

01962

Nº4
2Ej.



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

FACULTAD DE PSICOLOGIA
DIVISION DE ESTUDIOS DE POSGRADO

**"INFLUENCIA DE LA FAMILIA DE ORIGEN EN LA
ORIENTACION AL LOGRO Y EL LOCUS
DE CONTROL"**

T E S I S
QUE PRESENTA:
ANITA EISENBERG GLANTZ
PARA OBTENER EL GRADO DE
MAESTRIA EN PSICOLOGIA CLINICA

DIRECTOR DE TESIS:
MTRA. MIRTA MARGARITA FLORES GALAZ
COMITE DE TESIS: DR. RAYMUNDO MACIAS AVILES
MTRA. JAQUELINE FORTES BESPROSVANI
DRA. MA. ELENA MEDINA-MORA ICAZA
MTRA. LUISA ROSSI HERNANDEZ



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

Antes que a nadie dedico ésta tesis a mi familia. A GUEDALE por todo lo que hemos compartido y lo que hemos de compartir; por saber esperar con paciencia y apoyo a que me prepare para unirnos en la lucha por la vida y la apertura de un camino rico y fructífero para nuestros hijos.

A ILAN Y EITAN por ser el tesoro más grande y valioso con el que la vida me ha premiado. Espero que mi influencia sobre sus vidas los conduzca adecuadamente al éxito.

A mis PADRES y HERMANOS porque como bien está escrito aquí, la influencia de mi familia de origen me ha hecho ser lo que soy.

A todos mis amigos, sobre todo a THALIA y JACOBO, ZINA, KAREN, SONIA Y MEYER porque ustedes también son mi familia y su presencia en mi vida ha sido un respiro de alegría, apoyo y diversión.

A GLORIA por haber compartido parte de nuestra formación juntas y por ser alguien de quien tanto aprendí y de quien hay tanto que aprender.

A MIRTA porque una vez más, si alguien ha sido mi maestro a lo largo de mi formación profesional has sido tú. Ojala que me permitas seguir gozando de este privilegio y sigas cerca en lo que aún me falta Un millón de gracias.

AGRADEZCO MUY ESPECIALMENTE a la Dra. MIRTA M. FLORES G. y a la Dra. MA. ELENA MEDINA MORA, por ser las personas tan maravillosas que son con tantos conocimientos que regalan desinteresadamente y por todas sus atenciones y apoyo. Soy afortunada por haber podido contar con su ayuda.

HONORABLE JURADO

DR. RAYMUNDO MACIAS AVILES.

DRA. MA. ELENA MEDINA-MORA ICAZA.

MTRA. JAQUELINE FORTES BESPROSVANI

MTRA. MIRTA M. FLORES GALAZ.

MTRA. LUISA ROSSI HERNANDEZ.

INDICE DE CONTENIDO

RESUMEN	1
INTRODUCCION	5
CAPITULO 1. ANTECEDENTES GENERALES.	8
1.1. LOS PSICODINAMISMOS DE LA FAMILIA.	8
1.2. INFLUENCIA DE LOS PADRES EN EL DESARROLLO DEL NIÑO.....	15
1.2.1. ALGUNAS TEORIAS SOBRE EL DESARROLLO DEL NIÑO.	15
1.2.2. DESARROLLO DE LA PERSONALIDAD EN EL NIÑO.....	18
1.2.3. ALGUNAS EVIDENCIAS EMPIRICAS DE LA INFLUENCIA DE LOS PADRES EN EL DESARROLLO DEL NIÑO.....	19
1.2.4. CARACTERISTICAS DE LA PERSONALIDAD DE LOS PADRES.	22
CAPITULO 2. CARACTERISTICAS CULTURALES DE LAS FAMILIAS MEXICANAS.....	25
2.1. RELACIONES DE LA FAMILIA EXTENSA Y FAMILIA NUCLEAR.....	25
2.2. VALORES CULTURALES, TRADICIONES Y RITUALES..	28
2.3. EXPECTATIVAS EN CUANTO AL ROL DE GENERO.....	30
2.3.1. RELACIONES ENTRE LOS ROLES FAMILIARES.....	32
CAPITULO 3. LOCUS DE CONTROL.....	35
3.1. IMPLICACIONES DEL LOCUS DE CONTROL.....	35
3.2. RELACION ENTRE EL LOCUS DE CONTROL Y ALGUNAS CONDUCTAS ESPECIFICAS.....	37
3.3. DIFERENCIAS POR SEXO.....	38
3.4. DIFERENCIAS CULTURALES.....	39
3.5. MULTIDIMENSIONALIDAD DEL LOCUS DE CONTROL...	39
3.6. RELACION PADRES-HIJO Y LUCUS DE CONTROL.....	40
3.6.1. ALGUNAS DIMENSIONES DE LA CONDUCTA DE LOS PADRES Y EL LOCUS DE CONTROL.....	40
3.6.2. DIFERENCIAS POR SEXO EN LA RELACION PADRES-HIJOS Y L.C.....	43
CAPITULO 4. ASPECTOS GENERALES DE LA MOTIVACION.....	44
4.1. DEFINICION DE MOTIVACION.....	46
4.2. TEORIAS MOTIVACIONALES.....	46
4.2.1. TEORIA DE WILLIAM McDOUGALL	47
4.2.2. TEORIA DE HULL.....	48
4.2.3. CLASIFICACION DE LAS NECESIDADES SECUNDARIAS DE MURRAY.....	48
4.2.4. TEORIA DE LAS TRES NECESIDADES DE DAVID. D. McCLELLAND.....	50
4.2.5. TEORIA DE LA JERARQUIA DE LAS NECESIDADES DE ABRAHAM H. MASLOW.....	52

4.3.	MOTIVACION AL LOGRO. IMPLICACIONES.	57
4.4.	ANTECEDENTES.....	60
4.5.	MOTIVOS RELACIONADOS CON EL LOGRO.....	67
4.6.	CARACTERISTICAS DE UNA PERSONA MOTIVADA AL LOGRO	68
4.7.	DIFERENCIAS POR SEXO.....	72
4.8.	MULTIDIMENSIONALIDAD DE LA MOTIVACION AL LOGRO.	75
CAPITULO 5.	METODOLOGIA.....	78
5.1.	JUSTIFICACION Y PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.	78
5.2.	HIPOTESIS.....	81
5.2.1.	HIPOTESIS CONCEPTUAL.....	81
5.2.2.	HIPOTESIS DE TRABAJO.....	81
5.2.3.	HIPOTESIS NULA.....	81
5.3.	VARIABLES.....	81
5.3.1.	CLASIFICACION.....	81
5.3.2.	DEFINICION CONCEPTUAL DE VARIABLES.....	81
5.3.3.	DEFINICION OPERACIONAL DE VARIABLES.....	82
5.4.	INSTRUMENTOS.....	82
5.4.1.	ESCALA DE LA FAMILIA DE ORIGEN (FOS).....	82
5.4.2.	ESTUDIO PILOTO.....	83
5.4.3.	ESCALA DE ORIENTACION AL LOGRO.....	91
5.4.4.	ESCALA DE LOCUS DE CONTROL.....	92
5.5.	SUJETOS.....	93
5.5.1.	UNIVERSO.....	93
5.5.2.	MUESTRA.....	93
5.6.	TIPO DE ESTUDIO.....	93
5.7.	DISEÑO.....	94
5.8.	PROCEDIMIENTO.....	94
CAPITULO 6.	RESULTADOS.....	95
6.1.	ANALISIS DESCRIPTIVO.....	95
6.2.	ANALISIS DE ASOCIACION.....	97
6.3.	ANALISIS DE DIFERENCIAS POR SEXO.....	99
CAPITULO 7.	DISCUSION.....	101
7.1.	DIFERENCIAS POR GENERO.....	104
7.2.	LIMITACIONES Y SUGERENCIAS.....	105
APENDICES.....		107
BIBLIOGRAFIA.....		111

RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo conocer que tanto y de que manera se relaciona la familia de origen tomando en cuenta su influencia y determinación en cada una de las características del individuo con la orientación al logro del mismo, y con el locus de control como un todo que constituye un cimiento importante de la personalidad. También se requirió obtener la validez y confiabilidad de la Escala de la familia de Origen (FOS) de Hovestadt, Anderson, Piercy, Cochran y Fine (1985), la cual permitirá su utilización en nuestro país para múltiples opciones de investigación en este campo.

Se realizaron por lo tanto dos estudios; el primero tuvo como finalidad obtener la validez y la confiabilidad de la Escala de la Familia de origen (FOS) utilizando el método de traducción retraducción.

Se encontraron al realizar los análisis factoriales correspondientes 3 factores a los cuales se les denominó respectivamente: "Autonomía", "Intimidad", y "Aceptación de la separación y/o pérdida"; quedando finalmente la escala constituida por 35 reactivos tipo Likert.

Participaron 200 estudiantes universitarios seleccionados no probabilísticamente de las diferentes facultades de la UNAM.

El segundo estudio tuvo como objetivo ver como se relacionaban la Escala de la Familia de Origen (FOS) de Hovestadt, Anderson, Piercy, Cochran y Fine (1985), con la Escala de orientación al Logro de Spence y Helmreich (1978), la cual fue validada, confiabilizada y adecuada a la cultura y semántica mexicanas por Díaz Loving y Andrade Palos (1985), y también con la Escala de Locus de Control de La Rosa (1986). Participaron 150 estudiantes universitarios también elegidos no probabilísticamente de diferentes facultades en el área de la salud en la UNAM.

Los resultados obtenidos mediante el coeficiente r de Pearson para conocer la relación entre cada uno de los factores de los 3 instrumentos indicaron que entre la Escala de la Familia

de origen y la Escala de Orientación al Logro existe una relación significativa entre la autonomía dentro de la familia de origen y el trabajo en sí; la autonomía y la competencia, y finalmente la intimidad en la familia y el trabajo.

⊙ Se observó así mismo que no hubo una relación significativa entre cada uno de los factores de la Escala de la Familia de Origen y la Escala de Locus de Control.

Por otro lado, en relación al género en la Escala de la Familia de Origen se observaron diferencias estadísticamente significativas entre hombres y mujeres en relación a la autonomía, siendo los hombres los que presentan mayor autonomía que las mujeres.

Así mismo, en la Escala de Orientación al Logro, se encontró que los hombres tienden más al trabajo que las mujeres.

En cuanto a todos los demás factores, incluyendo todos aquellos pertenecientes a la Escala de Locus de Control, no se encontraron diferencias significativas entre hombres y mujeres.

Se cree que ésta investigación permitió incursionar en áreas muy importantes que son del diario manejo en la clínica, así como el acceso a un nuevo instrumento para nuestro país cuya utilización se vislumbra como muy útil y rica puesto que permite múltiples estudios con un fin de variables.

ABSTRACT

The objective of the following investigation was undertaken to find out how much and in what way the family of origin is related, taking into consideration its influence and determination in each one of the individual characteristics with its orientation of success, and with the locus of control as a whole that constitutes an important basis of the personality.

It was also required to obtain the validity and reliability of the family of origin scale (FOS) by Hovestadt, Anderson, Piercy, Cochran and Fine (1985); which will permit its utilization in our country with multiple options of research in this field.

Therefore two studies were conducted; The first goal was to find the validity and reliability of the family of origin scale (FOS), using the translation and retranslation method. There were found by conducting the corresponding factorial analysis, three factors which were respectively called: "Autonomy", "Intimacy" and "acceptance of separation and loss". Finally the scale, made up of 35 Likert type items remained.

Two hundred university students participated, selected not at random from the different schools of the UNAM.

The objective of the second study was to see the relationship between the family of origin scale (FOS) by Hovestadt, Anderson, Piercy, Cochran and Fine (1985), with the orientation of success scale by Spence and Helmreich (1978), which had its validity and reliability, and was adapted to Mexican culture and semantics by Diaz Loving and Andrade Palos (1985), and also with the locus of control scale by La Rosa (1986). One hundred and fifty students participated which were also not chosen at random from the different health faculties of the UNAM.

The results obtained through the r of Pearson coefficient to find the relation between each factor of the three instruments, indicated that between the family of origin scale and the orientation to success scale exists a significant relationship between the autonomy within the

family of origin and the job itself, the autonomy and the competition, and finally the intimacy in the family and the job.

It was also observed that there was no significant relation within each of the factors of the family of origin scale and the ones of the Locus of control scale.

On the other hand, in relation to gender, in the family of origin scale, there were found statistically significant differences between men and women in relation to the autonomy, men being those who present greater autonomy than women.

Likewise, in the orientation to the success scale, it was found that men are more inclined to the job itself than women.

It is believed that this investigation allowed one to make incursions into very important areas that are managed daily in the clinic, such as the access to a new tool for our country, whose use is foreseen as very useful and enriching, since it allows endless studies with unending variables.

INTRODUCCION

El individuo es el depositario de una experiencia de grupo. Su identidad es al mismo tiempo individual y social. Es una imagen en espejo, un microcosmos de su grupo familiar. En un momento dado de la vida, compendia toda una escala de configuraciones familiares, cada una de las cuales corresponde a su personalidad individual. Puede lograrse una concepción significativa de la salud mental y la capacidad de éxito en la vida de un individuo, cuando relacionamos su funcionamiento con las pautas de relación humana de su grupo primario, la propia creencia respecto a quién o que factores controlan la vida. Es por lo tanto importante evaluar también la orientación al logro y el locus de control como un proceso familiar, los criterios de esto no pueden únicamente restringirse al individuo, deben abarcarlo dentro del grupo y también al grupo mismo. Los males del individuo, la familia y la sociedad forman un continuo.

Uno de los aspectos que más han destacado los teóricos acerca del desarrollo de la personalidad es el ambiente social, pues todos los seres humanos viven en una sociedad, en un grupo interactuante de personas.

El niño al crecer posee una amplia gama de potencialidades de conducta, teóricamente puede volverse egoísta o generoso, ateo o religioso, tímido o expresivo, activo o pasivo, etc. Pero por lo general adquiere aquellas características que su grupo social considera adecuadas.

Lo anterior conlleva a analizar ¿de que manera la pertenencia de un individuo a un grupo cultural y específicamente a un determinado tipo de familia, influye en el desarrollo de su personalidad, en sus elecciones y toma de decisiones que influirán en su vida futura?.

El papel de la cultura es definitivo ya que prescribe en grado considerable los métodos y las metas de socialización. Y, la familia como primer agente socializador juega un papel determinante ya que es a través de ésta como se inicia el proceso de adquisición de conductas, creencias, normas y motivos.

De entre todos los factores determinantes de la personalidad, la familia es quizás el más importante, ya que es el primer grupo social del niño, con el que el pequeño convive más tiempo. Los miembros de la familia constituyen las personalidades más importantes en la vida del niño, por lo cual, durante los primeros años de vida, en que se establecen los fundamentos de la personalidad, el campo de influencia de la familia es más amplio que el de cualquier otro determinante

de la misma. Puede decirse que el primer aprendizaje social de los niños tiene lugar en el hogar, donde tendrán sus primeras experiencias con sus familias, particularmente con sus padres, por lo que se plantea que las relaciones padre-hijos constituyen antecedentes críticos de las relaciones posteriores.

El hecho de que se haga énfasis en la amplia influencia de la familia, no implica que no existan muchas personas e instituciones que tengan aportaciones considerables al desenvolvimiento de los niños, simplemente que requiere de mayor atención.

La importancia de investigar los antecedentes de las características de personalidad de los participantes de ésta investigación cuándo niños, radica en que muchas de éstas características de la personalidad establecidas a temprana edad, parecen ser estables y duraderas, lo cual no significa que el desarrollo de la personalidad termina en los inicios de la niñez, sino que muchos aspectos permanecen abiertos al cambio.

En el presente estudio se analizaron los antecedentes familiares de el locus de control, variable de la personalidad planteada por Rotter (1966) que se refiere "a la expectativa generalizada que una persona tiene acerca del control del medio ambiente"; y de la orientación al logro, variable que McClelland (1953) (citado en Hernandez Martínez y Ramírez García, 1978) ha definido como "una orientación hacia alcanzar cierto estandar de excelencia; es decir la organización, la manipulación y el dominio del medio físico y social, la superación de obstáculos y el mantenimiento de elevados niveles de trabajo; la competencia mediante el esfuerzo por superar la propia labor, así como la rivalidad y la superación de los demás." Dentro de los antecedentes familiares se estudian algunas conductas de la familia de origen que es según Williamson (1978) aquella con la cual cada persona tiene sus orígenes psicológicos, físicos y emocionales y con la cual se ha pasado la mayor parte de la infancia.

Dado también por otro lado, que a pesar de haber muchas investigaciones alrededor de ésto no hay mucho específicamente sobre la familia de origen, el locus de control y la orientación al logro en sí, como un todo que constituye un cimiento importante de la personalidad; se cree que resultara muy útil y enriquecedor a un tema que en cualquiera de sus derivados se aborda diariamente en la práctica clínica. Este estudio además permitirá profundizar más sobre estos constructos, su desarrollo y su relación con otras variables y conductas de logro. Además, la aplicación de los antecedentes que se obtengan representarán una contribución en aspectos educa-

tivos y sociales para elevar o disminuir los niveles de dichas características con el fin de lograr una cultura más funcional.

Para los fines de ésta investigación se aplicaron a estudiantes universitarios de la UNAM, 3 instrumentos, 2 de los cuales ya han sido validados y confiabilizados para México; la escala de orientación al logro de La Rosa (1986) y de Locus de control del mismo autor (La Rosa, 1986), y la escala de la familia de origen (FOS) de Hoverstadt, Anderson, Piercy, Cochran y Fine (1985); a la cual debió obtenerse su validez y confiabilidad antes, para posteriormente correlacionar mediante los análisis estadísticos pertinentes las 3 variables.

1. ANTECEDENTES GENERALES

1.1. LOS PSICODINAMISMOS DE LA FAMILIA

La familia es la unidad básica de desarrollo y experiencia, de realización y fracaso. Es también la unidad básica de la enfermedad y la salud.

Familia es el nombre de una institución tan antigua como la misma especie humana.

Algunos que han estudiado la familia, especialmente Westermarck y sus continuadores 1921, expresan la convicción de que ha habido un desarrollo uniforme de la familia, desde los antropoides antecesores del hombre hasta la civilización en forma predominante y monógama en la que el padre ocupa un lugar importante. Otros estudiosos, Briffault 1927, y sus discípulos, afirman el punto de vista opuesto, de que la organización de la familia tenía principalmente una base maternal y de que el rol del padre era transitorio, relativamente superficial y sin importancia. Con el tiempo, sin embargo, el padre asumió un lugar permanente dentro del grupo familiar. En términos de Otto Klineberg 1954, "la sociedad impone al hombre el deber de cuidar de sus hijos como una suerte de retribución por los derechos que tiene sobre su mujer".

Así los vínculos familiares se hacen a través de una combinación de factores: biológicos, psicológicos, sociales y económicos. Biológicamente, la familia sirve para perpetuar la especie. Es la unidad básica de la sociedad que se encarga de la unión del hombre y la mujer para engendrar descendientes y asegurar su crianza y educación. La relación entre hombre y mujer y las costumbres sexuales juegan un papel menos importantes que el cuidado de los niños. El pasado histórico de la familia es complicado. El casamiento y la familia han estado divididos. Sexo y matrimonio han estado divididos. El cambio progresista de la caza a la agricultura como forma de vida trajo consigo un cambio de la familia matriarcal a la patriarcal y el desarrollo del valor de propiedad. La revolución industrial trajo consigo profundos cambios en la estructura familiar. Nadie puede predecir lo que traerán la energía nuclear y la era del espacio.

Pero las funciones biológicas de la familia sólo pueden cumplirse en una organización adecuada de las fuerzas sociales. Psicológicamente, los miembros de la familia están ligados en interdependencia mutua para la satisfacción de sus necesidades afectivas respectivas, y están ligados económicamente en interdependencia mutua para la provisión de sus necesidades materiales. (Ackerman, 1982).

Así la familia es una unidad flexible que se adapta sutilmente a las influencias que actúan sobre ella, tanto desde dentro como desde fuera. En sus relaciones externas debe adaptarse a las costumbres y normas morales prevalentes y debe hacer conexiones amplias y viables con fuerzas raciales, religiosas, sociales y económicas. Pero la familia debe también aceptar dentro de ella las condiciones de las ligaduras biológicas básicas de hombre y mujer y de madre e hijos.

Se caracteriza a veces a la familia como un organismo. Las connotaciones del término "organismo" sugieren instantáneamente el núcleo biológico de la familia. Atribuye a la familia las cualidades de proceso viviente y unidad funcional. Sugiere que la familia posee una historia natural propia de su vida, un período de germinación, nacimiento, crecimiento y desarrollo, una capacidad para adaptarse al cambio y las crisis, una lenta declinación, y finalmente, la disolución de la familia vieja en la nueva. (Ackerman, 1982).

La familia de una generación nace, vive y muere, y -como el individuo- logra una especie de inmortalidad en sus descendientes. En cada generación, la configuración de la familia sufre cambios importantes con cada etapa de transición. Tiene una clase de estructura en el período de parto, otra cuando el hijo entra en la pubertad y los padres en su madurez, y aún otra cuando los hijos maduran, se casan siguen sus variados caminos, y los padres envejecen.

Además, cada hombre no tiene una sino varias familias. Tiene la familia de su infancia, la familia del matrimonio y de la paternidad, y la "familia del ocaso", cuando es abuelo. En cada uno de estos períodos de la vida en familia el individuo debe integrar sus disposiciones emocionales en los roles familiares adecuados. (Ackerman, 1982).

Los cambios adaptativos de la estructura familiar están determinados tanto por su organización interna como por su posición externa en la comunidad. Por lo común se reconoce que la trama de las relaciones familiares puede estar influenciada en amplia variedad de formas, sea por un ambiente social amistoso, protector, o por uno hostil y peligroso. Un ambiente social que impone peligros puede hacer que una familia se desintegre; la unidad familiar puede desmoronarse al ser invadida por fuerzas externas. O, por contraste, una familia puede reaccionar con un reforzamiento defensivo de su solidaridad. Un ambiente externo amistoso que proporciona oportunidades de autoexpresión y recompensa en la comunidad más amplia puede aflojar los lazos de la familia y fomentar en sus miembros una movilidad social incrementada. O, si la familia está organizada así internamente, puede reaccionar con mayor acercamiento y satisfacción incrementada para los

miembros individuales que se congregan en ella. Y sabemos que con un cambio de estructura familiar en respuesta al cambio social, las ligaduras de amor y lealtad pueden fortalecerse o debilitarse; pueden cambiar notoriamente la participación en las experiencias, la división del trabajo, y la distribución de la autoridad entre el padre y la madre.

Fundamentalmente la familia hace dos cosas: asegura la supervivencia física y construye lo esencialmente humano del hombre. La satisfacción de las necesidades biológicas básicas es esencial para sobrevivir, pero saciar solamente estas necesidades no garantiza de ninguna manera que se desplieguen las cualidades humanas. La matriz para el desarrollo de estas cualidades humanas es la experiencia familiar de estar juntos. Esta unión está representada por la unión de madre e hijo y se refleja posteriormente en los lazos de identidad del individuo y la familia, de la familia y la comunidad más amplia.

Concretando, los fines sociales que cumple la familia moderna son; según Ackerman, (1982):

1. Provisión de alimentos, abrigo y otras necesidades materiales que mantienen la vida y proveen protección ante los peligros externos, función que se realiza mejor bajo condiciones de unidad y cooperación social.

2. Provisión de unión social, que es la matriz de los lazos afectivos de las relaciones familiares.

3. Oportunidad para desplegar la identidad personal, ligada a la identidad familiar; este vínculo de identidad proporciona la integridad y fuerza psíquicas para enfrentar experiencias nuevas.

4. El moldeamiento de los roles sexuales, lo que prepara el camino para la maduración y realización sexual.

5. La ejercitación para integrarse en roles sociales y aceptar la responsabilidad social.

6. El fomento del aprendizaje y el apoyo de la creatividad e iniciativa individual.

Se puede considerar a la familia como una especie de unidad de intercambio; los valores que se intercambian son amor y bienes materiales. Estos valores fluyen en todas direcciones dentro de la esfera familiar. Generalmente, sin embargo, los padres son los primeros en dar. Para usar una fórmula simple, las actitudes y acciones emocionales de cualquier miembro de la familia, se expresan en lo que necesita,

cómo intenta conseguirlo, qué está dispuesto a dar en retribución, qué hace si no lo consigue, y cómo responde a las necesidades de los otros. El proceso íntegro de distribución de satisfacciones en la familia está dirigido por los padres. En ellos reposa especialmente el que las expectativas que pone cada miembro en otro esté destinada a cumplirse razonablemente. En el mejor de los casos, este proceso va sobre ruedas y prevalece una atmósfera general de amor y devoción mutua. Pero, si la atmósfera familiar está llena de cambios y desvíos bruscos, pueden surgir profundos sentimientos de frustración, acompañados inevitablemente de resentimiento y hostilidad. El intercambio de sentimientos entre miembros de la familia gira fundamentalmente alrededor de esta oscilación entre el amor y el odio. (Ackerman, 1982).

El niño tiene al nacer cierto potencial hereditario, pero en un sentido más amplio no tiene yo, ni mente, ni personalidad propia. Su individualidad se va moldeando etapa por etapa a partir de la unidad primaria de madre e hijo. Desde esta unidad primaria emerge diferencia. La percepción de la diferenciación puede ser un estímulo para el aprendizaje si la autoestima del individuo está mantenida por el vínculo de identificación. Para mantener una unión emocional saludable entre madre e hijo es contingente una saludable separación del yo individual del niño. Si la unión está perjudicada, el proceso de separación se perturba. Si la experiencia de separación está perjudicada, se menoscaba el sentimiento de unión.

La tarea de la familia es socializar al niño y fomentar el desarrollo de su identidad. Hay dos procesos centrales involucrados en este desarrollo; primero, el paso de una posición de dependencia y comodidad infantil a la autodirección del adulto y sus satisfacciones concomitantes; segundo, el paso de un lugar de importancia infantil, magnificada, omnipotente a una posición de menor importancia, esto es, de la dependencia a la independencia y desde el centro de la familia a la periferia. Ambos procesos son funciones psicológicas de la familia como unidad. Es esencial que estos procesos sean imperceptiblemente graduales en beneficio de la salud emocional del niño. (Ackerman, 1982).

Lo que moldea la identidad de la nueva familia es la interacción, fusión y rediferenciación de las individualidades de las partes de esta pareja matrimonial. Así como la personalidad del niño internaliza algo de cada progenitor y también despliega algo nuevo, así también la identidad de la nueva familia incorpora algo de la imagen de sí mismo que tiene cada cónyuge y de la imagen de sus respectivas familias de origen, y además desarrolla algo nuevo y único.

La identidad psicológica de la pareja matrimonial forma al niño, pero el niño también conforma según sus necesidades a la pareja paterna. Lo que provee el estímulo para la adecuada receptividad de nuevas experiencias y formenta la iniciativa individual, es la interacción de los miembros de la familia en roles de relación recíproca. La identidad psicológica de la pareja matrimonial, tanto como la evolución de la identidad de cada miembro individual de la pareja, forma el núcleo de la identidad que se desarrolla en la nueva familia.

Bajo óptimas condiciones es posible conseguir un nivel de salud emocional positiva más allá del que caracteriza el de las familias de origen. La generación más joven de padres puede criar hijos más sanos que la anterior, incluso cuando actúan demasiado reactivamente contra los "errores" de sus padres. (Ackerman, 1982).

La conducta maternal o paternal no puede vincularse a una relación causal simple, de parte a parte, con las personalidades individuales de los padres. Antes bien, actuar como madre y como padre significa adaptarse a roles recíprocos, interdependientes, moldeados por la configuración psicológica total del grupo familiar, por encima y más que por los determinantes que derivan del bagaje individual de ambos padres. Así, la conducta del padre, la madre o el hijo no puede ser evaluada en un vacío social o en el contexto exclusivo de la interacción paterno-filial, sino que debe ser considerada como expresión funcional de la experiencia interpersonal total que caracteriza la vida de la familia. (Ackerman, 1982).

De esta fusión marital y paternal en una familia sana surge una identidad individual más fuerte y rica.

Las perturbaciones emocionales de muchas personas convergen en las experiencias de la vida familiar cotidiana. El punto muerto de todas las fuerzas que "forman o destruyen" la salud mental es el "dar y tomar" emocional de estas relaciones. El grupo familiar ejecuta la tarea crucial de socializar al niño, y moldea el desarrollo de su personalidad, determinando así en gran parte su destino mental. Aquellos procesos por los que el niño absorbe o rechaza, total o parcialmente su atmósfera familiar, determinan su carácter. Para el adulto, la experiencia cotidiana de la vida familiar representa un factor central en la estabilización y acrecentamiento de su salud mental, mejora la satisfacción personal, promueve el éxito en la integración social, y estimula un nuevo desarrollo de su personalidad. La familia provee la clase específica de experiencias formadoras que permiten que una persona se adapte a situaciones vitales diversas. El hogar es como el

campo de entrenamiento donde la persona adquiere práctica y cada vez mayor destreza para cumplir con una amplia variedad de roles.

La configuración familiar controla tanto la calidad y cantidad de expresión familiar, como su dirección. Alienta algunos impulsos individuales y subordina otros. Del mismo modo, estructura la forma y escala de oportunidades para la seguridad, placer y autorrealización. Moldea el sentido de responsabilidad que debe tener el individuo por el bienestar de los otros. Proporciona modelos de éxito y fracaso en la actuación personal y social. (Ackerman, 1982).

La familia da forma a las imágenes subjetivas de peligro que es parte de toda tendencia social, e influye en la corrección o confusión de estas percepciones de peligro. El que un individuo reacciona a una sensación de peligro luchando o escapándose está influido a su vez por la convicción de apoyo y lealtad de los lazos familiares o por sentimientos de desunión y traición. La interacción familiar puede intensificar o disminuir la ansiedad; esta interacción estructura el marco humano en el que se expresan los conflictos y contribuye al triunfo o al fracaso en la solución de estos conflictos. En la lucha, la elección de defensas especiales contra la ansiedad está también influenciada selectivamente por la estructura familiar.

Finalmente, la interacción familiar moldea los alcances del impacto entre fantasía y realidad y afecta así el desarrollo de la percepción de la realidad. El individuo busca aquellas cualidades de la experiencia familiar que congenian con sus impulsos personales. Seleccionando, toma para sí los rasgos de la vida familiar que son favorables para la búsqueda de sus metas personales, fines placenteros y alivio de conflicto y culpa.

Las interrelaciones entre la conducta individual y familiar deben analizarse en estas dimensiones: 1) la dinámica de grupo de la familia. 2) los procesos dinámicos de la integración emocional del individuo en su rol familiar; 3) la organización interna de la personalidad individual y su desarrollo histórico. (Ackerman, 1982).

Los fenómenos de los roles familiares constituyen el puente entre los procesos internos de la personalidad y la estructura de la familia como grupo. Los papeles familiares de marido - mujer, padre y madre, padre e hijo, hijo y hermano, son intrínsecamente interdependientes y recíprocos. Cada miembro de la familia está obligado a integrarse a múltiples roles y también a roles extrafamiliares. Debemos ocuparnos aquí de varias cuestiones: El éxito o fracaso relativo de la adapta-

ción a los roles familiares requeridos; cómo cada rol afecta todos los otros; cómo cada pareja familiar influye en las otras, y el grado en que la adaptación a un rol refuerza o impide la adaptación a otro. (Ackerman, 1982).

Inmediatamente pertinente a tal esfuerzo son estos tres principios empíricamente documentados:

1. La conducta anormal de los adultos tiene raíces significativas en la experiencia de integración de la infancia en una familia especial, pero continúa moldeándose en la experiencia familiar corriente.

2. Es imposible la evaluación diagnóstica y la terapia de las perturbaciones emocionales de un niño si se lo considera como un ser separado de su medio familiar. La unidad adecuada para estudio y tratamiento es el niño considerado como parte de la familia, y la familia como parte del niño.

3. Pueden entenderse mejor los trastornos de la personalidad y las perturbaciones en la adaptación social de los adultos si se los examina sin aislarlos, sino viéndolos como una estructura dinámica cambiante continuamente influenciada por los efectos recíprocos de la interacción familiar. No se considera entonces la conducta desviada sólo como proyección de una distorsión intrapersonal fija sino también como expresión funcional del interjuego emocional de las relaciones personales importantes. La forma como la persona percibe la imagen de los otros influye en su imagen de sí mismo, y viceversa. Este es un proceso en dos direcciones, que modela continuamente el sentimiento, la actitud, y la acción. (Ackerman, 1982).

La familia es un grupo primario. Es intermediaria entre el individuo y la sociedad más amplia. Hemos estado inclinados, en el estudio de la conducta, a examinar al individuo como una entidad aislada, intacta, o a examinar los efectos sobre la conducta de la posición del individuo en la estructura social más amplia. La indagación de los psicodinamismos de la familia como una unidad y de los procesos de integración individual en el grupo familiar -investigación otrora descuidada- abre una nueva ruta para la investigación. Las relaciones entre la personalidad del individuo y los procesos de dinámica de grupo de la vida en familia constituyen un eslabón esencial en la cadena de causalidad de los estados de enfermedad y salud mental.

1.2. INFLUENCIA DE LOS PADRES EN EL DESARROLLO DEL NIÑO

1.2.1 ALGUNAS TEORIAS SOBRE EL DESARROLLO DEL NIÑO

Antes de hacer referencia a los estudios empíricos acerca de la influencia que los padres pueden ejercer en el desarrollo de la personalidad de los hijos, se presenta una breve revisión de las teorías o enfoques que han predominado en el conocimiento del desarrollo del niño. La importancia de la descripción general de estas teorías o enfoques radica en que son el punto de partida de algunos investigadores, o bien, son ideas que han influido en la forma en que los científicos han abordado algunos problemas referentes a la niñez.

El conocimiento del desarrollo del niño, así como la investigación acerca de todos los procesos involucrados en su conducta, ha sido preocupación de muchos científicos, filósofos, médicos, educadores y reformadores.

Se considera que las raíces históricas de las principales teorías acerca del desarrollo psicológico se encuentran en teorías filosóficas, dentro de las cuales se destacan la concepción de John Locke en el siglo XVIII, un siglo después, la de Jean Jacques Rousseau y en el siglo XIX la teoría de Charles Darwin, que es quizás la que más influyó en el establecimiento de la psicología del niño como disciplina científica.

Locke consideraba que el desarrollo del niño está determinado por la educación y, más concretamente por las recompensas y castigos que le proporcione el medio ambiente; o sea que veía al niño como algo moldeado desde el exterior. Por otro lado, Rousseau pensaba que la época de la niñez es un período en el que las exploraciones de los niños y las consecuentes respuestas del medio a tales exploraciones eran de suma importancia para realizar el paso a la vida adulta; o sea que, Rousseau juzga al niño como impulsado y guiado por fuerzas "internas de maduración (Lipsitt y Reese, 1985).

Las creencias de Rousseau diferían notablemente de las de Locke, Mientras Locke veía a la sociedad como una ayuda necesaria en la educación del niño, Rousseau menospreciaba los deseos y modelos proveídos por la mayoría de los adultos. Locke favorecía los hábitos y las instrucciones; Rousseau los rechazaba. Para Locke la razón del hombre era primordial Rousseau prefería creer en las fuerzas de la naturaleza. Además, mientras Locke encontraba los impulsos naturales del niño como peligrosos, Rousseau veía a los niños como sujetos inocentes, que debían ser protegidos de las inclinaciones destructivas de la sociedad (Gardner, 1981). En muchas formas

estos filósofos se anticiparon a la división fundamental de la Psicología del Desarrollo, como se verá más adelante.

La influencia de Darwin es definitiva, por sus principios de la evolución natural, los cuales se basaban, en la manifiesta sobrevivencia aparente de aquellos organismos mejor adaptados a las condiciones ambientales en que nacieron. La noción de la evolución de las especies y en particular la continua búsqueda de señales del hombre en la vida animal, condujo a la especulación filosófica en torno al desarrollo de los seres humanos y de la sociedad. De la teoría de Darwin se desprendía que el hombre tenía que ser comprendido mediante un estudio de sus orígenes, en la naturaleza y en el niño; tratando de responder a preguntas tales como: ¿Cuáles fueron los comienzos de la moral? ¿Cuándo aparece la conciencia? ¿Cómo se puede conocer el mundo del infante? de tal manera que las respuestas a estas y otras preguntas más complejas, dominarían el estudio de la psicología del niño durante muchos años (Mussen, Conger y Kagan, 1983).

En la época de Darwin el estudio de la biología del desarrollo condujo a la amplia documentación del progreso físico que el niño realiza desde el nacimiento hasta la edad adulta. La edad cronológica era la variable independiente contra la cual se comparaban numerosas medidas físicas (peso, estatura, etc) a fin de tener un cuadro normativo del niño normal en crecimiento; con base en esas normas o promedios de desarrollo se infería si determinado niño podía ser considerado o no como típico de su edad (Lipsitt y Reese, 1981).

El estudio sistemático de grupos de niños comenzó a fines del siglo XIX. Stanley Hall fue uno de los precursores y fundadores de la psicología norteamericana del niño, quien trató de investigar los contenidos de la mente de los niños porque, al igual que Darwin, estaba convencido de que el estudio del desarrollo tenía importancia esencial para la comprensión de lo seres humanos. Hasta cierto punto, la obra de Hall, que prosiguió en el siglo XX, señala los principios del estudio sistemático del niño en E.U. Los estándares modernos critican la obra de Hall por su falta de control y objetividad, sin embargo se le reconoce que inició un claro avance metodológico sobre los enfoques filosóficos y biográficos anteriores, al emplear grandes números de niños y tratar de determinar las relaciones entre las características de la personalidad, los problemas de adaptación y las experiencias antecedentes (Mussen y otros, 1983).

En términos generales puede apreciarse que el estudio del niño comienza con datos anecdóticos y biográficos, poste-

riormente el interés se dedica casi exclusivamente a las tendencias de la edad, es decir a la descripción y medición de los cambios que sobrevienen con la edad en las respuestas físicas, motoras y cognoscitivas. Y, a medida que avanza el quehacer científico existe mayor preocupación por la explicación de los fenómenos y la predicción de acontecimientos futuros. La psicología contemporánea del desarrollo hace hincapié en los determinantes del crecimiento y desarrollo humanos, considerando los cómo y los porqués de los orígenes, así como las modificaciones de la conducta.

Tres teóricos importantes del siglo XX en el campo del desarrollo infantil son: Freud, Watson y Piaget, quienes representan el enfoque genético, conductista y cognoscitivo respectivamente. Estos tres enfoques tienen sus raíces históricas en filósofos anteriores y a su vez han sido posiciones adoptadas por teóricos actuales.

La teoría freudiana, basada tanto en supuestos sobre la naturaleza biológica del niño y su dependencia física con respecto a los adultos, como en el supuesto de que los procesos del pensamiento humano son los más altamente desarrollados entre los procesos de todas las especies, tiene semejanza con los principios de Darwin. Esta teoría está bastante influenciada por el pensamiento evolucionista, incluso las nociones básicas, como el considerar que las primeras experiencias determinan de modo importante la conducta posterior y el planeamiento de que la clave para la sobrevivencia psicológica abarca el ajuste de los impulsos de la persona a los requisitos de la sociedad (Lipsitt y Reese, 1981).

Freud se interesó en los deseos, sentimientos y temores de los niños, y le preocuparon las diferencias de personalidad entre los niños. Consideraba que el niño pequeño se halla impotente frente a las poderosas fuerzas biológicas y sociales sobre las cuales ejerce muy poco dominio; entre estas fuerzas figuran la energía de los instintos, de origen biológico; y las experiencias sociales de los niños, especialmente aquellas que son parte de la vida familiar (Mussen y otros, 1983).

La teoría de Piaget ha actuado como contrafuerza constructiva de la opinión según la cual las creencias, los pensamientos y las formas de abordar problemas son resultados primordialmente de lo que se les ha enseñado directamente a los niños. Según Piaget, fuertemente influenciado por Rousseau, los niños tratan continuamente de captar el sentido de su mundo al relacionarse activamente con objetos y personas. A partir de los encuentros con los acontecimientos, el niño se desplaza constantemente desde las coordinaciones motoras primitivas hacia diversas metas ideales, entre las que figuran

las capacidades de: razonar en abstracto, pensar acerca de situaciones hipotéticas de manera lógica y organizar acciones mentales o reglas, a las que Piaget llamo operaciones en estructuras complejas de orden superior (Mussen y otros, 1983).

El enfoque conductista cuyo representante es Watson, sigue la corriente de Locke, aunque se considera característico que Watson sostiene una teoría rigidamente ambiental, en la que las diferencias biológicas no desempeñan ningún papel, cabe mencionar que fue uno de los primeros en intentar la documentación empírica de la capacidad de reflejos del recién nacido (Lipsitt y Reese, 1981).

El enfoque de Watson influyó en los teóricos del aprendizaje, quienes centran su atención en la conducta manifiesta, destacan los poderes del ambiente y de la experiencia, y reducen al mínimo el papel desempeñado por la maduración biológica. En cierto sentido, los teóricos del aprendizaje se asemejan a los biólogos evolucionistas, para quienes la adaptación de una especie a su ecología es la meta de una vida lograda (Mussen y otros, 1983). Mair (1969) hace una descripción y constatación minuciosa de 3 teorías que considera representativas del desarrollo del niño, la de Erikson que aborda el aspecto afectivo o emocional; la de Piaget que abarca el aspecto intelectual y la de Sears que se refiere al aspecto conductual. Supone que las tres teorías se ocupan de enfoques evidentemente distintos, pero complementarios del desarrollo de la personalidad. Considera que cada una de ellas contribuye en algo a la comprensión del individuo como un todo indivisible que cada una se relaciona con las otras a la manera de un engranaje, sin que esto implique la modificación de las fases secuenciales de desarrollo dentro de su propio marco conceptual.

De las teorías anteriormente descritas se puede apreciar que todas consideran tanto a la dotación genética como al medio ambiente factores importantes en el desarrollo del niño, la diferencia estriba en el énfasis que se hace en la predominancia de alguno de ellos. Así, en la psicología genética y cognoscitiva se supone que las causas de los cambios en el desarrollo surgen del interior del organismo, por lo menos tantas como las que surgen del medio ambiente mientras que los teóricos del aprendizaje suponen que las causas son esencia del medio ambiente.

1.2.2. DESARROLLO DE LA PERSONALIDAD EN EL NIÑO

El término personalidad es un concepto amplio que se refiere a la organización duradera de las predisposiciones, características, motivaciones, valores y formas de ajustarse del individuo al medio ambiente. De ahí que el desarrollo de la personalidad sea un proceso complicado, conformado por

un gran número de factores interrelacionados que interactúan continuamente.

Mussen (1983) señala que existen por lo menos 4 tipos amplios de factores que desempeñan un papel determinante en las características de la personalidad y del comportamiento de un niño. El primer tipo es biológico e incluye la dotación genética, el temperamento, el aspecto físico y la tasa de maduración. El segundo es la pertenencia a un grupo cultural, ya que cada cultura tiene características típicas, un patrón particular de motivos, metas, ideales y valores que son característicos y distintivos de esa cultura y que adquieren los niños que se desarrollan dentro de esa cultura. La tercera influencia que Mussen considera la más importante, es la historia de las experiencias del niño con otras personas, en particular con los miembros de su familia. El cuarto tipo se refiere a la situación, o sea, a los estímulos directos que inciden sobre el individuo en cualquier momento particular. Todas estas fuerzas están entretreídas; operan, interactúan y afectan el desarrollo de la personalidad.

En el presente estudio se analizaron básicamente las influencias que se refieren al tercer factor, ya que el objetivo de esta investigación fué conocer que influencia existe de la interacción que los padres mantienen con sus hijos, en el desarrollo del locus de control y de la orientación al logro de los niños, que son características de la personalidad. Esto no significa que los demás factores no sean importantes o no ejerzan ninguna influencia en la personalidad, sino simplemente que serían objeto de una investigación más amplia.

Dado que generalmente son los padres los que mantienen las interacciones más frecuentes e intensas con los niños desde un momento temprano de su vida, ellos son quienes regulan y modifican continuamente el comportamiento de sus hijos. Su papel es clave en la socialización del niño, proceso por el cual el niño adquiere los patrones conductuales, motivos y valores que son habituales y aceptables de acuerdo con las normas de su familia y de su grupo social.

1.2:3 ALGUNAS EVIDENCIAS EMPIRICAS DE LA INFLUENCIA DE LOS PADRES EN EL DESARROLLO DEL NIÑO.

Algunos estudios de la conducta de los padres sugieren que el efecto predominante de éstos en la conducta de los niños es el aumentar o disminuir sus habilidades para comportarse activamente hacia su ambiente,

La dimensión general de la conducta de los padres que más se ha estudiado en relación con la conducta de los

niños es la forma en que ejercen autoridad, esto es, si son autoritarios, rígidos y fríos en sus relaciones ó si son democráticos, afectivos y flexibles. Parece ser que los padres democráticos tienen hijos activos, independientes y creativos, mientras que los padres autoritarios tienen hijos que presentan disturbios emocionales, son dependientes, pasivos y hostiles.

Antonovsky (1989) estudió niños pequeños entre un año 8 meses y un año 11 meses para conocer el efecto de la relación madre hijo a tan corta edad de los niños, y encontró que, a mayor frecuencia de conductas dependientes por parte del hijo, menor grado de afecto expresado por la madre y mayor grado de demandas, restricciones y castigos de ésta hacia el niño. Por el contrario, a mayor frecuencia de juego independiente de los niños mayor grado de contacto afectivo por parte de la madre y menor grado de demandas, restricciones y castigos. Aunque la muestra de este estudio fue muy pequeña (6 niños y 3 niñas) y la mayoría de las correlaciones fueron no significativas estadísticamente, los resultados indican que ciertas condiciones de aprendizaje establecidas por la madre en sus patrones de educación de los hijos influyen en el desarrollo de ciertos patrones conductuales y motivacionales del niño.

En estudios longitudinales realizados en el Instituto Fels de Investigaciones de Ohio (Baldwin, 1988; 1989), visitantes de hogares observaron interacciones familiares y calificaron a cada hogar de acuerdo con 30 escalas que incluían dimensiones como: hostil-afectuoso, despreocupado-ansioso, autoritario-democrático, inactivo-activo y armonioso-conflictivo. Estas dimensiones representaron dos grandes áreas opuestas de las relaciones entre padres e hijos: democracia y control. La democracia se definía por un alto grado de contacto verbal padre-hijo, falta de arbitrariedad acerca de las decisiones y una permisividad general, mientras que el control enfatizaba la existencia de restricciones sobre la conducta, las cuales se discuten con el niño pero no democráticamente.

En las investigaciones realizadas por este Instituto los maestros de las guarderías y otros observadores calificaron la conducta de los niños en la escuela, y encontraron diferencias entre los niños provenientes de hogares democráticos y los de hogares controlados. La democracia tenía dos fuentes de efectos en la conducta de los niños: parece que generalmente produce niños agresivos, intrépidos y planeadores, pero también más "crueles" que el promedio de niños de su edad. Por otro lado, se encontró que el control decremента la agresividad, tenacidad, desobediencia e intrepidez.

Otro aspecto del ambiente del hogar que se analizó en estos estudios fue la actividad, considerando un hogar

activo como aquel en el que existe un alto nivel de interacción padres-hijos. La actividad y la democracia tienen efectos similares; sin embargo, la actividad es un factor importante que afecta la conducta de los niños en los hogares democráticos más que en los hogares no democráticos. Así, la libertad y permisividad en el hogar sin castigar las exploraciones activas y reacciones agresivas a las frustraciones, permite al niño ser activo y espontáneo; pero, la libertad sola no basta, ya que también se requiere un alto nivel de interacción padre-hijo para impulsar al niño a la actividad.

Baumrind (1986) con base en una revisión amplia de varios estudios acerca de los efectos de las prácticas de disciplina de los padres en la conducta de los niños, definió 3 tipos de control de los padres: permisivo, autoritario y autoritativo. El primero se refiere a los padres que no son punitivos, sino que aceptan de manera positiva los impulsos, deseos y acciones de los niños. Los padres autoritarios son aquellos que intentan formar, controlar y evaluar la conducta y actitudes del niño de acuerdo a un conjunto estándar absoluto de conducta. Y los padres autoritativos son los que dirigen las actividades del niño de una manera racional y orientada. La autora sugiere que el control autoritario y el no control (permisivo) pueden impedir que el niño logre una interacción vigorosa con los demás, y apoya la posición de que el control autoritativo puede lograr una conformidad responsable con los estándares del grupo, sin perder la autonomía individual o la autoassertividad.

Son varias las conductas específicas de los niños que se han estudiado, en las cuales influye la conducta de los padres, como son: la motivación de logro, la habilidad verbal, la creatividad, el liderazgo, algunas conductas socialmente desviadas, etc. Los diferentes estudios reportan la influencia de diferentes dimensiones de la conducta de los padres, lo cual permite darse una idea de la complejidad de la estructura de la interacción padre-hijos.

Las variables de los padres que influyen en la habilidad verbal son el índice de interacción padre-hijo, las aspiraciones académicas y vocacionales de los padres para sus hijos, las oportunidades de uso y desarrollo del lenguaje y el nivel ocupacional de los padres (Jones, 1982). Por lo que respecta a la motivación de logro, Crandall, Preston y Rabson (1990) encontraron que ni el entrenamiento a la independencia ni el afecto materno fueron predictivos de la conducta de logro de los niños, mientras que las recompensas directas de la madre a los esfuerzos de logro y búsqueda de apoyo, sí lo fueron.

Por lo que respecta a liderazgo, Anderson (1986) reporta que los padres de los niños que son líderes exitosos, están menos inclinados a proteger a los niños de riesgos normales de la vida, más bien lo que hacen es delegarles responsabilidades normales. En cuanto a la creatividad, si bien no existen resultados determinantes de el efecto de la permisividad-restrictividad de los padres, si existe alguna influencia de éstos (Parish y Eads, 1987).

Algunas conductas desviadas que se han estudiado son: agresión, dependencia, alejamiento y depresión. Winder y Rau (1982) reportan que la baja autoestima de las madres y la alta ambivalencia (afecto y rechazo al mismo tiempo), así como la alta punitividad y castigo físico de los padres, están relacionados con conductas desviadas.

Los estudios anteriores permiten afirmar que existe una clara relación entre las conductas del niño y la forma en que los padres interactúan con él. Sin embargo, parece ser que esta influencia es mayor en conductas socialmente aprendidas que en conductas cognitivas.

Un aspecto importante que cabe destacar es que muchos de los estudios que se han realizado con respecto a la influencia de los padres, se enfocan solamente al análisis de las actitudes maternas, pero existen evidencias empíricas que sugieren que se estudie la influencia de ambos padres como entidad familiar, ya que si bien la madre tiene generalmente mayor contacto con el niño, también existe contacto con el padre y es quizás la influencia de ambos lo que determina un efecto múltiple (Blum, 1979; Klein, Plutchik y Conte, 1983; Parish y Eads, 1987; Ferguson y Allen 1988).

1.2..4 CARACTERÍSTICAS DE LA PERSONALIDAD DE LOS PADRES.

Una de las preocupaciones de los científicos ha sido el explicar porque algunos padres tienen ciertas actitudes y emiten ciertas conductas hacia sus hijos y otros tienen otras. Lo anterior ha llevado al estudio de las características de personalidad de los padres que pueden influir en su selección de técnicas de control conductual. Parece ser que las características de personalidad de los padres son acordes con las técnicas de control y disciplina, así como con las actitudes que en general tienen hacia sus hijos.

Por lo que respecta a las madres hostiles y rechazantes se encontró que tienen una alta necesidad de logro, una alta necesidad de agresión y un bajo nivel de aceptación (Zuckerman y Oltean, 1989). Además, en general las madres con características de personalidad autoritaria muestran una tenden

cia consistente a seleccionar mayor número de situaciones no orientadas al amor como forma de control (Hart, 1987).

Otra característica que indica diferencias en las estrategias de enseñanza que las madres utilizan con sus hijos es el estilo cognitivo dependencia-independencia de campo de la madre. Las madres independientes usan el cuestionamiento y la alabanza más que las dependientes (Laosa, 1980).

En cuanto a la personalidad de los padres, Block (1985) encontró que los padres restrictivos fueron percibidos como sumisos, conformistas, indecisos, ineficaces y sobrecontrolados; mientras que los padres permisivos fueron evaluados como autoconfiables, ascendentes, rebeldes hacia las figuras de autoridad, persuasivos y sarcásticos.

Se ha considerado que los estudios anteriores pueden facilitar la apreciación de la validez de construcción de las pruebas de actitudes de los padres, ya que aunque es posible que una actitud del padre pueda existir aislada del resto de su estructura actitudinal, es más razonable de acuerdo a la teoría de la personalidad, encontrar alguna relación entre actitudes de los padres y actitudes en otras esferas de opinión y rasgos de personalidad manifiestos, así como necesidades.

Dentro de las características de personalidad de los padres, tiene especial importancia la diferenciación de actitudes dependiendo del sexo del niño, ya que a pesar de que el padre o la madre sean en términos generales autoritarios o democráticos con sus hijos, la forma en que ejercen su autoridad y control variarán si se trata del niño o de la niña.

Estas diferencias parecen estar fuertemente influenciadas por la cultura (Baumrind, 1986; Devereux, Bronfenbrenner y Rodgers, 1979). Por ejemplo, en la cultura mexicana los padres tienden a reforzar más las conductas agresivas y de logro en los niños que en las niñas, también tienden a ser más punitivos o bien a imponer castigos más severos a los niños que a las niñas (Holtzman, Díaz-Guerrero y Swartz, 1975).

La diferencia de actitudes de los padres hacia niños y niñas es un factor importante porque, de alguna manera está influyendo en la determinación de patrones conductuales hacia los hijos y por lo tanto, sugiere análisis separados de niñas y niños (Hart, 1987; Kell y Aldous, 1990; Devereux y otros, 1979).

Por otro lado, también se ha planteado la posibilidad de que existan diferencias en niños y niñas debidas a la percepción que éstos tienen de acuerdo a su sexo, de las mismas conductas de los padres; esto es, que patrones similares de conducta de los padres tengan diferentes efectos en niños y niñas (Klein y otros, 1983). Pero, se considera que existe poca evidencia empírica al respecto (Baumrind, 1986).

2. . . CARACTERISTICAS CULTURALES DE LAS FAMILIAS MEXICANAS.

Varios autores en la materia postulan que no es posible hablar sobre un "carácter nacional", puesto que admiten que existen diferencias regionales y de clase en la estructura de la familia mexicana. No obstante, también insisten que estas son meramente variaciones en los temas comunes predominantes en todos los niveles de la sociedad, (Paz, O., 1961) (Ramos, S. 1988).

Para colocar el presente análisis en un contexto más amplio, debe señalarse, que la estructura de la familia mexicana no es un fenómeno único. Es tan solo uno en una serie de estructuras relacionadas y similares que se encuentran en varias partes de América Latina y que derivan primordialmente del patrón general de la zona Mediterránea, su similitud con otras estructuras familiares latinas ya ha sido comentada por varios escritores (Lewis, O. 1983). Estas similitudes pueden atribuirse a la religión católica romana y a las influencias hispánicas; de cualquier manera existen diferencias importantes, que pueden atribuirse a las influencias geográficas, históricas, económicas, políticas y culturales de cada país (Lewis, O. 1963, 1983).

Por lo tanto, a través del estudio de la Familia Mexicana se puede llegar a un entendimiento general de la familia Latina.

2.1. . . RELACIONES DE LA FAMILIA EXTENSA Y FAMILIA NUCLEAR

Numerosos científicos sociales han estudiado los asuntos relacionados con las familias extensas Mexicanas (Díaz Guerrero, R. 1982; Gómez Robledo, J. 1962; Lewis, O. 1963, 1983; Paz, O. 1961).

En la sociedad Mexicana, la familia nuclear está típicamente ensamblada como en una cadena con su familia extensa. Cada miembro es responsable de los otros y esto crea una interdependencia grupal y un muy fuerte sentido de identidad familiar. El control del comportamiento social es ejercitado principalmente a través de la familia antes que sostenerse en las instituciones sociales.

Dentro de éste marco, las oportunidades para la expresión individual, autonomía, autosuficiencia, y la identidad diferenciada, se ven reducidas. La familia protege al individuo mientras que demanda lealtad para sí. Las familias extensas esperan un arreglo jerárquico lineal, donde la edad es el determinante importante del poder, la autoridad y el control por lo tanto, la inclusión frecuente de tres generaciones

dentro del sistema familiar es comprensible.

Las familias tradicionales perpetúan la interdependencia a través de la proximidad física y el soporte económico hacia las recién formadas parejas. Aún si ellos no viven en el hogar paterno, pronto después de su matrimonio, la joven pareja empieza un contacto social frecuente con sus familias de origen y se da toda una relación familiar en cadena.

Posteriormente los familiares continuarán ayudando a la nueva pareja a través de la participación en el cuidado de sus progeneres.

Frecuentemente los padres cuyos hijos están aún en edad escolar, perciben peligros del vecindario por lo que las actividades infantiles se ven restringidas al mundo de su casa; fuera del horario de escuela, no frecuentan a sus compañeros. Los hermanos y primos constituyen entonces las únicas relaciones amistosas aún cuando existen diferencias en edades.

De acuerdo con Maslow y Díaz Guerrero (1980), los niños Mexicanos viven más en familia y menos con su grupo de iguales.

Sin embargo, los adolescentes quisieran participar menos en el marco parental y familiar extenso, y más con sus cuatañeros, pero los padres generalmente no lo aprueban, y trataran por todos los medios de recuperar al adolescente. Algunos jóvenes pasivamente se rebelaran contra esto, otros protestarán más abiertamente y tratarán de defenderse, pero la mayoría finalmente acepta la posición parental (Thomas, D; y Weigert, A. 1980).

Debido a que los valores culturales enfatizan la interdependencia familiar, no es raro para los adultos jóvenes permanecer en el hogar paterno hasta el matrimonio. Aun así, dejar la casa es más fácil para los varones que para las mujeres ya que las expectativas culturales facilitan el proceso para los hijos varones. El dejar el hogar se da en forma gradual; los hijos frecuentemente permanecen fuera de casa cada vez por periodos más prolongados, hasta que finalmente solo vienen a la casa a dormir. Ocasionalmente ante esto algunos padres protestan, ya que arguyen que no los ven tan frecuentemente como desean, sin embargo este rol es finalmente aceptado. Eventualmente el joven adulto varon suavemente se mueve hacia afuera a través del trabajo, el matrimonio o alguna oportunidad educativa.

Las jóvenes hijas adultas presentan mayores dificultades. Ellas son percibidas como más vulnerables a la influencia externa y en constante necesidad de protección. La más aceptable forma para una joven hija adulta para dejar el hogar paterno es a través del matrimonio.

Cuándo los adultos jovenes se casan y dejan el hogar nuclear, la relación entre los padres y ellos cambia ligeramente y se vuelven más independientes, pero la disponibilidad de unos hacia los otros continúa. Con el advenimiento de los nietos, los abuelos asumen un papel importante en el desenvolvimiento de los mismos.

El sentido de involucramiento y de utilidad con las dos generaciones más jóvenes, también contribuye a la prolongación de la utilidad y la autoridad. Es así mismo común encontrar adultos solteros, viudos, separados o divorciados que viven en la casa de sus padres y hermanos menores. Si aquel que retorna tiene hijos, la responsabilidad del desarrollo de los mismos es compartida por todos.

Los viejos mantienen roles importantes en las familias Mexicanas. La presencia de los añosos ayuda a reducir la ansiedad en tiempos de stress para la familia de origen o nuclear, tales como enfermedad de los hijos, sobre trabajo para el esposo, etc. Sabiduría y hechicería son atributos únicos de los viejos.

Su utilidad y sabiduría, unidos con el gran respecto que las generaciones jóvenes le tienen a la autoridad, permite a la gente mayor continuar ejerciendo una influencia considerable en sus hijos a través de la crítica sobre el comportamiento apropiado.

El retirarse de las ocupaciones usuales no representa un punto muy significativo para los Mexicanos mayores o para sus familias. La jubilación no representa una pérdida de status; ya que el dinero y las posesiones materiales no representan incrementos en el valor personal. Los varones mayores gradualmente reducen su rendimiento y empiezan a aproximarse a la órbita familiar. Así, el hombre goza una casa llena de gente más que a una esposa que ha aprendido a vivir sola los últimos años.

El ser viejo no excluye a los mismos del esquema central de vida. La necesidad de aparentar juventud, de pretender ser más joven de lo que en realidad se es, decrementa cuándo la cultura no idealiza a la juventud.

No se espera autosuficiencia de una persona enferma y por lo tanto, lo esperado es que los jóvenes cuidarán de los viejos hasta el final y no hay lugar para los padres en los asilos para ancianos. Toda la familia tiende a respetar los valores culturales que enfatizan la importancia de las relaciones interpersonales y el amor filial.

2.2 . VALORES CULTURALES, TRADICIONES Y RITUALES

Para las familias Mexicanas; el catolicismo ejerce una importante influencia sobre las actitudes hacia la vida familiar. El matrimonio es considerado una decisión muy seria, un compromiso de por vida.

El noviazgo tiende a ser largo, y los padres tienden a analizar y a checar profundamente a los candidatos. La buena educación, la capacidad financiera, la seriedad, y el nivel educativo son tomados mucho en consideración; una vez que se ha formado una opinión sobre el pretendiente, los padres tratarán de influenciar a los hijos, en su decisión.

La mayoría de los padres esperan que sus hijas empiecen a frecuentar muchachos alrededor de los 16 años de edad, y para los hijos un poco más tarde. Un noviazgo formal es usualmente legitimizado por un compromiso, que representa un anuncio público, fiestas y la entrega formal de los anillos de compromiso. Igualmente simboliza el compromiso de matrimonio de la pareja, permite la reunión de las dos familias extensas, que empezarán a incluirse ambas en sus mutuas reuniones y festividades.

La edad aceptada para el matrimonio es alrededor de los 20 años tanto para los varones como para las mujeres, pero aún así, a los varones les está permitido pasarse un poco. El matrimonio es la primera vez que la joven pareja establece una relación íntima.

Las bodas son celebraciones muy coloridas y jubilosas. Usualmente se trata de la ceremonia religiosa por la iglesia y un banquete muy formal para cientos de invitados.

Aún después del matrimonio, y muchas veces aún después de tener un bebé, la nueva pareja puede apenas entrar a lo que se llama "el mundo de los adultos" ya que las jerarquías generacionales aún son mantenidas.

La llegada del primogénito establece al matrimonio como familia. La familia de origen usualmente provee de ayuda y apoyo a los nuevos padres.

El ritual del bautizo que inicia al infante como miembro de la iglesia católica Romana es muy importante para las familias Mexicanas. El bebé es apadrinado por un padrino y una madrina, que son elegidos del marco social y familiar. Los padrinos se vuelven los compadres de los padres del bebe y padrinos del mismo.

Estas relaciones son prominentes y se pueden esperar de las mismas favores mutuos.

El primer año de la vida de un niño se caracteriza por la crianza tanto de los padres como de la familia extensa. El bebé está especialmente cerca de su madre y de otras mujeres de la familia. La alimentación a pecho es la norma entre las madres Mexicanas. Las variaciones en cuánto al destete y al entrenamiento de esfínteres, depende de las costumbres familiares más que de las normas sociales prescritas. Dado que una madre conceptualiza su rol de "buena madre" como gratificante de las necesidades del niño más que el estimular la independencia, no hay razón para alarmarse si un niño de 3 años aún mama pecho, o por un niño de 4 años aún cargado en brazos, o por un niño mayor que aún no usa el escusado, o bien el no usar cubiertos ya que mamá cortará su carne y lo alimentará. El infante continuará gozando una cercana relación con su madre y una posición especial en la familia hasta el advenimiento de un nuevo bebe. Es entonces el evento externo el responsable del pasaje del niño a un nuevo status más que los conceptos internos que presionan a los padres a demandar más de sus hijos.

La entrada a la escuela no es necesariamente una señal del final de la niñez temprana. La actitud relajada y tolerante hacia los logros que caracterizan la etapa temprana del desarrollo continúa por varios años. Las familias incluso pueden extender algunos aspectos infantiles hasta la adolescencia temprana.

El mandar a los niños a la escuela y al mundo de los pares afectará en las madres su sentido de utilidad; mientras hay hijos en casa su rol aparece claro. El mundo se tambaleará si ya no hay niños alrededor, y especialmente si aún no hay nietos que atender.

El concluir exitosamente, la primaria, la secundaria y la preparatoria es un asunto de gran orgullo para las familias Mexicanas, comunmente acompañado de una feliz celebración de graduación en donde toda la familia extensa participa, así como los amigos.

Un ritual que por lo general acompaña la entrada de una muchacha dentro del campo romántico es la celebración de sus 15 años. Usualmente esto consiste en una fiesta que involucra una ceremonia religiosa, banquete y baile. El protocolo demanda un vestido formal para la chica, su escolta o pareja y 14 parejas más. Mediante este ritual la chica adquiere un status más claro como señorita.

Más respeto, cuidado hacia los padres y el hogar, y responsabilidad hacia los hermanos menores es esperado de los hijos después de la pubertad. Especialmente, las hermanas mayores, tienen mayores responsabilidades hacia los demás hermanos. Los más pequeños a su vez pueden adherirse a los hermanos mayores.

Mientras los hijos crecen y se casan los padres empiezan a centrarse en los nietos y en incrementar el contacto con los parientes políticos en relaciones fuertes y significativas.

2.3 EXPECTATIVAS EN CUANTO AL ROL DE GENERO

De acuerdo con Peñalosa (1968) hay 2 aproximaciones básicas que han explicado el patrón familiar Mexicano. Una es básicamente histórica, el cual enfatiza la conquista de México por España, lo cual implicó la explotación de la mujer indígena a manos del Español. La segunda aproximación toma en consideración la implicación del aceptado axioma local acerca de la superioridad masculina y acerca de la sumisión también de los jóvenes hacia los viejos. La primera aproximación histórica es considerada por muchos la acreedora de la explicación de la segunda aproximación social psicológica.

Díaz-Guerrero, (1982) postula que el dominio del sexo masculino sobre el femenino, así como de los viejos sobre los jóvenes, especialmente la dominación del padre sobre la familia entera, representa a las normas más rígidas de la cultura natural.

Siguiendo el esquema de Peñalosa (1968) los tópicos acerca del esposo-esposa, padre-hijo, madre-hija, hermano-hermana, se discutirán posteriormente.

Las relaciones esposo-esposa; las relaciones masculino-femeninas están basadas en creencias firmemente sostenidas sobre la superioridad (biológica, intelectual y social) del varón.

Lo femenino se valora como inferior, y su comportamiento se ve rigidamente circunscrito y atado al esposo (Gómez Roblada, J. 1962).

Ella asume su identificación femenina con su propia auto-negación y con su madre sumisa.

La naturaleza de las relaciones masculino-femeninas en la sociedad mexicana es el producto de un proceso de socialización largo y consistente. El hombre empieza a aprender su rol tempranamente en la infancia. El ideal masculino despre- cia, la elegancia, la belleza o el sentimentalismo y propone y apoya una actitud de fortaleza hacia la vida. La mujer por su parte, tempranamente aprende a ser sumisa y a cultivar "los encantos femeninos", cualquier signo de femineidad en el varón son severamente reprimidos, así como cualquier intento de autoafirmación y assertividad por parte de la niña.

Es importante resaltar que sentimientos ambivalentes de los hombres hacia la mujer suelen expresarse, a través de la idea de la división de la mujer en "buena" y "mala". Las mujeres "buenas" son las madres, esposas, hijas y hermanas, frecuentemente equiparadas con la Virgen María y son supuestamente criaturas asexuales. Las "malas" mujeres, por otro lado, están activamente interesadas en el sexo. Una "buena" mujer difícilmente puede aspirar a tener una relación sexual mutua y satisfactoria. La crianza bajo el influjo católico Romano limita la sexualidad a la procreación, particularmente para la mujer, aún dentro del ámbito matrimonial (Rainwater, 1990 Stevens, E. 1990).

La satisfacción marital es el resultado de la buena suerte y de elecciones inteligentes, y no puede corregirse mediante la labor de "reforma o mejoramiento marital". La búsqueda de factores compensatorios, tales como el centrar la vida hacia los hijos para las esposas o el dirigir su atención hacia el trabajo para el esposo, o bien el resignarse son las soluciones más comunes.

Dado que no se invierte mucho en el alcanzar satisfacción sexual o marital per se, el amor y romanticismo del período de noviazgo se torna rápidamente hacia el rol parental y de la formación de la familia, ya que el propósito primario del matrimonio es la procreación.

Nunguna discusión acerca de la relación Mexicana masculino-femenina podría considerarse adecuada sin mencionar al MACHISMO y a su contraparte el HEMBRISMO.

MACHISMO es el aspecto más publicado sobre la masculinidad mexicana, en la cual el hombre domina a su esposa, repre-

senta a la autoridad y es el representante de la acertividad sexual; constantemente buscará que los otros reconozcan su masculinidad. Cuando el macho por algún motivo se enfrenta a la frustración en sus intentos por demostrar su hombría, podrá buscar refugio y consolación en el alcohol.

Bermudez (1955) introdujo el término HEMBRISMO para sostener la contraparte femenina del MACHISMO. Complementando la posición del marido, la mujer debe ser sumisa y casta, y colocar las necesidades, deseos y desiciones del esposo antes que las propias (Ramírez, S. 1977). Las actividades masculino-femeninas y las relaciones hasta aquí descritas, son cruciales para el entendimiento del sistema entero de los roles relacionados en la constelación familiar.

Generalmente, el hombre es el único proveedor y absoluto amo de sus mantenidos. El lugar de la mujer es definitivamente su hogar. De acuerdo con Nieto et al, (1989) la madre ocupa un lugar central en el hogar, no solo en su administración, sino también en el desenvolvimiento de los hijos, ya que el padre permanece periférico, solamente preocupado de las responsabilidades económicas hacia su familia, cualquier petición de asistencia con los hijos o con las labores domésticas es considerado una ofensa a su dignidad. (Bermudez, M.E. 1985).

2.3.1 RELACIONES ENTRE LOS ROLES FAMILIARES

Un importante criterio que se resalta es generación y sexo, y en referencia a los hermanos también el orden de nacimiento. Aún cuando cada relación tiene sus características únicas y propias, otras características se comparten con algunas de las otras relaciones. Además, las diferentes relaciones son mutuamente interdependientes y, en conjunto forman el sistema social que constituye la estructura de la familia Mexicana.

* Relación PADRE-HIJOS.- El rol del padre para con los hijos consiste frecuentemente en estimular la disciplina y la educación hacia el respeto y la obediencia para con su persona.

** Relación PADRE-HIJO.- Es por lo general distante pero respetuosa, en ocasiones tiende a lo severa, lo cual de acuerdo con Peñalosa (1968) puede influir en los sentimientos de impotencia del hijo hacia su progenitor y por lo tanto, inhibe la posibilidad de relacionarse e identificarse con él. A una edad muy temprana, el niño empieza a identificarse con un padre muy poderoso, severo, superperfecto, e idealizado. Conforme avanza su edad, el padre no solo juega menos con él, sino tampoco reemplaza ese jugar con otros intereses y/o

actividades.

La fuerte imagen tiende a desmejorarse con el tiempo, y para la adolescencia se ha desvanecido, aun cuando la palabra paterna permanece como ley. Su comportamiento adulto será a la larga una manifestación de su intento por crear en sí mismo la imagen que antaño sostuvo su padre. Encontrará su seguridad únicamente en la repetición de la conducta de su padre en el trato hacia su esposa e hijos.

**** Relación PADRE-HIJA.-** El padre no tiende ordinariamente tanto a ser distante como severo. Esto debido en parte, a que no se espera de la hija que rivalice con él en ningún aspecto, ni representa una amenaza a su status masculino. La actitud del padre hacia la hija es más bien protectora y posesiva. El desea sentir seguridad en su conocimiento de que sus mujeres en su hogar no retaran su dominio.

*** Relación MADRE-HIJOS.-** El rol de la madre en relación a sus hijos está idealizada en la cultura Mexicana, equiparada a las imágenes hispanas de la virgen María. Hereda el concepto de autosacrificio silencioso y abnegación. el peso del cuidado de los hijos no es experimentado, ni siquiera expresado abiertamente.

**** Relación MADRE-HIJO.-** En la temprana infancia la madre no solo está cercana sino es dominante hasta el punto que el hijo puede identificarse con ella, pero ésta relación tan cercana se ve interrumpida por el nacimiento del siguiente hijo, conforme pasan los años ella ayuda a su niño en su esfuerzo por independizarse. Ella es más permisiva, de tal forma que él será más "hombre" tal como lo concibe la cultura. La agresión le está permitida cuando es pequeño, cuando es mayor algunas de sus travesuras son pasadas por alto, y ella le permite salir solo y volver a casa tarde, lo cual generalmente no se le permite a la hija, ya que la madre percibe a otro MACHO en creación. Estos hechos combinados con sus sentimientos maternales crean una actitud ambivalente hacia su hijo, similarmente el hijo desarrolla una actitud ambivalente hacia su madre.

El chico reverencia a su madre a la vez que siente hostilidad hacia ella. Los sentimientos posteriores derivan no solo de la noción de que la madre no le provee a un padre afectivo, sino también porque ella lo "abandonó" por sus hermanos en su temprana infancia.

**** Relación MADRE-HIJA.-** Es muy cercana. En el primer año de vida, la madre por lo común se preocupa y alimenta a su hija con aún más atención que como lo hace con su

hijo. La madre percibe una reflexión de sí misma en su hija y empieza a vivir a través de la misma. Después de los primeros años la hija es educada con aún mayor severidad que el varón.

El entrenamiento y control de esfínteres es presionado más tempranamente en las niñas y reacciones de modestia, educación y limpieza son enseñados antes y más insistentemente a la niña que al varón. Alrededor del segundo año de vida ya la pequeña niña empieza a ser sumisa ante el hombre.

La madre le enseña tanto a desconfiar de los hombres como a esperar a su padre y a cuidar y cambiar a sus hermanos. Las madres transmiten las responsabilidades domésticas y maternales tan pronto como es práctico, y la hija pronto asume una satisfactoria identificación con su madre.

La madre comúnmente desea poder depender de su hija lo más pronto posible.

** Relación HERMANO-HERMANO Y HERMANA-HERMANA. Se resalta la importancia de los hermanos mayores sobre los menores, y el respeto entre todos es esperado.

** Relación HERMANO-HERMANA.- Sigue el esquema del dominio masculino sobre lo femenino quien ha de someterse. Puede suceder que este tipo de estructura incremente la atracción incestuosa entre hermanos y hermanas.

El crecimiento económico y la sociedad misma proveen actualmente más oportunidades para la expresión y crecimiento personal, se dan mayores situaciones de desarrollar la autoestima especialmente en el hombre.

La Sociedad prácticamente se basaba en la absoluta dependencia económica de la familia hacia el padre. Pero con una economía modernizada y en expansión, han aumentado las oportunidades para las mujeres para avanzar tanto en su educación como en empleos fuera del ámbito del hogar, los jóvenes pueden aspirar ahora a posiciones sociales superiores a aquellas a las que aspiraron sus padres.

Las características de la familia Mexicana aquí descritas son más probablemente halladas entre las clases media y baja; los patrones tradicionales han empezado a atenuarse entre las clases altas, de cualquier modo aún se observan temas comunes en todos los niveles de la sociedad.

3. LOCUS DE CONTROL

3.1. IMPLICACIONES DEL LOCUS DE CONTROL.

El concepto de locus de control (LC) propuesto por Rotter (1966) proviene de la concepción que hace de la naturaleza y los efectos del reforzamiento en su teoría del Aprendizaje Social. Considera que el reforzamiento actúa confirmando una expectativa de que dicho reforzamiento procederá a una conducta o evento particular en situaciones futuras, pero, cuando el reforzamiento es percibido como no contingente de la conducta propia del sujeto, no se incrementará la expectativa tanto como en el caso de que sea percibido como contingente.

Supone que las expectativas se generalizan de una situación a otras series de situaciones percibidas como relacionadas o similares, por lo cual la historia individual de reforzamientos influirá en el grado en que las personas atribuyen diferentes reforzamientos a sus propias acciones.

Con base en la diferencia de la percepción de la contingencia del reforzamiento, desarrolló el concepto de control interno-externo. Cuando una persona percibe que el reforzamiento es contingente a su propia conducta o a sus características relativamente permanentes (habilidades), se dice que tiene una creencia en control interno; mientras que si la persona percibe el reforzamiento como no contingente a sus acciones, sino como resultado de la suerte, el destino o el poder de otros, se dice que tiene una creencia en control externo.

De acuerdo a lo anterior, puede decirse que un individuo interno es aquel que considera que la mayoría de los reforzamientos son contingentes a sus conductas, capacidades o habilidades; mientras que un individuo externo es el que considera que la mayoría de los reforzamientos no están bajo su control, sino que son controlados por otros factores como la suerte, el destino o el poder de otros.

La importancia de este constructo radica en que una persona se anticipa ante una situación dada de acuerdo a las expectativas generales que se ha formado según sus experiencias pasadas de reforzamiento, lo cual puede afectar una gran variedad de sus conductas. Estas expectativas generalizadas provocarán diferencias características de la conducta, al considerar situaciones culturalmente categorizadas como determinadas por la suerte versus determinadas por la habilidad, y pueden actuar produciendo diferen

cias individuales dentro de una condición específica. lo anterior hace de esta variable un aspecto relevante en la descripción de la personalidad.

Son varias las investigaciones que han demostrado que la percepción de una situación como controlada por la suerte, el destino o el poder de otros, influye en la predicción de diferencias conductuales, en comparación con situaciones en las que el individuo siente que el reforzamiento es controlado por su propia conducta (Rotter y Mulry, 1965, Lefcourt, 1986, Feather, 1986, 1987, 1988; Phares, Ritchie y Davis, 1988; Phares, 1991). Estos estudios muestran claramente diferencias entre individuos externos e internos en lo que respecta a: el valor que otorgan a la misma recompensa; el tiempo que tardan para tomar una decisión con instrucciones de habilidad o de casualidad; la atracción por el éxito y la repulsión por el fracaso cuando se incrementa la dificultad de una tarea; la influencia del éxito o fracaso inicial en desempeños posteriores; la reducción del valor del reforzamiento y la reacción a la amenaza.

Estas diferencias conductuales están relacionadas con la forma en que los individuos enfrentan su medio ambiente, considerándose que los individuos orientados internamente, confiarán más en sus habilidades y sentirán que son capaces de modificar algunas situaciones del medio ambiente; en cambio, los individuos orientados externamente confiarán más en la suerte, el destino o el poder de otros, y por lo tanto, sentirán que los cambios dentro de su medio ambiente son debidos a fuerzas externas a ellos.

Esta forma de reaccionar frente al medio ambiente ha sido definida por Díaz-Guerrero y Castillo-Vales (1981) investigadores mexicanos como estilo de confrontación. Consideran que el estilo de confrontación opera en tres dimensiones, lo cual nos lleva a considerar tres estilos de confrontación denominados: (1) confrontación activa autoafirmativa vs. confrontación obediente-afiliativa (2) confrontación autónoma vs. confrontación interdependiente (3) control interno activo vs. control externo pasivo. En este estudio se analizaron las correlaciones entre estilos de confrontación y algunas medidas de personalidad entre ellas LC, encontrándose que el LC interno correlacionaba significativa y positivamente con autoafirmación activa, control interno activo y autonomía.

Los autores de este estudio proporcionan datos interesantes sobre la forma en que los individuos enfrentan los problemas de su medio ambiente desde la perspectiva cultura-contra cultura, entendiéndose como fuerzas contraculturales las formas de reacción individual o la rebelión biológica y psicológica hacia las premisas socioculturales aceptadas.

Estos resultados son relevantes para la presente investigación porque están estrechamente relacionadas con el concepto de LC y muestran que esta variable determina de alguna manera, diferencias individuales en la personalidad de sujetos mexicanos.

3.2. RELACION ENTRE LOCUS DE CONTROL Y ALGUNAS CONDUCTAS ESPECIFICAS

Son numerosos los estudios que se han realizado acerca de la relación entre LC y diversas variables de personalidad, como puede apreciarse en las revisiones de Lefcourt (1986); Joe (1991) y Reynolds (1986). La mayoría de los estudios que se han llevado a cabo son de tipo correlacional, y los resultados muestran que existen diferencias en las características de los sujetos internos y externos.

Dentro de las conductas que se han estudiado en relación a LC, está el logro académico, mostrándose que los sujetos internos obtienen mejores resultados en pruebas de logro académico que los sujetos externos (Grandall, Katkovsky y Grandall, 1991; McGhee y Grandall, 1988); sin embargo, Wolk y Ducette (1991) no reportan relación entre LC y motivación de logro, quizás porque esta última relación sea algo más compleja que una simple relación lineal.

Otras variables que se han estudiado son la autoestima (Fish y Karabenick, 1991) y el estilo cognitivo (Farley, Cohen y Foster, 1986; Díaz-Guerrero y Castillo-Vales, 1981). Se ha encontrado que ambas variables correlacionan positiva y significativamente con LC, o sea que, los sujetos internos tienen un nivel de autoestima mayor que los externos; y desarrollan un estilo cognitivo independiente, opuesto al que desarrollan los externos, que es dependiente del campo.

También se ha estudiado el LC como determinante de la cantidad de influencia social ejercida, encontrándose que los sujetos internos se resisten más a la influencia social que los externos (Phares, 1991).

Otros estudios se han enfocado en el análisis de diferencias en LC, entre sujetos normales y psiquiátricos. Los resultados indican que el promedio encontrado en el puntaje de LC de sujetos psiquiátricos, está dentro del rango del promedio de sujetos normales; pero, los pacientes con mayor patología y pocas habilidades sociales son los más externos (Harrow y Ferrante, 1989), Levenson (1983)

en sus estudios con pacientes psiquiátricos, utiliza su escala de LC, la cual analiza tres dimensiones: internalidad, poder de otros y suerte. Comparando sus resultados con muestras de sujetos normales, no ha encontrado diferencias significativas en la escala de internalidad, pero sí en las escalas de poder de otros y en la de suerte. Parece ser que el grado extremo de control externo es lo que afecta a pacientes psiquiátricos.

Los resultados anteriores ponen de manifiesto la existencia de diferencias individuales de acuerdo al tipo de percepción de control que la persona posee.

Por lo que respecta a la influencia del nivel socioeconómico, variable que puede ser importante en el locus de control por la determinación que implica en la percepción de oportunidades, existe muy poca investigación, quizás por la dificultad que representa la medición de esta variable. Aunque existen algunos estudios que muestran diferencias en LC de acuerdo al nivel socioeconómico (Farley y otros, 1986; Jones y Zoppel, 1989), es un aspecto que requiere de mayor investigación.

3.3 DIFERENCIAS POR SEXO

Varios estudios sugieren que existen diferencias entre hombres y mujeres en cuanto a las puntuaciones obtenidas en control interno-externo (Crandall y otros, 1985; McGhee y Crandall, 1988; Parsons y Schneider, 1984; McGinnies, Nordholm, Ward y Bhanthumnavin, 1984; Krampen y Wieger, 1981). Los resultados muestran que generalmente las mujeres obtienen puntajes más altos en externalidad que los hombres, lo cual parece explicarse por roles del rol sexual, quedando de manifiesto sobre todo en respuestas a preguntas que reflejan conductas estereotípicas masculinas y femeninas.

Sin embargo, si bien existen diferencias por sexo en las puntuaciones de LC, comparaciones de las dos estructuras factoriales, una de las respuestas de los hombres y otra de las respuestas de las mujeres, muestran que surgen factores similares para hombres y mujeres, siendo la diferencia primaria el ordenamiento del peso significativo en cada ítem (Chandler y Dugovics, 1987; Bar-Zohar y Nehari, 1988; Strickland y Haley, 1980). De lo anterior puede concluirse que el contenido de LC es el mismo para hombres y mujeres.

Son pocos los estudios que reflejan resultados opuestos a los anteriores (Harrow y Ferrante, 1989; Levenson, 1983) y se refieren a resultados obtenidos con pacientes psiquiátricos. En estos casos parece que el tipo de patología es más importante que el sexo en LC.

3.4. DIFERENCIAS CULTURALES

Algunas investigaciones se han enfocado a estudiar las diferencias en LC en sujetos de diferentes países, demostrando que el pertenecer a determinado país tiene efectos significativos en los puntajes de LC (McGinnies y otros, 1984; Parsons y Schneider, 1984; Reitz y Groff, 1984; Krampen y Wieberg, 1981).

Según los resultados, parece ser que la estructura social de un país influye en las diferencias entre LC, por ejemplo: en países donde las personas tienen menos oportunidades sociales y vocacionales, tendrán mayor tendencia hacia la externalidad que aquellas que perciben que en sus países existe la posibilidad de luchar y obtener ciertos logros.

Otra característica que puede influir son las premisas culturales inherentes a cada país, esto es los valores de cada sociedad, ya que los individuos que crecen en sociedades donde los valores tradicionales como la obediencia y la conformidad son aceptados, darán mayor importancia a factores externos, y por lo tanto, tendrán mayores creencias en el control externo que en el interno.

Este último aspecto es relevante en el presente estudio, ya que en México, debido a la estructura familiar que es de respeto y total obediencia a los padres (Holtzman y otros, 1975), es posible que los niños consideren muchas conductas, fuera de su área de control, debido básicamente a las prácticas de educación de los padres quienes pueden permitir o restringir las oportunidades del niño.

3.5 MULTIDIMENSIONALIDAD DEL LOCUS DE CONTROL

El instrumento que más se ha usado para medir LC en adultos es la escala I/E de Rotter (1966) cuya unidimensionalidad es cuestionable según lo muestran diversos estudios, dentro de los cuales, algunos sugieren una distinción entre Control Personal y Control Ideológico, más que enfocarse a un solo atributo (Lao, 1990; Abrahamson, 1983; Carments, 1984; Viney, 1984; Barling y Bolon, 1990; Niles, 1981; Trimble y Richardson, 1982). Esta diferenciación se refiere a qué tanto control una persona cree que la mayoría de la gente de su sociedad posee (Control Ideológico) y qué tanto control individual cree poseer esa persona (control personal). Los autores que apoyan esta diferenciación consideran que a pesar de que Rotter (1966) define control interno como creencias individuales sobre las contingencias de la propia conducta, su escala I/E contiene solo algunos ítems que se relacionan con creencias personales, pues la mayoría de los ítems enfrentan a las personas con adherencias individuales a creencias ideológicas acerca

de lo que determina el éxito para la mayoría de la gente en su sociedad.

Otros autores sugieren la separación de el poder de otros y la suerte en lo referente a la dimensión de externalidad (Levenson, 1983; Niles, 1981) y definen al factor suerte como "Fatalismo".

También se han encontrado diferentes dimensiones en diferentes poblaciones (Jones y Zoppel, 1989; Escovar, en prensa) y aunque algunos factores son similares, su peso es mayor en unas poblaciones que en otras.

En términos generales, y de acuerdo a los resultados anteriores, hasta el presente podría hablarse de tres dimensiones generales del LC: (1) Control Personal: habilidades percibidas para controlar el ambiente, dentro del dominio personal sobre el curso de la vida propia (2) Control Ideológico: Creencias ideológicas generales en las habilidades de la mayoría de la gente para controlar su medio ambiente y (3) Fatalismo: creencias en la determinación de la vida por la suerte o el destino.

Una explicación de las dimensiones de LC puede estar basada en diferencias culturales, donde la Ideología juegue un papel importante ya que la percepción de las conductas que un individuo pueda controlar será determinado por las normas que rigen a dicha sociedad; por lo tanto, se esperaría que las premisas socioculturales dictaminaran los parámetros del LC.

Por lo que respecta a las formas de medición utilizadas con niños, están entre otras, la escala de locus de control para niños de Nowicki y Strickland (1973) y el cuestionario de responsabilidad de logro intelectual de Crandall y otros (1985). También se ha cuestionado la unidimensionalidad de estas formas de medición (Milgramm y Milgram, 1975), así como su validez y confiabilidad (Gorsuch, Heninghan y Barnard, 1972)

3.6 RELACION PADRES-HIJO Y LOCUS DE CONTROL

3.6.1 ALGUNAS DIMENSIONES DE LA CONDUCTA DE LOS PADRES Y LC

A pesar de que existen numerosas investigaciones acerca de LC, pocas se refieren a los orígenes o antecedentes de la orientación hacia el control interno-externo. Se ha considerado que las creencias en LC ya están establecidas en los niños y se incrementan con la edad (Crandall y otros, 1985); Por lo tanto, podría esperarse que algunos antecedentes se encuentren en las relaciones padres-hijos, debido a la estrecha relación que existe entre ellos por lo menos

durante los primeros años de vida del niño, tiempo durante el cual los padres juegan un papel importante en el control de las contingencias de reforzamiento de la conducta de los niños.

Katkovsky y otros (1987) realizaron dos estudios para investigar esta relación; para medir LC utilizaron el cuestionario de responsabilidad de logro intelectual (Crandall y otros, 1985), que se refiere al grado con el cual el niño acepta la responsabilidad de sus éxitos y fracasos en tareas relativas a logro académico. Para obtener los datos sobre las relaciones padres-hijo (a), en uno de sus estudios llevaron a cabo entrevistas semiestructuradas con los padres; los datos de estas entrevistas se referían a cuatro dimensiones de la relación padres-hijo (a); (1) afecto (2) apoyo emocional y ayuda instrumental (3) dominancia y (4) rechazo; además les pidieron a los padres que contestaran el cuestionario de Reacciones de los Padres a las conductas de logro de los niños en cuatro áreas: intelectual, física, mecánica y artística. En el otro estudio realizaron registros basados en las observaciones de las interacciones madre-hijo (a) que fueron codificadas en nueve escalas: (1) cuidado general (2) protección (3) afecto (4) dirección de crítica (5) restricción (6) severidad de castigo (7) claridad de políticas y reglas (8) coercividad e (9) impulso.

Los resultados de estos dos estudios mostraron que las correlaciones más altas para niños de ambos sexos fueron entre LC interno y el grado con el cual los padres son protectores, proporcionan apoyo emocional-ayuda instrumental, aprueban a sus hijos y no los rechazan. Estos resultados son en parte apoyados por MacDonald (1991), quien investigó esta misma relación pero con estudiantes universitarios utilizando formas retrospectivas del cuestionario de percepción de los Padres (Devereux y otros, 1979), en el cual se pedía a los sujetos que seleccionaran la respuesta que mejor describía la manera en que sus padres se habían comportado con ellos durante la mayor parte de su infancia. Este autor al igual que Katkovsky y otros (1987) encontró una correlación positiva; significativa entre LC interno y apoyo emocional-ayuda instrumental para jóvenes de ambos sexos; sin embargo, encontró una correlación negativa y significativa entre LC interno y protección, lo cual contradice los resultados de katkovsky y otros (1987).

Una explicación a esta diferencia encontrada entre LC y protección puede ser la edad de los sujetos, ya que los estudios de Katkovsky y otros (1987) utilizaron sujetos de 6 a 12 años de edad; mientras que Mac Donald (1991) utilizó estudiantes universitarios. Es posible que los niños de menos

edad requieran de mayor protección y cuidado de los padres para internalizar la responsabilidad sobre sus éxitos y sus fracasos, que los de mayor edad; o bien que la percepción de estos últimos se incrementa a medida que crecen.

Otro estudio que apoya la relación entre LC y apoyo emocional-ayuda instrumental es el de Halpin, Halpin y Whidoin (1980) quienes estudiaron dos muestras de sujetos entre 12 y 18 años de edad, una de indios y otra de blancos americanos. Pero, estos autores no encontraron ninguna correlación entre LC interno y protección, lo cual se contradice con los resultados de Katkovsky y otros (1987) y los de Mac Donald (1991). Además, si encontraron una correlación negativa y significativa entre castigo externo y LC interno, lo cual también es contradictorio con respecto a los resultados de Mac Donald quien reporta que el castigo físico correlaciona positiva y significativamente con LC interno; aunque este resultado solo se encontró en los hombres, no deja de ser contradictorio.

La clarificación de estas relaciones inconsistentes requiere de más investigación.

Uno de los resultados interesantes del estudio de Halpin y otros (1980) es que a pesar de que hubo mucha similitud entre ambos grupos, también hubo diferencias, ya que más conductas de los padres correlacionaron significativamente con LC interno en la muestra de sujetos blancos (compañerismo instrumental, apoyo emocional y ayuda instrumental, principios de disciplina y presión al logro): y menos conductas correlacionaron en la muestra de sujetos indios (compañerismo instrumental y castigo externo).

Las similitudes encontradas entre estos grupos pueden deberse a que el grupo de indios como muchos grupos minoritarios de E.U., han adoptado muchas características y conductas de la cultura norteamericana. Sin embargo, las diferencias encontradas sugieren que puede haber variaciones en cuanto a cuales dimensiones de la conducta de los padres influyen en el LC de los niños, cuando se trata de culturas diferentes.

Otras dimensiones de la conducta de los padres que se ha encontrado que correlacionan significativamente con LC interno del hijo son: LC interno de la madre, menor rechazo y restrictividad por parte de la madre; así como mayores sugerencias y explicaciones de parte del padre hacia el hijo (Chandler, Wolf, Cook y Dugovics, 1980). También se han estudiado las prácticas de crianza de los padres que fomentan la independencia en sus hijos, encontrándose que las madres de niños internos realizan prácticas de independencia con

sus hijos a más temprana edad del niño, que las madres de niños externos (Wichern y Nowicki, 1986); pero, este impulso hacia la independencia varía de acuerdo al sexo del niño (Nowicki, 1989).

3.62 DIFERENCIAS POR SEXO EN LA RELACION PADRES-HIJOS Y L.C.

Otro aspecto importante a considerar en el estudio de la relación padre-hijo (a) y LC del hijo (a) es el sexo del niño; pues varios estudios muestran que son diferentes las dimensiones de la relación padre-hijo, madre-hijo, las que influyen en el niño y en la niña.

Por ejemplo, Katkovsky y otros (1987) reporta que es más probable que los niños desarrollan una orientación interna si tienen apoyo y amor maternal en mayor grado que las niñas; mientras que las niñas desarrollan una orientación externa si experimentan rechazo y control autoritario paternal.

Mac Donald (1991) también reporta que las dimensiones de la conducta de los padres que correlacionan significativamente con internalidad son diferentes en hombres y mujeres. En los hombres LC interno está relacionado con: predictibilidad de estándares maternos y castigo físico paterno; mientras que en las mujeres está relacionado con: presión al logro por parte de la madre.

Los estudios anteriores sugieren por un lado que, son diferentes las dimensiones de la conducta del padre y de la madre, las que pueden influir en el LC de los hijos; y por otro lado, que las conductas de los padres que afectan al niño y a la niña son diferentes. De ahí la importancia de analizar los resultados de este tipo de estudios considerando el sexo del niño.

Si bien es cierto que son pocos los estudios que se han realizado con respecto a la relación padres-hijo (a) y LC del hijo (a), y que algunos resultados han sido contradictorios; también es cierto que se han identificado algunas dimensiones específicas de la conducta. Y, aunque estos antecedentes ni explican toda la varianza del LC, si reflejan conductas de los padres que influyen significativamente en el desarrollo de esta variable de la personalidad de los hijos.

4. ASPECTOS GENERALES DE LA MOTIVACION

Stoner (1987) señala que la motivación es enigmática ya que los motivos no pueden observarse ni medirse directamente, por lo que deben de realizarse inferencias de los procesos motivacionales, lo cual crea un gran problema, ya que no todos son de la misma clase, es así que se pueden señalar tres clases diferentes:

Los que tienen un valor biológico (emoción, fuerza, pulsión, instinto, necesidad).

Aquéllos que cuentan con un significado mental (urgencia, apetencia, sentimiento, carencia, esfuerzo, deseo, demanda).

Los que se refieren a objetos o estados que se encuentran en el ambiente (propósito, interés, intención, actitud, aspiración, plan, motivo, incentivo, meta, valor).

El ser humano presenta una serie de relaciones preferenciales o selectivas que concuerdan con las situaciones de su medio ambiente, es así, que una persona deseará algunos objetos que encuentra a su alcance, en tanto que rechaza otros, buscará determinados objetos o situaciones que están fuera de su alcance, mientras que temerá otros.

Son estas relaciones selectivas hacia un determinado objeto, las que van a proporcionar a la conducta una dirección y una organización. Puede suceder que el objeto que es buscado o reclamado por el sujeto sea desconocido para él mismo mientras que, en otros casos, es una conducta innata o una aprendida incluso desde su infancia, la que lo dirige directamente hacia el objeto o situación deseada.

Nuttin (1973) señala; "esta concepción de la motivación supone que es simultáneamente origen de actividad y dirección o para ser más precisos, que ella explica la conducta como actividad dirigida".

Al respecto Cofar (1979) señala que los motivos pueden ser conscientes, presionados inexorablemente por urgencias, pulsiones e instintos, o atraídos inevitablemente por incentivos, metas, propósitos y valores.

Es así, que se puede considerar a los motivos como una energía que surge de la insatisfacción y se dirige hacia la satisfacción.

Dunnette (1977) señala que la motivación es mal entendida porque se trata de un fenómeno complejo en el que se supone que una persona se comporta en respuesta a estímulos asociados con un estado hipotético interno de desequilibrio. La conducta se dirige a alcanzar un incentivo o meta que el individuo anticipa que será satisfactorio porque restaurará el equilibrio.

Continuamente se dice que toda conducta está motivada y que sirve a las necesidades del organismo. Se señala además que éste, sin motivación, sería como una masa inerte; por lo cual debe de verse a la conducta del sujeto como un medio a través del cual va a obtener satisfacción y no como un fin.

Dunnette (1977 citado en cofer, 1979) al hablar de la motivación humana señala una serie de complejidades que se deben considerar:

1) Identificación y denominación de los motivos: Como los motivos no pueden observarse en forma directa, su identificación resulta difícil. Su descripción debe derivarse de inferencias basadas en otras conductas y estas inferencias rara vez son tan sencillas o tan precisas como las relacionadas al motivo hambre.

2) Configuración de los motivos: Un motivo rara vez existe solo o aislado. Un individuo puede experimentar una diversidad de deseos o anticipaciones internas. Se supone que pueden existir en diferentes niveles de fuerzas, de aumento o declinación a medida que son satisfechos o frustrados. Además, algunos pueden estar en conflicto con otros, es decir, la lucha por satisfacer un motivo puede hacerse a expensas de no satisfacer otro.

3) Diferencias entre los individuos: Sin duda la gente difiere en la naturaleza de los motivos que los impulsan a la acción. Debido a esto, los mismos incentivos se contemplan de manera diferente por las distintas personas. No solamente difieren en lo que buscan en sus empleos, sino también en la facilidad con que sus motivos se satisfacen o no. Un individuo motivado a alcanzar una posición puede parecer satisfecho y descansar en su laureles después de una promoción. Otro también motivado por las necesidades de posición, puede presentar una lucha aparentemente insaciable de progresar o quizás por ser un medio de lograr ventajas socioeconómicas grandes.

4) Naturaleza de los cambios de los motivos después de alcanzar la meta: Algunos motivos como el hambre, sed, el sexo y el sueño, disminuyen temporalmente o pueden incrementarse ante el logro de la meta, tales motivos no pueden ser susceptibles de apaciguarse y tomar propiedades motivantes por su cuenta.

Puede decirse que las necesidades del hombre se limitan al cuerpo, pero se debe considerar que los deseos de éste, se elevan por encima de estas necesidades. Al respecto Dorsch Friederich (1984 citado en Cofer, 1979) señala -- como deseo "a aquel impulso asociado a la idea de un objetivo". En tanto que denomina a la necesidad como "aquel estado de carencia, de escasez o falta de una cosa que se tiende a corregir". También se debe de esperar que las personas difieran de alcanzar una meta. Maslow (1954, citado en Cofer, 1970) escribe: "una sola teoría motivacional debería... suponer que la motivación es constante, que nunca termina, fluctúa y que es compleja, y que casi es una característica universal de prácticamente cualquier situación del organismo".

4.1 DEFINICION DE MOTIVACION

La investigación sistemática de la motivación ha sido realizada por diversos autores los cuales postulan diferentes definiciones: James Drever (citado en Madsen, 1972) se refiere a la motivación como "la existencia de una secuencia de fase organizada, la dirección o contenido y su persistencia en una dirección dada".

Young (citado en Madsen, 1972) dice "es el proceso que suscita o inicia una conducta que da sostén a una actividad que progresa y da la canalización de la actividad en un curso dado".

Por otro lado, Gardner Murphy (citado en Cofer, 1979) considera a la motivación como "el nombre general que se da a los actos de un organismo que están en parte determinados por su propia naturaleza o por su estructura interna".

Finalmente Baron, (1983) la define como "un proceso interno hipotético; que da energía a la conducta y la orienta hacia la acción".

En base a las anteriores, se puede concluir que "la motivación es todo impulso que lleva al organismo a alcanzar un objetivo determinado, dándole dirección y la fuerza necesaria para lograr eficiencia en el desarrollo de las actividades y como consecuencia el aumento de la productividad".

4.2 TEORIAS MOTIVACIONALES

La necesidad de estudiar los factores que llevan al hombre a actuar de una o de otra manera, han dado como consecuencia que diferentes científicos hayan buscado una explicación aceptable basándose en un principio en la filosofía. Pero el estudio de los factores motivacionales ha trascendido grandemente, ocupándose de él muchos investigadores de

muy diferentes corrientes dentro de la Psicología y la Psiquiatría.

Su importancia se deriva de su gran influencia dentro de los procesos adaptativos y del aprendizaje. Últimamente ha sido la Psicología en la industria la que ha redescubierto la importancia de la motivación humana y ha tratado de desarrollar técnicas aplicables en las empresas derivadas de las teorías ya existentes de la motivación como lo son las de Maslow, Herbert y McClelland entre otras.

Es a mediados del siglo XIX, cuando surge la Psicología, en que se inician propiamente las teorías motivacionales, dentro de la escuela funcionalista fundada por William James en 1890. Para James, el hombre posee una gran variedad de instintos siendo éstos considerados como fuentes principales del comportamiento. Posteriormente a James, otros teóricos se ocuparon del problema de los impulsos e instintos del organismo antes de conformar una teoría de motivación, entre los que se mencionarán a McDougall y Hull.

4.2.1 TEORIA DE WILLIAM MCDUGALL

McDougall consideró a los instintos como irracionales, los cuales constituían fuentes compulsivas del comportamiento; para él un instinto era "una disposición psicofísica heredada o innata, que determina a quien la posee a percibir y a tomar atención a los objetos de una determinada clase, a experimentar una excitación emocional de una calidad particular ante la percepción de dichos objetos y a obrar, por lo que él se refiere, de una manera particular o por lo menos, a experimentar un impulso para actuar de dicha manera". (McDougall 1908, citado en Cofer 1979.)

Para este autor los instintos no son solamente reflejos sino que consisten en orientaciones hacia el organismo para que éste alcance determinadas metas.

En su Psicología Social publicada en 1908, propone una lista de instintos con sus correspondientes emociones, tales como: instinto de huida y emoción de miedo; repulsa y emoción de disgusto; curiosidad y emoción de extrañeza; instinto de lucha y emoción de cólera, etc.

Para McDougall, (1908 citado en Cofer 1972) dentro de su Psicología Hórmica (del griego Hormé = impulso) el hombre más que ser un individuo racional debía comportarse de manera irracional dado que su conducta está basada en los impulsos, y éste tiene poco control o prácticamente ninguno sobre ellos; así pues el desarrollo de la personalidad consistía en buscar este control de impulsos. Dicho control era posible a través

de la coerción de los mismos unificándolos juntos con sus emociones en sentimientos.

La importancia de McDougall no es tanto por su teoría ni por la estructuración de la misma, sino por su insistencia en los procesos motivacionales, iniciándose así una larga lista de teorías que buscaban aclarar el problema de las motivaciones humanas.

Si se considera que los impulsos motivacionales son energizadores y directores de las conductas, se presentan diferentes problemas dada la existencia de impulsos secundarios, es decir, adquiridos principalmente debido al aprendizaje y al refuerzo. No todos los impulsos son innatos en el ser humano, ya que pueden existir motivaciones sociales, familiares, culturales y de una gran variedad que lo llevan a realizar conductas por demás inexplicables en determinadas circunstancias.

4.2.2 TEORIA DE HULL

El individuo requiere de satisfacer sus necesidades primarias, esto es básico, pero dada la complejidad de la sociedad moderna, esta obtención de satisfactores no es tan directa como lo fue en otros tiempos. El ser humano ya no encamina sus actividades exclusivamente a saciar su hambre cazando o recolectando frutos, sino que requiere de una actividad que le permite obtener los medios para adquirir el alimento que en la mayoría de los casos se halla muy lejanamente relacionada con este fin.

La teoría de Hull representa un intento por explicar el cómo se adquiere los impulsos secundarios. Su preocupación inicial se centra en las necesidades del tejido del organismo, las cuales dan lugar a pulsiones como son: el hambre, la sed, el sexo y la evitación del dolor. Se supone que estas pulsiones actúan como estímulos; en ellos los reforzamientos ya sean positivos o negativos tienen una gran importancia en la adquisición de pulsiones secundarias.

4.2.3 CLASIFICACION DE LAS NECESIDADES SECUNDARIAS

Murray (1938), propone una clasificación de las necesidades secundarias. Para este autor las necesidades secundarias o psicológicas son dependientes y derivan de las necesidades primarias que actúan con los mismos sistemas de reacción y los mismos deseos. Todas estas necesidades pueden manifestarse dentro de los esquemas de acción que un individuo realiza cada día; pero algunas otras pueden permanecer latentes, esperando el momento propicio para manifestarse. Las necesidades

primarias constituyen necesidades objetivadas que se viven en la realidad, las secundarias serían subjetivadas; Murray, además de esto, propone un tipo de necesidades intermedias, subobjetivadas que aparecen en aquellas circunstancias en que el individuo puede evadirse de su realidad como en juegos o escenificaciones teatrales.

También menciona que las necesidades pueden ser: conscientes cuando se encuentran en posibilidad de ser llevadas a la conciencia de manera inmediata, o inconscientes, cuando se encuentran fuera de nuestro alcance y sólo se manifiestan a través de sueños, lapsus, etc. De acuerdo con su clasificación general de las necesidades secundarias, existen primeramente cinco necesidades asociadas a objetos inanimados:

- De adquisición
- De conservación
- De orden de organización
- De retención o colección
- De construcción

Las siguientes necesidades se refieren a lo que normalmente se llama ambición, voluntad hacia el poder o deseo de prestigio:

- De superioridad
- De logro
- De reconocimiento

El deseo de la defensa del estatus así como el tratar de evitar la humillación se relacionan con las siguientes necesidades:

- De inviolabilidad
- De evitar humillación
- De defensa
- De contrarrestar o neutralizar

Otras necesidades se refieren al papel que ocupa el sujeto dentro del grupo, si es líder, si se deja guiar, si imita a otros o si trata de ser él mismo:

- De dominancia
- De diferencia
- De similitud
- De autonomía
- De oposición

Por otro lado, Murray señala una clase de dicotomía sadomasoquista:

De agresión
De humillación

Las necesidades relacionadas con la preocupación hacia la gente misma, por ayudar y apoyar a los demás se encuentran:

De afiliación
De rechazo a la gente
De criar
De auxilio
De juego o de gozo

Finalmente, hay dos necesidades que suelen darse en la vida social y que son:

De exponer
De recibir o de escuchar a otros

Como se puede apreciar, la motivación siempre ha tenido un lugar muy importante dentro de los estudios del comportamiento, por lo que en el campo laboral no podría encontrarse la excepción dado que la motivación ha sido estudiada y aplicada constantemente en este terreno.

4.2.4 TEORIA DE LAS TRES NECESIDADES DE DAVID D. McCLELLAND

McClelland (1985), retoma en su teoría tres necesidades de la clasificación propuesta por Murray, mencionada anteriormente, y que a su parecer eran las más importantes dada su fuerza y universalidad.

Necesidad de Afiliación
Necesidad de Logro
Necesidad de Poder

1) Necesidad de Afiliación.

Es el deseo de tener relaciones interpersonales amistosas cercanas.

2) Necesidad de Logro.

Considerándose como el impulso de sobresalir de alcanzar algo en relación a un conjunto de estándares, esforzándose por obtener el éxito.

3) Necesidad de Poder

Esto es, la forma en que una persona hace que otra se comporte de alguna manera, la cual sin su influencia no lo hubiera hecho.

Para McClelland (1965) la motivación es una fuerte asociación afectiva caracterizada por una reacción ante una meta anticipada y basada en una asociación pasada aún desde la infancia con ciertas cuestiones de placer y dolor.

De acuerdo con esta definición, se desprenden los siguientes puntos;

1. Todos los motivos son aprendidos (es en este aspecto donde difiere de Murray y de otros autores que consideran algunos motivos innatos) ya que aunque parten de situaciones emocionales no son impulsados por éstas exclusivamente, lo que sucede es que aparentemente están relacionados con estados efectivos que McClelland define como motivos. Por tanto las emociones no son motivos pero constituyen la base de éstos.

Además de que el motivo debe involucrar dos puntos dentro de un continuo en el afecto: un estado presente (positivo, negativo o neutral) que se integra a través del aprendizaje a un segundo que provoca el incremento del placer o del dolor en el estado presente; es decir que se encuentran asociados. Esto es lo que constituye reaccionar ante una meta anticipada.

2. Las motivaciones secundarias pueden ser terminadas al disolverse la asociación que las originó, esto puede suceder al darse alguna conducta que no alcance el nivel afectivo, dado que se presentan situaciones frustrantes o al ocurrir, interferencias, es decir distractores en la conducta. Así pues, en el caso de la motivación de logro o de filiación puede suceder que el individuo se orienta hacia otras situaciones.

3. No solo las situaciones biológicas pueden provocar motivos, ya que cualquier situación que provoque una asociación a determinados afectos, va a dar lugar a nuevos motivos.

4. La persistencia o duración de un motivo a lo largo de la vida de un sujeto va a depender de circunstancias tales como: el número de veces que las situaciones asociadas a los estados afectivos se presentan; la posible generalización de la asociación así como la facilidad de que se extinga el nivel dolor-placer, la edad en que sucede dicha asociación, etc.

5. Finalmente McClelland considera a las motivaciones como individuales es decir, son adquiridas de acuerdo a las experiencias, a la cultura y a los efectos biológicos de cada persona, pues cada quien aprende a interpretar de manera diferente y muy personal.

Aunque primeramente McClelland y sus colaboradores (1978), plantearon la teoría en base a tres necesidades, finalmente optaron por el estudio del motivo de logro ya que éste se encuentra presente en la mayoría de las culturas. Estos investigadores buscaban un índice de desarrollo económico que les permitiera extender su estudio tanto a sociedades actuales como de la antigüedad, pero fue en este aspecto donde no obtuvieron ni el éxito ni la expectación que esperaban.

Sin embargo sí obtuvieron un gran avance al medir la motivación de logro por medio de tests proyectivos a través de los cuales se obtuvo la medición de los motivos intrínsecos de la persona.

Para McClelland (1978), "la motivación de logro es un proceso de planeamiento y un esfuerzo hacia el progreso y a la excelencia, tratando de realizar algo único en su género y manteniendo siempre una relación comparativa con lo ejecutado anteriormente, derivando satisfacción en realizar cosas casi siempre mejor".

Pero se debe de señalar que este autor no utilizó el test proyectivo de una forma tan directa como en sus primeros trabajos: McClelland (1965); McClelland, Atkinson, Clerk y Lowell (1953) y Atkinson (1958), en los cuales se orientaron a encontrar la forma de medir la motivación de logro utilizando cuestionarios de falso y verdadero, pero sucede que la persona no siempre conoce sus motivaciones; por lo cual se optó por un método menos directo, el cual consistía en utilizar láminas de tipo proyectivo, basadas y algunas tomadas directamente de las láminas del T.A.T. de Murray, aunque posteriormente todas las láminas fueron reelaboradas especialmente para este test de motivación.

4.2.5 TEORIA DE LA JERARQUIA DE LAS NECESIDADES DE ABRAHAM H. MASLOW.

La motivación para A. Maslow (1972) es un estado particular del individuo: el estado de desequilibrio o falta de balanceo.

Maslow señala que cuando una persona se ve motivada, es para corregir tal desequilibrio, es decir, busca la forma de satisfacerla. Y habla de un ciclo de motivación como

un proceso que se compone de tres partes:

- La necesidad o motivo: Un estado de desequilibrio fisiológico o psicológico.

- Respuesta de conducta motivada: Una acción dirigida hacia la satisfacción de ese desequilibrio.

- Meta: Lo que se debe obtener para reducir el desequilibrio, el objeto de la conducta motivada.

El hombre debe ser un "todo integrado y organizado, y que forman parte de él sus necesidades y metas, las cuales determinan su conducta en un momento dado; considerando también el medio en que se desenvuelve, ya que forma parte constitutiva de su personalidad.

Considera que la motivación debe ser en parte el estudio de las últimas metas, deseos o necesidades del hombre, más que el fin en sí mismo, ya que menciona que la mayoría de los deseos del individuo son utilizados como medios para lograr un fin, debido a que cuando se analiza un deseo consciente de la persona, se puede decir que atrás de él existen pretensiones más fundamentadas, por ejemplo la persona que desea comer un platillo "X", pero éste es sólo un medio para satisfacer su necesidad de alimentarse.

Maslow (1972) propuso su teoría relacionada con las necesidades humanas y su efecto en la conducta humana; "lo que dicta la conducta son las necesidades de mayor urgencia".

Considera que el hombre tiene la peculiaridad de estar deseando casi siempre algo, y que en pocas ocasiones alcanza un estado de completa satisfacción excepto por un corto tiempo, y que cuando el deseo es satisfecho, aparece otro y viene a tomar su lugar.

Para Maslow las necesidades en el ser humano, están ordenadas de acuerdo a una jerarquía de predominio y supone que para que funcionen las necesidades superiores deben haberse satisfecho previamente las necesidades inferiores. Y jerarquiza las necesidades del orden más bajo al más alto en la siguiente forma:



NECESIDADES FISIOLÓGICAS:

Las necesidades que generalmente toman como punto de partida la teoría de la motivación son los llamados impulsos fisiológicos. En base a investigaciones recientes se deben considerar, el desarrollo del concepto de homeostasis y enseguida el descubrimiento de que los apetitos, son un índice eficiente de las necesidades e insuficiencias actuales del cuerpo.

La homeostasis se refiere, a los esfuerzos automáticos del cuerpo para mantener un flujo sanguíneo constante y normal.

Es necesario aclarar que Walter Cannon (1932) creó el término homeostasis para describir los estados logrados, en cualquier momento determinado, analizando este proceso en cuanto al contenido de agua en la sangre, sal, azúcar, proteínas, grasas, calcio, oxígeno, un constante nivel de hidrogenación (base ácida) y de temperatura en la sangre. Se podría ampliar esta lista para incluir otros minerales, hormonas y vitaminas.

Resumiendo el concepto de homeostasis concibe al organismo como un sistema biológico abierto en contacto con su ambiente externo, pero que mantiene estados relativamente estables de material y de proceso dentro de su ambiente interno.

No todas las necesidades fisiológicas se pueden identificar como homeostáticas. No se ha comprobado aún que el impulso sexual, el sueño y el comportamiento maternal de los animales sean homeostáticos; además esta lista no incluiría los diversos placeres de los sentidos, los cuales probablemente sean fisiológicos y puedan convertirse en las metas del comportamiento motivado.

Maslow en 1972 en un estudio hizo notar que estos impulsos fisiológicos son relativamente independientes de otras motivaciones y del organismo como un todo y, en muchos casos, se demuestra una base somática fundamental de este impulso.

Sin lugar a dudas, las necesidades fisiológicas son las más potentes. Lo que esto significa específicamente es que, en el ser humano que carece de todo en grado extremo, es más factible que la motivación principal sean las necesidades fisiológicas antes que cualquier otra cosa. A una persona que le falta comida, seguridad, amor y estimación probablemente tenga más ganas y necesidad de alimento que de cualquier otra cosa.

Si todas las necesidades están insatisfechas, y por tanto el organismo está dominado por las necesidades fisiológicas, todas las demás necesidades pueden volverse inexistentes o ser muy secundarias. Obviamente dice Maslow (1972) cuando estas necesidades se encuentran razonablemente satisfechas, empiezan a surgir otras, tomando importancia y volviéndose prepotentes.

NECESIDAD DE SEGURIDAD

Si las necesidades fisiológicas están relativamente bien gratificadas, surgen entonces un nuevo grupo de necesidades, que forman la categoría de necesidades de seguridad.

Estas necesidades se refieren a tener una existencia general ordenada, en un medio estable y que esté relativamente libre de amenazas y que pongan en peligro la seguridad de la existencia de la persona. Esto es, la persona experimenta el deseo de mantenerse a salvo en la medida de lo posible, de las contingencias de la vida, como accidentes, enfermedades o inestabilidad económica.

Según Maslow, (1943), el adulto normal y sano en general, satisface con facilidad en nuestra cultura sus necesidades de seguridad. Por lo que sólomente se perciben a través de fenómenos tales como ahorro, todo tipo de seguros, la preferencia por un trabajo consolidado, una tendencia mayor por lo conocido, al tener una filosofía del mundo que organiza el universo y los hombres en un todo satisfactoriamente coherente y significativo.

Al igual que un hombre saciado ya no tiene hambre, un hombre seguro ya no se siente en peligro y otras necesidades van apareciendo como preponderantes, y así surge el siguiente grupo de necesidades.

NECESIDADES DE AFILIACION

Si tanto las necesidades fisiológicas como las de seguridad están más o menos satisfechas, surgirán entonces las necesidades de amor, de afecto y de pertenecer, y todo

el ciclo ya descrito se repetirá a través de este nuevo centro. Ahora la persona sentirá como nunca antes, la ausencia de amigos, de novia, de esposa o de hijos. Tendrá hambre de relaciones afectivas con la gente en general, es decir, de ocupar un lugar en su grupo y luchará con gran intensidad para alcanzar esta meta. Deseará ocupar ese lugar más que nada en el mundo e incluso olvidará que una vez cuando tenía hambre desdébaba el amor.

Dado que el hombre es un ser social por naturaleza y necesita afiliarse, requiere vivir dentro de una comunidad, sentir que pertenece a ella y que es aceptado por ella.

NECESIDAD DE ESTIMA

En todas las personas, en nuestra sociedad, existe una necesidad o deseo de lograr un estable y bien basado alto concepto de sí mismo, de respeto a sí mismo o de autoestimación por los demás.

Por autoestimación se entiende aquélla que está cimentada de manera sólida en la capacidad real, el logro y el respeto a los demás (Vroom, H; 1982).

Estas necesidades pueden clasificarse en dos grupos secundarios, uno se dá en los individuos a través del deseo de fuerzas, de logro, de adecuación, de confianza y de independencia y libertad; y segundo, lo que se llama deseo de reputación o prestigio, reconocimiento, atención, importancia o aprecio.

La satisfacción de la necesidad de autoestimación origina sentimientos de confianza en sí mismo, valor, fuerza, capacidad de adecuación, de ser útil en todo lo que el individuo realiza. La falta de satisfacción de esta necesidad produce sentimientos de inferioridad, inseguridad e impotencia, las cuales a su vez dan lugar a reacciones neuróticas.

Rogers (1954), Murphy (1947), Adler (1929), (citados en Vroom, 1992) encuentran significativamente correlacionado el concepto de autoestima con la satisfacción y funcionamiento personal eficiente. La inmensa mayoría de las personas desean alcanzar un yo real que se parezca lo más posible al yo ideal en la medida en que la separación entre el yo real y el ideal sea más pequeña, la persona experimentará una mayor autoestima.

Las anteriores necesidades son las que se encuentran debajo de la autorrealización en la jerarquía de Maslow, siendo ésta la necesidad cumbre.

Mc Clelland (1965), considera las motivaciones como individuales, es decir, son adquiridas de acuerdo a las experiencias, a la cultura y a los efectos biológicos de cada persona, pues cada quien aprende a interpretar de manera diferente y muy personal.

4.3. MOTIVACION DE LOGRO. IMPLICACIONES

Todo hombre se encuentra en algún punto continuo, que va desde la enfermedad mental (psicosis) hasta la plena autorrealización. Existen estados intermedios: neurosis, trastornos del carácter, ausencia de enfermedad y salud mental y, dentro de ésta, el estado óptimo, el que representa el máximo desarrollo, es la autorrealización, el logro.

Se le han dado diferentes nombres: madurez emocional, integración de sí mismo, carácter genital, orientación productiva, funcionamiento pleno, necesidad de logro, pero cualquiera que sea el nombre con el que se le designe, el concepto se refiere a la meta más alta del desarrollo humano, a la cumbre que aspira llegar toda persona en su evolución como tal. (Cofer, 1979).

Al reflexionar acerca de la autorrealización, tal vez la primera pregunta que surge es la de si la autorrealización es un estado acabado al que se llega más tarde o más temprano, un sentimiento de estar completo o terminado como ser humano. A esta cuestión se puede responder que el hombre es un ser demasiado dinámico en su interior, que no es estático, por lo que si llega a alcanzar un estado semejante, éste es siempre pasajero.

Consideramos que la autorrealización es un asunto de grado y de frecuencia de estos estados de plenitud. La persona más autorrealizada será la que experimente con más frecuencia esos momentos de satisfacción plena de sí misma y la que los experimente con mayor intensidad y en el mayor número de áreas del interés humano; pero en ningún caso podrá alcanzar esta satisfacción de manera última y definitiva.

Abraham Maslow define la autorrealización o la motivación al logro como el deseo de llegar a ser todo lo que uno es capaz de llegar a ser. Un elemento común que subyace en muchas de las manifestaciones del individuo autorrealizante es la experiencia cumbre. Este concepto de Maslow se refiere a los momentos que el ser humano experimenta o siente su autorrealización de manera especial, sus mejores momentos, momentos de éxtasis, de máxima felicidad (Maslow, 1973).

David C. Mc Clelland se refirió al concepto de autorrealización llamándole Motivación de Logro; éste autor la definió "como un proceso de planteamiento y un esfuerzo hacia el progreso y a la excelencia, tratando de realizar algo único en su género y manteniendo siempre una elección comparativa con lo ejecutado anteriormente derivando satisfacción en realizar cosas casi siempre mejor. (Mc. Clelland, 1968).

Erick Fromm (1955) en su teoría le llama orientación productiva; el individuo crea antes de destruir y se realiza y acepta como un individuo antes de conformarse y perderse en la masa. Está consciente de sí mismo y piensa, actúa y siente en referencia a sus propias necesidades, así como en referencia a la de otros. Fromm piensa y cita qué tipo de sociedad se adaptaría mejor a la orientación productiva. La llama "Socialismo comunitario y Humanista" y la describe así: una sociedad en la que el hombre se relacione con el hombre amorosamente, en que sus raíces sean nexos de hermandad y solidaridad, y no las ataduras de la sangre y la tierra, una sociedad que le dé la posibilidad de trascender la naturaleza mediante la creación y no la destrucción, en que cada uno gane el sentido del experimentar en sí como el sujeto de sus poderes y no de la conformidad en que un sistema de orientación y devoción exista sin que el hombre necesite distorsionar la realidad y adorar los ídolos". (Fromm. E, 1984).

Para Miner la Autorrealización comprende: crecimiento desarrollo, realización de todo su potencial, creatividad, plenitud del yo. (Miner, J., 1973).

El paso final en la jerarquía de las necesidades es el deseo de sentirse realizado. Si un hombre tiene capacidad para llegar a ser alguien, su obligación es lograrlo. Para él es vital sentir que está avanzando hacia el logro de lo que representa su máximo potencial, que está poniendo todo de su parte en lo que respecta a su talento y habilidad de acuerdo con el tipo de trabajo que realiza. Aquí intervienen factores tales como el sentir que su trabajo es importante, el cumplimiento, la importancia y realización individual, el sentido de responsabilidad, la superación, las nuevas experiencias, el desafío en el trabajo y la oportunidad de desarrollarse a sí mismo, (Scanlan. B, 1978).

EL PROCESO DE LA INDIVIDUACION

El ser humano es gregario por naturaleza, necesita vivir en sociedad, necesita establecer lazos y vínculos amistosos; pero esta necesidad de socialización está en conflicto con otra igualmente importante, la necesidad de afirmar su individualidad, de fortalecer lo que hay de peculiar y diferen-

te en su persona. En pocas palabras; el hombre necesita convivir con los demás y esta convivencia pone en peligro su propia individualidad. Es el eterno problema de vivir y dejar vivir, de ser y dejar ser. Lo cual surge y es determinante desde el nacimiento.

Precisamente porque está en conflicto con otras necesidades humanas, la individualización no se alcanza fácilmente, es un proceso largo y penoso cuya finalidad es alcanzar la integridad del ser, como dice Jung: "La individuación es un proceso que implica el crecimiento de la fuerza y de la integración de la personalidad individual, pero es al mismo tiempo un proceso en el cual se pierde la originaria identidad con los otros" (1965) Es decir, se alcanza la realización potencial del individuo como tal. Descrito a grandes rasgos, el proceso de individuación consta de dos períodos, uno que corresponde a la primera etapa de la vida y otro que corresponde a la segunda.

El primer período de la individuación tiene por objeto la ubicación de la persona en la realidad externa y se completa cuando se logra la firme configuración del yo. El individuo logra el final de esta etapa, la ordenación del mundo y su adaptación a él. En la primera etapa de su desarrollo, el hombre se encuentra muy ocupado tratando de satisfacer sus necesidades básicas, tanto físicas como emocionales así que dirigirá su energía hacia las áreas física, económica, sexual y familiar, principalmente, y sólo en una proporción muy pequeña, hacia el área espiritual.

En el segundo período de la individuación conduce a una iniciación de la realidad interna, a un profundo conocimiento de sí mismo, a una reflexión sobre las características del ser que hasta entonces estaban inconscientes. En su segunda etapa, el hombre se interesa más en las áreas intelectual y espiritual. Se vuelve filósofo y empieza la búsqueda de los verdaderos valores humanos, los que pueden dar un significado más profundo a su vida. (Jolande, J. (1960).

Probablemente, ese interés lo percibe como nacido del aburrimiento. Sus viejos juegos le cansan. Ya ha consolidado su posición económica y los intereses materiales empiezan a aburrirle. Ya ha formado una familia y la antigua ilusión se gastó. Siente la necesidad de saber quién es realmente, cuál es su esencia individual como ser humano. Se enfrenta de pronto al doloroso descubrimiento de que la mayoría de las acciones que había venido realizando obedecían a un condicionamiento, a una obediencia ciega e inconsciente a patrones conductuales aprendidos principalmente de sus padres, maestros, amigos, de la sociedad y cultura a la que pertenece. Se da cuenta de que llegó a un mundo hecho por otros. Se enfrenta al hecho de que hasta entonces no había sido dueño de su destino y entonces decide que ha llegado el momento de ser causa y no efecto, de dirigir sus acciones desde su interior, de conquistar su autodeterminismo. La aventura de la conquista de sí mismo le ofrece una nueva emoción y un interés renovado en la vida. Por fin empieza el despertar de su conciencia como individuo único y diferente con una esencia interna que es el núcleo de sí mismo del que hablaba Jung, el cual empieza a tomar fuerza y

solidez en esta segunda etapa de la vida.

4.4. ANTECEDENTES

Dentro de las aproximaciones teóricas que se han planteado para el estudio de la Motivación al Logro, el concepto de nivel de aspiración, desarrollado por Lewin K. y sus colaboradores, tiene un lugar importante debido a que es uno de los primeros antecedentes de las actuales teorías en este campo (Bischof 1983).

El nivel de aspiración es considerado como la predicción de una meta futura que satisfecerá a la persona en el momento presente. Tiene su explicación en la noción de "campo psicológico" el cual se configura por la interacción del ambiente y la persona para determinar la conducta del individuo; incluye todo lo conocido y desconocido a nivel conciente de la persona, pudiéndose considerar como pasado, presente y futuro (García et al, 1982).

El nivel de aspiración representa el objetivo que un individuo espera alcanzar, y se expresa a través del grado de dificultad que presenta la mayor valencia positiva (Rodríguez, 1976). En otras palabras es la dificultad -subjetiva- que encuentra una persona para alcanzar una meta. El concepto es importante para explicar aquellas tareas que implican diferentes grados de dificultad en la obtención de una meta, en las que además las valencias para cada grado son también variables.

Los conceptos vertidos acerca del nivel de aspiración permitieron posteriores desarrollos teóricos sobre la conducta orientada al logro, tanto para los investigadores en psicología experimental como para los teóricos de la personalidad, quienes elaboraron más ampliamente los elementos postulados para la conducta dirigida hacia una meta en términos de componentes ambientales y personales.

Otro antecedente importante es la aparición del concepto de necesidad de logro que aparece por primera vez en 1938 dentro de la obra "Explorations in personality" de H.A. Murray (Bischof 1980 y Cueli y Reidl 1972).

Para Murray (Bischof, 1983 y Cueli y Reidl, 1972), es necesario que se cumplan ciertos criterios y lineamientos para poder establecer la existencia de una necesidad, estos son: a) que haya una respuesta a un objeto o serie parecida de objetos particulares que funcionen como estímulos para la conducta; b) el tipo de conducta involucrada de acercamiento o de evitación c) las consecuencias o resultados finales de esa conducta; d) cantidad y tipo de respuesta emocional asociada con la conducta y e) cantidad de satisfacción o desagrado cuando se ha logrado la respuesta total. Una vez identificados los criterios para reconocer en otros una necesidad,

Murray definió a ésta como: "Un constructo (un concepto hipotético conveniente que representa a una fuerza en la región del cerebro; para este teórico la personalidad tiene su órgano rector en el cerebro, existiendo una unidad entre procesos fisiológicos y psicológicos): una fuerza que organiza la percepción, la apreciación, la intervención, conación y acción de tal forma como para transformar en cierta dirección una situación existente no satisfactoria". (Citado en Bischof 1983 y Cueli y Reidl, 1972).

Una necesidad puede ser provocada directamente por procesos internos de cierto tipo principalmente fisiológico, pero más comunmente por la ocurrencia de una o algunas fuerzas ambientales; se manifiesta así mismo por guiar al individuo para buscar o evitar encontrarse con determinados estímulos (personas o situaciones).

En cuanto al motivo o necesidad de logro, Murray (1938), considera que éste consiste en el deseo de "vencer obstáculos" rivalizar con otros y ganarles; lograr algo difícil, dominar, manipular ú organizar objetos, seres humanos e ideas; aumentar la autoestima a través de la utilización productiva del talento".

La contribución más importante al estudio del motivo de logro es la que a continuación se describe.

Es David C. McClelland (1965), quien, además de realizar diversos estudios basados en su teoría motivacional impulsó a sus colaboradores para que continuarán investigando y proponiendo planteamientos con respecto a este tema en particular.

En su teoría motivacional, McClelland parte de la idea de que todos los motivos son aprendidos incluso desde la infancia. Para este autor un motivo es "una fuerte asociación afectiva, caracterizada por una reacción de meta anticipatoria y basada en pasadas asociaciones de ciertas claves con el placer o con el dolor (McClelland, 1965; citado en Goffer y Apley, 1971). Esto significa que, cuando un individuo experimenta una emoción o un afecto muy placentero, se encuentra a la vez estimulado por claves de su ambiente, su cuerpo, sus pensamientos y su propio estado emocional, mismos que se asocian con la situación placentera. Ante ésto, si posteriormente se presenta uno o más de los indicios o claves, éstos pueden reactivar una parte del estado afectivo. Al parecer, esta reactivación fraccional del estado emocional es motivante; es decir, el individuo se dedicaría a actividades instrumentales que lo harán acercarse a las circunstancias en que experimentó la emoción placentera. De haber sido desagradable la emoción, igualmente podrán reintegrar una parte

del estado que lo hiciera apartarse de todo contacto con la situación que pueda reproducir el estado afectivo original (Hernández Martínez y Ramírez García, 1987; Cofer y Appley, 1971). De lo anterior se deduce que, bajo este enfoque, la conducta motivada es una secuencia de comportamientos orientados hacia el acercamiento o evitación de una situación. Según McClelland (1965; en Cofer y Appley, 1971) "Solo cuando la sucesión (de respuestas) se vuelve una secuencia que resulta en el acercamiento o evitación de una situación puede afirmarse que hay pruebas de que existe un motivo".

Para McClelland son fundamentales para la motivación los procesos afectivos, pues constituyen la base de "asociaciones motivacionales" que permiten distinguir entre la motivación y otras asociaciones. Este autor, junto con sus colaboradores ha identificado algunos signos que permiten inferir la presencia de estados afectivos independientemente de su carácter placentero o desagradable para el individuo. Tales signos tienen que ver con actividades en el sistema nervioso autónomo, como por ejemplo: cambios respiratorios, en la presión sanguínea y la resistencia cutánea. Sin embargo, los movimientos depresivos, ciertos patrones de respuesta o de reflejo, conductas de acercamiento o evitación aprendida, y algo muy utilizado en los estudios sobre el motivo de logro, las afirmaciones verbales sobre si gusta o no cierta cosa o actividad, son fuentes adicionales que permiten inferir el afecto positivo o negativo.

Para McClelland y colaboradores (1965) los afectos surgen de discrepancias entre lo que se espera (nivel de adaptación) y la percepción; es decir que, si las contingencias que le suceden a uno son las esperadas no se reaccionará de modo afectivo o emocional. Sin embargo, si estos estímulos se desvían en cierto grado de lo esperado se reaccionará con afecto. Por consiguiente, las claves asociadas con la ocurrencia de dicho afecto reintegrarán, en una ocasión futura, parte de éste y se pondrá en acción el motivo.

El carácter positivo o negativo surgido de la discrepancia dependerá del tamaño de ésta. Discrepancias relativamente pequeñas respecto a lo que se espera (nivel de adaptación generalmente dan lugar a un efecto positivo, mientras que grandes discrepancias pueden originar afecto negativo o desagrado.

De acuerdo a este planteamiento los motivos se aprenden a través de la contigüidad y frecuencia de las claves con el estado afectivo que van a reintegrar. También se han sugerido tres dimensiones para la fuerza de los motivos y que tienen que ver con la adquisición de éstos (Cofer y Appley,

1971): su dependencia; su intensidad y su amplitud. La probabilidad de que surja un motivo en referencia a una clave indica la dependencia, y se deriva de la frecuencia con que se asocia la clave con el afecto, el grado de continuidad y la tasa de cambio afectivo. La intensidad es producto de la magnitud o amplitud del cambio afectivo, y queda indicada por rasgos de la respuesta de selección como magnitud, tasa, latencia o velocidad de respuesta. Por su parte, la amplitud se refiere a la variedad de claves que pueden hacer surgir el motivo o el grado de resistencia a la extinción que muestra la respuesta de selección considerada; ésto se deriva de la variedad de claves que actúan en el momento del cambio efectivo y que están, por consiguiente, asociadas con él.

McClelland (1965), ha definido al motivo de logro como: "una orientación hacia alcanzar cierto estándar de excelencia; es decir, la organización, la manipulación y el dominio del medio físico y social, la superación de obstáculos y el mantenimiento de elevados niveles de trabajo; la competencia mediante el esfuerzo por superar la propia labor, así como la rivalidad y la superación de los demás".

El grupo de McClelland (1965) encontró que la necesidad de logro es, una orientación presente en todas las personas pero diferente en terminos cuantitativos. Esta necesidad es una característica relativamente general y estable que se presenta en todas las situaciones y que va a depender de tres factores:

- La expectativa (o probabilidad subjetiva de alcanzar una meta).
- EL valor incentivo de la meta particular y
- La percepción de la responsabilidad que se tenga en el logro de tal meta.

Otro trabajo teórico y de investigación en cuanto al motivo de logro y que reviste gran importancia es el realizado por John W. Atkinson y colaboradores (1965).

Es importante aclarar que este trabajo difiere en dos puntos básicamente al de David C. McClelland.

1.- La obra de Atkinson y Cols, esta orientada hacia la investigación experimental de laboratorio, concentrándose en las variables manipulables experimentalmente más que en las variables complejas de la vida real.

2.- El trabajo de Atkinson y Gols, ha constituido un intento explícito de retomar los conceptos de la teoría de la personalidad junto con los de la Psicología Experimental (Korman 1974).

Atkinson extiende y elabora los conceptos de la teoría del nivel de aspiración de Kurt Lewin, incorporando además la idea básica de necesidades o motivo psicogénico para describir cómo difieren los individuos en su disposición para esforzarse por ciertas metas específicas (Atkinson, 1965). El esquema de la teoría representa una especificación de las relaciones entre los determinantes de la personalidad y la conducta, que Lewin propuso en la ecuación $O = (P, A)$; donde la conducta es función de la persona y el ambiente.

Atkinson (1965) supone que la fuerza de la tendencia a lograr una meta que involucra un criterio impuesto interna o externamente con algún estándar de excelencia, es una función multiplicativa de tres variables.

- A) EL motivo para lograr el éxito.
- B) Expectativa de que una acción conduzcan a la meta.
- C) Valor incentivo del éxito.

La primera de ellas, el motivo para lograr el éxito, representa una disposición de la personalidad relativamente estable, adquirida por la experiencia pasada, a luchar por la consecución de metas. Operacionalmente la fuerza de la motivación de logro está determinada por el puntaje del Test de Apercepción Temática (TAT), que tanto McClelland como Atkinson retomaron y adaptaron de Murray para la evaluación del motivo de logro.

En segundo término está la expectativa (o probabilidad subjetiva) de que una acción conduzca a la meta (Weiner, 1970) Atkinson, 1965; Korman, 1974). Denota una expectativa cognitiva de que una respuesta dada a un estímulo condujera al estímulo meta. Puede también conceptualizarse como la dificultad de la tarea implicada, pues existen actividades cuya probabilidad de ser culminadas con éxito (generalmente definida como el porcentaje de los individuos que la logran) es alta.

El tercer componente es el valor incentivo del éxito, definido como el grado de satisfacción anticipada al tener éxito en una tarea (Atkinson, 1965; Spence y Helmreich, 1983). Dentro del modelo de Atkinson, sobre la conducta orientada al logro el valor incentivo de la meta no tiene una existencia operacional independiente, ya que está determinado por la magnitud de la probabilidad subjetiva de éxito (Weiner, 1970).

Según lo propuesto por Lewin (1944) (Citado en Atkinson, 1965), se supone que el valor incentivo del éxito es mayor mientras más difícil es la tarea.

Por otra parte Atkinson (1965) hace notar que, siempre que se evalúa el desempeño en función de algún estándar de excelencia, existen individuos para quienes ésto representa un reto a vencer, en tanto que para otros representa o sugiere la amenaza del fracaso (con la consiguiente ansiedad anticipada). La tendencia a evitar el fracaso es considerada, aquí, un factor de carácter inhibitorio y fuente de la experiencia de ansiedad. Esta tendencia es también función multiplicativa de un motivo, una expectativa y un incentivo. Se habla de un motivo a evitar el fracaso refiriéndose a una disposición o capacidad para reaccionar con humillación y culpa cuando uno falla (Spence y Helmreich, 1983). Este motivo ha sido evaluado a través del "Mandler-Sarason Test Anxiety Questionary" (TAQ) (Mandler y Sarason, 1951; en Weiner, 1970).

Entre los determinantes de la conducta de evitación está la probabilidad subjetiva de fracaso en una actividad particular que, al igual que la probabilidad subjetiva de éxito puede alcanzar diferentes valores y ser alta (digamos .90 para una tarea muy difícil) o baja (por ejemplo .10 en una tarea sencilla) (Weiner, 1970).

Por su parte, el valor incentivo del fracaso se supone que es el afecto experimentado (generalmente denominado "vergüenza") al fracasar en una tarea; y es mayor mientras más fácil es la tarea. (Atkinson, 1965).

Así, la investigación sobre la conducta orientada al logro supone que todos los individuos han adquirido un motivo de logro (Ms) y un motivo para evitar el fracaso (Maf), los cuales se expresan en cualquier situación donde el desempeño del individuo es evaluado en referencia con algún estándar. Ya que ambas tendencias son de signos opuestos puede hablarse de un conflicto de atracción-avoidance. También se habla de una tendencia excitatoria y de otra inhibitoria (Atkinson, 1965). Las dos tendencias se combinan aditivamente para producir la tendencia orientada al logro resultante, que es tanto de aproximación (excitatoria) como de evitación (inhibitoria) y que dependerá de las fuerzas relativas del motivo de logro y de evitación del fracaso.

La tendencia orientada al logro resultante (Ta) se puede representar como:

$$Ta = (Ms \times Ps \times Is) + (Maf \times Pf \times If) - (Ms \times Ps \times Is) - (Maf \times Pf \times If)$$

En donde

Ta = Tendencia orientada a logro resultante
 Ms = motivo de logro
 Ps = probabilidad subjetiva de éxito
 Is = valor incentivo del éxito
 Maf = motivo de evitación del fracaso
 Pf = probabilidad subjetiva de fracaso
 If = valor incentivo del fracaso

Hay una formulación llamada "Motivo a Evitar el Éxito" (miedo al éxito) que es propuesta por M. Dörner (1968) (En Spence y Helmreich, 1985) la cual es descrita como una tendencia disposicional estable adquirida en forma relativamente temprana en la vida, a experimentar ansiedad por actividades orientadas hacia la consecución de una meta. Al igual que el motivo a evitar el fracaso (Atkinson, 1965) el miedo al éxito actúa en forma inhibitoria para reducir la motivación de logro resultante.

A través de estudios sobre la motivación de logro académico. Rollet y Bartram 1972; en (Rollet, 1984) encontraron que existe una tendencia aparte de la motivación de logro y que, como la motivación de evitación del fracaso y el miedo al éxito actúa en forma opuesta a ella, la cual entra en juego cuando el individuo busca activamente evitar una acción dirigida hacia un objetivo o el objetivo mismo.

Siguiendo a estos autores, cuando más grande sea la presión del ambiente, es más claro el surgimiento de un nuevo sistema motivacional de evitación. Para distinguirlo del concepto cotidiano de "flojera" los autores sugieren el término de "motivación de evitación del esfuerzo"; la cual constituye un sistema activo de conducta motivada que es claramente distinguible de la baja o nula motivación por un lado, y del miedo al fracaso por el otro. Una persona motivada por la evitación del fracaso desea tener éxito, quien evita el esfuerzo carece de tal intención. La motivación para evitar el esfuerzo puede observarse en situaciones tanto de trabajo como académicas.

Según Rollet (1984), el origen de la motivación de evitación del esfuerzo puede estar en una conducta restrictiva, sin apoyo y negligente por parte de los padres y maestros.

Bernard Weiner (1970) ha desarrollado un modelo atribucional de la conducta orientada al logro que ha entendido para la explicación de la motivación en general. Es así como Weiner mismo expresa: "Hemos usado algunos de los principios

de la percepción para ampliar la estructura cognitiva de la teoría del valor-expectativa... las atribuciones causales son los cimientos de nuestro modelo y en el área de la motivación de logro, se refieren principalmente a las razones percibidas para el éxito o el fracaso" (Weiner, 1974).

Su planteamiento básico postula que los individuos utilizan cuatro elementos de atribución tanto para interpretar como para predecir el resultado de una acción relacionada con el logro. Los cuatro elementos de atribución son: la habilidad, el esfuerzo, la dificultad de la tarea y la suerte; esto es, en el intento de explicar la base del éxito o fracaso de un evento relacionado con el logro de una meta el individuo fija su nivel de habilidad, la cantidad de esfuerzo utilizado, la dificultad de la tarea y la magnitud y la dirección de la suerte experimentada. Aunque el autor acepta que existen otras causas de éxito y fracaso señala que las cuatro antes mencionadas son las más generales, y sobresalientes que el individuo utiliza para la explicación de los resultados obtenidos en la búsqueda de metas.

Al clasificar Weiner las causas de éxito o fracaso en una taxonomía bidimensional (Ronis, Hansen y O'Leary, 1983) cada explicación es caracterizada a lo largo de las dimensiones de: a) locus; la causa es localizada dentro o fuera del autor y b) estabilidad; la causa es permanente o temporal. La habilidad y el esfuerzo son propiedades internas a la persona, mientras que la dificultad de la tarea y la suerte son factores externos. La habilidad y la dificultad de la tarea son relativamente estables, mientras que la suerte implica variabilidad y el esfuerzo puede aumentar o decrecer de un momento a otro.

4.5 MOTIVOS RELACIONADOS CON EL LOGRO

Spence y Helmreich (1983) conciben a la motivación intrínseca de logro como un esfuerzo hacia el desempeño en sí mismo, independientemente de recompensas externas. Aún cuando adoptan un enfoque de rasgo general de la personalidad para el estudio del motivo de logro, admiten una especificidad situacional para la expresión de la conducta orientada a la obtención de metas. Esto quiere decir que los individuos altamente motivados no muestran el mismo grado de esfuerzo en toda situación donde se encuentren, o en actividades en las que los estándares de desempeño hayan sido claramente establecidos y se esperen altos niveles de logro y compromiso. Los motivos deben ser "despertados" por la interacción de la situación y variables como los intereses individuales, habilidades, educación, expectativas de éxito y metas a largo plazo, que determinarán las tareas relacionadas con el logro o los roles en los que el individuo elija participar.

Los autores parten del concepto de rasgo general de la personalidad; no obstante, además del motivo de logro considerado en forma global que actúa junto con otros factores como el interés, el concepto de la actividad y el éxito previo en la tarea dentro de una situación particular, es posible hablar de motivos de logro específicos para cada situación implicada.

Una derivación de la conceptualización de los motivos de logro como tendencias generales es que los cambios en otros factores internos como los intereses, o externos como las oportunidades de trabajo, pueden ocurrir con relativa independencia de las variaciones en los motivos de logro.

El modelo teórico de Spence, y Helmreich (1983) afirma que la motivación de logro está constituida por una serie de motivos más o menos independientes, cada uno de los cuales refleja tendencias disposicionales o rasgos que son relativamente duraderos en el tiempo y que permanecen latentes hasta que son instigados por tareas y situaciones particulares.

En vista de que los individuos difieren no solamente en las fuerzas de sus motivos, sino también en las tareas o roles que hacen que se expresen abiertamente, no podría esperarse que las conductas de logro sean predecibles en diversas situaciones o en forma longitudinal conociendo únicamente los motivos de un individuo. Para probar esta suposición es necesario evaluar no solamente la fuerza de los motivos generales de logro, sino también tener alguna información acerca de los intereses y aspiraciones específicas del individuo o de las actividades en que voluntariamente se compromete. Sin embargo, es de esperarse alguna consistencia dentro de los grupos de individuos con niveles particulares de motivación de logro para situaciones como el trabajo y el tiempo libre (Spence y Helmreich, 1983).

4.6 CARACTERISTICAS DE UNA PERSONA MOTIVADA AL LOGRO

De acuerdo a diversas investigaciones realizadas por autores como Atkinson (1965), Korman (1975), McClelland (1973, 1983) y Baron (1983), se pueden señalar las siguientes características de las personas motivadas hacia el logro.

- 1) Son personas que se esfuerzan por metas alcanzables pero no demasiado fáciles porque entonces no habría ninguna satisfacción. También prefieren situaciones que provean de retroalimentación concreta respecto a los resultados de su ejecución, en las cuales pueda tener control de lo que sucede ya que no les gusta ser víctimas del azar o de la suerte.

2) Son sensibles a sus propios impulsos, lo que les lleva a tratar con vehemencia de alcanzar una meta, principalmente cuando tienen la posibilidad de sobrepasar la ejecución de cualquier otra persona.

3) La motivación de logro hace a las gentes más realistas en cuanto a sus potencialidades, a los éxitos y a las metas que buscan. Como cualquier persona sufren de flaquezas y afectaciones, pero cuando se trata de empresas que resultan significativas ponen todo lo que se encuentra a su alcance para lograrlo.

4) Su modo de pensar está más orientado hacia el futuro, anticipando adecuadamente, las situaciones y prediciendo de manera más lógica en comparación con otras personas que carecen del ímpetu con que reaccionan las personas motivadas hacia el logro. Estos sujetos no necesariamente poseen una mayor capacidad de organización lo que sucede es que su orientación las hace aprovechar de una mejor manera sus potencialidades.

5) Son prácticos y determinados a alcanzar la mejor meta posible. Una vez que estas personas se han comprometido emocionalmente a llevar a cabo cierta tarea, se sienten con seguridad y encuentran mucha dificultad en dejar de pensar en el trabajo hasta llegar a concluirlo.

6) Suelen ser persistentes, realistas y orientadas a la acción, aunque esto no las hace más productivas que los demás; más bien influye en el grado de iniciativa o de creatividad en la labor. Si es así, la persona motivada hacia el logro posiblemente dejará a sus competidores atrás; pero si no lo logra, volverá a ser un trabajador ordinario y carente de inspiración.

Pero se debe de señalar que no todo empleado que exprese motivación de logro va a incrementar su trabajo, más bien depende de las circunstancias ambientales, que influyen en las expectativas de las posibles consecuencias de sus acciones y de si su tarea resulta verdaderamente valiosa a los ojos del propio individuo.

Es así que no debe sorprender el hecho de que una persona que presente altas puntuaciones en los relatos no ejecute su trabajo como se esperaría ya que puede ser que esté realizando tareas monótonas o inútiles para su bienestar personal. Es obvio que estas personas necesitan ser reconocidas en su trabajo de manera que sean valoradas altamente, nadie se esfuerza por realizar tareas que no sean importantes para ellas mismas.

Por otra parte, la fuerza de la acción orientada hacia una meta, está determinada conjuntamente por la fuerza del motivo en sí y por el conocimiento de que esta acción, dará como resultado el logro de la meta. Es en este momento donde suele presentarse el miedo al fracaso, ya que cuando éste es la expectativa, el sentimiento general no será de logro, sino que habrá un gran temor de no alcanzar la meta fijada.

El grupo de McClelland (1983) descubrió que existe una relación entre optimismo y motivación de logro, ya que la persona orientada de esta manera, mide sus potencialidades de éxito fríamente cuando las desventajas en su contra están claramente definidas, eligiendo así metas alcanzables.

De acuerdo a Atkinson (1965) dentro del motivo de logro o de cualquier otro motivo puede haber una pulsión que lleva a alcanzar la meta, esto puede deberse a las consecuencias últimas de la acción; así pues, si la meta es comer o saciar la sed, puedan verse involucradas dos situaciones que fortalecerán la acción; el logro en sí mismo y la pulsión en cuestión.

En relación a la motivación al logro se encuentran diferentes situaciones que pueden señalarse a continuación:

1. Las personas difieren entre sí, según el grado en que consideran al logro como una experiencia satisfactoria.
2. Los sujetos con un alto nivel de necesidad de logro, tienden a preferir situaciones en las que trabajan con más esfuerzo.

Estas situaciones son:

- De riesgo moderado: dado que situaciones fáciles no son reconfortantes en cuanto al sentimiento de logro y las difíciles en extremo, al resultar inalcanzables, producirán una gran posibilidad de fracaso. Son preferibles aquellas que, estando dentro de sus potencialidades, representan un riesgo moderado.

- En las que sea posible conocer el resultado, ya que estas personas requieren saber lo que han obtenido con su propio esfuerzo.

- Situaciones en las que existe una responsabilidad personal; de esta manera tienden a trabajar más bien de manera individual para poder ser ellas el origen del éxito.

3. Al cumplirse los puntos anteriores en las empresas

se estimularía el trabajo y la motivación de logro.

Gellerman (1979) señala que más que una parte pequeña de la conducta, representa una actitud hacia la vida. Una situación muy importante de este tipo de persona es que no requieren de recompensas tangibles para sentirse valorados, sino que encuentran en el éxito, suficiente estímulo a su conducta. El dinero, al igual que muchos otros satisfactores de tipo material representan un medio y no un fin.

Al trabajar con hombres de empresa (particularmente ejecutivos), McClelland y colaboradores (Citado en Kast y Rosenzweig, 1979; McClelland et al, 1985; Ariaz Galicia, 1973) han identificado algunas características de las personas altamente motivadas al logro. Estos individuos desean lograr cosas; se plantean metas que persiguen en forma persistente y realista. Cuando se encuentran con un obstáculo intentan superarlo afrontándolo de manera práctica y determinada, aún cuando a veces tengan que hacer "trampa" (Johnson, 1981).

El motivo de logro puede activarse tanto en situaciones favorables para alcanzar la meta como en circunstancias adversas; éstas, en ocasiones pueden ser el ingrediente indispensable para el surgimiento de la conducta orientada hacia la obtención de metas con un grado de dificultad valorado positivamente por el sujeto (Kast y Rosenzweig, 1979).

Teevan y colaboradores (1986) han identificado que las personas orientadas al logro tienden a poseer un mayor status socioeconómico, receptividad social y número de elecciones recíprocas en un test sociométrico.

Una vez que un sujeto con alta necesidad de logro inicia una actividad necesita saber que tan bien lo está haciendo y, por esta razón prefiere aquellas tareas cuya retroalimentación sea frecuente y precisa para poder así intentar estrategias de automejoramiento (Lindgren y Cols., 1986).

Las personas con alta orientación al logro buscan que la actividad aprendida conlleve un nivel medio de dificultad y que implique, por tanto, un riesgo moderado. El fundamento para esto es que los sentimientos de logro serán mínimos en casos de pequeño riesgo, y el logro de la meta probablemente no ocurra en casos donde la probabilidad de fracaso es muy alta (Korman, 1974). En este sentido, McClelland (1953) argumenta que: "Una continua confirmación de expectativas de éxito muy probablemente aburre, mientras que cierta incertidumbre con respecto a una expectativa permite, tras la confirmación, un estado afectivo suficiente para que se le tome como satisfactoria... (estos individuos) deben trabajar con objetos o situaciones cada vez más complejos que permitan utilizar

ampliamente su destreza, ya que de trabajarse demasiado en cualquier nivel particular la dificultad, se harían ciertas sus expectativas con lo que se llegaría al aburrimiento", (McClelland et al. 1953; en Cofer y Appley, 1971)

Por otro lado quienes poseen una alta orientación al logro gustan de las situaciones que implican responsabilidad personal de encontrar soluciones a problemas. El fundamento de esto es que una persona orientada al logro querrá estar segura de que ella y no alguien más obtiene el crédito por la tarea (Kast y Rosenzweig, 1979, Korman, 1974).

4.7 DIFERENCIAS POR SEXO

La adición de esta variable de personalidad en el estudio de la conducta orientada al logro ha permitido extender los principios de la teoría del valor-expectativa haciéndolos aplicables a población masculina y femenina (White, Sanctis y Grino, 1981). Para Horman (según Spence y Helmreich, 1983) la mujer adquiere en su proceso de socialización la creencia de que el esfuerzo hacia actividades de logro va en contra de su femineidad y aprende a anticipar castigos sociales por infringir las prescripciones de su rol. De este modo, se supone que son las mujeres quienes principalmente desarrollan el llamado miedo al éxito, constructo que, a diferencia de la tendencia a evitar el fracaso, no incorpora los tres elementos de la teoría del valor expectativa (motivo, probabilidad subjetiva y valor incentivo) sino que es un componente monofásico medido a través de pruebas proyectivas con claves verbales.

A pesar de la amplia aceptación científica y popular del concepto, los resultados obtenidos para la aplicación y predicción de las diferencias sexuales en la conducta orientada al logro han sido contradictorias (Spence y Helmreich, 1983). Asimismo, las relaciones esperadas entre el miedo al éxito y medidas de aspiración de logro, elecciones vocacionales y otros índices de expectativas de éxito han resultado ser mínimas. Según Brody (1980) las respuestas dadas por las mujeres a los instrumentos diseñados para evaluar el miedo al éxito reflejan las percepciones de éstas en cuanto a las actitudes y expectativas de la sociedad hacia el rol sexual, así como las consecuencias esperadas por la conformidad hacia este rol o de su violación bajo las condiciones particulares descritas en el instrumento utilizado.

Para Spence y Helmreich (1983) las expectativas del rol también canalizan la expresión abierta de las necesidades de logro. Por ejemplo, para el hombre, los motivos de logro generalmente están orientados hacia el trabajo remunerado, en tanto que para muchas mujeres adultas es probable que las

necesidades de logro sean expresadas en actividades relacionadas con el cuidado del hogar y la familia. De ésta forma, las diferencias en orientación al logro entre hombres y mujeres tienden a ser cualitativas más que cuantitativas.

La mayoría de los experimentos realizados han utilizado poblaciones masculinas exclusivamente y en estos casos se encontraron diferencias en cuanto al aprendizaje, liderazgo, efectividad en la resolución de problemas, elección de compañeros, desempeño académico, conducta verbal y varios más; sin embargo en sujetos femeninos no parece haber datos concretos, probablemente por la falta de estudios en este aspecto.

De acuerdo con Lesser (Citado en McClelland, 1983), "la motivación de logro en mujeres puede variar grandemente y tiende a ser encauzada de manera muy diferente de acuerdo a las características personales de cada una, como es la edad, antecedentes familiares, estudios, etc." Naturalmente estas mismas variables operan tanto en hombres como en mujeres ya que la motivación de logro es producto de las situaciones que a cada persona se le presentan a lo largo de su vida.

Las diferencias entre hombres y mujeres pueden deberse a que deliberadamente son educados de manera diferente, de acuerdo a las exigencias sociales y al rol que están destinados a ocupar, y no a características biológicas propias de cada sexo.

Lesser (Citado en McClelland, 1983) presenta un estudio longitudinal a partir del periodo preescolar a al edad adulta. Así pues en un principio la motivación de logro es estimulada en las niñas cuyas madres son hostiles y en niños con madres sobreprotectoras. Así que las madres se presentan como sujetos competitivos estimulando el deseo de logro en sus hijas.

Sin embargo, los estudios realizados por Kagan, Son-tag, Baker, Nelson (Citados en McClelland, 1983), muestran que el posible problema sea que a las niñas no se les estimula de la misma manera que a los hombres, sino que se les dirige a una mayor dependencia emocional y que no se les exige tanto educacionalmente hablando.

Volviendo a Lesser, (Citado en McClelland, 1983) encontró que en el período de educación primaria, las niñas con mayor éxito académico provienen de madres menos protectoras y académicamente hablando más competitivas.

Por otra parte, el éxito académico representa cosas muy diferentes para las niñas que para los niños; en las primeras constituye una forma de agradar a los demás, en tanto

que en los niños constituye una responsabilidad propia. Por tanto, en estos periodos el nivel de motivación de logro de las niñas no tiene ninguna relación con su desempeño en la escuela, más bien predice su adecuación a sus relaciones sociales.

Durante la secundaria parece confirmarse la situación anteriormente descrita, aunque los experimentos llevados a cabo por McClelland (1983) en adolescentes de sexo femenino muestran ciertos fracasos al tratar de estimular la motivación de logro, por alguna razón en situaciones experimentales, difícilmente se incrementa ya que las niñas sólo presentan competitividad cuando las situaciones pueden relacionarse con la inteligencia y el liderazgo.

Parece ser que las mujeres que presentan una alta motivación de logro, perciben las situaciones como metas propias, y las que presentan baja motivación sólo ven la posibilidad de que las metas sean alcanzables por los hombres; esto es en el plano intelectual ya que las diferencias se encuentran en la perspectiva que cada quien tiene del comportamiento que debe desempeñar y que es desarrollada y reforzada por los roles sociales.

De acuerdo con Margaret Mead (Citada en McClelland, 1983) la mujer adolescente está empezando a situarse competitivamente frente al hombre sin importarle que provoque situaciones negativas en él. Aún así, es obvio que esta situación es causada por los mismos estímulos sociales que impactan en cada niña de manera diferente, en unas provocará una gran competitividad intelectual y en otras desarrollará una gran pasividad y sumisión.

Durante la preparatoria, nuevamente se comprueba que las diferencias en la motivación de logro son más bien diferenciales en los intereses, ya que si una mujer está orientada hacia las metas intelectuales y fuera del control tradicional, su motivación se incrementará ante situaciones educativas y de liderazgo, en tanto que en chicas que valoran altamente el rol tradicional, su motivación de logro estará encaminada hacia situaciones que en la mayoría de las veces no son tomadas en cuenta ya que no parecen importantes pues la mayoría de las veces se relaciona la motivación de logro con el éxito de los estudios.

Pero la situación de la mujer ha ido cambiando al paso de los años y se han modificado sus valores e intereses, al igual que sus metas, razón por la cual los estudios hechos con anterioridad son de poca validez en la época actual aunque ponen de manifiesto que es debido a la modificación de los patrones sociales que moldean la conducta de las futuras

madres.

Ya en la edad adulta las mujeres con alta motivación de logro parecen más capaces de formar una familia adecuada eligiendo mejor a su compañero.

Kagan y Moss (1985) aplicaron el instrumento a una población de hombres y mujeres adultos, encontraron que el interés material de logro fue significativamente más alto en las mujeres con alta motivación de logro y no encontraron tal relación en los hombres.

Finalmente Brignardello (1988) aplicó el instrumento de McClelland a 20 líderes universitarios de 24 años de edad de los cuales 11 eran líderes políticos y 9 líderes deportivos, encontrándose que la motivación de logro era alta en todos ellos pero más en los líderes deportivos que en los políticos y en las mujeres más que en los hombres.

4.8 MULTIDIMENSIONALIDAD DE LA MOTIVACION AL LOGRO

Murray (Citado en Bischof, 1983, Spence y Helmreich, 1983) creó la evaluación del motivo o necesidad de logro (Bischof, 1983; Spence y Helmreich, 1983), ya que diseñó un instrumento proyectivo, el Test de Apercepción Temática (TAT) para evaluar las necesidades postuladas en su teoría de la personalidad. El TAT consta de una serie de dibujos que representan escenas de uno o más personajes y de significado ambiguo, acerca de los cuales se le pide al sujeto que relate lo que para él represente el dibujo, lo que sucedió antes para llegar a la situación presente y, por último, lo que será el desenlace de esa historia. La hipótesis en que descansa el TAT es que el sujeto se identifica con el personaje principal de cada historia que relata, y que ese personaje posee las actitudes, motivos y emociones del sujeto y que su comportamiento es el que tendría el individuo examinado en una situación similar (Pichot, 1973).

David G. McClelland y John W. Atkinson (Citado en Spence y Helmreich, 1983) adoptaron la técnica del TAT para medir la necesidad (o motivo) de logro, seleccionando ilustraciones que tuvieran la capacidad de dar lugar a respuestas relacionadas con la obtención de metas. Al adoptar el TAT como su medida del motivo del logro, McClelland y Atkinson aceptaron el punto de vista de Murray respecto a que los motivos son tendencias disposicionales adquiridos, que son de naturaleza general y que no están ligadas estrechamente a situaciones específicas además de ser estables en el tiempo (Citado en Spence y Helmreich, 1983).

Las categorías a evaluar son las siguientes:

1. Indicio de motivación de logro
2. Necesidad expresa de logro
3. Actividad instrumental
4. Estado anticipatorio negativo (meta negativa)
5. Estado anticipatorio positivo (meta positiva)
6. Obstáculos internos
7. Obstáculos externos
8. Presión adicional
9. Estados afectivos relacionados con el logro
10. Estados afectivos relacionados con el fracaso
11. Preponderante deseo de logro
12. Imágenes no relacionadas

Otra contribución de Spence y Helmreich (1983) ha sido el tratar de desarrollar medidas más satisfactorias del constructo de motivación de logro que aquellas obtenidas a través del uso del TAT, instrumento preferido por los autores dedicados al estudio de la orientación al logro. Las críticas hacia este instrumento han ido dirigidas hacia su baja confiabilidad (en términos de la baja estabilidad temporal, sobreterminación por la situación de aplicación y los estímulos gráficos utilizados de sus puntajes), la cantidad de tiempo requerida para administrarlo y calificarlo y, sobre todo, la propuesta de que la motivación de logro es unifactorial, ésto es, se supone que a las varias clases de temas orientados al logro que se evalúan en el TAT subyace una disposición simple y amplia que influye una variedad de conductas en situaciones relacionadas con el logro.

A partir de sus ideas sobre la motivación de logro, Spence y Helmreich (1983) han diseñado una medida objetiva que permite considerar la multidimensionalidad del constructo. El instrumento ha mostrado ser útil para hombres y mujeres, previendo que las diferencias entre los sexos fueran de carácter cualitativo más que cuantitativo. El Work and Family Orientation Questionary (como se le denomina) consta de dos partes, la primera de las cuales tiene items que tratan sobre las actitudes hacia actividades relacionadas con el logro. El análisis factorial reveló tres factores oblicuos que llamaron orientación al trabajo, maestría y competencia. Las escalas de motivación intrínseca de logro del WOFO (abreviación empleada para el citado instrumento) pretende medir rasgos generales de personalidad; ésto es, los items está relativamente libres de referencias a contextos situacionales específicos, suponiéndose, además que las respuestas de los individuos reflejan tendencias disposicionales que pueden influir la conducta en una variedad de escenarios. También se supone que estas tendencias, una vez establecidas, son relativamente estables en el tiempo y que raramente muestran cambios repentinos o discontinuidades en su desarrollo.

La jerarquía como se ha descrito no es absolutamente fija, en realidad la mayor parte de los seres normales en nuestra sociedad están al mismo tiempo parcialmente satisfechas con todas sus necesidades básicas, la aparición de una nueva necesidad después de la satisfacción de la necesidad predominante, podemos señalar que no surge de repente espontánea sino que es una aparición progresiva, en pequeños grados a partir de la nada.

Maslow (citado en Vroom, 1982), dice que no lograr satisfacer las necesidades fundamentales provoca condiciones de deficiencia. Afirma que la gratificación de estas necesidades es esencial a la salud psicológica.

4.2.6 TEORIA DE LAS NECESIDADES SECUNDARIAS O DE LAS TRES NECESIDADES

David C. Mc Clelland (1965), considera en su teoría tres necesidades de la clasificación propuesta por Murray, mencionada anteriormente, y que a su parecer eran las más importantes dada su fuerza y universalidad, y éstas son:

Necesidad de Filiación: Es el deseo de tener relaciones interpersonales amistosas cercanas.

Necesidad de logro: Se considera como el impulso de sobresalir, de alcanzar algo en relación a un conjunto de estándares, esforzándose por obtener éxito. Es la necesidad de ser, de actuar, dentro de un ámbito social, buscando metas anteriores y derivando satisfacción en realizar cosas siempre mejor. Es una forma de comportamiento que busca, entre otras cosas: realizar cosas paso a paso; investigar metas sucesivamente; asumir en la acción un riesgo moderado; sentirse estimulado por una situación de reto y tener siempre un punto de relación que le señale el resultado de sus esfuerzos, sean en sentido positivo o negativo.

Necesidad de Poder: esto es, la forma en que una persona hace que otra se comporte de alguna manera, la cual sin su influencia no lo hubiera hecho.

Todas las personas poseen cierta dosis de esta, pero varía la intensidad de cada uno de esos motivos, según la situación en la que se encuentra una persona. Además, Mc Clelland (1965), ha argumentado que la salud económica de una sociedad depende de la iniciativa, y ha evidenciado que esta actividad ha estado históricamente asociada a una intensa motivación de rendimiento en los miembros de una determinada sociedad.

5. METODOLOGIA

5.1 JUSTIFICACION Y PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

El interés por investigar la motivación de logro se remonta por lo menos a inicios de este siglo (Ach, 1910; Lewin, 1926; Murray, 1938); así mismo, el problema del control es también fundamental, no solo por la inmensa literatura que trata del asunto y de sus múltiples implicaciones, sino también porque en la vida diaria la experiencia nos permite observar que éstos dos aspectos parecen estar relacionados con la influencia familiar.

Díaz-Guerrero (1976) plantea que ni el hombre es un mero producto de la sociocultura, ni tampoco es el individuo aislado de las situaciones histórico-socioculturales en que nace y crece. En las palabras del autor:

"... al crecer un sujeto dentro de una sociocultura, tiene la oportunidad de absorber - lo que explicará la varianza de su propia personalidad - porcentajes divesos, digamos así, de las premisas de la sociocultura para regir su comportamiento personal; tiene, además la oportunidad de rebelarse - aquí la dialéctica cultura-persona - a un porcentaje determinado de estas premisas socioculturales, tiene además, la posibilidad de seleccionar entre ellas en función de sus predisposiciones biopsíquicas y sus condiciones psicocoológicas, aquellas que le sean más adaptativas, o más útiles para su creatividad individual o ser, como diría Maslow, un mal seleccionador. (p. 15-16)

Congruente con las consideraciones hechas, Díaz-Guerrero (1976) pondera la prioridad que debe tener el estudio de los efectos de la historia personal, social y cultural sobre la personalidad en cualquier investigación, el individuo esta encuadrado en el proceso histórico-sociocultural como recipiente del mismo y entonces, como su agente de modificación.

Por lo tanto, el principal objetivo de esta investigación fue averiguar qué tanto y de qué manera se relaciona la familia de origen tomando en cuenta que ésta es determinante e influyente en todas las características de un individuo, con la orientación al logro del mismo y con el Locus de control, entendiéndose como motivación de logro o necesidad de logro segun la teoría de las necesidades de Murray (1938), de donde surge el constructo, que así se define como:

"El deseo o tendencia para hacer cosas tan rapidamente y/o tan bien como sea posible. Incluye también el deseo de realizar alguna tarea difícil, así como la tendencia a dominar

manipular y organizar objetos físicos, seres humanos o ideas tan rápida e independientemente cuando sea posible. Superar obstáculos y a sí mismo alcanzar un alto patrón, así como competir y superar a otros. Incrementar positivamente el autoconcepto a través del ejercicio exitoso del talento".- (p. 164).

Así mismo se entiende por Locus de Control "como la creencia que uno tiene respecto a quien o que factores controlan su vida. (La Rosa, 1986).

Para lograrlo se relacionaron la escala de la familia de origen (FOS) de Hovestadt, Anderson, Piercy, Cochran y Fine (1985); entendiéndose como familia de origen, aquella en la cual cada persona tiene sus orígenes en el orden psicológico, físico y emocional; el impacto de éstas raíces primordiales es profundo y continúa jugando un papel decisivo a lo largo de la vida. Dicha escala pretende medir niveles de autoconcepto sobre la salud en la propia familia de origen de los sujetos, se esperó que el instrumento mida los niveles percibidos de autonomía e intimidad en la propia familia de origen; para entender lo anterior es básico en este punto aclarar los conceptos de autonomía e intimidad:

Uno de los más desarrollados cometidos que enfrenta cada persona es el de buscar y reclamar la propia autonomía e identidad. Esta tarea involucra el centrarse en la relación que cada quien tiene con su familia de origen. Recientemente muchos escritores han tratado éstos aspectos teóricos y su importante relación en los aspectos del desarrollo de la personalidad (Boszormenyi- Nagy y Spark, 1973; Bowen, 1978, Famo, 1976; Gourevitch, 1978; Satir, 1972; Stewart, Peters, Marsh y Peters, 1975; Whitaker y Keith, 1981).

Bowen (1978) enfatizó la diferenciación del yo especialmente a través del proceso de escoger a conciencia el removerse uno mismo del intenso lazo emocional hacia los padres. El afirmó que el proceso "de triangulación" libera al individuo de los lazos parentales, incrementando el nivel de autodiferenciación de la familia de origen y sus influencias. Posteriormente vió la necesidad particular de archivar diferenciaciones para ambos conyuges en el matrimonio, ya que desde su punto de vista, los patrones de interacción de la familia de origen, se sostienen en otras relaciones.

Framo (1976) acentuó la necesidad tanto para la cercanía como para la separación en la relación con los padres. Si una persona reclama su propia identidad sin tener la capacidad al mismo tiempo de mantener la cercanía con otros seres que son significativos, la alineación y la soledad pueden desarrollarse.

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

Si una persona sana es la que puede ser autónoma e íntima al mismo tiempo, entonces hay una tasa mayor de familias que asiste a sus miembros en ese desarrollo. Los últimos 20 años han visto incrementarse el interés y la investigación acerca de varios aspectos de la salud familiar.

Jacob (1975) revisó 57 estudios de salud familiar entre los años 1958 y 1974, y observó que muchos estudios enfatizan 4 patrones familiares básicos:

Dominio, resolución conflictual, afecto dentro de la familia, y patrones familiares de comunicación.

Posiblemente la investigación más clara sobre familias sanas fue la de Lewis, Beavers, Gosselt y Phillips (1976). La base teórica de su estudio incluía 5 aspectos familiares juzgados como importantes para desarrollar gente capaz y adaptada: Estructura poderosa, individuación familiar, aceptación de la pérdida y separación, percepción de la realidad y afectos (Lewin et al, 1976, p.51). Estos aspectos fueron la base del desarrollo de las categorías sobre las cuales Lewis et al, diferenciaron entre familias sanas, medias y disfuncionales. Estos mismos constructos teóricos fueron empleados en el desarrollo de la escala de la familia de origen (FOS).

Para los fines de éste estudio se requirió también obtener su validez y confiabilidad.

Como se menciona al inicio esta escala se relacionó con la escala de orientación al logro de Spence y Helmreich- (1978), la cual fue validada, confiabilizada y adecuada a la cultura y semántica mexicanas por Díaz Loving y Andrade Palos (1985); y también con la escala de locus de Control, la cual fue construida, validada y confiabilizada por la Rosa (1986); entendiéndose por locus de control la creencia que uno tiene respecto a quien o que factores controlan su vida.

A simple vista las 3 variables parecen ligadas, tanto familia de origen como locus de control y orientación al logro, pero esto pretendió comprobarse en la presente investigación derivándose por ende la siguiente pregunta de investigación:

¿Cómo influye la familia de origen en el locus de control y en la orientación al logro de estudiantes universitarios?

Se escogió específicamente esta población debido a la amplitud de sujetos para los fines buscados y por lo mismo, a su relativamente fácil disponibilidad.

5.2 HIPOTESIS

5.2.1 Hipótesis conceptual

"Altos niveles de motivación de logro están asociados y son atribuidos generalmente a diferencias entre prácticas de crianza." (La Rosa, 1986)

"Una persona que se percibe en el control de los esfuerzos y por consiguiente es interna en cuanto al foco de control, tendrá mayor motivación de logro a otra que atribuye los refuerzos a la suerte o a los factores externos." (Rotter, 1966)

"En la relación entre la conducta de los padres y el locus de control, el control interno esta positivamente asociado con afecto y disciplina basada en principios y presión al logro." (Halpin, Halpin y Whiddon, 1980)

5.2.2 Hipótesis de trabajo

Habrá influencia de la familia de origen sobre el locus de control y la orientación al logro.

5.2.3 Hipótesis Nula

"No existe influencia de la familia de origen sobre el locus de control y la orientación al logro."

5.3 VARIABLES

5.3.1 Clasificación

Variable independiente: Familia de origen.

Variable dependiente: Motivación al logro y locus de control.

5.3.2 Definición conceptual de variables

Variable independiente:

Familia de origen: Es aquella en la cual cada persona tiene sus orígenes en el orden psicológico, físico y emocional; es aquella con la cual se ha pasado la mayor parte de la infancia. (Williamson, D.S. 1978).

Variable dependiente:

Motivación de logro u orientación al logro: Se rela

ción con la realización, el dominio, la manipulación y organización del medio físico y social; la superación de obstáculos y el mantenimiento de elevados niveles de trabajo; de buena relación de pareja; el esfuerzo para superar la propia labor, la rivalidad y la superación de los demás; todo lo cual incluye las dimensiones de maestría, relativa a una preferencia por tareas difíciles y por hacer las cosas intentando la perfección; trabajo, ejemplificada por una actitud positiva hacia el trabajo en sí; y competitividad, que describe el deseo de ser el mejor en situaciones interpersonales. (Diaz-Loving, Andrade Palos, y La Rosa, 1989)

Locus de control: Es la creencia que uno tiene respecto a quien o que factores controlan su vida (La Rosa, 1986). Relacionada fundamentalmente con el problema del control, se encuentra la noción del refuerzo. "Cuando un refuerzo es percibido por un sujeto como no contingente a alguna acción suya, en nuestra cultura, típicamente percibe esto como resultado de la suerte, el destino, el control de otros poderosos, o como impredecible por causa de la gran complejidad de las fuerzas que lo rodean. Cuando el acontecimiento es interpretado de este modo, se denomina a esto como una creencia en control externo. Si la persona percibe que el evento es contingente a su conducta o a sus características relativamente permanentes, se denomina creencia en el control interno. (Rotter, 1966)

5.3.3 Definición operacional de variables

Variable predictiva: Estuvo definida por las respuestas a la Escala de la familia de origen de Hovestadt, Anderson, Piercy, Cochran y Fine (1985).

Variable criterio: Orientación al logro.- Estuvo definida por las respuestas a la escala de motivación de logro de Diaz-Loving, y Andrade Palos (1985).

Locus de control.- Estuvo definida por las respuestas al cuestionario de locus de control de La Rosa (1986).

5.4 INSTRUMENTOS

5.4.1 Escala de la familia de origen (FOS)

El FOS se centra en la autonomía y en la intimidad como dos conceptos esenciales y entrelazados en la vida de una familia sana.

El concepto de autonomía, mide los siguientes factores: claridad de expresión, responsabilidad, respeto para con los demás, apertura hacia los demás y aceptación de la

separación y pérdida; Así mismo, el concepto de intimidad mide los que a continuación se mencionan: Rango de sentimientos, Animo y Tono, resolución de conflicto, empatía y confianza.

Los reactivos para el FOS fueron desarrollados sobre la base de los 10 constructos de salud familiar mencionados aquí, basados en los trabajos de Lewis et al (1976). Hovestadt, Anderson, Piercy, Cochran y Fine (1985), junto con estudiantes graduados de doctorado en un programa universitario de terapia familiar en EU, inicialmente generaron 89 reactivos nucleares. Los autores proyectaron fuera, 29 reactivos por ser deficientes en algún aspecto de contenido o entendimiento. Los 60 reactivos restantes fueron entonces evaluados en el grado en que cada uno reflejaba el constructo apropiado en una lista de jueces nacionalmente reconocidos como autoridades en terapia familiar. Los dos reactivos positivos y los dos negativos que obtuvieran los puntajes más altos bajo cada uno de los 10 constructos, fueron usados en la escala final.

La escala final esta constituida por 40 reactivos en donde el informante mismo reporta sus respuestas, las cuales son medidas utilizando el método de rangos sumariizados (Likert, 1932) que consta de 5 opciones que van desde total acuerdo, hasta total desacuerdo. Para cada reactivo la respuesta más sana recibe un puntaje de 5, mientras que la menos sana el puntaje de 1. Así, el mayor puntaje posible es el de 200, y el menor posible es de 40. (Ver apéndice 1).

En este estudio de Hoverstadt, Piercy, Cochran y Fine (1985); se obtuvo un coeficiente de confiabilidad test-retest de .97 ($p < .001$). Los coeficientes test-retest para los 20 reactivos del concepto de intimidad oscilaron entre .46 y .87 con una mediana de .73. Se obtuvo un alpha de CRONBACH (1951) de .75 y un reactivo estandarizado alpha de .97.

5.4.2. ESTUDIO PILOTO

OBJETIVO.- Obtener la validéz y la confiabilidad de la Escala de la familia de Origen (FOS) (Hoverstadt, Piercy, Cochran y Fine, 1985) para poder utilizar éste instrumento en México.

I.- METODO

1.- Sujetos.

Participaron 200 estudiantes universitarios seleccionados no probabilísticamente de las diferentes facultades de la UNAM, de los cuales 58% (116) fueron del sexo femenino

y 42 % (84) del masculino. (Ver tabla 1)

"Tabla 1"

DISTRIBUCION DE FRECUENCIAS DEL GENERO DE LA MUESTRA

Valor	Frecuencia	Porcentaje
Femenino 1	116	58.0
Masculino 2	84	42.0
Total.	<u>200</u>	<u>100.0</u>

En relación a sus edades se observó que ésta fue una muestra bastante heterogénea, ya que el rango de edades fue de los 19 a los 52 años de edad.

El promedio de edad de los sujetos de ésta muestra piloto fue de 24.1 años con una desviación estandar de 7.0 años. (Ver tabla 2)

"Tabla 2"
DISTRIBUCION DE FRECUENCIAS DE LA EDAD DE LA MUESTRA

Valor	Frecuencia	Porcentaje
18	14	7.0
19	17	8.5
20	37	18.5
21	25	12.5
22	20	10.0
23	15	7.5
24	8	4.0
25	7	3.5
26	5	2.5
27	3	1.5
28	7	3.5
29	9	4.5
30	7	3.5
31	2	1.0
32	2	1.0
33	5	2.5
34	1	.5
35	2	1.0
36	5	2.5
37	2	1.0
38	1	.5
40	1	.5
41	1	.5
42	1	.5
43	1	.5
45	1	.5
52	1	.5
Total	100	100.0

En cuánto a su escolaridad se observó que el 37.0% (74) curso el primer año de licenciatura, el 20.0% (40), el segundo año de licenciatura, el 6.5% (13), el tercero, el 1.0% (2) el cuarto año y el 27.5% (55) habían concluido sus estudios de licenciatura; Así mismo, el .5% (1), terminó el primer año de maestría, y el 7.5% (15), terminaron la maestría. (Ver tabla 3).

"Tabla 3"

DISTRIBUCION DE FRECUENCIA DE LA ESCOLARIDAD
DE LA MUESTRA

Valor	Frecuencia	Porcentaje
13	74	37.0
14	40	20.0
15	13	6.5
16	2	1.0
17	55	27.5
18	1	.5
19	15	7.5
Total.	<u>200</u>	<u>100.0</u>

2.- Instrumento.

Escala de la familia de Origen (FOS)

El FOS se centra en la autonomía y en la intimidad como dos conceptos esenciales y entrelazados en la vida de una familia sana.

El concepto de autonomía, mide los siguientes factores: claridad de expresión, responsabilidad, respecto para con los demás, apertura hacia los demás y aceptación de la separación y pérdida. Así mismo, el concepto de intimidad mide los que a continuación se mencionan: Rango de sentimientos, Animo y Tono, resolución de conflicto, empatía y confianza.

Los reactivos para el FOS fueron desarrollados sobre la base de los 10 constructos de salud familiar mencionados aquí, basados en los trabajos de Lewis et al (1976). Hovestadt, Anderson, Piercy, Cochran y Fine (1985), junto con estudiantes graduados de doctorado en un programa univesitario de terapia familiar en E.U, inicialmente generaron 89 reactivos cada uno de los cuales reflejaban uno de los 10 constructos nucleares. Los autores proyectaron fuera, 29 reactivos por ser deficientes en algún aspecto de contenido o entendimiento. Los

60 reactivos restantes fueron entonces evaluados en el grado en que cada uno reflejaba el constructo apropiado en una lista de jueces nacionalmente reconocidos como autoridades en terapia familiar.

Los dos reactivos positivos y los dos negativos que obtuvieran los puntajes más altos bajo cada uno de los 10 constructos, fueron usados en la escala final.

La escala final está constituida por 40 reactivos en donde el informante mismo reporta sus respuestas, las cuales son medidas utilizando el método de rango sumariados (Likert, 1932) que consta de 5 opciones que van desde total acuerdo hasta total desacuerdo. Para cada reactivo la respuesta más sana recibe un puntaje de 5, mientras que la menos sana el puntaje de 1. Así, el mayor puntaje posible es el de 200, y el menor posible es de 40.

3.- Procedimiento.

Inicialmente se tradujo la escala original de Hovestadt, Anderson, Piercy, Cochran y Fine (1985) utilizando el método de traducción - retraducción y éste se aplicó a 200 estudiantes universitarios de diferentes facultades de la UNAM con el fin de obtener una muestra heterogénea.

II. RESULTADOS

El análisis de los datos se llevó a cabo por medio de la computadora a través del paquete Estadístico Aplicado a las ciencias sociales (SPSSPC, versión 4.0) (Nie, Hull, Jenkins, Steinbrenner, Bent, 1980).

1.- Análisis Psicométricos.

En primer lugar se realizó la validez de constructo de la Escala de la Familia de Origen (FOS) aplicado por medio del Análisis Factorial. Se utilizó un análisis factorial PA2 (factores principales con interacciones) varimax el cual reportó que se formaron diez factores con un valor propio mayor a uno y que explicaban el 62.4% de la varianza total acumulada después de la rotación. (Ver tabla 4)

"Tabla 4"

VALORES PROPIOS Y PORCENTAJE DE VARIANZA EXPLICADA PARA LOS FACTORES FORMADOS EN EL ANALISIS FACTORIAL PA2 VARIMAX DE LA ESCALA DE LA FAMILIA DE ORIGEN (FOS)

FACTOR	VALOR PROPIO	PORCENTAJE DE VARIANZA	PORCENTAJE ACUMULADO DE VARIANZA.
1	12.11888	30.3	30.3
2	2.27595	5.7	36.0
3	1.74432	4.4	40.3
4	1.66133	4.2	44.5
5	1.39071	3.5	48.0
6	1.29792	3.2	51.2
7	1.21188	3.0	54.3
8	1.14335	2.9	57.1
9	1.08381	2.7	59.8
10	1.03050	2.6	62.4

Al realizar los análisis factoriales correspondientes se encontró que de los 10 factores obtenidos originalmente solo los 3 primeros tenían una estructura factorial rica; sin embargo al tercer factor se le agregaron aún 6 reactivos más, para complementar y enriquecer la estructura, de tal forma que la prueba en su totalidad fuera connotativa y denotativamente más clara para los mexicanos.

La escala quedó entonces constituida por 35 reactivos tipo Likert con 5 opciones de respuesta, desde totalmente de acuerdo hasta totalmente en desacuerdo. (apéndice 2)

La confiabilidad de cada uno de los factores se obtuvo por medio del Alpha de Cronbach.

Al analizar la matriz de estructura factorial se seleccionaron aquellas afirmaciones cuyo peso factorial fue

de f_0 y que conceptualmente fueran claras, así como también, si se repetían en varios factores, ubicarlos en el que fueran más congruentes y/o cuyo peso factorial fuera más alto. (Ver tabla 5)

"Tabla 5"

MATRIZ DE PESOS FACTORIALES CON ROTACION VARIMAX
DE LOS REACTIVOS DE LA ESCALA DE LA FAMILIA DE
ORIGEN (FOS)

REACTIVOS	I	II	III
3. En mi familia nos estimulabamos unos a otros a fomentar nuevas amistades.....	0.40		
11. Mis padres admitían abiertamente cuando se equivocaban.....	0.54		
12. En mi familia, yo me expresaba exactamente sobre cualquier sentimiento que tenía.....	0.72		
13. Resolver los conflictos en mi familia solía ser una experiencia muy estresante.....	-0.45		
15. Mis padres me alentaban a expresar mis opiniones abiertamente.....	0.67		
16. Usualmente yo tenía que adivinar lo que otros familiares pensaban o sentían.....	-0.50		
17. Mis actitudes y/o mis sentimientos eran frecuentemente ignorados o criticados en mi familia.....	-0.51		
19. En mi familia, me sentía libre de expresar mis propias opiniones.....	0.68		
23. Los miembros de mi familia no solían ser muy receptivos ante los puntos de vista de cada uno de los demás.....	-0.39		

27. En mi familia yo sentía que podía hablar las cosas abiertamente y resolver conflictos.....	0.70
28. Yo encontraba difícil el expresar mis opiniones en mi familia.....	-0.64
31. Por lo general, eramos capaces de resolver conflictos en mi familia.....	0.54
32. En mi familia había ciertos sentimientos que no estaba permitido expresar.	-0.44
34. Yo encontraba fácil en mi familia el expresar lo que pensaba y como me sentía.....	0.73
37. Mis padres solían desalentar cualquier expresión de opiniones diferentes a las suyas.....	-0.44

II

2. La atmósfera en mi familia era usualmente desagradable.....	-0.52
6. Mis padres alentaban a los miembros de la familia a escucharse unos a otros.....	0.58
7. Los conflictos en mi familia nunca se resolvían.....	-0.45
14. Mi familia era receptiva a los distintos modos de percibir la vida de cada uno de los miembros.....	0.53
22. La atmósfera en mi familia era fría y negativa.....	-0.59
29. Las horas de comida eran por lo general agradables y amistosas en mi casa	0.58
30. En mi familia, nadie se preocupaba por los sentimientos de los demás miembros.....	-0.64
35. Los miembros de mi familia solían ser sensibles a los sentimientos de los demás.....	0.41

39. Mi familia tenía una regla establecida: "No expreses tus sentimientos..."	-0.58	
40. Yo recuerdo que mi familia era cálida y proveía de apoyo.....	0.63	
		III
10. Solíamos hablar sobre nuestra tristeza cuando un pariente o amigo moría.	0.82	
20. Nunca se hablaba de nuestro dolor - cuándo algún familiar o amigo moría.	-0.71	
25. Si un amigo de la familia se marchaba lejos, nunca comentábamos nuestros sentimientos de tristeza.....	-0.61	
36. Cuando alguien significativo para nosotros se marchaba lejos, en mi familia solíamos comentar nuestros sentimientos de pérdida.....	0.67	

De tal manera que en el factor I se encontraron 15 reactivos, por lo que a éste factor debido a la agrupación que adoptó se le denominó "autonomía" entendiéndose como tal a la empatía, confianza, expresividad y respeto entre los miembros de la familia, hacia cada uno de los demás, y su vida.

En el segundo factor se encontraron 10 reactivos a los cuales se les llamó "intimidad" entendiéndose por esto, a la comunicación interfamiliar, a la resolución de conflictos comunes y al ánimo y tono de la misma relación familiar.

El tercer factor, el cual fue llamado "aceptación de la separación y pérdida", entendiéndose como tal, a la reacción familiar ante los sentimientos de dolor y duelo de todos y/o de cada uno de los miembros", agrupó 4 reactivos. Se consideró entonces indispensable agregar 6 reactivos más, los cuales fueron conceptualmente consistentes con éste factor con la finalidad de enriquecer éste instrumento para la población mexicana.

Hay que señalar que del factor 4 en adelante solo se obtuvieron 1 ó 2 reactivos para cada uno de ellos por lo que se consideró que el instrumento presentaba 3 dimensiones las cuales lo constituirían finalmente, quedando el instrumento formado ya en su totalidad por 35 reactivos.

Posteriormente se obtuvo la consistencia interna de cada uno de los factores derivados en éste instrumento a través del Alpha de Cronbach (1961); encontrándose que el factor I obtuvo un alpha igual a 0.91; el factor II, un alpha igual a 0.87 y el factor III un alpha igual a 0.76. (Ver tabla (6)).

"Tabla 6"

FACTOR	ALPHA DE CRONBACH	NUMERO	MEDIA	DESVIACION ESTANDAR.
I AUTONOMIA	.9	15	3.539	.730
II INTIMIDAD	.87	10	3.969	.696
III ACEPTACION DE LA SEPARACION Y PERDIDA.	.76	4	3.534	.829

5.4.3. Escala de orientación al logro

Esta escala es congruente con los conceptos presentados por Helmreich y Spence en los Estados Unidos pero adecuados a la semántica de la cultura mexicana. Inicialmente se tradujo la escala original de Spence y Helmreich (1978) utilizando el método de traducción-retraducción y se aplicó a 594 sujetos con variabilidad subcultural por edad, sexo y nivel socioeconómico. Al realizar los análisis factoriales correspondientes se encontró que la estructura factorial obtenida era muy pobre, por lo que se decidió tomar los constructos originales de maestría, trabajo y competitividad y elaborar 10 reactivos para cada uno que fueran connotativa y denotativamente más claros para los mexicanos.

En el segundo estudio piloto se aplicó el nuevo instrumento a 300 hombres y mujeres de la Ciudad de México. Se realizaron los análisis factorial y de discriminación reactivo por reactivo, obteniéndose en esta ocasión los tres factores esperados. También se obtuvo la confiabilidad de cada uno de los factores por medio del α de Cronbach, encontrándose coeficientes mayores a .75 en cada uno.

La escala consta de 30 reactivos tipo Likert con 5 opciones de respuesta, desde totalmente de acuerdo hasta totalmente en desacuerdo. (Apéndice 3)

Validez de constructo y consistencia interna:

Con base en la fundamentación teórica del constructo multidimensional de orientación al logro que indica como las dimensiones de maestría, de trabajo y competitividad están relacionadas, se llevó a cabo un análisis factorial con rotación oblicua ($\Delta = 0$) para probar la validez del constructo del instrumento. La matriz inicial mostró 8 factores con valores eigen mayores a 1 que en conjunto explican 57.6 por ciento de la varianza total de la escala. De estos 8 factores se eligieron los 3 primeros que explican 36.7 por ciento de la varianza total de la escala, por su claridad conceptual y porque corresponden a la concepción teórica. Posteriormente se eligieron los reactivos con peso factorial mayor a .35 de cada uno de los factores y se definió cada factor de acuerdo a su contenido conceptual, conservándose las dimensiones y reactivos de maestría, trabajo y competitividad encontrados en el segundo estudio piloto.

La confiabilidad de cada una de las escalas se obtuvo por medio de α de Cronbach, encontrándose los siguientes índices de consistencia interna:

Escala de maestría, $\alpha = .78$, de competitividad,

$\alpha = .79$ y Escala de trabajo, $\alpha = .81$.

5.4.4 Escala de locus de control

Con base en el análisis de la aplicación de las escalas de Rotter (1966) y de Levenson (1974) a una muestra de estudiantes universitarios (La Rosa, 1985); se elaboró una escala multidimensional para medir locus de control. Dicha escala estaba constituida por 60 reactivos que incluían las dimensiones de internalidad instrumental, afectividad, fatalismo-suerte y otros poderosos.

La subescala de internalidad instrumental se refiere a situaciones en que el individuo controla su vida debido a su esfuerzo, trabajo y/o capacidades. La subescala afectiva describe situaciones en que el individuo consigue sus objetivos a través de relaciones afectivas con quienes le rodean. La de fatalismo-suerte se refiere a creencias en un mundo no ordenado, es decir, los refuerzos dependen de factores azarosos tales como la suerte o el destino. La subescala de otros poderosos, finalmente describe creencias en un mundo ordenado dependiente de las personas que tienen el poder, y por lo tanto, el control.

Las respuestas a los reactivos se dan en un continuo de 5 puntos, variando de completamente en desacuerdo (1) hasta completamente de acuerdo (5). (Apéndice 4)

Los datos obtenidos con la escala de locus de control fueron sometidos a análisis factorial con rotación varimax y oblicua, con el objetivo de verificar la validez de construcción del instrumento. El análisis factorial reportó 11 factores con valores propios superiores a 1.0 y que explican 52.8 por ciento de la varianza total de la prueba. Se seleccionaron los 5 primeros por su claridad conceptual, los cuales explican 40.7 por ciento de la varianza total. Según la matriz rotada, los 5 primeros factores corresponden a los encontrados en el estudio piloto cuyos nombres fueron mantenidos y que son por orden, los siguientes: fatalismo-suerte, poderosos del macrocosmos, afectividad, internalidad instrumental y poderosos del microcosmos. Se seleccionaron, en general, los reactivos con cargas iguales o superiores a .30. Posteriormente se calcularon la frecuencia de respuesta de los sujetos para los reactivos que cargaron en los diferentes factores, así como sus respectivas estadísticas. Se hicieron pruebas T de Student entre las medidas de los sujetos que quedaron arriba de la mediana y los que quedaron abajo. Los resultados evidenciaron que los reactivos discriminan satisfactoriamente ($p = 0.001$).

El cálculo de la confiabilidad de las subescalas

y el índice de consistencia interna (alpha de Cronbach) se encuentra a continuación:

<u>Subescalas</u>	<u>NO. de reactivos</u>	<u>Alpha</u>
Fatalismo-suerte	14	0.89
Poderosos del macrocosmos	11	0.87
Afectiva	9	0.83
Internalidad instrumental	10	0.82
Poderosos del microcosmos	9	0.78

Vale la pena apuntar que los factores aunque estructuralmente son los mismos, constitutivamente no lo son. Así la dimensión de Fatalismo -suerte presenta solo 9 reactivos, la de internalidad instrumental 8, la de los poderosos del macrocosmos presenta los mismos de la rotación varimax, mientras que la dimensión de los poderosos del microcosmos presenta solamente 3 de los 9 de la rotación varimax. Finalmente, la dimensión afectiva cuenta con 6 de los 9 de la rotación ortogonal. Estos números fueron establecidos a partir del criterio de considerar el peso factorial de 0.28 como mínimo para reportar un reactivo en determinado factor, además de la congruencia conceptual.

5.5 SUJETOS:

5.5.1 Universo:

Fueron estudiantes universitarios que asistían a la UNAM, y que se encontraban inscritos en ese momento.

5.5.2 Muestra:

La muestra de tipo no probabilístico accidental por cuota, estuvo constituida por 200 sujetos, los cuales se seleccionaron de las diferentes áreas de profesión que existen en la UNAM con el fin de tener una muestra heterogenea, sin con ésto pretender hacer comparaciones por area. Esto con el fin de obtener la validez y la confiabilidad de la Escala de la Familia de Origen. Por otro lado, posteriormente participaron 150 sujetos más con el fin de analizar ya la relación entre los 3 instrumentos.

5.6 TIPO DE ESTUDIO:

Fue un estudio ex post facto dado que el fenómeno ya se ha dado y se pretendió entonces ver la relación entre las variables.

5.7 DISEÑO

Para el objetivo de esta investigación se utilizó un diseño correlacional, dado que se estableció la relación existente entre la familia de origen, el locus de control y la orientación al logro.

5.8 PROCEDIMIENTO

Una vez teniendo los primeros 200 cuestionarios aplicados sobre familia de origen, cada uno de los cuales cuenta con 40 reactivos, se procedió a efectuar los análisis estadísticos necesarios para obtener su validez y confiabilidad. Posteriormente para lograr el objetivo de ésta investigación se aplicaron a otros 150 sujetos, los 3 instrumentos haciendo los procedimientos estadísticos adecuados de análisis de correlación.

Las instrucciones para cada uno de los cuestionarios fueron las siguientes:

FOS. ESCALA DE LA FAMILIA DE ORIGEN

Edad: _____
 Sexo: _____
 Masculino ()
 Femenino ()
 Escolaridad: _____

Instrucciones:

La familia de origen es aquella con la cual usted haya pasado la mayor parte de su infancia. Esta escala pretende ayudar a analizar el funcionamiento de la familia de origen.

Cada familia es única y tiene sus propias formas de hacer las cosas, así que, por lo tanto no hay elecciones buenas o malas en esta escala. Lo importante es que responda lo más honestamente posible. Al leer las siguientes afirmaciones, aplíquelas a su propia familia de origen tal y como usted la recuerde.

Usando la siguiente escala, encierre en un círculo la respuesta correcta. Por favor conteste todas afirmaciones.

5 = TA Totalmente de acuerdo
 4 = A Acuerdo
 3 = N Neutral
 2 = D Desacuerdo
 1 = TD Totalmente en desacuerdo

Tanto para el instrumento de Orientación al logro y para el de Locus de control, las instrucciones fueron las siguientes:

Questionario

Edad: _____

Sexo: _____

Femenino ()

Masculino ()

Escolaridad: _____

A continuación hay una serie de afirmaciones. Usted debe indicar en que medida está de acuerdo o en desacuerdo con cada una de ellas. Hay cinco respuestas posibles: 1= completamente en desacuerdo; 2= en desacuerdo; 3= neutral; 4= de acuerdo; 5= completamente de acuerdo. Especifique su respuesta haciendo un círculo alrededor del número que mejor exprese su opinión. Acuértese: conteste como usted es, no como le gustaría ser. Por favor conteste todas las afirmaciones. GRACIAS.

Completamente de acuerdo.....	= 5
De acuerdo.....	= 4
Neutral.....	= 3
En desacuerdo.....	= 2
Completamente en desacuerdo..	= 1

El tiempo aproximado de aplicación para cada uno de los instrumentos fue de 10 a 15 minutos.

6. RESULTADOS

El análisis de los datos se llevó a cabo por medio de la computadora a través del Paquete Estadístico Aplicado a las ciencias sociales (SPSS PC, versión 4.0) (Nie, Hull, Jenkins, Steinbrenner, Bent, 1980).

6.1. Análisis descriptivo:

En primer lugar se realizó un análisis descriptivo de las variables sociodemográficas que en éste caso fueron, edad, género y escolaridad, observándose que de los 150 estudiantes universitarios seleccionados no probabilísticamente de diferentes facultades orientadas al área de la salud de la UNAM, 76.7% (115) fueron del sexo femenino y 23.3% (35) del masculino. (Ver tabla 7)

"Tabla 7"

DISTRIBUCION DE FRECUENCIAS DEL
GENERO DE LA MUESTRA

VALOR	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Femenino 1	115	76.7
Masculino 2	35	23.3
Total.	<u>150</u>	<u>100.0</u>

En relación a sus edades se observó que la muestra fue heterogénea, ya que el rango de edades fue de 18 a 43 años de edad.

El promedio de edad de los sujetos de ésta muestra fué de 21.3 años con una desviación estandar de 3.9 años (Ver tabla 8).

"Tabla 8"

DISTRIBUCION DE FRECUENCIAS DE LA
EDAD DE LA MUESTRA

VALOR EDAD	FRECUENCIA	PORCENTAJE
18	14	9.3
19	30	20.0
20	25	16.7
21	33	22.0
22	21	14.0
23	11	7.3
24	6	4.0
25	1	.7
26	1	.7
27	2	1.3
28	1	.7
36	2	1.3
40	1	.7
43	2	1.3
Total	<u>150</u>	<u>100.0</u>
MEAN	21.367	STD DEV
		3.938

En cuánto a su escolaridad se observó que el 3.0% (45) habían cursado el primer año de la licenciatura en sus respectivas carreras, el 27.3% (41) habían cursado hasta el segundo año de licenciatura, el 22.0% (33) hasta el tercer año, el 15.3% (23) hasta el cuarto, y el 3.3% (5) habían culminado su licenciatura, así mismo, el 2.0% (3) habían cursado estudios de posgrado. (Ver tabla 9).

"Tabla 9"

DISTRIBUCION DE FRECUENCIA DE LA
ESCOLARIDAD DE LA MUESTRA

GRADO	No. DE AÑOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1o.	13	45	30.0
2o.	14	41	27.3
3o.	15	32	22.0
4o.	16	23	15.3
5o.	17	5	3.3
POSGRADO	19	3	2.0
Total.		150	100.0

6.2. Analisis de asociación:

Posteriormente para aceptar o rechazar las hipótesis se realizó un análisis de asociación mediante el coeficiente r de pearson, el cual tuvo como objetivo conocer la relación existente entre cada uno de los factores de la Escala de la Familia de origen y cada uno de los factores de las escalas de orientación al logro y de locus de control.

En cuánto a la asociación con la escala de orientación al logro se observa que existe una relación significativa entre la autonomía y el trabajo ($r = 0.26$; $p = .01$), lo cual significa que a mayor autonomía, es decir capacidad de empatía, confianza, expresividad y respeto, entre los miembros de la familia, mayor es la actitud positiva hacia el trabajo en sí.

Por otro lado, se encontró una correlación significativa entre la autonomía y la competencia, en donde se observa que a mayor autonomía, entendiéndose por tal la capacidad de empatía, confianza, expresividad y respeto interfamiliar, mayor competencia ($r = 0.23$; $p = .01$).

Finalmente se observa también una relación significativa entre la intimidad y el trabajo, lo cual quiere decir que a mayor intimidad, o sea, la comunicación, resolución de conflictos y el ánimo y tono en la relación familiar, mayor trabajo en sí, ($r = 0.17$; $p = .05$). (Ver tabla 10).

"Tabla 10"

ANALISIS DE ASOCIACION OBTENIDO ENTRE CADA UNO DE LOS FACTORES DE LA ESCALA DE LA FAMILIA DE ORIGEN (FOS) Y LA ESCALA DE ORIENTACION AL LOGRO. (EOL)

	MAESTRIA	TRABAJO	COMPETENCIA	
AUTONOMIA	.1470	.2602**	.2374**	* P .05
INTIMIDAD	-.0091	.1544*	.0896	** P .01
ACEPTACION DE LA SEPARACION Y/O PERDIDA.	-.0149	.0192	-.0766	*** P .001

Se observó así mismo, que no hubo una relación significativa entre cada uno de los factores de la Escala de la Familia de origen (FOS) y la escala de locus de control (ELC). (Ver tabla 11).

"Tabla 11"

ANALISIS DE LA ASOCIACION OBTENIDO ENTRE CADA UNO DE LOS FACTORES DE LA ESCALA DE LA FAMILIA DE ORIGEN (FOS) Y LA ESCALA DE LOCUS DE CONTROL (ELC).

	FATALISMO SUERTE.	PODEROSOS DEL MACROCOSMOS.	CONTROL POR AFECTO.	INTERNALIDAD INSTRUMENTAL.	PODE ROSOS DEL MICROCOSMOS
AUTONOMIA	.0555	.0177	-.0118	.0424	.1359
INTIMIDAD	.0123	.0182	-.0569	.0165	-.0079
ACEPTACION DE LA SEPARACION Y/O PERDIDA.	.1095	.1058	.0613	-.0273	.0932

6.3. Análisis de diferencias por género:

Por otro lado, se consideró interesante además, ver si existía alguna influencia de la variable género en relación a todos los factores de cada una de las escalas estudiadas, por lo que se obtuvo una prueba t para cada una de ellas, es decir, para la Escala de la Familia de origen (FOS), la Escala de Orientación al Logro (EOL), y para la Escala de Locus de control (ELC).

Así primeramente, en relación a la Escala de la Familia de origen (FOS) se observaron diferencias estadísticamente significativas en el factor autonomía ($t = -2.73$; $P = .007$), siendo en éste caso los hombres ($x = 3.20$) los que presentan mayor autonomía que las mujeres ($x = 3.04$).

Por otro lado, en la Escala de Orientación al Logro (EOL) se encontró que hubo diferencias estadísticamente significativas ($t = -2.36$; $p = .020$), siendo los hombres ($\bar{x} = 3.74$) los que tienden más al trabajo que las mujeres ($\bar{x} = 3.37$).

En cuanto a los demás factores, incluyendo todos aquellos pertenecientes a la Escala de Locus de Control (ELC), no se encontraron diferencias significativas entre hombres y mujeres. (Ver tabla 12).

"Tabla 12"

DIFERENCIAS OBTENIDAS POR GENERO PARA CADA UNO DE LOS FACTORES DE LAS TRES ESCALAS

ESCALA DE LA FAMILIA DE ORIGEN (FOS)				
	MUJERES	HOMBRES	T	PROBABILIDAD
AUTONOMIA.	3.04	3.20	-2.73	.007**
INTIMIDAD	2.82	2.92	-1.41	.160
ACEPTACION DE LA SEPARACION Y/O PERDIDA.	2.96	2.91	.93	.355
E S C A L A D E O R I E N T A C I O N A L L O G R O (EOL)				
MAESTRIA	4.35	4.49	-1.24	.216
TRABAJO	3.37	3.74	-2.36	.020*
COMPETENCIA	3.87	3.92	-.47	.638
E S C A L A D E L O C U S D E C O N T R O L (ELC)				
FATALISMO/SUERTE	2.09	2.05	.28	.783
PODEROSOS DEL MACROCOSMOS.	2.54	2.62	-.58	.561
CONTROL POR AFECTO	2.82	2.69	.88	.383
INTERNALIDAD INSTRUMENTAL.	4.38	4.36	.09	.926
PODEROSOS DEL MICROCOSMOS.	2.38	2.44	-.42	.677

* P .05
 ** P .01
 *** P .001

7. DISCUSION

El principal propósito de ésta investigación fue conocer que tanto y de que manera se relaciona la familia de origen tomando en cuenta su influencia y determinación en cada una de las características del individuo, con la orientación al logro del mismo y con el locus de control, como un todo que constituye un cimiento importante de la personalidad. Muchas de éstas características de la personalidad establecidas a temprana edad parecen ser estables y duraderas.

Para lograr lo anterior se relacionaron la Escala de la familia de origen (FOS) de Hovestadt, Anderson, Piercy, Cochran y Fine (1985) con la Escala de orientación al logro de Spence y Helmreich (1978) la cual fue validada, confiabilizada y adecuada a la cultura y semántica mexicanas por Díaz Loving y Andrade Palos (1985), y también con la escala de locus de control de La Rosa (1986).

Para ésto primeramente se requirió obtener la validéz y confiabilidad de la Escala de la familia de origen. Inicialmente se tradujo la Escala original de Hovestadt, Anderson, Piercy, Cochran y Fine (1985), utilizando el método de traducción - retraducción y éste se aplicó a 200 estudiantes universitarios de diferentes facultades de la UNAM con el fin de obtener una muestra heterogenea.

Al realizar los análisis factoriales correspondientes, se encontró que de los diez factores obtenidos originalmente, sólo los tres primeros tenían una estructura factorial congruente sin embargo, al tercer factor se le agregaron aún seis reactivos más para completar y enriquecer la estructura, de tal forma que la prueba en su totalidad fuera connotativa y denotativamente más clara para los mexicanos.

La escala quedó entonces constituida por 35 reactivos. La confiabilidad se obtuvo por medio del Alpha de Cronbach, y el instrumenteo es así, altamente confiable en cada uno de sus factores: autonomía .91, intimidad .87, y aceptación de la separación y la pérdida .76; además, es también válido, ya que indica que su contenido puede reflejar la influencia de la familia de origen sobre otras variables.

Al primer factor debido a la agrupación que adoptó se le denominó "autonomía", entendiéndose como tal a la empatía, confianza, expresividad y respeto entre los miembros de la familia hacia cada uno de los demás y su vida. Al segundo factor se le llamó "intimidad", entendiéndose por ésto a la comunicación interfamiliar, a la resolución de conflictos comunes, y al ánimo y tono de la misma relación y finalmente

al tercero se le dió el nombre de "aceptación de la separación y/o pérdida", entendiéndose como tal a la reacción familiar ante los sentimientos de dolor y duelo de los miembros de la familia.

En relación a ésto, Hovestadt, Anderson, Piercy, Cochran y Fine, (1985) mencionan que la Escala original de la familia de origen se centra en la autonomía y en la intimidad como dos conceptos esenciales y entrelazados en la vida de la familia sana.

Sin embargo, y a diferencia de lo encontrado aquí, el concepto de autonomía según Lewis et al, (1976) mide los siguientes factores:

Claridad de expresión, responsabilidad, respeto para con los demás, apertura hacia los demás y aceptación de la separación y pérdida; Así mismo, el concepto de intimidad mide los que a continuación se mencionan: Rango de sentimientos, ánimo y tono, resolución de conflicto, empatía y confianza (Lewis et-al, 1976).

Por lo tanto, como se puede observar, los factores encontrados en ésta investigación son en sí una condensación de todos los rasgos que caracterizaban a la estructura de la familia de origen de la escala original, tal resultado llevó a la interrogante del porque de ésta configuración. ¿Porqué no se encontró una separación individual de cada característica familiar? Por lo que se dedujeron las siguientes posibles respuestas.

* Primeramente el factor cultural, debido a que éste instrumento era originalmente extranjero, era de esperarse que su estructura variara de cultura a cultura.

El papel de la cultura es definitivo ya que prescribe en grado considerable los métodos y las metas de socialización. Y la familia como primer agente socializador juega un papel determinante ya que es a través de ésta como se inicia el proceso de adquisición de conductas, creencias, normas y motivos. (Ackerman, 1982).

* El número de reactivos para cada rasgo varió, el primer factor tuvo 15, el segundo tuvo 10 reactivos y el tercero 4, posteriormente 6 más que se le agregaron, por lo que se cree que posiblemente un mayor número de reactivos para cada factor y que fueron la misma cantidad de ellos en cada uno ayudaría a una mejor descripción para el-rasgo.

* Y finalmente es difícil para un investigador controlar variables como la falta de familiaridad de los sujetos

con éste tipo de instrumentos, así como su disposición y actitud hacia el mismo.

Con base en lo anterior el interés de ésta investigación fue ver que sucedía en cuánto a la relación e influencia de la familia de origen sobre la orientación al logro y el locus de control. Por lo tanto, se aplicaron finalmente las -- tres escalas a 150 estudiantes universitarios más, de la UNAM, de diferentes facultades orientadas al área de la salud.

Así, en cuánto a la asociación con la escala de orientación al logro se observó una relación significativa entre los factores de autonomía y trabajo. Por lo cual a mayor autonomía, mayor es la actitud positiva hacia el trabajo en sí.

Al respecto, Ackerman, (1982) menciona que "la familia es una unidad flexible que se adapta a la influencia que actúan sobre ella, tanto desde dentro como desde fuera. En sus relaciones externas debe adaptarse a las costumbres y normas prevalcientes y debe hacer conexiones amplias y viables con fuerzas sociales y económicas".

También se observó una correlación significativa entre la autonomía y la competencia en donde a mayor autonomía, mayor competencia.

Por lo que respecta a ésto, Crandall, Preston y Rabson (1990) encontraron que las recompensas directas de los padres a los esfuerzos de logro y búsqueda de apoyo fueron predictivos de la conducta de logro de los hijos.

Igualmente se obtuvo una relación significativa entre la intimidad y el trabajo, por lo que a mayor intimidad en la relación familiar mayor es el trabajo en sí.

Según Holtzman y otros, (1975), en México debido a la estructura familiar que es de respeto y total obediencia a los padres, es posible que los hijos consideren que son los padres los permiten o restringen sus oportunidades.

La asociación con la motivación al logro en general se relaciona con la responsabilidad de padres y educadores en la formación y desarrollo de una autoestima positiva, utilizando una retroalimentación adecuada, que influye en un desempeño positivo tanto en el trabajo como en cualquier área de desarrollo. (La Rosa, 1986).

La Motivación al logro es una variable muy importante en los países en desarrollo. Mejores condiciones de vida dependen del trabajo, del desarrollo de avanzadas tecnologías depen-

dientes de la maestría y de una sana competencia. El desarrollo no vendrá como un milagro o como un producto de la casualidad; al contrario, se basa en el desarrollo e implica una conquista.

Por otro lado, se observó que no hubo una relación significativa entre cada uno de los factores de la Escala de la familia de origen y la Escala de locus de control. Sin embargo, La Rosa, (1986) menciona que la familia si influye tanto en la externalidad como en la internalidad ya que menciona que la participación del individuo a todos los niveles, será un medio de erradicar el sentimiento de enajenación: los hijos en el hogar, los alumnos en la escuela, los trabajadores y profesionistas en la empresa, el ciudadano en lo referente al destino de su comunidad. De hacerse lo contrario, el individuo se sentirá "un juguete del destino".

El opuesto de la medalla se verifica con internalidad. La dimensión se relaciona positiva y significativamente con los diversos aspectos de la autoestima y también con motivación al logro. El individuo no es resultado de la casualidad. Primeramente el hogar, y la escuela, el gobierno y la cultura son los responsables de su formación.

De esta manera se observa, que numerosas referencias apoyan la existencia de la influencia de los padres; de la familia de origen, tanto en la orientación al logro de cada individuo, como en el locus de control.

7.1. Diferencias por Género

Primeramente en relación a la Escala de la familia de origen (FOS) se observó que los hombres presentan mayor autonomía que las mujeres.

Al respecto Ackerman, (1982) menciona que la familia moldea los roles sexuales lo cual prepara el camino para la maduración, la realización sexual, la responsabilidad social, la creatividad e iniciativa individual.

En la escala de orientación al logro (EOL), los hombres tienden más al trabajo que las mujeres.

Los hallazgos apuntan hacia el carácter dialéctico del mexicano y a las peculiaridades de la cultura en donde se nace y se desarrolla.

Esta cultura está indiscutiblemente enmarcada por las premisas que establecen determinadas pautas de conducta y de pensamiento.

En cuanto a todos los demás factores, incluyendo todos aquellos pertenecientes a la Escala de locus de control (ELC), no se encontraron diferencias significativas entre hombres y mujeres.

Las diferencias que se encontraron parecen estar fuertemente influenciadas por la cultura (Baumrind, 1986, Devereux, Bronfenbrenner y Rodgers, 1979).

Por ejemplo en la cultura mexicana los padres tienden a reforzar más las conductas agresivas y de logro en los niños que en las niñas. (Holtzman, Díaz - Guerrero y Swartz, 1975).

La diferencia de actitudes de los padres hacia niños y niñas es un factor importante porque de alguna manera está influyendo en la determinación de patrones conductuales hacia los hijos, y por lo tanto, sugiere análisis separados de mujeres y hombres. (Hart, 1987; Kell y Aldous, 1990, Devereux y otros, 1979).

Finalmente se concluye que a lo largo de toda la revisión teórica y en los resultados que la presente investigación arroja, la pertenencia de un individuo a un grupo cultural y específicamente a un determinado tipo de familia, influye en el desarrollo de su personalidad, en sus elecciones y toma de decisiones que influirán a lo largo de toda su vida.

7.2. Limitaciones y Sugerencias

Los que a continuación se mencionan son algunos obstáculos con los que se tropezó a lo largo de ésta investigación, así como sus posibles soluciones:

Primeramente para cumplir con todos los objetivos pretendidos se trabajó con 350 sujetos lo cual arrojó interesantes resultados; sin embargo, como en cualquier investigación profunda, una población mayor clarificaría los análisis deseados y enriquecería aún más su posible utilización en la práctica.

Así mismo, inicialmente no se pretendía analizar la comparación por género por lo que no se hizo una selección predeterminada para analizar las diferencias entre hombres y mujeres, quedando la muestra asimétricamente distribuida (76.7% (115) del sexo femenino, y 23.3% (35) del masculino) Siendo una variable que aún así arrojó resultados interesantes, se cree que sería conveniente reaplicar posteriormente esta fase del presente estudio y como se mencionó antes ampliando la muestra.

Por otro lado se debe tomar en cuenta la disposición y la actitud hacia el cuestionario; si se realizó con honestidad, si solo se contestó por compromiso, si hubo elementos de suspicacia o si hubo una actitud de deseabilidad social, o sea que el sujeto conteste lo que el cree que se espera que conteste. Sobre éste punto es muy difícil la intervención por parte del investigador.

Por último, con este estudio se pretende abrir nuevas posibilidades para futuras investigaciones; la obtención de la validez y la confiabilidad de la Escala de la Familia de Origen permite el acceso a un instrumento útil y sensible. Siendo que en México no existen muchos instrumentos similares sobre familia de origen su utilización puede ser múltiple. Los análisis de asociación permiten la apertura a mayores posibilidades con un sin fin de variables.

APENDICE 1

FOS ESCALA DE LA FAMILIA DE ORIGEN

CUESTIONARIO

Edad: _____

Sexo: Femenino ()
Masculino ()Escolaridad: FACULTAD
SEMESTRE

INSTRUCCIONES:

La familia de origen es aquella con la cual usted haya pasado la mayor parte de su infancia. Esta escala pretende ayudar a analizar el funcionamiento de la familia de origen.

Cada familia es única y tiene sus propias formas de hacer las cosas; así que, por lo tanto no hay elecciones buenas o malas en esta escala. Lo importante es que responda lo más honestamente posible. Al leer las siguientes afirmaciones, aplíquelas a su propia familia de origen tal y como usted la recuerde.

Usando la siguiente escala, encierre en un círculo la respuesta correcta. Por favor conteste todas las afirmaciones.

5 = TA Totalmente de acuerdo
4 = A Acuerdo
3 = N Neutral
2 = D Desacuerdo
1 = TD Totalmente en desacuerdo

1. En mi familia era normal mostrar tanto sentimientos positivos como negativos..... 1 2 3 4 5
2. La atmósfera en mi familia era usualmente - desagradable..... 1 2 3 4 5
3. En mi familia nos estimulabamos unos a otros a fomentar nuevas amistades..... 1 2 2 4 5
4. Las opiniones divergentes en mi familia - eran desalentadas..... 1 2 3 4 5
5. La gente en mi familia acostumbrada a inventar excusas por sus errores..... 1 2 3 4 5

5 = TA Totalmente de acuerdo
 4 = A Acuerdo
 3 = N Neutral
 2 = D Desacuerdo
 1 = TD Totalmente en desacuerdo

- | | | | | | | |
|-----|---|---|---|---|---|---|
| 6. | Mis padres alentaban a los miembros de la familia a escucharse unos a otros..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 7. | Los conflictos en mi familia nunca se resolvían..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 8. | Mi familia me enseñó que la gente era básicamente buena..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 9. | Yo encontraba difícil el entender lo que otros familiares decían o como se sentían. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 10. | Solíamos hablar sobre nuestra tristeza cuando un pariente o amigo moría..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 11. | Mis padres admitían abiertamente cuando se equivocaban..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 12. | En mi familia, yo me expresaba exactamente sobre cualquier sentimiento que tenía..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 13. | Resolver los conflictos en mi familia solía ser una experiencia muy estresante... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 14. | Mi familia era receptiva a los distintos modos de percibir la vida de cada uno de los miembros..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 15. | Mis padres me alentaban a expresar mis opiniones abiertamente..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 16. | Usualmente yo tenía que adivinar lo que otros familiares pensaban o sentían..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 17. | Mis actitudes y/o mis sentimientos eran frecuentemente ignorados o criticados en mi familia..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 18. | Los miembros de mi familia rara vez expresaban responsabilidad por sus acciones..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 19. | En mi familia, me sentía libre de expresar mis propias opiniones..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

5 = TA Totalmente de acuerdo
 4 = A Acuerdo
 3 = N Neutral
 2 = D Desacuerdo
 1 = TD Totalmente en desacuerdo

- | | | | | | | |
|-----|--|---|---|---|---|---|
| 20. | Nunca se hablaba de nuestro dolor cuando -
algún familiar o amigo moría..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 21. | En ocasiones en mi familia, no era necesari-
o el decir nada; aún así me sentía com-
pendido..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 22. | La atmósfera en mi familia era fría y nega-
tiva..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 23. | Los miembros de mi familia no solían ser -
muy receptivos ante los puntos de vista de
cada uno de los demás..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 24. | Para mí era fácil entender lo que otros -
miembros decían o como se sentían..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 25. | Si un amigo de la familia se marchaba le-
jos, nunca comentábamos nuestros sentimien-
tos de tristeza..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 26. | En mi familia, yo aprendí a sospechar de
los otros..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 27. | En mi familia yo sentía que podía hablar -
las cosas abiertamente y resolver conflic-
tos..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 28. | Yo encontraba difícil el expresar mis pro-
pias opiniones en mi familia..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 29. | Las horas de comida eran por lo general a-
gradables y amistosas en mi casa..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 30. | En mi familia, nadie se preocupaba por los
sentimientos de los demás miembros..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 31. | Por lo general, éramos capaces de resolver
conflictos en mi familia..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 32. | En mi familia, había ciertos sentimientos-
que no estaba permitido expresar..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 33. | En mi familia se creía que la gente suele-
aprovecharse de uno..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

5 = TA Totalmente de acuerdo
 4 = A Acuerdo
 3 = N Neutral
 2 = D Desacuerdo
 1 = TD Totalmente en desacuerdo.

- | | | | | | | |
|-----|---|---|---|---|---|---|
| 34. | Yo encontraba fácil en mi familia el expresar lo que pensaba y como me sentía..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 35. | Los miembros de mi familia solían ser sensibles a los sentimientos de los demás.... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 36. | Cuando alguien significativo para nosotros se marchaba lejos, en mi familia solíamos comentar nuestros sentimientos de pérdida. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 37. | Mis padres solían desalentar cualquier expresión de opiniones diferentes a las suyas..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 38. | En mi familia, cada quien se hacía responsable por sus actos..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 39. | Mi familia tenía una regla establecida: - "No expreses tus sentimientos"..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 40. | Yo recuerdo que mi familia era cálida y proveía de apoyo..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

GRACIAS.

APENDICE 2
FOS ESCALA DE LA FAMILIA DE ORIGEN

CUESTIONARIO

Edad: _____
 Sexo: Femenino ()
 Masculino ()
 Escolaridad: Carrera _____
 Semestre _____

INSTRUCCIONES:

La familia de origen es aquella con la cual usted haya pasado la mayor parte de su infancia. Esta escala pretende ayudar a analizar el funcionamiento de la familia de origen.

Cada familia es única y tiene sus propias formas de hacer las cosas; así que, por lo tanto no hay elecciones buenas o malas en esta escala. Lo importante es que responda lo más honestamente posible. Al leer las siguientes afirmaciones, aplíquelas a su propia familia de origen tal y como usted la recuerde.

Usando la siguiente escala, encierre en un círculo la respuesta correcta. POR FAVOR, CONTESTE TODAS LAS AFIRMACIONES Y CON UNA SOLA RESPUESTA PARA CADA UNA.

5 = TA Totalmente de acuerdo
 4 = A Acuerdo
 3 = N Neutral
 2 = D Desacuerdo
 1 = TD Totalmente en desacuerdo

- | | | | | | |
|--|---|---|---|---|---|
| 1. La atmósfera en mi familia era usualmente desagradable..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 2. En mi familia nos estimulábamos unos a otros a fomentar nuevas amistades..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 3. La ausencia o pérdida de un amigo significativo de algún miembro de la familia repercutía en el ánimo de todos..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 4. Mis padres alentaban a los miembros de la familia a escucharse unos a otros..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 5. Los conflictos en mi familia nunca se resolvían..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 6. Solíamos hablar sobre nuestra tristeza -- cuando un pariente o amigo moría..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 7. Mis padres admitían abiertamente cuando-- se equivocaban..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

5 = TA Totalmente de acuerdo
 4 = A Acuerdo
 3 = N Neutral
 2 = D Desacuerdo
 1 = TD Totalmente en desacuerdo

- | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 8. En mi familia yo me expresaba exactamente sobre cualquier sentimiento que tenía.... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 9. Resolver los conflictos en mi familia solía ser una experiencia muy estresante.. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 10. En mi familia se percibía indiferencia--- por el dolor de algún miembro ante la pérdida de alguien querido..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 11. Mi familia era receptiva a los distintos modos de percibir la vida de cada uno de los miembros..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 12. Mis padres me alentaban a expresar mis opiniones abiertamente..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 13. Usualmente yo tenía que adivinar lo que otros familiares pensaban o sentían..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 14. A nadie le importaba la tristeza de otro--- por causa de alguna separación significativa..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 15. Mis actitudes y/o mis sentimientos eran--- frecuentemente ignorados o criticados en mi familia..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 16. En mi familia me sentía libre de expresar mis propias opiniones..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 17. Nunca se hablaba de nuestro dolor cuando algún familiar o amigo moría..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 18. La atmosfera en mi familia era fría y negativa..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 19. Los miembros de mi familia no solían ser muy receptivos ante los puntos de vista--- de cada uno de los demás..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 20. Mi familia solía proveer de apoyo cuando algún miembro experimentaba dolor por la pérdida de alguien querido..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 21. Si un amigo de la familia se marchaba lejos, nunca comentábamos nuestros sentimientos de tristeza..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 22. En mi familia yo sentía que podía hablar las cosas abiertamente y resolver conflictos..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

5 = TA Totalmente de acuerdo
 4 = A Acuerdo
 3 = N Neutral
 2 = D Desacuerdo
 1 = TD Totalmente en desacuerdo

- | | | | | | |
|--|---|---|---|---|---|
| 23. Yo encontraba difícil el expresar mis pro--
-pias opiniones en mi familia..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 24. Las horas de comida eran por lo general a--
-gradables y amistosas en mi casa..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 25. En mi familia nadie se preocupaba por los
sentimientos de los demás miembros..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 26. Por lo general éramos capaces de resolver-
-conflictos en mi familia..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 27. En mi familia, había ciertos sentimientos-
-que no estaba permitido expresar..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 28. Yo encontraba fácil en mi familia el expre-
-sar lo que pensaba y como me sentía..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 29. Los miembros de mi familia solían se sen--
-sibles a los sentimientos de los demás.... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 30. Ante el dolor que provoca la muerte, per--
-manecíamos muy unidos..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 31. Cuando alguien significativo para nosotros
se marchaba lejos, en mi familia solíamos-
-comentar nuestros sentimientos de pérdida.. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 32. Mis padres solían desalentar cualquier ex-
-presión de opiniones diferentes a las su--
-yas..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 33. Mi familia tenía una regla establecida:
"No expreses tus sentimientos"..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 34. Si alguien significativo moría, cada miem-
-bro en mi familia trataba de elaborar su--
-duelo solo..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 35. Yo recuerdo que mi familia era cálida y --
-proveía de apoyo..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

APENDICE 3
 ESCALA DE ORIENTACION AL LOGRO

CUESTIONARIO

Edad: _____

Sexo: Femenino { }
 Masculino { }

Escolaridad: Carrera _____
 Semestre _____

A continuación hay una lista de afirmaciones. Usted debe indicar en que medida está de acuerdo o en desacuerdo con cada una de ellas. Hay cinco respuestas posibles: 1= completamente en desacuerdo; 2= en desacuerdo; 3= ni en acuerdo ni en desacuerdo; 4= de acuerdo; 5= completamente de acuerdo. Especifique su respuesta haciendo un círculo alrededor del número que mejor exprese esta opinión. Acuérdesse: conteste como usted es, no como le gustaría ser. Y CONTESTE TODAS LAS AFIRMACIONES. Gracias.

completamente de acuerdo (5)
 de acuerdo (4)
 ni en acuerdo ni en desacuerdo (3)
 en desacuerdo (2)
 completamente en desacuerdo (1)

- | | | | | | | |
|-----|--|---|---|---|---|---|
| 1. | Me gusta resolver problemas difíciles.... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 2. | Me gusta ser trabajador..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 3. | Me enoja que otros trabajen mejor que yo. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 4. | Me es importante hacer las cosas lo mejor posible..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 5. | Me disgusta cuando alguien me gana..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 6. | Es importante para mí hacer las cosas cada vez mejor..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 7. | Ganarle a otros es bueno tanto en el juego como en el trabajo..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 8. | Soy cumplido en las tareas que se me asignan..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 9. | Disfruto cuando puedo vencer a otros..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 10. | Soy cuidadoso al extremo de la perfección | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

completamente de acuerdo (5)
 de acuerdo (4)
 ni en acuerdo ni en desacuerdo (3)
 en desacuerdo (2)
 completamente en desacuerdo (1)

- | | | | | | |
|--|---|---|---|---|---|
| 11. Me gusta que lo que hago quede bien hecho | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 12. Una vez que empiezo una tarea persisto - hasta terminarla..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 13. Me siento bien cuando logro lo que me <u>pro</u> pongo..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 14. Soy dedicado en las cosas que emprendo... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 15. Me gusta trabajar en situaciones en las - que haya que competir con otros..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 16. No estoy tranquilo hasta que mi trabajo - queda bien hecho..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 17.- Me causa satisfacción mejorar mis ejecu-- ciones previas..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 18. Como estudiante soy (fui) machetero (a).. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 19. Me esfuerzo más cuando compito con otros. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 20. Cuando se me dificulta una tarea insisto- hasta dominarla..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 21. Si hago un buen trabajo me causa <u>satisfac</u> ción..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 22. Es importante para mí hacer las cosas me- jor que los demás..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

VERIFIQUE SI CONTESTO TODAS LAS AFIRMACIONES. Gracias.

APENDICE 4
 ESCALA DE LOCUS DE CONTROL

QUESTIONARIO

Edad: _____

Sexo: Femenino: { }
 Masculino: { }

Escolaridad: Carrera _____

^{Semestre}
 A continuación hay una serie de afirmaciones. Usted debe indicar en que medida está de acuerdo o en desacuerdo con cada una de ellas. Hay cinco respuestas posibles: 1= completamente en desacuerdo; 2= en desacuerdo; 3= neutral; 4= de acuerdo; 5= completamente de acuerdo. Especifique su respuesta haciendo un círculo alrededor del número que mejor exprese su opinión. Acuérdesese: conteste como usted es, no como le gustaría ser. Por favor conteste TODAS las afirmaciones. GRACIAS.

Completamente de acuerdo.... = 5
 De acuerdo..... = 4
 Neutral..... = 3
 En desacuerdo..... = 2
 Completamente en desacuerdo ... = 1

- | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 1. El problema del hambre está en manos de los poderosos y nada puedo hacer al respecto... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 2. Mi éxito depende de la suerte..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 3. Los precios dependen de los empresarios y - no tengo influencia sobre ésto..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 4. El problema de la vivienda depende del gobierno..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 5. Un buen empleo es cuestión de suerte..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 6. Mejoro mi vida si le caigo bien a la gente. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 7. La paz entre los pueblos depende de los gobiernos y mi contribución al respecto es <u>in</u> significante..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 8. Mejores puestos en el trabajo dependen de la suerte..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

Completamente de acuerdo..... = 5
 De acuerdo..... = 4
 Neutral..... = 3
 En desacuerdo..... = 2
 Completamente en desacuerdo = 1

9. El hecho que yo tenga pocos o muchos amigos se debe al destino..... 1 2 3 4 5
10. Mi futuro depende de mis acciones..... 1 2 3 4 5
11. Tengo éxito si soy simpático..... 1 2 3 4 5
12. Que yo tenga mucho o poco dinero es cosa - del destino..... 1 2 3 4 5
13. El problema de la contaminación está en manos del gobierno, y lo que haga no cambia nada..... 1 2 3 4 5
14. Mi puesto en el trabajo dependerá de las - personas que tienen el poder..... 1 2 3 4 5
15. Puedo mejorar mis condiciones de vida si - tengo suerte..... 1 2 3 4 5
16. El éxito en el empleo depende de mí..... 1 2 3 4 5
17. Los problemas mundiales dependen de los poderosos y no de mí..... 1 2 3 4 5
18. Si le caigo bien a mi jefe puedo conseguir mejores puestos en mi trabajo..... 1 2 3 4 5
19. Mi éxito depende de lo agradable que soy... 1 2 3 4 5
20. Para subir en la vida necesito ayuda de gente importante..... 1 2 3 4 5
21. Casarme con la persona adecuada es cuestión de suerte..... 1 2 3 4 5
22. Me va bien en la vida porque soy simpático. 1 2 3 4 5
23. Yo determino mi vida..... 1 2 3 4 5
24. No puedo influir en los políticos..... 1 2 3 4 5
25. Las calificaciones dependen de la suerte... 1 2 3 4 5

Completamente de acuerdo..... = 5
 De acuerdo..... = 4
 Neutral..... = 3
 En desacuerdo..... = 2
 Completamente en desacuerdo..... = 1

- | | | | | | | |
|-----|---|---|---|---|---|---|
| 26. | Mi éxito en el trabajo dependerá de que tan agradable sea yo..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 27. | Puedo subir en la vida si tengo suerte..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 28. | Mejoro mis condiciones de vida por el esfuerzo..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 29. | El éxito en el trabajo dependerá de las personas que estan arriba de mí..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 30. | Mi país está dirigido por pocas personas y lo que yo haga no cambia nada..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 31. | El éxito depende de mí..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 32. | No puedo defender mis intereses cuando se oponen a los de los poderosos..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 33. | Logro lo que quiero cuando tengo suerte.... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 34. | Mejorar mis condiciones de vida depende de las personas que tienen poder..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 35. | Consigo lo que quiero si agrado a los demás | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 36. | No tengo influencia en las decisiones sobre el destino de mi país..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 37. | Tener el dinero suficiente depende de mí... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 38. | Mi vida está controlada por los poderosos.. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 39. | Cuando lucho por algo, en general lo logro. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 40. | Mi futuro depende de la suerte..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 41. | Conservar mi empleo depende de los jefes... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 42. | Mis calificaciones dependen de mí..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 43. | Mi éxito depende de los poderosos..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 44. | Muchas puertas se abren porque tengo suerte | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

Completamente de acuerdo..... = 5
 De acuerdo..... = 4
 Neutral..... = 3
 En desacuerdo..... = 2
 Completamente en desacuerdo... = 1

- | | | | | | | |
|-----|---|---|---|---|---|---|
| 45. | La cantidad de amigos que tengo depende de lo agradable que soy..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 46. | Conseguir un buen empleo depende de mí.... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 47. | Las guerras dependen de los gobiernos y no hay mucho que yo pueda hacer..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 48. | Un accidente se debe a la mala suerte..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 49. | Muchas puertas se abren porque soy simpático..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 50. | Obtener lo que quiero depende de mí..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 51. | Mi sueldo dependerá de las personas que tienen el poder económico..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 52. | Puedo llegar a ser alguien importante si tengo suerte..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 53. | La mayoría de las condiciones de vida dependen de los poderosos y no de mí..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

BIBLIOGRAFIA

- Abrahamson, D., Schulderrmann, S. y Schulderrmann, E., (1983) "Replication of dimensions of locus of control", Journal of Consulting and Clinical Psychology, 41,320.
- Ackerman, N., (1982) "Diagnóstico y Tratamiento de las Relaciones Familiares". Buenos Aires, Ed. Paidós.
- Anderson, J.R., (1986) "Parent's attitudes on child behavior a report of three studies", Child Development, 17, 91-97.
- Andolfi, M., (1985) "Terapia Familiar". Buenos Aires, Ed. Paidós.
- Antonovsky, H. F., (1989) "A contribution to research in the area of the mother-child relationship", Child Development, 30, 37-51.
- Atkinson, J. W. y Birch (1928) "Introduction to Motivation" (2a. Ed). U.S.A.: Van Nostrand.
- Atkinson, J. W. (1965) "Some general implications of conceptual development in the study of Achievement-oriented behavior." En M. R. Jones (Ed). Human motivation: a simposium (po. 3-31). U.S.A.: University of Nebraska Press Lincin.
- Ausubel, D.P.; Sullivan, E.V. e Ives, S.W. (1990) "Theory and Problems of Child Development", Nueva York: Grune and Stratton, Inc.
- Baldwin, A. L. (1989) "The effect of home environment on nursery school behavior", Child Development, 20, 46-61.
- Barling, J. y Bolon: K., (1990) "Multidimensional locus of control: the case of white south african students", Journal of Social Psychology, 111, 295-296.
- Baron, R. Byrne, D. y Kantowitz, B. (1983) Psicología: Un enfoque conceptual. España: Nueva editorial Interamericana.
- Bar-Zohar, Yaakov y Nehari, M., (1988) "Conceptual structure of the multidimensionality of locus of control", Psychological Reports.
- Baumrind, D., (1986) "Effects of authoritative parental control on child behavior", Child Development, 37, 887, 907.

- Bermudez M.E., (1985); "La Vida Familiar del Mexicano". México; Antigua Librería Robredo. p. 48.
- Bertalanffy, L., (1978) "General system theory", Nueva York, George Braziller, 1969. En versión castellana: "Perspectivas en la teoría general de sistemas", Madrid Alianza.
- Bischof, L.F, (1983) Interpretación de las teorías de la personalidad México Trillas.
- Block, J., (1985) "Personality characteristics associated with father's attitudes toward child-rearing", Child Development, 26, 41-48.
- Blum, A., (1979) The relationship between rigidity-flexibility in children and their parents", Child Development, 30, 297-304
- Briffault, R. (1927), "The Mothers" New York, Macmillan.
- Brignardello, L.A. (1988) "Motivación de los dirigentes universitarios". Revista Latinoamericana de Psicología, 10, (2) 165-171.
- Carment, D.W., (1984) Internal vs. external control in India and Canada", International Journal of Psychology, 9, 1, 45-50.
- C.N. Cofer. (1979) Psicología de la Motivación. México. Ed. Trillas.
- C.N. Cofer. (1979) Teoría de la Motivación México. Ed. Trillas.
- Cofer, C.N. Appley M.H, (1971) Psicología de la motivación. México, Trillas.
- Crandalla, V.C., Katkovsky, W. y Crandall, V.J., (1985) "Children's beliefs in their own control of reinforcements in intellectual academic achievement situations" Child development, 36, 91-109.
- Crandall, V.J. y Preston, A., (1985) "Patterns and levels of maternal behavior", Child Development, 26, 4, 277-277.
- Crandall, V.J.; Preston, A. y Rabson, A., (1990) "Maternal reactions and the development of independence and achievement behavior in young children", Child Development, 31, 242-251.

- Chandler, T.A. y Dugovics, D.A., (1988) "Sex differences in research on locus of control", Psychological Reports, 41, 1, 47-53.
- Chandler, T.A., Wolf, F. M., Cook, B. y Dugovics, D.A. (1980) "Parental correlates of locus of control in fifth graders: an attempt at experimentation in the home", Merrill-Palmer Quarterly, 26, 3, 183-195.
- Cueli, J y Reidl L. (1972). Teorías de la Personalidad. México, Trillas.
- Devereux, E. C., Bronfenbrenner, V. y Rogers, R.R., (1979) "Childrearing in England and the United States: A cross-national comparison", Journal of Marriage and Family, 31, 257, 270.
- Díaz-Guerrero, R. (1972) "Una escala factorial de premisas histórico-socioculturales de la familia mexicana", Revista Interamericana de Psicología, 6, 3-4, 235-244.
- Díaz-Guerrero, R. (1972). Hacia una teoría histórico-bio-psico-socio-cultural del comportamiento humano. México, Editorial Trillas.
- Díaz-Guerrero, R. y Castillo Vales, V.M., (1981) "El enfoque cultura contra cultura y el desarrollo cognitivo y de la personalidad en escolares yucatecos", Enseñanza e Investigación en Psicología, 7, 1, 5-26.
- Díaz-Guerrero, R. (1982) "Psicología del Mexicano", México, Ed. Trillas.
- Díaz Loving, R., & Andrade Palos, P, & La Rosa, J. (1989) Orientación de logro: Desarrollo de una escala multidimensional (EDL) y su relación con aspectos sociales y de personalidad. Revista Mexicana de Psicología, Vol. 6, 21-26.
- Dyer W. Wayne. (1960) Tus zonas erróneas. México, Ed. F.C.E.
- Erikson, E. (1950) Childhood and Society. New York, Norton.
- Escovar, Luis, A., "Dimensionality of the I-E Scale: A cross-Cultural Comparison", en prensa.
- Falicov, C.J., and Karrer B.M., (1980), "Cultural variations in the family life cycle: The Mexican-American Family" in Carter E., and Mc Goldrick M., (Eds): The Family Life Cycle. New York: Gardner Press, pp. 383-425.

- Farley, F.H., Cohen, A. y Foster, A. (1986). "Predicting locus of control in black and white college students", Journal of Black Studies, 6, 3, 299-304.
- Feather, N., (1986) "Effects of prior success and failure of expectations of success and subsequent performance", Journal of Personality and Social Psychology, 3, 287-298.
- Feather, N. T., (1987) "Valence of outcome and expectation of success in relation to task difficulty and perceived locus of control", Journal of Personality and Social Psychology, 7, 372-286.
- Feather, N., (1988) "Change in confidence following success and failure and its effects on subsequent performance", Journal of Personality and Social Psychology, 9, 36-46.
- Ferguson, L. R. y Allen, D.R., (1988) "Congruence of parental perception, marital satisfaction and child adjustment", Journal of Consulting and Clinical Psychology, 46, 2, 345-346.
- Fish, B. y Karabenick, S.A. (1991) "Relationship between self-esteem and locus of control", Psychological Reports, 29, 784.
- Tramo, J.L., (1976) Family of origin as a therapeutic resource for adults in marital and family therapy; you can and should go home again. Family Process, 15, 193-210.
- Fromm. E. (1973) "Miedo a la libertad". México, Ed. Paidós.
- Fromm E. (1984) "Tener o ser". México. Ed. F.C.E.
- García E.B., Campos M., Montero M.E; Pérez A; Valderrama P: (1982) Curso de Prácticas del 4º nivel, social Multidimensional. Facultad de Psicología, UNAM.
- Gardner, H., (1981) Developmental Psychology: An introduction, Canadá: Little, Brown, and Co.,
- Gómez Robleda J. (1962) "Psicología del Mexicano: Motivos de perturbación de la conducta psicosocial del Mexicano de la clase media." México: Instituto de Investigaciones sociales UNAM. pp. 57-58.

- Halpin, G.: Halpin, G. y Whiddon, T., (1980) "The relationship of perceived parental behaviors to locus of control and self-esteem among american indian and white children", Journal of Social Psychology, 111, 189-195.
- Harrow y Ferrante, (1989) "Locus of control in psychiatric patients", Journal of Consulting and Clinical Psychology, 33, 582-589.
- Hart, I., (1987) "Maternal child-rearing practices and authoritarian ideology", Journal of Abnormal and Social Psychology, 55, 232-237.
- Hernández M, y Ramírez G. (1989) "Necesidad de logro en empleados de una institución de servicios. Tesis de Licenciatura. Psicología UNAM.
- Holtzman, W. H., Díaz-Guerrero, R. Swartz, J. D. (1975) "Desarrollo de la personalidad en dos culturas: México y Estados Unidos, México: Editorial Trillas.
- Hovestadt, A, J., Anderson, W.T., Piercy, F.P: Cochran, S.W and Fine, M. (1985). "A Family of Origin Scale", Journal of Marital an Family Therapy, 11, 287-297.
- Joe, V.C., (1991) "Review of the internal-external control construct as a personality variable", Psychological Reports, 28, 619-640.
- Jolande, Jacobi. (1960) La psicología de Carl Jung. México Ed. paidós.
- Jones, P.A., (1982) "Home environment and verbal hability" Child Development, 43, 1081-1086.
- Jones E.E. y Zoppell, C.I, (1989) "Personality difference among Black in Jamaica and the United States", Journal of Cross-Cultural Psychology, 10, 435-456.
- Johnson, P.H. (1981) Achievement Motivation and success: Does the end justify the Means? Journal of personality and social psychology 40 (2) 374-375.
- Kagan y Moss, (1985), The effect of different measuring methods on the relationship of motives. Journal of Psychology. May, pp. 213-218.

- Katkovsky, W., Crandalla, V.C. y Good, S., (1987) "Parental antecedents of children's beliefs in internal-external control of reinforcements in intellectual achievement situations", Child Development, 38, 756-776.
- Kell, L. y Aldous, J., (1990) "The relation between mothers' childrearing ideologies and their children's perceptions of maternal control", Child Development, 31, 145, 146.
- Klein, M.M., Plutchik, R. y Conte, H. R. (1983) "Parental dominance-passivity and behavior problems of children", Journal of Consulting and Clinical Psychology, 40, 416-425.
- Klineberg O. (1954) Social Psychology. New York, Holt.
- Korman, K. (1975) Psicología de la industria y las organizaciones. Madrid: Marova.
- Krampen, G. y Wieberg, H-J, (1981) "Three aspects of locus of control in German, American and Japanese students" The Journal of Social Psychology, 113, 133-134.
- Lao, R. C., (1990) "Internal-external control and competent an innovative behavior among negro college students", Journal of Personality and Social Psychology, 14, 263-270.
- Laosa, L. M., (1980) "Maternal teaching strategies and cognitive styles in chicano families", Journal of Educational Psychology, 62, 1, 45-54.
- La Rosa, J. (1986). Escalas de Locus de Control y Auto-concepto, construcción y validación. Tesis de Maestría.
- Lefcourt, H.M. (1986) "Internal vs external control of reinforcement", -a review- Psychological Bulletin, 65. 206-220.
- Lesser, R. (1989) A longitudinal study from childhood to elderly. A study to Motivation. Family Process, Vol. 16 No. sept. 1989, pp. 263-272.
- Leton, D.A., (1978) "A study of the validity of parental attitude measurement", Child Development, 29, 515-520.

- Levenson, H., (1983) "Multidimensional locus of control in psychiatric patients", Journal of Consulting and Clinical Psychology, 41, 397-404.
- Lewis, J. M., Beavers, W. R., Gossett, J. T. y Phillips, F. A. (1976). No single thread. New York: Brunner/Mazel.
- Lewis O., (1963). "The Children of Sanchez; Autobiography of a Mexican Family". New York: Vintage Books.
- Lewis O; (1972) "Five Families: Mexican Case Studies in culture of Poverty". New York: Basic Books, Inc.
- Lindgren, H.C; Mortsah B; Tulin E; y Mich G. (1986). Validity Studies of thee Measures of Achievement Motivation. Psychological Reports 59, 123-136.
- Lipsitt, L.P. y Reese, H. W., (1981-1985) Desarrollo Infantil, México: Trillas.
- Mac Donald, A.P., (1991) "Internal-external locus of control: Parental antecedents", Journal of Consulting and Clinical Psychology, 37, 141-147.
- Madsen, K; (1972) Teorias de la motivación. Un estudio de las teorías de la motivación. Revista Interamericana de Psicología. 8. 250-270.
- Maier, H. W., (1969) Tres teorías sobre el desarrollo del niño, Buenos Aires: Amorrortu.
- Maslow, A. (1972) El hombre autorrealizado. México. Ed. Paidós.
- Maslow, A. (1973) Una teoría de la motivación. Vol. 50.
- Maslow A., and Díaz-Guerrero R., (1980) "Delinquency as Value disturbance; The Family life Cycle" New York: Gardner Press Inc. p. 405.
- McClelland, D.C; Atkinson J.W; Clark, R.A; y Lowell E. (1953) The Achievement Motive. New York, Appleton-Century Crofts.
- McClelland, D.F. (1965) Studies in Motivation. New York: Appleton Century Crofts.
- McClelland, D.C. (1978) La Sociedad ambiciosa. España Guadarrama.

- McClelland, D.C. (1983) Human Motivation. USA: General Learning.
- McGheree y Crandall (1988), "Beliefs in internal-external control of reinforcement and academica performance", Child Development, 39, 91-102.
- McGinnies, E., Nordholm. L.a., Ward, Ch. y Bhanthumanavin, D., (1984) "Sex and cultural differences in perceived locus of control among studens in five countries", Journal of Consulting and Clinical Psychology, 42, 3, 451-455.
- Miller A. (1956) Family in Modern Drama. Atlantic Journal. April 197, 35-41.
- Milton, G.A., (1988) "A factor analytic study of child-rearing behavior", Child Development, 29, 3, 381-392.
- Miner, John. (1973) El proceso Administrativo. México. Ed. Continental, S.A. CECOSA.
- Minuchin, S. (1974) Families and family therapy. New York: Oxford University Press.
- Mussen, P., (1983) Desarrollo Psicológico del Niño, México: Trillas.
- Nieto O., Aragon G., Pérez F., Loxoya C., Fontanot C., Ordinales G. (1989) "Estructura de la Familia en una zona marginada de la Ciudad de México", Enseñanza e Investigación en Psicología, Vol. 5 pp. 458-467.
- Nittin, (1973) Motivación, emoción y personalidad. Buenos Aires: paidós.
- Nowincki, S. Jr. y Strickland, B.R., (1973) "A locus of control scale for children", Journal of consulting and clinical Psychology, 40, 1, 148-154.
- Nowinki, S. Jr., (1979) "Sex differences in independence training practices as a function of locus of control orientation", Journal of Genetic Psychology, 135, 301-302.
- Pardo, M. (1984) A systems Approach towards understanding Mexican Psychosomatic families. Tesis doctoral. Columbia Pacific University.
- Parish, T.S. y Eads, G.M. (1987) "College students' perceptions of parental restrictiveness/permisiveness and students' scores on a brief measure of creativity", Psychological Reports, 41, 2, 455-458.

- Parsons, O. A. y Schneider, J. M., (1984) "Locus of control in university students from Eastern and Western societies", Journal of Consulting and Clinical Psychology, 42, 456-461.
- Paz O., (1961) The Labryinth of solitude: Life and Thought in México". New York: Evergreen.
- Peñalosa F: (1968). "Mexican Family Roles" Journal of Marriage and Family Therapy, Vol. 4 Nov. 1968, pp. 680-689.
- Phares, E. J., (1991) "Internal-external control and the reduction of reinforcement value after failure", Journal of Consulting and Clinical Psychology, 37, 386-390.
- Phares, E.J., Ritchie, D.E. y Davis, W. L., (1988) "Internal-external control and reaction to threat", Journal of Personality and Social Psychology, 10, 402-405.
- Pichot, P. (1973). Los Tests Mentales. Buenos Aires, Paidós.
- Rainwater L., (1990) "Marital Sexuality in Four Cultures of Poverty": The Family Life Cycle. New York, Gardner Press Inc, p. 396.
- Ramírez S., (1977) El Mexicano. Psicología de sus Motivaciones. México : Ed. Grijalvo, S.A.
- Ramos S., (1988) "Profile of Man and Culture in México". Journal of Marriage and Family Therapy, Vol. 4 Nov. 1988. p. 682.
- Ray, J.J. (1980). "Belief in luck and locus of control". The Journal of social Psychology, III, 229-300.
- Reitz, H. y Grooff, G., (1974) "Economic development and belief in locus of control among factory workers in four countries", Journal of Cross Cultural Psychology, 5, 344-355.
- Reynolds, C. H., (1986) "Correlational findings, educational implications, criticisms of locus of control research: a review", Journal of Black Studies, 6, 3, 221-256.

- Roff, M., (1989) "A factorial study of the Fels Parent Behavior Scales", Child Development, 20, 29-45.
- Rodriguez A. (1976) Psicología Social. México, Trillas.
- Rogers, Carl. (1972) El proceso de convertirse en persona. México, Ed. Paidós.
- Spence, J. T. y Helmreich, R.L. (1983) Achievement Related Motives and Behavior. Psychological and Sociological Approaches journal, 27-2. 38-93.
- Rotter, J.B., (1966) "Generalized expectancies for internal vs external control of reinforcement", Psychological Monographs, 80,1, Whole No. 609.
- Rotter, J. B. y Mulry, R.C., (1965) "Internal vs external control of reinforcement and decision time", Journal of Personality and social Psychology, 2, 4, 598, 604.
- Scanlon Burt, K. (1978) Principios de la dirección y conducta organizacional. México, Ed. Limusa.
- Schaefer, E. S. y Bell, R. Q., (1978) "Development of a parental attitude research instrument", Child Development, 29, 3, 339-361.
- Shaefer, E. S., (1985) "Children's reports of parental behavior: and inventory", Child Development, 36, 413--424.
- Rollat, B. (1984) Achievement Motivation vs. Efford Avoidance Motivation. Memorias del XXIII Congreso Internacional de Psicología científica. México.
- Stevens E., (1990) "Marianismo: The other Face of Machismo". The Family Life Cycle. New York, Gardner Press Inc, p. 396.
- Stoner, J. (1987) Administración. Madrid: Prentice-Hall Hispanoamericana.
- Strickland, B.R. y Haley, W. E., (1980) "Sex differences on the Rotter I-E scale", Journal of Personality and Social Psychology, 1980, 39, 930-939.
- Teevan, R.C. Diffunderfen, D; y Greenfeld, (1986). "Need for Achievement and Sociometric Status". Psychological Reports. 58, 44-46.

- Thomas D. L., (1980) "Socialization and Adolescent conformity to significant others: A cross-National Analysis" The Family Cycle. New York: Gardner Press Inc, p. 409.
- Trimble, J.E. y Richardson. S.S., (1982) "Locus of control measures among american indians", Journal of Cross-cultural Psychology, 13, 2, 228-238.
- Viney, L.L., (1984) "Multidimensionality of perceived locus of control: two replications", Journal of Consulting and Clinical psychology, 42, 463-464.
- Vroom, H; (1982). Motivación y alta dirección. México Ed. Trillas.
- Weiner, B. (1970) New conceptions in the study of Achievement Motivation. Academia press, 5, 32-70 New York.
- Westernarck, E. A (1921). History of Human Marriage New York: Macmillan.
- Williamson, D.S., (1978) "New Life at the graveyard. A Method of therapy for Individuation from a dead former parent." Journal of Marriage and Family Counseling. 4, 93-102.
- Wichern, F. y Nowicki, S. J.. (1986) "Independence training practices and locus of control orientation in children and adolescents ", Developmental Psychology, 12, 77.
- Winder, C. L. y Rau, L., (1982) "Parental attitudes associated with social deviance in preadolescent boys", Journal of Abnormal and Social Psychology, 64, 418-424.
- Wolk, S. y DuCette, J., (1991) "Locus of control and achievement motivation: theoretical overlap and methodological divergence", Psychological Reports, 29, 755-758.
- Zuckerman, M. y Oltean, M., (1989) Some relationships between maternal attitude factors and authoritarianism, personality needs, psychopathology and self-acceptance", Child Development, 30, 27-36.