrero	Emiliano Zapata
15	Masc.	Campesino	Tepeapulco
15	Fem.	Esposa de campesino	Tepeapulco
15	Masc.	Campesino	Emiliano Zapata
15	Fem.	Esposa de campesino	Emiliano Zapata
15	Masc.	Campesino	Santa Bárbara
15	Fem.	Esposa de campesino	Santa Bárbara
15	Masc.	Campesino	San Miguel
15	Fem.	Esposa de campesino	San Miguel

Por último en el siguiente cuadro se muestra la situación de las cuatro poblaciones investigadas, con respecto a Ciudad Sahagún, en donde se localiza el complejo industrial.

CUADRO IV
SITUACION DE LAS POBLACIONES

POBLACIONES	DISTANCIA DE C. SAHAGUN	TIPO DE CAMINO
Tepeapulco	2 Km.	Asfaltado
Emiliano Zapata	25 Km.	Asfaltado
San Miguel	15 Km.	Asfaltado 8 Km. Terracería 7 Km.
Santa Bárbara	13 Km.	Terracería

EL MATERIAL

En la investigación psicológica dirigida por el Dr. Rafael Núñez, -- En las poblaciones cercanas al centro industrial de Ciudad Sahagún, se aplicó el Inventario Multifásico de la Personalidad (MMPI) y 16 Láminas de la Prueba de Apercepción Temática (TAT).

La aplicación se realizó en forma individual en el domicilio de cada uno de los sujetos investigados. Para tener un mejor control de variables, los sujetos fueron entrevistados por investigadores de su mismo sexo; así los obreros y campesinos fueron entrevistados por hombres y sus esposas fueron investigadas por mujeres.

Las láminas del TAT fueron modificadas por el Dr. P. J. Pelto y por el Dr. Rafael Núñez, con características y rasgos faciales de los per

sonajes más semejantes a los de la región estudiada. En el presente estudio se eligieron sólo ocho láminas de las aplicadas, para investigar los motivos de logro, afiliación y poder, mediante las técnicas de McClelland, Clark, Lowell, Atkinson y Veroff. La selección de las láminas se realizó buscando las más parecidas a las utilizadas por estos autores.

En el Apéndice A, se encuentran las láminas originales del TAT y las láminas modificadas, que se utilizaron en este estudio.

La prueba del TAT consiste en presentar al examinado en forma sucesiva una colección de láminas que reproducen escenas dramáticas escogidas. Debido a sus contornos imprecisos, a su impresión difusa y a su tema inexplicito, son lo suficientemente ambiguas como para provocar la proyección íntima del sujeto a través de sus interpretaciones perceptuales, mnémicas e imaginativas. Las láminas permiten averiguar las situaciones y relaciones que sugieren al sujeto temor, deseos, dificultades, necesidades y presiones fundamentales en la dinámica subyacente de su personalidad.

Esta prueba aparece por primera vez como una prueba diagnóstica en 1945, gracias al empeño de H. A. Murray y Cristina D Morgan. Desde entonces el material y la tarea que se pedía al sujeto han sufrido modificaciones, hasta 1942 en que se publica la última edición revisada. En un principio la prueba consistía en solicitar al sujeto sólo interpretaciones y conjeturas a cerca de las escenas de la lámina; más tarde, la experiencia aconsejó modificar esa consigna por la actual: Pedir al

examinado la invención de una historia dramática, que comprenda el pasado, el presente y el futuro. Rapaport (citado por Murray, 1964) ha introducido variaciones de esta consigna en la aplicación de adultos: "Me agradaría que inventara un argumento no una historia literaria muy cuidada. Deseo escribir lo que usted exprese en lo posible al pie de la letra. Por consiguiente le ruego no se apresure."

El material del TAT tiene una cuádruple fuente de origen: contenidos humanos universales, contenidos del grupo cultural, contenidos del rol y contenidos del propio individuo. Por tanto, este instrumento nos informa a la vez acerca de la personalidad individual y de los rasgos psicológicos comunes en un grupo. Esto favorece su utilización en el estudio de los grupos y de la cultura. "El TAT constituye un instrumento especialmente indicado para los estudios del comportamiento social que tratan de averiguar los factores psicológicos y maneras sociales de mayor importancia en el comportamiento personal, y asimismo, para el estudio de la interacción personal que se desarrolla en los grupos en la medida que posean características persistentes e interrelacionadas que lo diferencian." (W.W. Henry, 1947).

Por otra parte, los datos obtenidos sirven para contrastar y completar las doctrinas de los antropólogos acerca de las diferentes culturas y para estudiar la estructura de su personalidad social.

PROCEDIMIENTO

Después de haber realizado la selección de sujetos y la aplicación de las pruebas, los pasos que se siguieron en el procedimiento fueron:

- a) Calificación de las pruebas y
- b) Manejo estadístico de los resultados.

Calificación de las Pruebas.

El cómputo de calificaciones se realizó siguiendo la técnica de McClelland, Atkinson, Veroff, Clark y Lowell. El objeto de este procedimiento es determinar la presencia e intensidad de la motivación de logro, afiliación y poder.

La técnica está basada en la teoría del Despertar Afectivo (McClelland, 1953). El despertar afectivo es la consecuencia innata de eventos sensoriales o perceptuales que implican discrepancias entre el nivel de adaptación y la sensación o percepción que las originó. Tales discrepancias producen a la vez efectos primarios no aprendidos, básicamente placer y displacer, y dan lugar a conductas de aproximación o alejamiento del estímulo, según sea la naturaleza del afecto despertado.

El nivel de adaptación depende de las cualidades de los órganos receptores, mismos que determinan el afecto placentero o desagradable del estímulo. Este nivel de adaptación puede ser modificado por condiciones somáticas y por la experiencia.

La condición básica para la formación de motivos es que los afectos o discrepancias entre el nivel de adaptación y la sensación ocurran simultáneamente con otros hechos o con algunos en particular, de manera que se establezcan asociaciones entre afectos y situaciones específicas que los producen, que al ser evocadas lleven a la ejecución de las conductas de aproximación o alejamiento correspondientes al afecto positivo o negativo que haya sido despertado.

La técnica a su vez se basa en la hipótesis freudiana que afirma que el mejor índice de los motivos humanos es la fantasía. Las respuestas están determinadas por la lámina misma, factores habituales del ambiente no controlado que incluyen experiencias pasadas relacionadas con estados afectivos de éxito o fracaso y por los contenidos psicológicos del momento de aplicación.

Calificación de Logro.

La prueba se califica dando un punto a respuestas de logro, (imágenes de logro). Las respuestas de logro son las que manifiestan con toda claridad la existencia de pensamientos relacionados con la obtención de alguna meta, se califica con un punto cada vez que se menciona alguna de las siguientes categorías de imágenes de logro:

1.- Deseo de alcanzar una meta o algún triunfo claramente exteriorizado. Se indica con la letra D.

2.- Actividad instrumental encaminada a la meta de logro. Se considera como tal a una actividad física o mental que el sujeto lleva a cabo para obtener la meta. Se califica con Act. y los signos +, -, ó ? de acuerdo con el resultado positivo, negativo o dudoso de la misma.

3.- Expectativa anticipada del éxito o fracaso en la consecución de la meta. Se califica cuando la narración manifiesta esperanza de éxito, fracaso o bien incertidumbre en relación con la obtención de la meta fijada. Se indica P+ si espera alcanzarla y P- cuando se esperan resultados negativos o hay duda en relación a ellos.

4.- Obstáculos o dificultades que el sujeto encuentra en el proce-

so de obtención de la meta y que deben ser vencidos antes de alcanzarla. Pueden ser debidos al sujeto mismo o al ambiente externo, en el primer caso se abrevian Op. (obstáculos propios) y en el segundo Om. (obstáculos del medio)

5. = Sentimientos y emociones relacionados con la consecución o pérdida de la meta. Se califican unicamente cuando hay afirmaciones explícitas de sentimientos de afecto positivo o negativo relacionados con la obtención de la meta o con las ventajas o desventajas que ella presente. Cuando son de agrado se indican E+ y E- cuando son desagradables.

6. = Ayuda. = Ay. se refiere a fuerzas presentadas en el tema que ayudan al personaje involucrado en la realización de una meta. Alguien ayuda, simpatiza o dá valor a la persona que lucha por un logro.

7. = Tema de Logro (TL). Se califica cuando el tema central del relato y la elaboración del mismo está relacionada con la obtención de alguna meta.

Cuando la narración no está relacionada con la obtención de alguna meta, se califica con (-1), y se indica con las iniciales INR (imágenes no relacionadas).

Las narraciones dudosas son aquellas que no manifiestan claramente la idea de logro, pero hacen pensar que éstas preocupan al sujeto en algún grado. Se califican con 0 puntos. En estos dos tipos de relatos no se califican las categorías de logro antes descritas.

Posteriormente cuando las categorías tienen una determinada cali-

ficación, son sumadas para ofrecer un índice numérico de la fuerza del motivo de logro en un individuo.

Calificación de Poder.

La calificación se efectuó utilizando la técnica de J. Veroff cuyas bases son similares a la técnica de McClelland. El procedimiento es el siguiente:

En primer lugar se debe esclarecer si la narración contiene o no imágenes de poder. Si se decide que la narración no contiene estas imágenes se califica con 0 en IN y no se califican las categorías de poder.

Se califican las imágenes de poder (IP) cuando el relato muestra pensamientos, sentimientos o acciones de uno de los personajes que indican preocupación o deseo de controlar o influenciar a una persona. Se anota 1 punto y se procede a calificar alguna o algunas de las categorías siguientes:

1.- Deseo (D) se califica con un punto cuando en la respuesta hay un deseo explícito de mantener o conseguir influencia sobre otra persona.

2.- Actividad (Act) se califica con un punto cuando en el tema narrado existe una oración que expresa que alguien está efectuando algo para controlar o influenciar a otro. Se califica con +, -, ?; dependiendo de si la actividad es positiva o exitosa (+), si la actividad falla (-) ó si la actividad es dudosa al influir o controlar a otra persona (?).

3.- Expectativa anticipada de la meta.- Esta categoría se califica con un punto cuando el sujeto tiene pensamientos que indican que va a llegar o no, a su meta de poder. Se califica (P+) si la meta es alcanzada y (P-) cuando no se obtiene.

4.- Obstáculos propios (OP) y obstáculos del medio (OM). Las barreras propias o del medio ambiente que interfieren en la consecución de la meta de poder. Cuando las barreras se deben a debilidad o dificultad de la persona se califica con un punto en Op; cuando el obstáculo recae sobre otra persona o situación externa se anota un punto en Om.

5.- Emociones positivas (E+) y emociones negativas (E-). La felicidad expresada cuando una persona logra convencer o influenciar a otra, se califican con un punto en E+. La tristeza, preocupación o enojo al ser débil y no poder influenciar a alguien se califica con un punto en E-.

6.- Tema de poder (TP).- Esta categoría es calificada con un punto cuando el tema central de la respuesta se refiere al control o influencia sobre los demás.

Posteriormente cuando las categorías tienen una determinada calificación, son sumadas para dar un índice numérico de la fuerza del motivo de poder en un individuo.

Calificación de Afiliación.

La calificación se efectuó utilizando la Técnica de Atkinson et al. cuyas bases son las mismas de la técnica de McClelland. El procedimiento es el siguiente:

En primer lugar se debe establecer si el relato contiene o no imágenes afiliativas. Cuando no contiene estas imágenes se califica con IN y cero y las categorías de afiliación no se califican.

Se califican las imágenes de afiliación cuando uno o más de los personajes de la narración, tratan de establecer, mantener o reanudar una relación afectiva y positiva con otra persona. Se anota un punto en IA y se procede a buscar en las historias alguna o algunas de las siguientes categorías:

1. - Deseo.- Se califica esta categoría con un punto cuando se desea relacionarse con otra persona o grupo de personas. (D)

2. - Actividad.- Se califica cuando en el tema se encuentran evidencias de que una persona está efectuando algo para llegar a una meta afiliativa. Se anota un punto en Act+ cuando la actividad realizada lleva a la meta; un punto en Act- cuando no se llega a la meta y un punto en Act? cuando no se especifica si la actividad condujo o no a la meta.

3. - Expectativas de la meta.- Esta categoría se califica con un punto en P+ cuando un personaje de la historia anticipa el logro de la meta y expresan la felicidad que acompaña a una relación amistosa. Se anota un punto en P- cuando se anticipa la frustración o privación de la meta y se expresa el dolor en las separaciones futuras.

4. - Obstáculos propios y obstáculos del medio.- Se califica con un punto cuando la actividad hacia la meta está impedida en alguna forma. El obstáculo puede ser una separación previa o una interferencia en la relación interpersonal (Op). El obstáculo puede ser un factor ambien-

tal (Om).

5.- Emociones positivas y negativas.- Se califica al encontrar -- emociones que acompañan a una relación afiliativa. Se califica con un punto en E- cuando en la historia se expresa dolor en la separación o en el rechazo. Se califica con un punto en E+ cuando se expresa satisfacción o felicidad en la obtención de metas afiliativas.

6.- Tema de afiliación.- Esta categoría se califica con un punto - en TA, al establecerse que el tema central de la narración está rela - cionado con el mantenimiento, establecimiento o reanudación de una - relación interpersonal, caracterizada por la amistad, intereses mu -- tuos o simpatía.

Posteriormente cuando las categorías tienen una determinada cali - ficación, son sumadas para dar un índice numérico de la intensidad -- afiliativa de un individuo.

Manejo estadístico de los resultados.

En primer lugar es conveniente establecer las hipótesis nulas co - rrespondientes a los problemas básicos de este estudio:

1a.- No existen diferencias significativas en la motivación de lo - gro, afiliación y poder en las puntuaciones de los obreros y de los car - pesinos.

2a.- No existen diferencias significativas en la motivación de lo - gro, afiliación y poder en las puntuaciones de las esposas de los obre - ros y las esposas de los campesinos.

3a. No existen diferencias significativas en la motivación de lo - gro, afiliación y poder en las puntuaciones de los sujetos del sexo masculino y femenino.

Las hipótesis fueron comprobadas mediante la prueba T de Student que investiga las diferencias de las medias.

Las medias aritméticas se calcularon mediante la siguiente fórmula:

$$M = \frac{\sum X}{N}$$

En esta fórmula

M	es la media
$\sum X$	la suma de las calificaciones
N	el número de casos

Ya obtenidas las medias aritméticas se aplicó la fórmula "T de Student" (McGuigan, 1968) que se utiliza para diseños de dos grupos al azar.

La fórmula es:

$$t = \frac{\frac{\bar{x}_1}{\sqrt{\frac{SS_1}{N_1-1}}} - \frac{\bar{x}_2}{\sqrt{\frac{SS_2}{N_2-1}}}}{\sqrt{\frac{1}{N_1} + \frac{1}{N_2}}}$$

En esta fórmula

t	es la t de Student
\bar{x}_1	la media del primer grupo
\bar{x}_2	la media del segundo grupo
SS_1	es la varianza y se obtiene:

$$SS = \sum X - \frac{(\sum X)^2}{N}$$

En esta fórmula

$\sum X$	es la suma de calificaciones del primer grupo
$(\sum X)^2$	es la suma de los cuadrados de las calificaciones del primer grupo
SS_2	es la varianza del segundo grupo, obtenida como la anterior
N_1	es el número de sujetos del primer grupo
N_2	es el número de sujetos del segundo grupo.

Los resultados que se obtuvieron al desarrollar esta fórmula se compararon con la tabla t de significancia (McGuigan, 1968).

En aquéllos casos en que la diferencia entre dos grupos fué significativa se compararon cada una de las categorías de los motivos estudiados, para determinar si la mayor puntuación de un grupo iba acompañada de un tipo especial de respuesta. La fórmula utilizada fué la misma T de Student antes descrita.

Por último, se hizo una correlación entre los motivos estudiados para determinar la relación entre ellos, de la siguiente forma:

- 1.- Correlación logro-afiliación en las puntuaciones totales de los hombres.
- 2.- Correlación logro-poder en las puntuaciones totales de los hombres.

3. - Correlación poder=afiliación en las puntuaciones totales de los hombres.

Estas tres correlaciones se realizaron en los puntajes totales de las mujeres.

La elaboración estadística se efectuó mediante el producto momento de Pearson, que es el coeficiente de correlación utilizado más frecuentemente y cuya fórmula es:

$$r_{xy} = \frac{\sum xy}{N \sigma_x \sigma_y}$$

En esta fórmula

$\sum xy$	es la suma de los productos de la desviación respecto de la media de las calificaciones del primer grupo por la desviación de la media de las calificaciones del segundo grupo
N	es el número de casos
σ_x	la desviación estandar de las calificaciones del primer grupo
σ_y	la desviación estandar de las calificaciones del segundo grupo.

Los resultados obtenidos se compararon con la tabla de valores de r_{xy} . Sólo se consideraron estadísticamente significativos los valores encontrados en el cinco por ciento o menos de los casos como de bidos al azar.

CAPITULO IV

ANALISIS DE LOS RESULTADOS

En este capítulo se encuentran los resultados que se obtuvieron al someter a la elaboración estadística las puntuaciones de los sujetos -- estudiados. Como se mencionó, se rechazan las hipótesis nulas en -- aquellos casos en los que el azar interviene en un cinco por ciento o menos de la muestra estudiada.

Con el objeto de comprobar las hipótesis nulas se hicieron las siguientes comparaciones en cada uno de las motivaciones estudiadas -- (afiliación, logro y poder).

- a) Comparación de las puntuaciones, totales de los obreros y campesinos.
- b) Comparación de las puntuaciones totales de las esposas de los -- obreros y esposas de los campesinos.
- c) Comparación de las puntuaciones totales de los sujetos del sexo masculino y del femenino.

Análisis de los Resultados Relativos al Logro.

Las puntuaciones totales en Motivación de Logro de los obreros se encuentra en el cuadro No. XIX y las puntuaciones de los campesinos -- en el cuadro No. XX (véase el apéndice B).

A simple vista existen diferencias en las respuestas de los dos grupos. A continuación demostraremos si esta diferencia es significativa

CUADRO V

DIFERENCIAS DE LOGRO EN OBREROS Y CAMPESINOS

	N	MEDIA
OBREROS	50	1.18
CAMPESINOS	60	1.43
DIFERENCIA DE MEDIAS		2.61
t = 3.48	P > .001 < .01	

En el cuadro anterior como se esperaba los obreros obtuvieron una media mayor que los campesinos. El nivel de significancia obtenido indica que menos de una vez en cien las diferencias que se obtuvieron son debidas al azar. Este resultado nos permite afirmar que los obreros tienen un deseo más intenso de alcanzar éxitos que el campesino. Esta característica de los obreros esta de acuerdo con los estudios de los Young (1966), quienes encontraron que el obrero tiene un mayor nivel de aspiración y evalua su trabajo más objetivamente que el campesino. Otro estudio que está de acuerdo con este resultado es el de Sales y Ramírez (1969). Estos autores encontraron en el campesino dos características que son opuestas a las necesarias para desarrollar una alta motivación de logro; ser dependientes y no tener confianza en sí mismos.

Con el objeto de apreciar si la mayor puntuación ofrecida por los obreros está acompañada más frecuentemente de algún tipo especial de imágenes de logro, se hace un análisis de las categorías calificadas en este motivo.

CUADRO VI

MEDIA ARITMETICA, DIFERENCIA, t DE STUDENT Y PROBABILIDAD EN LAS CATEGORIAS DE LOGRO EN EL GRUPO DE OBREROS Y CAMPESINOS.

CATEGORIA	OBREROS n=50 MEDIAS	CAMPESINOS n=60 MEDIAS	DIFERENCIA DE MEDIAS	t	p
Imágenes de logro	1.32	.77	.55	2.75	.001
Deseo	.56	.25	.31	.78	-
Actividad	.16	.03	.13	.13	-
Expectativa + de la meta	.16	.20	.04	.05	-
Expectativa - de la meta	.46	.07	.39	4.88	.001
Obstáculos propios	.08	.07	.01	.2	-
Obstáculos del medio	.02	.02	---	--	-
Ayuda	.16	.13	.03	.3	-
Emociones positivas	.22	.03	.19	3.17	.001
Emociones negativas	.04	.03	.01	.25	-
Tema de Logro	.02	.43	.59	3.47	.001

De las 11 categorías estudiadas cuatro son significativas; Imágenes de logro, Expectativas Negativas de la meta, Emociones Positivas y Tema de Logro. Esto significa que los obreros tienen mayor respuestas=

relacionadas con la obtención de nuevos éxitos, realización o logros, -- aún cuando estas ideas están acompañadas de anticipación de fracaso. - Cuando en la comunicación se llega a obtener la meta expresan emoción - nes positivas y gran satisfacción. Este resultado está de acuerdo con el obtenido en las conclusiones de Poggie (1968), quien afirma que los obreros obtienen una mayor satisfacción de sus trabajos que el campesino.

Los resultados que se obtuvieron al comparar a las esposas de los obreros con las esposas de los campesinos se describen en el cuadro -- VII.

CUADRO VII

DIFERENCIA DE LOGRO EN LAS ESPOSAS DE OBREROS Y CAMPESINOS

	N	MEDIAS
ESPOSAS DE OBREROS	50	-.32
ESPOSAS DE CAMPESINOS	60	-.26
DIFERENCIA DE LAS MEDIAS		.6
t = .09		P -

Las diferencias en las puntuaciones de las esposas de obreros y de campesinos en la motivación de logro, es debida al azar. Debemos recordar que en obreros y campesinos se encontraron diferencias altamente significativas. Posiblemente como la mujer no ha modificado su situación como ama de casa, ni han sido modificadas sus aspiraciones, -- no se altera su necesidad de éxito siendo esposa de obrero a esposa de campesino.

En el cuadro XXI se muestran los puntajes totales de las esposas -

de obreros en motivación de logro y en el cuadro XXII los puntajes de las esposas de los campesinos. (Ambos cuadros se localizan en el Apéndice B).

Siguiendo el procedimiento indicado, se procede a comparar por último la motivación de logro entre el grupo total de sujetos del sexo masculino y los del sexo femenino.

CUADRO VIII

DIFERENCIA DE LOGRO EN SUJETOS DEL SEXO MASCULINO Y FEMENINO

	N	MEDIAS
OBREROS Y CAMPESINOS (MASC)	110	-.25
ESPOSA DE OBREROS Y DE CAMPESINOS (FEM.)	110	-.29
DIFERENCIA DE LAS MEDIAS		.04
$t = .08$		P. - -

El cuadro de resultados nos indica una diferencia significativa entre hombres y mujeres, aunque favorece ligeramente al sexo masculino.

Análisis de los resultados relativos al Poder.

En el cuadro XXIII se muestran los puntajes totales en poder de los obreros y en el cuadro XXIV de los campesinos. (Ambos cuadros se encuentran en el apéndice B).

En el siguiente cuadro se muestran los resultados que se obtuvieron al elaborar estadísticamente estas puntuaciones.

CUADRO IX
DIFERENCIA DE PODER EN OBREROS Y
CAMPEÑINOS

	N	MEDIAS
OBREROS	50	1.18
CAMPEÑINOS	60	-1.43
DIFERENCIA DE LAS MEDIAS		.59
t = 2.11	P	< .05
		> .02

En el cuadro IX el nivel de significancia obtenido muestra que la diferencia entre los dos grupos permite rechazar la hipótesis nula. Como se esperaba los obreros tienen mayor nivel de poder que los campesinos. Para determinar si alguna de las categorías calificadas en el motivo de poder intervienen más significativamente en la puntuación de los obreros, se presenta a continuación un análisis de estas categorías.

CUADRO X

MEDIA ARITMETICA, DIFERENCIA, t DE STUDENT Y PRO -
BABILIDAD EN LAS CATEGORIAS DE PODER EN EL GRUPO
DE OBREROS Y CAMPESINOS.

CATEGORIAS	OBREROS	CAMPESINOS	DIFERENCIA	t	P
Imágenes de Poder	.52	.27	.25	6.25	.001
Deseo	.16	.10	.06	1.2	--
Actividad	.10	0	.10	2.5	.01
Expectativa + de la meta	.04	0	.04	1.33	--
Expectativa - de la meta	.08	0	.08	2.67	.01
Obstáculos propios	.02	0	.02	1.00	--
Obstáculos de la meta	--	--			
Emociones +	.08	.02	.06	2.00	.02
Emociones -	.08	0	.08	2.67	.01
Tema de Poder	.16	.10	.06	1.00	--

El cuadro X indica que los obreros tienen una necesidad de poder - más intensa que los campesinos. Los obreros tratan de controlar situa - ciones o personas pero tienen mucho miedo de fracasar en su intento. El obrero muestra sus emociones con mayor frecuencia que el campesi - no. Los obreros expresaron felicidad al lograr el control de algo o al - guien y expresaron tristeza y preocupación cuando no lograron influen - ciar a otra persona.

En el cuadro XI se anotan los resultados obtenidos en la elaboración estadística de las puntuaciones de las esposas de los obreros y de los campesinos (sus puntuaciones totales se muestran en el Apéndice B).

CUADRO XI
DIFERENCIA DE PODER EN LAS ESPOSAS DE
OBREROS Y CAMPESINOS

	N	MEDIAS
ESPOSA DE OBRERO	50	2.88
ESPOSA DE CAMPESINO	60	2.18
DIFERENCIA DE MEDIAS		.70
$t = .93$	$P = -$	

Las esposas de los obreros obtuvieron una media mayor en el motivo de poder, pero las diferencias no son significativas y por lo tanto debidas al azar y no a las características de los grupos estudiados.

En el cuadro XII presentado a continuación, se observaron los resultados que se obtuvieron al comparar el grupo total de hombres y el de mujeres.

CUADRO XII
DIFERENCIA DE PODER EN SUJETOS DEL SEXO
MASCULINO Y FEMENINO

	N	MEDIAS
OBREROS Y CAMPESINOS (MASC.)	110	2.81
ESPOSA DE OBRERO Y DE CAMPESINO (FEM.)	110	2.5
DIFERENCIA DE LAS MEDIAS		1.39
$t = 4.2$	P	$< .01$ $> .001$

Los resultados muestran una diferencia altamente significativa que favorece a los sujetos del sexo femenino, lo que nos hace pensar en un matriarcado dentro del grupo estudiado. El estudio de Maccoby (1966), concuerda con nuestros resultados. Este autor afirma: "A diferencia de las sociedades campesinas de la Italia meridional y del Cercano Oriente, en donde las condiciones económicas son similares a las de la aldea en cuestión pero en donde los hombres han logrado dominar a las mujeres, el ideal patriarcal mexicano está socavado por una fuerte tendencia matriarcal, y el resultado es una guerra entre los sexos. Desde el punto de vista cultural, el poder matriarcal se expresa en la ascendencia de la Virgen de Guadalupe en el panteón religioso, en la importancia del Día de las Madres como una festividad casi religiosa, en el temor a las mujeres expresado en chascarrillos y en folklore, y en el reconocimiento de que los insultos más graves son los que se dirigen en contra de la madre".

Para terminar se elaboró un análisis de las categorías calificadas en la motivación de poder, para determinar si alguna de estas interviene más significativamente en los resultados anteriormente obtenidos.

CUADRO XIII

MEDIA ARITMETICA, DIFERENCIA, t DE STUDENT Y PROBABILIDAD EN LAS CATEGORIAS DE PODER DEL GRUPO -- DE HOMBRES Y MUJERES

CATEGORIA	HOMBRES N = 110 MEDIAS	MUJERES N = 110 MEDIAS	DIFERENCIA DE MEDIAS	t	P
Imágenes de Poder	.39	1.31	.92	6.43	.001
Deseo	.14	.24	.10	2.00	.05
Actividad	.06	.10	.04	1.00	--
Expectativa + de la meta	.02	.63	.61	7.63	.001
Expectativa - de la meta	.04	.26	.22	9.00	.001
Obstáculos propios	.01	.02	.01	.5	--
Obstáculos del medio	--	.04	.04	1.00	--
Emociones Positivas	.03	.06	.03	1.00	--
Emociones Negativas	.02	.09	.07	2.33	.02
Tema de Poder	.13	.66	.53	6.62	.001

En el cuadro XIII, puede observarse que de las diez categorías estudiadas, seis son significativas favoreciendo a las mujeres; Imágenes de Poder, Deseo, Expectativas Positivas y Negativas de la Meta, Emociones Negativas y Tema de Poder. Quiere esto decir que las mujeres

dan mayor número de respuestas relacionadas con el control de la conducta de otras personas. Este deseo es expresado frecuentemente en sus relatos. Su anticipación de la meta de poder, ya sea de éxito o de fracaso es más frecuente que en los hombres. Las mujeres expresan emociones negativas, como enojo o tristeza cuando no logran controlar o influir en otros.

Análisis de los resultados relativos a la afiliación.

En primer lugar, se presenta el cuadro XIV con los resultados que se obtuvieron al comparar en afiliación, al grupo de obreros con el de campesinos, (en el Apéndice B se encuentran los cuadros XXVII y XXVIII con las puntuaciones totales de obreros y campesinos en afiliación.).

CUADRO XIV

DIFERENCIA DE AFILIACION EN OBREROS Y
CAMPEBINOS

	N	MEDIA
OBREROS	50	2.08
CAMPEBINOS	50	2.22
DIFERENCIA DE MEDIAS		.14
t = .32		P = -

En el cuadro XIV podemos observar que la media de los campesinos es mayor que la de los obreros, como se esperaba encontrar. Pero, estas diferencias no son significativas y por lo mismo se consideran como debidas al azar. Este resultado no coincide con el obtenido por He-

rrera (1969), quien afirma que los obreros tienen una mejor actitud hacia los demás, que los campesinos. Sin embargo, nuestros resultados sí están de acuerdo con el de French (citada por McClelland, 1958). Esta autora, encuentra que el motivo de logro es opuesto al de afiliación. Nosotros encontramos que los obreros quienes tienen una motivación de logro significativamente mayor a la de los campesinos, tienen menor afiliación que éstos.

CUADRO XV
DIFERENCIA DE AFILIACION EN ESPOSAS DE
OBREROS Y CAMPESINOS

	N	MEDIA
ESPOSA DE OBRERO	50	2. 04
ESPOSA DE CAMPESINO	60	2. 30
DIFERENCIA DE MEDIAS		. 26
$t = .59$		$P _ _$

La diferencia que se encontró entre estos dos grupos no fué significativa. Las calificaciones totales de estos dos grupos se muestran en los cuadros XXIX y XXX (en el Apéndice B).

Se resumen en el cuadro siguiente los resultados del grupo total de hombres y mujeres.

CUADRO XVI

DIFERENCIA DE AFILIACION SUJETOS DEL SEXO MASCULINO Y FEMENINO.

	N	MEDIAS
OBREROS Y CAMPESINOS (MASC.)	110	2.15
ESPOSAS DE OBREROS Y DE CAMPESINOS (FEM.)	110	2.18
DIFERENCIA DE LAS MEDIAS		.03
t = -10		P = -

La diferencia que se encontró al comprobar los hombres con las mujeres no es significativa por lo que no se puede considerar como características de ninguno de los grupos.

Análisis de los resultados relativos a la Correlación.

En el siguiente cuadro se muestran los resultados que se observaron al correlacionar los motivos de logro, afiliación y poder en los campesinos y obreros (ambos grupos del sexo masculino)

CUADRO XVII

RELACION DE MOTIVOS EN EL SEXO MASCULINO

CORRELACION	N = 110 r_{xy}	SIGNIFICANCIA
LOGRO-AFILIACION	.07	- - -
LOGRO-PODER	.52	.01
PODER-AFILIACION	.00	- - -

Como se esperaba existe una relación positiva entre el motivo de logro y de poder, es decir, los sujetos que tienen una alta necesidad de

obtener nuevas metas y éxitos, tienen mayor control sobre las situaciones y las personas.

Contrariamente a lo esperado se encontró una leve relación positiva entre los sujetos con alto logro y afiliación. De lo que podemos deducir que el obtener nuevas metas permite una mejor relación amistosa.

Entre el motivo de afiliación y poder no se encontró relación alguna.

Para terminar se muestra en el cuadro XVIII la relación de estos mismos motivos en los sujetos del sexo femenino.

CUADRO XVIII

RELACION DE MOTIVOS EN EL SEXO FEMENINO

CORRELACION	rx _y	rx _y	SIGNIFICANCIA	SIGNIFICANCIA
LOGRO-AFILIACION	.22	.01	.01	.01
LOGRO-PODER	-.18	.05	.05	.05
PODER-AFILIACION	-.44	.01	.01	.01

Contrariamente a lo esperado se encontró una relación positiva entre los motivos de afiliación y logro. Lo que muestra que una persona con necesidad de nuevos éxitos y triunfos, necesita al mismo tiempo amistades y relaciones interpersonales.

La relación encontrada entre la afiliación y el poder fué la esperada: una persona que desea controlar a los demás no se preocupa por mantener o establecer relaciones interpersonales, mientras que las personas que desean obtener amistades no se preocupan por el control de sí

tuaciones y personas. En los sujetos del sexo masculino no se encontró relación entre estos dos motivos.

Podemos afirmar que mientras en los hombres a mayor logro existe mayor motivación de poder, en sus esposas la relación encontrada es opuesta. Las mujeres más dominantes muestran menos éxitos y las menos dominantes muestran mayor motivación de alcanzar nuevas metas.

CAPITULO V

SUMARIO Y CONCLUSIONES

El presente estudio se realizó en un grupo de 100 obreros (50 hombres y 50 mujeres) y 120 campesinos (60 hombres y 60 mujeres) habitantes de cuatro poblaciones rurales de México: Emiliano Zapata, Tepeapulco, Santa Bárbara y San Miguel (Edo. de Hidalgo).

Estas cuatro poblaciones se encuentran situadas en las proximidades de Ciudad Sahagún, región en la que hace aproximadamente 20 años, se estableció un complejo industrial, mismo que aparentemente ha afectado la vida social y económica de las poblaciones cercanas. Algunos campesinos continúan cultivando la tierra, pero otros ahora son obreros y radican en el mismo lugar.

La finalidad de este estudio fué detectar los cambios que produjo el establecimiento de la industria, comparando al grupo de obreros y campesinos en sus motivaciones de logro, afiliación y poder.

El material que se empleó fueron ocho láminas del TAT, modificadas por el Dr. Rafael Núñez y el Dr. P. J. Felto y calificadas mediante la Técnica de David C. McClelland et al.

Se investigaron las hipótesis utilizando la metodología estadística señalada anteriormente y se establecieron las siguientes conclusiones:

- 1.- Esperábamos que la motivación de logro fuera rara en una sociedad campesina, y que el campesino al experimentar un cambio en su contexto social desarrollará su necesidad de éxito. En nuestro caso específico el grupo de campesinos de los poblados cercanos a Ciudad Sahagún

sufrió un cambio social con el establecimiento de un centro industrial. Para determinar si este centro industrial ha influido en la motivación de logro de quienes trabajan en él, se comparó al grupo de obreros y de campesinos. Se encontró que el obrero tiene un deseo más intenso de alcanzar éxito que el campesino.

2.-Se esperaba que el campesino con menor motivación de logro tuviera más tendencias afiliativas. Nuestros resultados mostraron que el campesino busca más relaciones amistosas que el obrero; no obstante la diferencia encontrada fué muy pequeña y no alcanzó el nivel requerido para considerarse significativa. No existen diferencias de tipo afiliativo entre obreros y campesinos.

3.-Se esperaba que el obrero cuyo nivel económico es más estable -- que el del campesino fuera más dominante. Encontramos efectivamente que el obrero tiende a influir y controlar a los demás con mayor frecuencia que el campesino.

4.-El nivel más alto de logro y poder de los obreros estuvo acompañado de expresiones emocionales positivas, como alegría o satisfacción al llegar al fin deseado.

5.-Al comparar al grupo de esposas de obreros con el de las esposas de campesinos, no se encontraron diferencias significativas en ninguna de las tres motivaciones estudiadas. La similitud de estos dos grupos se debe posiblemente a que la mujer no ha modificado su situación.

6.- Se encontró que la intensidad de las motivaciones de logro y afiliación es semejante en hombres y mujeres.

7.-Se encontró una mayor motivación de poder en el sexo femenino. Las mujeres manifiestan intensamente el deseo de controlar situaciones y personas. Cuando no pueden satisfacer este deseo expresan emociones negativas como tristeza, enojo o llanto. En varios de sus relatos deseaban ser obedecidas por sus hijos o por sus esposos.

8.-Nuestra investigación señala que los hombres con alta motivación de logro presentan alta motivación de poder. Es decir, a mayores logros mayor control de situaciones y personas. Esta relación es opuesta en el sexo femenino.

9. - Se encontró que entre el grupo de mujeres, las más dominantes muestran menos deseos de conquistar nuevas metas. Las menos dominantes tienen una mayor motivación de logro. Es decir, la correlación logro-poder es negativa (el aumento de una variable produce disminución en la otra y viceversa).

RECOMENDACIONES

Los resultados y conclusiones obtenidos en esta investigación son válidos principalmente para el grupo estudiado y para grupos con características similares.

Se encontró que el TAT es de fácil comprensión aún para aquellos sujetos de baja escolaridad. La técnica de McClelland et al., que investiga la presencia e intensidad de los motivos sociales, es una técnica objetiva y cuantitativa que permite una mayor confiabilidad y facilidad en el manejo estadístico de las puntuaciones.

Nuestras conclusiones muestran las diferencias existentes en las motivaciones de un grupo de obreros y de campesinos. Creemos de gran interés investigar hasta que punto el rol ocupacional de un individuo está relacionado con las motivaciones sociales del mismo. Y sugerimos se realicen estudios en grupos de ejecutivos, comerciantes, secretarias, empleados, etc.

De esta investigación pueden derivar estudios realizados en diversos niveles socioeconómicos. Los grupos aquí investigados por su educación, ingreso económico y tipo de casa podrían pertenecer a la denominada "clase baja". Sería importante compararlos -

con grupos de clase media y alta; para determinar si el motivo de logro aumenta con el status socioeconómico. Estas mismas relaciones pueden ser estudiadas en las motivaciones de afiliación y poder.

APENDICE A

LAMINAS UTILIZADAS

Las láminas utilizadas en este estudio fueron modificadas por el Dr. Rafael Núñez y el Dr. P. J. Pelton, con características más semejantes a las de la región estudiada.

A continuación se presentan las láminas originales del TAT y - la forma modificada.



Lámina 1 del TAT.



Lámina 1 de este estudio.
Aplicada en hombres y mujeres.



Lámina 4 del TAT.



Lámina 2 de este estudio.
Aplicada en hombres y
mujeres.

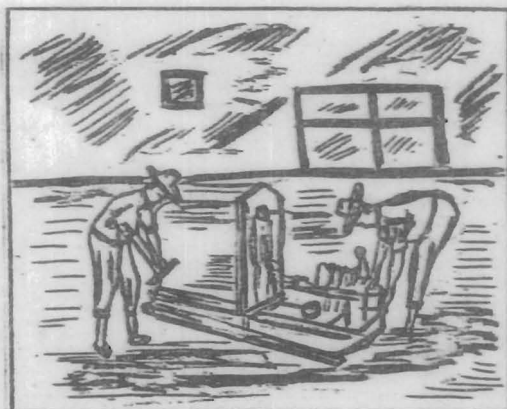


Lámina 3 de este estudio.
Aplicada en hombres.



Lámina 13-V del TAT



Lámina 3 de este estudio.
Aplicada en mujeres.



Lámina 7 VH del TAT



Lámina 4 de este estudio.
Aplicada en hombres.



Lámina 7 NM del TAT.



Lámina 4 de este estudio.
Aplicada en mujeres.



Lámina 2 del TAT.



Lámina 5 de este estudio.
Aplicada en hombres y
mujeres.



Lámina 6 VH del TAT.



Lámina 6 de este estudio.
Aplicada en hombres y
mujeres.

NUMERO DE RESPUESTAS EN CADA LAMINA

A continuación se presentan el número de respuestas de motivación de logro, afiliación y poder, que dieron los cuatro grupos estudiados a cada lámina.

CUADRO XXXI

RESPUESTAS DE LOGRO EN CADA LAMINA

LAMINA	OBRERO	CAMPESINO	ESPOSA DE OBRERO	ESPOSA DE CAMPESINO
1	21	23	28	29
2	0	1	0	0
3	3	3	8	6
4	7	3	3	3
5	26	15	22	25
6	3	1	1	4

En el cuadro anterior podemos observar que la lámina uno y cinco evocaron mayor número de respuestas de logro en los cuatro grupos estudiados. La lámina dos casi no evocó respuestas de logro.

CUADRO XXXII

RESPUESTAS DE AFILIACION EN CADA LAMINA

LAMINA	OBRERO	CAMPESINO	ESPOSA DE OBRERO	ESPOSA DE CAMPESINO
1	0	0	0	4
2	14	15	15	21
3	0	0	13	7

LAMINA	OBRERO	CAMPESINO	ESPOSA DE OBRERO	ESPOSA DE CAMPESINO
4	9	14	2	12
5	4	1	2	4
6	12	19	7	17

En el cuadro XXXII las láminas dos y seis son las que evocaron mayor número de respuestas afiliativas en hombres y mujeres. Para las láminas uno y tres los hombres no dieron respuestas de afiliación. En tanto que las mujeres en la lámina uno obtuvieron escasas respuestas, pero en la tres tienen un número elevado.

CUADRO XXXIII

RESPUESTAS DE PODER EN CADA LAMINA

LAMINA	OBRERO	CAMPESINO	ESPOSA DE	ESPOSA DE
1	0	0	1	0
2	1	0	17	16
3	1	3	4	13
4	13	8	5	24
5	1	1	5	12
6	7	3	16	19

La lámina uno sólo evocó una respuesta de poder en mujeres y ninguna en hombres. La segunda lámina casi no evoca respuestas en hombres, mientras que en mujeres esta lámina y la seis, es la que mayor número de respuestas de poder presentó. En los hom-

bres la lámina que mostró mayor número de respuestas en este motivo fué la cuatro.

Como podemos observar, la distribución de las respuestas de logro es muy semejante para los sujetos del sexo masculino y del femenino, mientras que la distribución de poder difiere considerablemente en ambos sexos.

APENDICE B

CUADROS DE PUNTUACIONES TOTALES.

En este apéndice se presentan los cuadros que contienen las puntuaciones totales de los motivos de logro, afiliación y poder de los cuatro grupos principales de este estudio:

1. -Obreros
2. -Campesinos
3. -Esposas de Obreros
4. -Esposas de Campesinos

La elaboración estadística de estas puntuaciones y su explicación se encuentran en los capítulos IV y III respectivamente.

LOGRO

PUNTAJES TOTALES DE LOS OBREROS

	INR	ID	IL	D	+	-	?	P+	P-	Op	Om	Ay	E+	E-	TL	TOTAL
1)	-2	2	2					1				1	1		2	5
2)	-1	2	3	3				1							3	9
3)	-4	1	1					1				1			1	0
4)	-3	2	1					1							1	0
5)	-5	1														-5
6)	-3	2	1									1			1	0
7)	-3	2	1					1							1	0
8)	-4	2														-4
9)	-2	2	2	1	1			1					1		2	6
10)	-2	4														-2
11)	-3	2	1	1												-1
12)	-2	4														-2
13)		1	5	2	2	1		1					1		4	16
14)	-2	2	2		1				1						1	3
15)	-1	4	1		1										1	2
16)	-3	1	2	1	1										1	2
17)	-4		2						1				1		1	1
18)	-5	1														-5
19)	-3	1	2	2												1
20)	-4	1	1	1												-2
21)	-3	1	2						2						1	2
22)	-3	1	2	1					1	1			1		2	5
23)	-3	1	2	2					1	1					2	5
24)	-5	1														-5
25)	-4	1	1	1											1	-1
26)	-3	1	2	2											1	2
27)	-3	1	2						2						2	3
28)	-3	2	1	1											1	0
29)	-1	4	1						1		1					2
30)	-2		4	2					1				1		3	9
31)	-4	2														-4
32)	-3	1	2						1				1	1	2	4
33)	-3	2	1									1				-1
34)	-4		2	2					1	1			1		1	4
35)	-4	2														-4
36)	-4	1	1						1						1	-1
37)	-4	2														-4
38)	-3	1	2						1	1		1			2	4
39)	-3	1	2	1	1				1			1		1	2	6
40)	-1	5														-1
41)	-2	1	3	1					2						3	7
42)	-2	2	2						2			1			2	5
43)	-2	2	2	2					1				1		2	6
44)	-3	3														-3
45)	-4	1	1	1					1						1	0
46)	-4	2														-4
47)	-4	1	1										1		1	-1
48)	-3	2	1						1			1	1		1	2
49)	-4	2														-4
50)	-4		2	1				1	1						1	2
TOTAL	-151	83	66	28	7	1	0	8	23	4	1	8	11	2	51	59

LOGRO

PUNTAJES TOTALES DE LOS CAMPESINOS

act.

INR	ID	IL	D	+	-	-	?	P+	P-	Op	Om	Ay	E+	E-	TL	TOTAL	
1)	-4	1	1					1								-2	
2)	-4	1	1					1							1	-1	
3)	-5	1														-5	
4)	5	1		1				1							1	4	
5)	-3	2	1	1												-1	
6)	-3	3														-3	
7)	-5	1	1									1	1		1	-1	
8)	-2	2	2					2							1	4	
9)	-5	1														-5	
10)	-4	2														-4	
11)	-4	2	2		1			1		1				1	1	3	
12)	-2	3	1	1											1	1	
13)	-3	3	3	1				1							2	4	
14)	-3	2	1													-2	
15)	-1	2	3					1								3	
16)	-5	1														-5	
17)	-6															-6	
18)	-5	1														-5	
19)	-4	1	1													-3	
20)	-5	1														-5	
21)	-3	2	1	1								1				0	
22)	-2	2	2					1							2	3	
23)	-3	3														-3	
24)	-3	1	2	1				1				1			1	3	
25)	-6															-6	
26)	-5	1														-5	
27)	-5	1														-5	
28)	-4	2														-4	
29)	-3	3														-3	
30)	-5	1	1					1							1	-2	
31)	-4	2														-4	
32)	-4	2														-4	
33)	-2	4														-2	
34)	-6															-6	
35)	-4	2														-4	
36)	-6															-6	
37)	-4	1	1					1								-2	
38)	-2	1														-2	
39)	-3	3														-3	
40)	-2	3	1												1	0	
41)	-2	4														-2	
42)	-4	2														-4	
43)	-5	1														-5	
44)	-4	1	1	1						1					1	0	
45)	-1	4	1	1											1	2	
46)	-3	2	1											1	1	0	
47)	-3	2	1	1								1			1	1	
48)	-2	2	2						1						2	3	
49)	-4	1	1							1						-2	
50)	-4	1	1	1						1		1				0	
51)	-2	2	2	1								1		1	1	4	
52)	-3	2	1										1		1	-1	
53)	-2	1	3	3								1		2		7	
54)	-3	2	1							1					1	0	
55)	-2	2	2	1								1	1		2	5	
56)	-3	2	1											1	1	0	
57)	-4	2														-4	
58)	-4	2														-4	
59)	-4	1	1	1											1	-1	
60)	-3	2	1									1				-1	
TOTAL	211	100	44	15	2	0	0	12	2	4		1	8	2	7	25	-116

LOGRO

PUNTAJES TOTALES DE LAS ESPOSAS DE LOS OBREROS.

	INR	ID	IL	D	+	-	?	P+	P-	Op	Or	Ay	E+	E-	TL	TOTAL
1)	-5		1					1							1	-2
2)	-4	1	1	1												-2
3)	-3	1	2	2											1	2
4)	-2	3	1					1							1	1
5)	-4	1	1	1											1	-1
6)	-3	1	2	2											1	2
7)	-5		1					1							1	-2
8)	-4	2														-4
9)	-4		2					2					1		1	2
10)	-5		1					1								-3
11)	-2	2	2	1	1											2
12)	-1	4	1	1												1
13)	-2	1	3	1				1	1						1	5
14)	-4	1	1	1				1							1	0
15)	-2	3	1						1							0
16)	-4	2														-4
17)	-3	2	1					1							1	0
18)	-2	1	3	2				2								5
19)	-3	1	2	1				1							1	2
20)	-4	1	1					1								-2
21)	-2	1	3	1				2								4
22)	-3		3	2				1							1	4
23)	-5		1					1								-3
24)	-4	2														-4
25)	-4	2														-2
26)	-3	2	1	1												-1
27)	-3	1	2					2				1				-2
28)	-2	4														-2
29)	-2	2	1	1												0
30)	-3	1	2	1				1								1
31)	-3	1	2	1				1							1	2
32)	-4	1	1	1												-2
33)	-3	3														-3
34)	-3	1	2	2												1
35)	-6															-6
36)	-4	1	1	1												-2
37)	-4		2	1				1							2	2
38)	-5	1														-5
39)	-4		2					2					1		2	3
40)	-4	1	1												1	-1
41)	-4	1	1					1							1	-1
42)	-2	3	1	1											1	1
43)	-3	3														-3
44)	-2	1	3	3											2	6
45)	-3	1	2	1				1		1					2	4
46)	-4	2														-4
47)	-3	2	1											1		-1
48)	-2	2	2	1				1								2
49)	-4	1	1	1												-2
50)	-4	2														-4
TOTAL	173	69	62	34	1	0	0	27	2	1	0	1	2	1	24	-16

LOGRO

PUNTAJES TOTALES DE LAS ESPOSAS DE LOS CAMPESINOS

INR	ID	IL	D	act			P+	P-	Op	Om	Ay	E+	E-	TL	TOTAL	
				+	-	?										
1)	-2	1	3	2							1			1	5	
2)	-2	1	3	1			1	1						1	5	
3)	-1	3	2				2		1					2	6	
4)	-6														-6	
5)	-5	1													-5	
6)	-3	2	1	1				1						1	1	
7)	-2	1	3	2			2					1		2	8	
8)	-4		2				2								0	
9)	-1	3	2	1			1								3	
10)	-2	2	2				2			1				1	5	
11)	-3	2	1				1								-1	
12)	-5		1	1							1			1	-2	
13)	-4	1	1				1							1	-1	
14)	-3	2	1	1											-1	
15)	-5		1				1							1	-2	
16)	-4	1	1				1							1	-1	
17)	-3	1	2	1			1							2	3	
18)	-4	1	1				1								-2	
19)	-4	1	1	1				1						1	0	
20)	-5	1													-5	
21)	-6														-6	
22)	-3	1	2	1			2							2	4	
23)	-3		3	1			1		2	1	1			1	7	
24)	-3	2	1				1							1	0	
25)	-4	2													-4	
26)	-4		2	2										2	2	
27)	-4		2				2				2			2	4	
28)	-3		3				3							1	4	
29)	-4		2				2							2	2	
30)	-4	1	1				1								-2	
31)	-2	2	2	1				1						1	3	
32)	-2	4													-2	
33)	-5		1				1							1	-2	
34)	-3	1	2							1	1	1			1	
35)	-5		1	1							1	1		1	-1	
36)	-2	1	3				2	1						1	5	
37)	-4	2													-4	
38)	-5	1													-5	
39)	-5		1				1							1	-2	
40)	-4	2													-4	
41)	-5	1													-5	
42)	-5	1													-5	
43)	-4	1	1	1										1	-1	
44)	-4		2				2				1	1			1	
45)	-4		1	1			1								-1	
46)	-4		2				2							1	1	
47)	-4	1	1							1					-2	
48)	-4	1	1				1							1	-1	
49)	-1	3	2							1		1		2	5	
50)	-3	1	2	2			1							1	3	
51)	-4	2													-4	
52)	-4		2				2							2	2	
53)	-5	1													-5	
54)	-4	2													-4	
55)	-5		1				1							1	-2	
56)	-3	2	1	1				1			1				0	
57)	-5		1				1							1	-1	
58)	-4	2													-4	
59)	-4	1	1				1							1	-1	
60)	-2	4													-2	
TOTAL	221	66	72	22	0	0	0	44	6	1	2	8	8	3	41	-16

PODER

PUNTAJES TOTALES DE LOS OBREROS

	INR	IP	D	+	-	?	P+	P-	Op	Om	E+	E-	TP	TOTAL
1)	5	1									1		1	3
2)	6													0
3)	6													0
4)	5	1						1						2
5)	6													0
6)	6													0
7)	5	1	1											2
8)	6													0
9)	6													0
10)	4	2		1					1					4
11)	3	3	2	1										6
12)	6													0
13)	6													0
14)	6													0
15)	6													0
16)	5	1						1						2
17)	6													0
18)	6													0
19)	6													0
20)	6													0
21)	6													0
22)	5	1						1						2
23)	6													0
24)	6													0
25)	6													0
26)	5	1										1	1	3
27)	6													0
28)	5	1	1											2
29)	5	1	1										1	3
30)	6													0
31)	4	2	1										1	4
32)	6													0
33)	6													0
34)	4	2									1		1	4
35)	6													0
36)	5	1	1										1	3
37)	5	1	1										1	3
38)	6													0
39)	5	1						1				1		3
40)	6													0
41)	6													0
42)	6													0
43)	4	2		1										3
44)	5	1		1										2
45)	6													0
46)	5	1		1										2
47)	6													0
48)	5	1						1					1	3
49)	6													0
50)	5	1						1						2
TOTAL	268	25	8	5	0	0	2	4	1	0	2	2	8	58

PODER

PUNTAJES TOTALES DE LOS CAMPESINOS

	INR	IP	D	+	act	?	F+	P-	Op	Om	E+	E-	TP	TOTAL
1)	6													0
2)	6													0
3)	6													0
4)	6													0
5)	6													0
6)		1												1
7)	6													0
8)	6													0
9)	6													0
10)	6													0
11)	6													0
12)	6													0
13)	6													0
14)	6													0
15)	6													0
16)	6													0
17)	6													0
18)	6													0
19)	6													0
20)	6													0
21)	6													0
22)	6													0
23)	6													0
24)	6													0
25)	6													0
26)	6													0
27)	6													0
28)	6													0
29)	6													0
30)	6													0
31)	6													0
32)	6													0
33)	6													0
34)	6													0
35)	6													0
36)	6													0
37)	6													0
38)	6													0
39)	6													0
40)	6													0
41)	6													0
42)	5	1				1								2
43)	6													0
44)	6													0
45)	6													0
46)	5	1											1	2
47)	6													0
48)	6													0
49)	5	1											1	2
50)	6													0
51)	6													0
52)	5	1	1											2
53)	6													0
54)	5	1	1											2
55)	4	2	1										1	4
56)	2	4									1		1	6
57)	4	2	1										1	4
58)	6													0
59)	5	1	1										1	3
60)	4	2	1											3
TOTAL	338	17	6	0	0	1	0	0	0	0	1	0	6	31

PODER

PUNTAJES TOTALES DE LAS ESPOSAS DE LOS OBREROS

	INR	IP	D	+	-	?	P+	P-	Op	Om	E+	E-	TP	TOTAL
1)	4	2	1				1					1	2	7
2)	6													0
3)	3	3	1				2						3	9
4)	5	1					1						1	3
5)	6													0
6)	5	1					1						1	3
7)	3	3	2				2	1					1	7
8)	3	3	1				1							6
9)	2	4	1				3						3	11
10)	1	5					4						3	13
11)	5	1					1						1	3
12)	6													0
13)	6													0
14)	6													0
15)	5	1						1						2
16)	5	1					1							2
17)	5	1									1		1	3
18)	5	1					1						1	3
19)	6													0
20)	5	1					1						1	3
21)	5	1						2						3
22)	6													0
23)	3	3	1				1	1						6
24)	4	2		1				1						4
25)	5	1	1											2
26)	5	1	1											2
27)	5	1	1											2
28)	6													0
29)	5	1	1											2
30)	5	1						1						2
31)	5	1					1						1	3
32)	5	1		1										2
33)	6													0
34)	6													0
35)	6													0
36)	5	1					1							2
37)	4	2		1			1							4
38)	5	1					1							2
39)	6													0
40)	4	2					1	1					1	5
41)	6													0
42)	6													0
43)	6													0
44)	4	2					1					1	2	6
45)	4	2					2				1		2	7
46)	5	1										1	1	3
47)	4	2						2				1	2	7
48)	6													0
49)	5	1	1											2
50)	5	1						1					1	3
TOTAL	241	56	12	3	0	1	27	11	0	1	1	4	28	144

PODER

PUNTAJES TOTALES DE LAS ESPOSAS DE LOS CAMPESINOS

	INR	IP	D	act			P+	P-	Op	Om	E+	E-	TF	TOTAL
				+	-	?								
1)	5	1				1							2	
2)	4	2				2						1	5	
3)	6												0	
4)	3	3				2	1			1			7	
5)	3	3				3				1		1	8	
6)	5	1	1										2	
7)	5	1	1										2	
8)	4	2	1			1						1	5	
9)	5	1				1						1	3	
10)	5	1				1						1	3	
11)	5	1				1						1	3	
12)	2	4	2			2						2	10	
13)	3	3					2				1	2	8	
14)	5	1	1									1	3	
15)	2	4	1				2	1				2	10	
16)	6												0	
17)	3	3		1		1	1						6	
18)	4	2		1			1					1	5	
19)	4	2		1			1					1	5	
20)	6												0	
21)	5	1				1							2	
22)	4	2	1			1						2	6	
23)	5	1					1					1	3	
24)	3	3		1		1	1				1	3	10	
25)	5	1					1					1	3	
26)	5	1	1									1	3 ⁵	
27)	5	1				1						1	3	
28)	5	1				1						1	3	
29)	4	2	1			1						2	6	
30)	4	2					1				1	2	6	
31)	4	2					2					1	5	
32)	5	1					1					1	3	
33)	4	2					2			1		1	6	
34)	4	2						1		1		1	5	
35)	4	2		1				1				2	6	
36)	5	1	1										2	
37)	4	2					2				1	1	6	
38)	6												0	
39)	6												0	
40)	3	3		1			2					1	7	
41)	3	3					3					2	8	
42)	6												0	
43)	5	1					1						2	
44)	5	1		1									2	
45)	4	2	1				2						4	
46)	6												0	
47)	4	2					1					1	5	
48)	5	1									1		2	
49)	6												0	
50)	3	3					1	1		1	1		7	
51)	4	2						1	1			1	5	
52)	4	2					1	1				1	5	
53)	6												0	
54)	5	1	1									1	3	
55)	5	1						1				1	3	
56)	4	2	1				1						4	
57)	3	3					1	1			1	1	7	
58)	5	1					1						2	
59)	6												0	
60)	6												0	
TOTAL	260	90	14	7	0	0	42	18	2	1	5	6	45	231

AFILIACION

PUNTAJES TOTALES DE LOS OBREROS

	INR	IA	D	+	-	?	P+	P-	Op	Om	E+	E-	TA	TOTAL
1)	5	1		1										3
2)	6													0
3)	5	1									1			3
4)	4	2					1				1			5
5)	5	1										1		2
6)	3	3												7
7)	6													0
8)	5	1					1							3
9)	6													0
10)	6													0
11)	6													0
12)	6													0
13)	6													0
14)	5	1										1	1	3
15)	4	2					1				1		1	5
16)	5	1										1	1	3
17)	4	2	1								1			4
18)	4	2		1			1							4
19)	6													0
20)	4	2	1				1						1	5
21)	5	1					1						1	3
22)	5	1		1										2
23)	4	2						1				1	1	5
24)	5	1		1										2
25)	6													0
26)	4	2					1					1	1	5
27)	5	1										1		2
28)	6													0
29)	5	1					1							2
30)	6													0
31)	5	1					1							2
32)	5	1										1	1	3
33)	5	1										1	1	3
34)	6													0
35)	6													0
36)	6													0
37)	6													0
38)	4	2										2		4
39)	5	1					1							2
40)	6													0
41)	5	1	1										1	3
42)	3	3	1				1					1	2	8
43)	6													0
44)	6													0
45)	5	1									1			2
46)	5	1						1					1	2
47)	6													0
48)	4	2	1	1									1	5
49)	6													0
50)	5	1	1											2
TOTAL	257	43	6	8	0	0	11	2	0	0	5	11	14	104

AFILIACION

PUNTAJES TOTALES DE LOS CAMPESINOS

	INR	IA	D	+ ^{act}	?	P+	P-	Op	Om	E+	E-	TA	TOTAL	
1)	4	2				2						2	6	
2)	5	1								1			2	
3)	5	1				1						1	3	
4)	5	1				1						1	3	
5)	5	1				1						1	3	
6)	4	2						1			1	2	6	
7)	5	1					1						2	
8)	2	4				2					1	1	8	
9)	4	2	1							1		1	5	
10)	6												0	
11)	5	1				1						1	3	
12)	6												0	
13)	6												0	
14)	6												0	
15)	6												0	
16)	6												0	
17)	4	2				2						1	5	
18)	6												0	
19)	4	2	1			1						1	5	
20)	5	1				1							2	
21)	6												0	
22)	5	1	1										2	
23)	6												0	
24)	5	1								1		1	3	
25)	5	1								1		1	3	
26)	6												0	
27)	3	3				1						2	6	
28)	5	1	1									1	3	
29)	6												0	
30)		1				1						1	3	
31)	6												0	
32)	5	1	1									1	3	
33)	3	3	1			2							6	
34)	6												0	
35)	6												0	
36)	6												0	
37)	6												0	
38)	6												0	
39)	5	1				1							2	
40)	6												0	
41)	5	1	1									1	3	
42)	6												0	
43)	6												0	
44)		1				1							2	
45)	6												0	
46)	4	2				2						1	5	
47)	4	2				2						2	6	
48)	5	1				1						1	3	
49)	6												0	
50)	6												0	
51)	5	1	1									1	3	
52)	4	2				2					1		5	
53)	6												0	
54)	4	2	1			1						1	5	
55)	4	2				1					1	2	6	
56)	5	1				1						1	3	
57)	4	2				2						1	5	
58)	6												0	
59)	5	1								1		1	3	
60)	6												0	
TOTAL	298	52	9	0	0	0	30	1	1	0	5	4	31	133

AFILIACION

PUNTAJES TOTALES DE LAS ESPOSAS DE LOS OBREROS

	INR	IA	D	+	-	?	R+	P-	Op	Om	E+	E-	TA	TOTAL
1)	5	1									1		1	3
2)	3	3					1				2		3	9
3)	5	1					1							2
4)	4	2		1			1							2
5)	4	2		1							1		2	6
6)	4	2					1				1		2	6
7)	5	1									1			2
8)	6													0
9)	5	1										1		2
10)	5	1										1		2
11)	6													0
12)	6													0
13)	5	1					1							2
14)	6													0
15)	5	1									1			2
16)	6													0
17)	5	1									1			2
18)	5	1										1		2
19)	4	2		1			1					1	1	6
20)	6													0
21)	5	1					1							2
22)	5	1									1			2
23)	5	1									1			2
24)	6													0
25)	6													0
26)	5	1							1					2
27)	5	1					1							2
28)	5	1					1							2
29)	6													0
30)	5	1										1		2
31)	6													0
32)	5	1							1					2
33)	5	1					1							2
34)	6													0
35)	4	2					2							4
36)	6													0
37)	5	1					1							2
38)	6													0
39)	3	3		1			1					1		6
40)	6													0
41)	6													0
42)	4	2									2		2	6
43)	6													0
44)	6													0
45)	5	1					1				1		1	4
46)	6													0
47)	4	2										2	2	6
48)	4	2					1				1		1	5
49)	6													0
50)	5	1						1					1	3
TOTAL	257	43	0	4	0	0	16	1	2	0	14	8	16	102

CUADRO XXI

AFILIACION

PUNTAJES TOTALES DE LAS ESPCSAS DE LOS CAMPESINOS

	act										TA	TOTAL		
INR	IA	D	+	-	?	P+	P-	Op	Om	E+			E-	
1)	6												0	
2)	6												0	
3)	5	1								1			2	
4)	6												0	
5)	5	1								1			2	
6)	5	1				1							2	
7)	4	2				2							4	
8)	5	1				1					1		3	
9)	5	1								1		1	3	
10)	6												0	
11)	5	1								1		1	3	
12)	5	1				1						1	3	
13)	6												0	
14)	5	1								1		1	3	
15)	5	1											2	
16)	6												0	
17)	6												0	
18)	6												0	
19)	6												0	
20)	5	1											2	
21)	2	4				3					1	2	10	
22)	5	1				1						1	3	
23)	5	1				1							2	
24)	6												0	
25)	5	1								1		1	3	
26)	5	1					1					1	3	
27)	3	3				1				2		2	8	
28)	5	1				1						1	3	
29)	3	3	1			2				1			7	
30)	6												0	
31)	4	2	2								1		5	
32)	5	1									1		2	
33)	4	2	1				1						4	
34)	5	1								1		1	3	
35)	5	1								1			2	
36)	3	3	1			1				1			6	
37)	6												0	
38)	5	1				1							2	
39)	5	1									1		2	
40)	6												0	
41)	5	1				1							2	
42)	5	1				1			1			1	4	
43)	5	1							1			1	3	
44)	4	2							1		1	1	5	
45)	4	2				1				1			4	
46)	6												0	
47)	6												0	
48)	4	2				1					1		4	
49)	5	1								1			2	
50)	6												0	
51)	6												0	
52)	5	1				1						1	3	
53)	4	2	1							1		1	5	
54)	5	1				1						1	3	
55)	5	1								1			2	
56)	5	1									1		2	
57)	6												0	
58)	5	1									1	1	3	
59)	5	1									1		2	
60)	6												0	
TOTAL	150	57	4	3	0	0	22	2	0	3	16	9	21	138

BIBLIOGRAFIA

1. -ANASTASI, ANNE Tests Psicológicos (2a. Ed.) Aguilar, S.A. de Ediciones. Madrid (España), 1966
2. -ATKINSON, J. W. Motives in Fantasy, Action and Society, Princeton N. J. :D. Van Nostrand Company, 1958.
3. -ENGLISH, B. H. & ENGLISH, AVA C. A Comprehensive Dictionary of Psychological and Psychoanalytical Terms. New York, David McKay Company Inc., 1968.
4. -FOSTER, M. G. El Carácter del Campesino. Trabajo publicado en la Revista de Psicoanálisis, Psiquiatría y Psicología. Vol. 1, México D.F. 1965.
5. -HERRERA, E. H. Algunos Aspectos Psicológicos del Cambio Social. Tesis no publicada. U.N.A.M. 1969.
6. -IMES Reporte de la Investigación de la Comarca de Sahagún. Material no publicado. México D. F. 1968.
7. -MACCOBY, M. El Carácter Nacional Mexicano. Trabajo publicado en la Revista de Psicoanálisis, Psiquiatría y Psicología. Vol. 7, México D.F. 1967.
8. -MACCOBY, M. La Guerra entre los Sexos en una Comunidad Campesina Mexicana. Trabajo publicado en la Revista de Psicoanálisis, Psiquiatría y Psicología. Vol. 4 México D.F. 1966.
9. -McCLELLAND D. C. The Achievement Motive, New York Appleton Century Crofts, 1953.
10. -McCLELLAND D. C. The Achieving Society, New York; D Van Nostrand Company, 1961

11. -McDAVID, J. W. & HARARI H. Social Psychology, Harper & Row Publisher. New York 1968.
12. -McGUIGAN F. J. Experimental Psychology. -(2nd Edition) Englewood Cliffs. N. J. Prentice Hall, Inc. 1968
13. -MADSEN K. B. Teorias de la Motivación. -Editorial Paidós. Buenos Aires -- (Argentina) 1967.
14. -MURRAY E. J. Motivation and Emotion, Englewood, Cliffs, N. J. Prentice -Hall Inc., 1964.
15. -OLVERA, J. Ciudad Sahagún y sus alrededores. Art. de Mex., 1964, No. 56-57.
16. -POGGIE, J. J. The Impact of Industrialization on a Mexican Intervillage Network. - Unpublished Doctoral Dissertation University of Minnesota, 1968.
17. -SALES, J. L. Efectos Psicologicos de la Industrialización en una Zona Rural. - Tesis no publicada. U.N.A.M. - 1969.
18. -SALES, J. L. y RAMIREZ, T. del N. J. Aspectos Psicologicos del Cambio Social. Trabajo leído en la Reunión de Antropología Aplicada, -- México D.F. 1969.
19. -URIBE, Ma. C. Resultados de la Prueba de Motivación de Logro en un Grupo de Ejecutivos Mexicanos. Tesis no publicada. U.I.A. 1967.
20. -YOUNG, F. W. & YOUNG, R. C. Two Determinants of Community-Reaction to Industrialization in -- Rural Mexico. Ec. Dev. and Cult. Ch., 1960.
21. -YOUNG, F. W. & YOUNG, R. C. Social Integration and Change in 24 Mexican Village. Ec. Dev. - and Cult. Ch., 1960.