

36
Zij



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

FACULTAD DE PSICOLOGIA

**EL TEMOR AL EXITO
EN PROFESIONISTAS**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN PSICOLOGIA
P R E S E N T A N :
LUIS FELIPE BLANCAS MARTINEZ
MARIA GUADALUPE RODRIGUEZ BARQUERA

ASESORA: MTRA. SILVIA G. VITE SAN PEDRO

MEXICO, D F.

ABRIL 1996

TESIS CON CALIFICACION CON
FALLA DE ORIGEN
FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

GRACIAS :

**A todas aquellas personas que
participaron en la realización
de este trabajo.**

Guadalupe y Luis

AGRADECEMOS A :

**Lic. MANUEL CABRERA LOPEZ
Dra. DOLORES MERCADO CORONA
Mtra. SILVIA VITE SAN PEDRO
Lic. ANGELINA GUERRERO LUNA
Lic. JUAN VARELA JUAREZ**

**Por su participación y tiempo dedicado
a la realización de esta investigación.**

GRACIAS

Guadalupe y Luis

INDICE

INTRODUCCION

CAPITULO I MOTIVACION DE LOGRO

1.	Motivación de logro	1
1.1.	Instrumentos que miden la motivación de logro	11
1.2.	Diferencias sexuales y género en la motivación de logro	16
1.3.	Motivación de logro y rol sexual	22
1.4.	Investigaciones realizadas en México sobre motivación de logro	24

CAPITULO 2 TEMOR AL EXITO

2.	Definición de éxito	28
2.1.	Percepción del éxito y factores de ganancia en hombres y mujeres	29
2.2.	Antecedentes históricos, evolución y origen del concepto de temor al éxito	32
2.3.	Teorías sobre el temor al éxito	35
2.4.	Definición y características del temor al éxito	41
2.5.	Instrumentos que miden temor al éxito	44
2.6.	Temor al éxito y otras variables	48
2.7.	Investigaciones realizadas de temor al éxito en México	53

CAPITULO 3

TEORIA DE LOS ROLES

3.	Teoría de los roles	58
3.1.	Rol y género	65
3.1.2.	Rol social	70
3.2.	Rol e importancia de la familia	71
3.3.	Importancia del trabajo	77
3.4.	Profesión	81
3.4.1.	Profesión del psicólogo	82
3.4.2.	Profesión del ingeniero	83
3.4.3.	Profesión del abogado	85
3.4.4.	Profesión del médico	86

CAPITULO 4

METODOLOGIA

4.	Objetivo general	89
4.1.	Objetivo específico	89
4.2.	Planteamiento del problema	89
4.3.	Hipótesis	89
4.4.	Variables	90
4.4.1.	Definición de variables	91
4.5.	Tipo de investigación	91
4.6.	Muestra	91

4.7.	Procedimiento	92
4.8.	Instrumento	92
4.9.	Método estadístico	93

CAPITULO 5

RESULTADOS

5.	Análisis de resultados	94
6.	Discusión	113
7.	Conclusiones	116
8.	Sugerencias	117

Bibliografía	118
--------------	-----

Anexo 1

Escala de Evitación del Éxito (EEE)

RESUMEN

La presente investigación tuvo como propósito el conocer la existencia del temor al éxito, y la influencia que ejercen variables como sexo, edad, estado civil, profesión y familia.

El temor al éxito se conceptualiza como las consecuencias negativas del éxito, según la definición de algunos autores.

La muestra utilizada en esta investigación fue de 140 sujetos, hombres y mujeres, todos ellos profesionistas (abogados, médicos, ingenieros y psicólogos) a los cuales se les aplicó la escala de evitación del éxito (EEE) tipo Likert, la cual mide este fenómeno.

Los resultados obtenidos en esta investigación demuestran que el temor al éxito se presenta en poca medida en nuestra muestra. Así mismo encontramos una relación significativa entre la profesión y el temor al éxito siendo esta más significativa en la dimensión de inseguridad de logro, y la presenta profesionistas como ingenieros y abogados, dejando ver que los psicólogos y médicos son más seguros al iniciar y desempeñar una tarea.

Finalmente no se encontraron datos estadísticamente significativos de que el sexo, la edad, el estado civil y la familia influyen en la presencia del temor al éxito.

INTRODUCCION

La realización de esta investigación es el resultado de una serie de inquietudes relativas a determinar en que medida se presenta el TEMOR AL EXITO en profesionistas dentro de su campo laboral. Y determinar si existe dicho fenómeno en hombres y/o mujeres y quién lo presenta en mayor grado.

Por otra parte, se trata de dilucidar las posibles causas que originan la presencia de este fenómeno, como pueden ser la familia, la edad, el estado civil, y la profesión que se desempeña.

Consideramos que el temor al éxito es un fenómeno importante dentro del campo de la psicología, por lo cual es necesario conocerlo y determinar en que grado obstaculiza el desarrollo profesional de las personas.

Por lo tanto en el primer capítulo, se desarrollarán los antecedentes, que dan origen al concepto de temor al éxito, esto es la motivación de logro, también mencionamos una serie de teorías sobre motivación de logro, así como instrumentos que han sido utilizados para medirlo y finalmente hacemos referencia a las investigaciones realizadas en México sobre motivación de logro.

El segundo capítulo, esta integrado por información referente al temor al éxito, desde su conceptualización, características, teorías, investigaciones al respecto e instrumentos utilizados para medir este fenómeno.

En el capítulo tercero, se presentan algunos factores que posiblemente influyen en el temor al éxito, como lo son: el rol sexual, la familia y la profesión.

Capítulo cuarto, en este capítulo se desarrolla el proceso metodológico que fue utilizado para la realización de esta investigación.

En el capítulo quinto, se analizan estadísticamente los resultados obtenidos de la aplicación del instrumento de Evitación al éxito de Espinosa (1989), a los diferentes profesionistas.

Así mismo presentamos la discusión de los resultados obtenidos a partir de la realización de esta investigación. Así como las conclusiones y sugerencias de la misma.

CAPITULO 1
MOTIVACION DE LOGRO

CAPITULO I

1. MOTIVACION DE LOGRO

La motivación de logro (ML), es un antecedente conceptual del cual se deriva el constructo de Evitación del Exito. Su estudio e importancia se manifiesta desde principios del presente siglo pero su verdadero desarrollo, se lleva a cabo en los Estados Unidos, es a partir del trabajo de McClelland D.C., Atkinson J.W., Clark y Lowel (1953), quienes proponen una teoría de motivación de logro. Este constructo lo conceptualizan como una disposición relativamente estable para esforzarse por el éxito en cualquier situación donde se aplique un estándar de excelencia. Para estos autores el "motivo" representa una tendencia aprendida que energiza y dirige la conducta hacia una meta específica.

NIVELES DE ASPIRACION (Kurt Lewin 1936)

De esta manera Kurt Lewin en 1936, nos habla de el nivel de aspiración que, es considerado como la predicción de una meta futura que satisfará a la persona en el momento presente y representa el objeto que un individuo espera alcanzar y se expresa a través del grado de dificultad. Esto es, la dificultad subjetiva que encuentra una persona para alcanzar una meta.

Al plantear el esquema del nivel de aspiraciones Lewin y colaboradores expresaron la relación entre valencias y probabilidades en términos algebraicos a través de la siguiente ecuación.

$$V = (V_e \times P_{se}) - (V_f \times P_{sf})$$

Esto significa que la valencia de cualquier nivel de dificultad ya sea positiva o negativa (V) es igual al producto de la valencia de éxitos logrados (Ve) por la probabilidad subjetiva de éxito (Pse) menos la valencia del fracaso (Vf) por la probabilidad subjetiva de fracaso (Psf). Generalmente se supone que las probabilidades subjetivas de éxito y fracaso son igual a uno. De acuerdo con esto la aspiración es el grado de dificultad que tiene la valencia positivas más alta. La expectativa de éxito o fracaso está dada por la relación entre el rendimiento del individuo y su nivel de aspiraciones más que por sus relaciones absolutas (Deutsch 1976).

NECESIDADES DE LOGRO (Murray H.A. 1938)

Posteriormente Murray definió la "necesidad" como un constructo que representa una fuerza en la región del cerebro, esta fuerza organiza la apreciación, la percepción, la intervención, conación y acción de tal forma que se puede transformar en cierta dirección una situación existente no satisfactoria (Aguilar y Díaz 1989).

Una necesidad puede ser provocada directamente por procesos internos (Fisiológicos) o por la ocurrencia de fuerzas ambientales. Cada necesidad se acompaña por un sentimiento o emoción particular, la cual ocasiona que el individuo actúe de tal manera que produzca una situación que lo tranquilice y satisfaga.

Según Murray, la conducta humana se encuentra motivada por veinte necesidades, entre las cuales existe complementariedad e interdependencia. Algunas de estas necesidades son: abatimiento, agresión, superación, autonomía, exhibición, dominio, evitación de daño, logro, evitación de sentirse menos, etc..

En lo que respecta a la necesidad de logro, esta consiste en el deseo de vencer obstáculos, rivalizar con otros y ganarles, lograr algo difícil, dominar, manipular, organizar objetos, seres humanos e ideas y aumentar la autoestima a través de emplear productivamente el talento.

Otra necesidad que es retomada para estudiar la conducta orientada al logro es la necesidad de filiación, que es definida por Murray como el "agrandar y ganarse el afecto de los demás" acercarse y alternar con otras personas (Aguilar y Díaz 1989).

JERARQUIA DE LAS NECESIDADES

Maslow en 1954, afirma que el hombre tiene 5 categorías básicas de necesidades: fisiológicas, de seguridad, sociales, de estima o ego, y de autorrealización. Señala que estas necesidades forman una jerarquía en forma de pirámide y que cada una de ellas se activa solamente cuando la necesidad del nivel inmediato inferior está razonablemente satisfecha. Las necesidades fisiológicas se encuentran en el nivel más bajo de la jerarquía de Maslow, aquí se encuentran las de alimento, bebida, descanso y abrigo, así cuando se satisfacen las necesidades fisiológicas, entonces se activan las de seguridad, buscando protección contra el peligro o privación. Una vez satisfechas las necesidades fisiológicas y de seguridad, estas ya no motivan la conducta. Ahora las necesidades sociales (afiliación de dar y recibir afecto y amistad), se convierten en los motivadores activos de la conducta. A continuación en la jerarquía están las necesidades del ego, que Douglas McGregor, definió así:

1) Las necesidades que se relacionan con la reputación de la persona, necesidades de status, de reconocimiento, de aprecio y del respeto ganado

ante los compañeros. Con base en lo anterior Maslow, sostiene que las personas tienen un apetito constante por un mayor logro, conocimiento y reconocimiento. Sin embargo pocas veces quedan satisfechas estas necesidades de ego. Finalmente, existe una última necesidad, que solamente empieza a dominar el comportamiento de una persona una vez que las necesidades del nivel más bajo están satisfechas. Esta es la necesidad de autorrealización, necesidad que tenemos todos de convertirnos en la persona que creemos poder llegar a ser, utilizando al máximo las habilidades que se tienen, mediante el aprovechamiento del talento. Esta necesidad como la del ego pocas veces queda satisfecha, ya que las personas siempre querrán más de lo que ya han alcanzado.

TEORIA MOTIVACIONAL (MCCLELLAND D.C. 1951)

En su teoría motivacional McClelland parte de la idea de que todos los motivos son aprendidos, para este autor un motivo es "una fuerza de 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 1951 (en Coffey 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, mismo que se asocia con la situación placentera.

En la adquisición de motivos existen tres factores:

- 1.- Dependencia con respecto a una clave
- 2.- Intensidad que es la magnitud del cambio afectivo

3.- Amplitud que nos habla de la diversidad de claves que originan el motivo y grado de resistencia a la extinción.

McClelland en 1951 (citado por Hernández y Ramírez 1957), han definido el 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 y la competencia mediante el esfuerzo por superar la propia labor así como la rivalidad y la superación de los demás".

McClelland (1953) encontró que la necesidad de logro, poder y afiliación están presente en todas las personas pero diferente en términos cuantitativos. Estas necesidades se definen como: necesidad de logro, impulso que tienen algunas personas para superar los retos y obstáculos a fin de alcanzar metas. Necesidad de poder, es un impulso por influir en las personas y cambiar las situaciones. Necesidad de afiliación, es un impulso por relacionarse con las personas en el medio social.

Estas necesidades son una característica relativamente general y estable de las personas, que se presenta en todas las situaciones y que dependen de tres factores:

- 1.- La expectativa (o probabilidad subjetiva de alcanzar una meta).
- 2.- El valor incentivo de una meta particular.
- 3.- La percepción de la responsabilidad, que se tenga en el logro de tal meta.

Así la orientación del logro esta presente en todos los individuos pero difiere en términos cuantitativos, y depende de los tres factores antes mencionados.

Por lo tanto, una persona con alta orientación de logro se caracteriza por lograr cosas, se plantea metas que persigue en forma persistente y realista. Cuando se encuentran con un obstáculo intentan superarlo, afrontándolo de manera práctica y determinada, aun cuando a veces tengan que hacer trampa (Johnson, 1981).

TEORIA DE VALOR EXPECTATIVA

Esta teoría centra su atención en la manera en como los individuos difieren por su disposición para esforzarse por metas específicas. Posteriormente Raynor y Atkinson en 1974, propone un modelo en el cual plantean que la conducta de logro es el resultado de sumar algebraicamente la tendencia para realizar actividades orientadas al logro y la tendencia para evitar la realización de tareas que pudieran culminar en el fracaso.

La tendencia a lograr el éxito supone que la fuerza de una meta involucra un criterio impuesto interno o externo con algún estándar de excelencia. La tendencia es una función multiplicativa de tres variables. La primera de ellas es:

a) El motivo para lograr el éxito, concebido como una disposición relativamente estable de personalidad adquirida por las experiencias pasadas y luchar por la consecución de metas.

b) La probabilidad subjetiva es una expectativa de que la realización de una tarea sea seguida por el éxito.

c) El valor incentivo del éxito definido como: "el grado de satisfacción

anticipado al tener éxito en una tarea, por lo que el valor incentivo del éxito es mayor mientras más difícil es la tarea".¹

Atkinson denomina "Orgullo" al efecto asociado con el valor incentivo del éxito; por lo tanto, este orgullo es mayor en una tarea percibida como difícil con otra percibida como fácil.

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 presenta o sugiere la amenaza del fracaso, con la consiguiente ansiedad anticipada. La tendencia a evitar el fracaso se considera un factor de carácter inhibitorio y fuente de ansiedad. Esta segunda tendencia a evitar el fracaso se puede clasificar en tres rubros y son :

- 1.- El motivo para evitar el fracaso, el cual puede concebirse como la capacidad para reaccionar con abatimiento cuando se falla.
- 2.- La expectativa de fracaso, la cual se define como la probabilidad subjetiva de que la realización sea seguida del fracaso.
- 3.- El valor del incentivo del fracaso, que en este caso es negativo.

El valor incentivo del fracaso, es el afecto generalmente denominado "vergüenza" al fracasar en una tarea, y es mayor mientras más fácil es la tarea.

Estas dos tendencias propuestas por Atkinson (1965), se combinan aditivamente para producir la tendencia orientada al logro de evitación y que dependerá de las fuerzas relativas del motivo del logro y de evitación de

1. Aguilar y Díaz, "Motivación de logro y satisfacción en el trabajo", tesis UNAM, 1989.

fracaso.

Por su parte, Raynor y Rubin (1971), proponen un modelo en el que se contemplan, el impacto del tiempo (metas futuras) sobre la conducta de logro y para esto proponen el concepto "Motivación contingente" Raynor señala que la motivación contingente se estimula cuando el individuo siente, que un éxito inmediato es necesario para garantizar el logro de éxitos futuros, y por otra parte, que fracasos inmediatos significan fracasos futuros, garantizando con ello la pérdida de toda oportunidad para recobrar el camino del éxito. La situación inversa se representa por el modelo "incontingente" en el cual la obtención de éxitos inmediatos no influye en la oportunidad de alcanzar logros futuros y los fracasos inmediatos no influyen en fracasos futuros. Por lo que se supone que las personas evalúan sus posibilidades de logro en función de ambas oportunidades (Espinoso, 1989).

En 1974 Atkinson y Raynor, integran a este modelo, el concepto de motivación extrínseca, el cual se asemeja a la búsqueda u obediencia ante las autoridades.

La fuerza de esta motivación vence la tendencia inhibitoria al realizar una tarea. La motivación de logro puede definirse como "la suma algebraica de la tendencia para lograr el éxito, la tendencia para evitar el fracaso y la motivación extrínseca" (Spence J.T. y Helmreich R.L., 1978).

La motivación de logro presenta cuatro dimensiones que son:

- 1) Maestría, preferencia por tareas difíciles intentando en cada una de ellas la perfección.
- 2) Trabajo, se refiere a una posición positiva hacia la laboriosidad y productividad.

- 3) Competencia, deseo de ser el mejor en situaciones de logro interpersonales.
- 4) Temor al éxito.

ORIENTACION DE LOGRO (DIAZ LOVING R., y ANDRADE P. 1985)

Díaz L.R. y sus colaboradores publicaron un trabajo titulado "Orientación de logro: desarrollo de una escala multidimensional (EOL) y su relación con aspectos sociales y de personalidad". Estos psicólogos se dieron a la tarea de desarrollar un instrumento con validez en México para el estudio de la motivación de logro. Este instrumento tiene sus cimientos en el instrumento elaborado por Helmreich y Spence (WOFO), relacionando las diferentes áreas de orientación de logro con intereses de empleo, familia, desempeño escolar, características de instrumentalidad y expresividad.

Este estudio se realizó en dos fases. La primera consistió en un estudio piloto donde se utilizó el método de traducción- retraducción con la escala original. Tras un análisis factorial se encontró que "la estructura factorial obtenida era muy pobre". Por lo que prosiguieron a elaborar diez reactivos para cada constructo original que fueran connotativa y denotativamente aplicables a sujetos mexicanos. Como segunda fase de este estudio preliminar, se logró encontrar los tres factores contemplados, además de obtener una consistencia interna de $\alpha = .75$ en cada uno de los factores.

Con una muestra, seleccionada accidentalmente, de 401 sujetos, se aplicó la escala obtenida de la fase piloto, incluyendo doce preguntas indagando actitudes hacia el empleo en función de la importancia del sueldo, el prestigio y el reconocimiento, otras preguntas relacionadas con la pareja y las restantes como indicadores del mínimo de educación aceptable, la impor-

tancia relativa del empleo y el matrimonio, el número de hijos deseados. Obteniendo, a su vez, las calificaciones del sujeto en secundaria, preparatoria y su último año escolar, junto con las escalas de masculinidad (instrumentalidad) y femineidad (expresividad) positivas del instrumento de Atributos Personales de Díaz L., Díaz G., Helmreich y Spence (1981).

Los resultados encontrados fueron :

1) Las características de las personas orientadas al logro de la excelencia o maestría, prefieren un trabajo con prestigio para él y su pareja y con niveles altos de escolaridad (maestría o doctorado). Mientras que las orientadas al trabajo prefieren una remuneración alta en su empleo.

2) La gente con preferencia hacia la maestría, tiende a tener motivos intrínsecos, como es el reconocimiento de sus habilidades. Los orientados al trabajo presentan motivos extrínsecos.

Por otro lado, los sujetos con competitividad alta, aunque tienden hacia el prestigio y la remuneración alta como características importantes en su empleo, sus niveles de aspiración escolar no son muy altos, y muestran "un mayor interés por el reconocimiento social y económico, que por la excelencia misma, ya que la meta del competitivo es ganar a cambio del menor esfuerzo".

Al correlacionar las subescalas de logro y las características de masculinidad y femineidad, se obtuvo sólo una diferencia significativa por sexo, que afirma que el hombre es más competitivo que la mujer.

Globalmente los altos en maestría y trabajo concuerdan con altos puntajes en pruebas instrumentales y un poco menos en pruebas expresivas.

Por todo lo anterior, es importante considerar las diversas propuestas para mejorar el modelo explicativo de la conducta de logro, por ello surge la

necesidad de retomar cada una de ellas a fin de esclarecer sus aportaciones.

1.1. INSTRUMENTOS QUE MIDEN LA MOTIVACION DE LOGRO

Existe una controversia en cuanto a la mejor forma de medir la motivación de logro. Por una parte, se encuentra la medición proyectiva, y por otro, la medición psicométrica.

Ambos tipos de medición se han desarrollado y utilizado desde principios de siglo.

Entre los instrumentos proyectivos se encuentran el test de Insight de Frech construido en 1958, el Iowa Picture Interpretation Test de Hurley desarrollado en 1955, el TAT Fantasy Method de McClelland y Col., creado en 1953, este test se basó en la versión del Thematic Apperception de Murray.

Entre los instrumentos psicométricos empleados para la medición del logro está: el Personal Preference Schedule de Edwards construido en 1954, y las investigaciones de Mehrabian (1968), publicadas en el artículo "Male and Female scale to the tendency to Achieve", en el cual intenta construir una escala de logro para cada sexo, este autor propone una lista de reactivos verbales que están diseñados para discriminar a personas con alta motivación de logro, que son individuos con un motivo mayor al éxito que su motivo para evitar el fracaso. Mientras que los de baja motivación de logro tienen un alto motivo para evitar el fracaso en relación a su motivo de éxito.

Su escala está construida con reactivos de acuerdo o desacuerdo que pueden ser indicativos de una disposición conductual que se ha encontrado más diferenciada en personas de alta motivación que en las de baja motivación.

El propósito de la escala de Mehrabian, era el poder diferenciar a los individuos con alta motivación de logro de los de baja, tanto en hombres como en mujeres. En un segundo estudio, este investigador, revalida su escala que consta de veintiséis reactivos cada una, administrándola junto con mediciones de afiliación, logro, deseo social, pruebas de ansiedad y dogmatismo. Además de un cuestionario de antecedentes de desarrollo.

Sus resultados son positivos ya que su escala se correlaciona significativamente con otras mediciones de logro como la de Blas (1967) Task Orientation Scale y la de Jackson (1967), Achievement Scale.

Este estudio pionero proporcionó información acerca de las diferentes características en las tendencias de logro presentadas por hombres y mujeres.

John Raven, Molly y Corcona (1972), presentan un instrumento que consistía en una batería con tres tipos de reactivos diferentes. Unos diseñados para detectar actitudes generales sociales, otros para discriminar la característica que el entrevistado considera más importante para buscar en su trabajo, y finalmente los restantes eran reactivos de diferenciación semántica con el fin de estudiar la imagen de uno mismo en relación a imágenes de significado de otros (referencia de grupo).

El interés primordial era encontrar medidas respondientes, que permitieran desarrollar índices de diferentes patrones de pensamiento, sentimiento y conducta. Creían que entre más parecidas fueran a las situaciones de la vida real, les serían mucho más factible medir la necesidad de logro. Para probar lo anterior, encontraron que las actitudes relacionadas con características deseables de trabajo obtenían factores similares a los de necesidad de logro y concernientes al poder.

Estas pesquisas tenían un interés muy particular, que consistía en estudiar la necesidad de logro en empresarios. Su instrumento presentó consistencia, aunque su resultado fue cero al buscar el factor de necesidad de logro en sus datos, por un análisis final de los resultados de imágenes revelaron dos factores relacionados:

- a) grados de auto-aceptación
- b) una cantidad significativa de conflicto relacionado a la meta de ser exitoso.

Las aportaciones de estos investigadores son las siguientes:

- 1) Obtener estadísticamente una estimación confiable de logro.
- 2) Con la auto-imagen se obtienen factores más amplios y similares a los obtenidos con el TAT.
- 3) Que escalas sin consistencia interna pueden tener un poder discriminativo.
- 4) Los sentimientos negativos asociados con la anticipación de la meta pueden ser detectados de manera relativamente fácil.

J.T.Spence y R.L.Helmreich (1978), son de fundamental importancia, por sus aportaciones a la medición multidimensional del fenómeno motivación de logro. Estos autores hacen una revisión de algunos motivos orientados al logro y sus implicaciones para el estudio de la conducta de logro en la vida cotidiana.

Ellos explican la existencia de los principales motivos orientados al logro. Esta distinción radica en la diferencia entre placer y deseo, es decir, hay motivos de logro llamados intrínsecos que son aquellos en los que se tiene placer por involucrarse en actividades relacionadas con el logro y por la búsqueda de la excelencia. Por otro lado están los denominados extrínsecos.

que son motivos o metas en donde el deseo por la obtención de recompensas tangibles o no, es consecuencia de un exitoso desempeño.

Spence y Helmreich (1978), mostraron interés por las diferencias individuales presentadas en situaciones de motivación de logro. Más su interés, era el desarrollar medidas más satisfactorias para sus estudios identificando y midiendo los componentes intrínsecos en la motivación de logro.

Sus estudios fueron fundados principalmente en las investigaciones de Merabian (1968), que al incorporar a su escala ML (motivos de logro) y Mef (motivos para evitar el fracaso), también incluyó una escala para mujeres. Sus resultados mostraron un modesto grado de predictibilidad y validez (Covington y Dimelich, 1979), y una baja correlación entre instrumentos objetivos y proyectivos (Weinstein 1969). Los teóricos en cuestión, afirmaban que la razón de tanta discrepancia en el estudio de la motivación de logro era, que para su medición se utilizaban diferentes instrumentos que manejaban distinto número de reactivos.

Por lo que, sostenían, que este constructo es multidimensional y que era necesario un instrumento que proyectara, tanto para hombres y mujeres la diferencia en las estructuras motivacionales.

El resultado de estas investigaciones fue el instrumento: **Work Family Orientation Questionnaire (WFOF)**, Helmreich y Spence (1978). Este instrumento consta de 32 reactivos, divididos en dos partes: una con reactivos que indagan las aspiraciones académicas del sujeto, y su relativa importancia del trabajo vs el matrimonio como una fuente anticipatoria de satisfacción, y las metas extrínsecas como el anhelo por un salario, prestigio, ascensos propios y de pareja. La otra parte de los reactivos revisa actitudes hacia las actividades orientadas hacia el logro.

Lo relevante de este estudio fue, que a raíz de un análisis factorial se demostró la existencia de tres factores similares para cada sexo. Aunque estos factores están modestamente correlacionados, todavía muestran independencia substancial.

Los tres factores obtenidos del análisis factorial fueron: trabajo, maestría y competencia. Definiendo cada uno de la siguiente manera:

TRABAJO: representa una dimensión de esfuerzo, reflejado en el deseo de trabajar intensamente y de hacer bien lo que se hace.

MAESTRIA: refleja la preferencia por tareas difíciles y situaciones de reto en función de estándares de excelencia interna.

COMPETENCIA: describe el placer por competencias interpersonales con el deseo de ganar y ser mejor que otros.

Esta escala es tipo likert (totalmente de acuerdo-totalmente en desacuerdo) y la confiabilidad de las dimensiones es mayor a $\alpha = .60$.

Jackson, D. (1976), presenta un instrumento llamado inventario de personalidad (IPJ), el cual consta de 320 oraciones las cuales se responden dicotómicamente (falso - verdadero) y están divididas en 16 escalas, algunas de ellas son: necesidad de logro, afiliación, agresión, autonomía, resistencia, etc.. Este instrumento se utiliza para medir ampliamente rasgos relevantes de personalidad, tanto en ambientes escolares, clínicos e industriales o de trabajo.

En México Díaz L. y Andrade P. (1985), construyen y validan un instrumento de Orientación de logro, para población estudiantil mexicana. Este instrumento se basó en la versión de Helmreich y Spence (1978), y considera sus tres dimensiones (trabajo, maestría y competencia). La escala consta de 22 reactivos tipo likert con cinco opciones de respuesta que van desde

totalmente de acuerdo hasta totalmente en desacuerdo. Su confiabilidad es en maestría $\alpha = .78$, competencia $\alpha = .79$ y trabajo $\alpha = .81$.

Las dos formas de medición de la motivación de logro, proyectiva y psicométrica, han demostrado cierta validez en la predicción del nivel de logro. Sin embargo al investigar la motivación de logro, con pruebas psicométricas, nos acercamos más al fenómeno dentro de la vida cotidiana, ya que son pruebas más objetivas y directas, que registran e identifican con más precisión los factores que involucran este paradigma. Además los resultados provienen de sujetos masculinos y femeninos.

Por otra parte, uno de los avances más importantes obtenidos al emplear una medición psicométrica fue el dar evidencia de que las estructuras motivacionales del hombre y la mujer, no presentan diferencias cualitativas.

Es decir que al ser la motivación de logro un fenómeno multidimensional, existen una serie de variables que entran en juego. El que la mujer no se comporta como el hombre en estudios similares, sólo afirma el supuesto de que existen factores que empujan a los hombres hacia el logro, mientras que a las mujeres las frena, Ramos (1991).

1.2. DIFERENCIAS SEXUALES Y GENERO EN LA MOTIVACION DE LOGRO

El concepto de género es un planteamiento que explica como las diferencias significativas entre los sexos son las diferencias de género. Para entender este principio, es primordial distinguir entre el concepto de "sexo" y "género".

El sexo y género son términos independientes. El sexo se refiere a la constitución anatómico-fisiológica del hombre y la mujer, la cual esta determi-

nada por los cromosomas sexuales, las glándulas reproductoras (testículos y ovarios), las hormonas (andrógenos y estrógenos), los genitales (vulva hendida o pene) y el aspecto somático (estatura, peso y características sexuales secundarias), Borbolla (1973).

El sexo es la división de los seres humanos, en hombres y mujeres. Género es cualquiera de dos o más subclases que pueden ser arbitrarias, pero que también se relacionan con características fáciles de distinguir, tales como el sexo (masculino y femenino).

Stoller (1986), a partir de sus estudios de identidad sexual establece diferencias entre el sexo de carácter biológico y el género de índole psicológico y socio-cultural. La masculinidad y la femineidad no están relacionadas directamente con el sexo; por ejemplo: hay machos con comportamientos femeninos y viceversa.

La personalidad psicosexual es un conjunto de rasgos adquiridos por medio de un aprendizaje. Las mujeres manifiestan emociones, temperamentos, conductas y pensamientos identificados, por una cultura, como femeninos; al igual sucede con los varones. Estos rasgos aprendidos son los que conforman el llamado género, fenómeno diferente al sexo que engloba a los afectos, pensamientos e ideas de un determinado sexo, constituyendo así lo "masculino" y lo "femenino", Saltman (1981).

Bleichmar (1985), define el género como la categoría donde se agrupan todos los aspectos psicológicos, sociales y culturales de la femineidad-masculinidad, reservando sexo para los componentes biológicos, anatómicos y para designar el intercambio sexual en sí mismo.

Género se define como un término cultural que alude a la clasificación social entre masculino y femenino, en tanto que la palabra sexo se refiere a

las diferencias biológicas entre varón y mujer, (las visibles de los órganos genitales y relativas a la procreación).

El género constituye una categoría en la cual se articulan tres instancias básicas: asignación, identidad y rol de género.

La identidad de género se establece en promedio entre los dos y tres años cuando el infante adquiere el lenguaje. Y es la seguridad en la percepción del propio sexo como masculino y femenino, la que le permite al niño estructurar su experiencia vital en términos de género al que pertenece (sentimientos y actitudes de niño o de niña). El desarrollo de esta identidad depende de lo que se considera propio de cada género en cuanto a temperamento, carácter, interés, mérito y expresiones.

El rol de género esta constituido con base al conjunto de normas y prescripciones que dicta la sociedad y la cultura sobre el comportamiento femenino y masculino; los cuales varían de acuerdo a la cultura, clase social, grupo étnico y nivel generacional de las personas, pero siempre existe.

Los papeles sociales no están asignados en base a la estructura biológica del sujeto, sino que es un hecho social. Es fundamental, el analizar la articulación de lo biológico con lo social, sin negar las diferencias biológicas, pero reconociendo que lo que marca la distinción fundamentalmente entre los sexos es el género.

Gayle R. (1986), analiza las teorías de Levi-Strauss y Freud con la finalidad de explicar el sistema de relaciones que da lugar a la desigualdad entre los sexos y la opresión que sufre la mujer.

Levi-Strauss (1945), explica como el parentesco es una imposición de la organización cultural sobre los hechos de la procreación biológica. Al identificar a los sistemas de parentesco, basados en el intercambio de mujeres en

tre los hombres, constituye implícitamente una teoría de la opresión sexual.

Freud, descubre como la cultura fálica (centrada en el pene) doméstica a la mujer, y los efectos que esta dominación tiene sobre ella. Su teoría es importante para entender las estructuras profundas de la opresión sexual.

En ambas teorías se observa el uso que hace la sociedad de la mujer, convirtiéndola en la materia prima. A esto Rubin (1986), le llamo "sistema de sexo-género" que lo define como el conjunto de disposiciones por el que una sociedad transforma la sexualidad biológica en productos de la actividad humana, y en el cual se satisfacen esas necesidades humanas.

Toda sociedad tiene un sistema de sexo-género conducido por una serie de medios sociales destinados a adaptar el sexo biológico a estándares convencionales. Una demostración de esto es el hecho de que la sexualidad es una necesidad fisiológica que se lleva a cabo de muy diversas maneras dependiendo de las reglas establecidas que se satisface de muy distintas formas en cada sociedad.

El género es una división de los sexos socialmente impuesta, en donde machos y hembras son transformados en hombres y mujeres.

Los sexos tiene entre sí más semejanzas que diferencias, sin embargo, la que los hace diferentes es la sociedad. La identidad de género implica la supresión de las semejanzas y la asignación de las características de personalidad distintivas de cada sexo.

La categoría de género es una nueva manera de plantear la problemática en torno a las diferencias sexuales. Se basa fundamentalmente en el concepto del género: que es "la interrelación de los aspectos sociales, históricos, económicos y culturales que determinan la masculinidad y femineidad".

La antropología argumenta que la diferenciación sexual está en función de las características de cada cultura. Ya que la asignación de conductas y tareas, dependen del sexo.

Lamas M. (1986), ejemplifica esta situación de la siguiente manera: si en una cultura hacer canastas es un trabajo de mujeres (justificado por la mayor destreza manual de éstas) y en otra, es un trabajo exclusivamente de los varones (con la misma justificación), entonces es obvio que el trabajo de hacer canastas no está determinado por lo biológico (sexo), sino por lo que culturalmente se define propio para ese sexo, es decir, por el género.

Así mismo esta autora señala que: "No es lo mismo el sexo biológico que la identidad asignada o adquirida culturalmente, si en diferentes culturas cambia lo que se considera femenino o masculino, obviamente dicha asignación es una construcción social, una interpretación social de lo biológico. Por lo tanto, lo que hace femenina a una hembra y masculino a un macho, no es pues el sexo sino la sociedad en la que se desarrollan".¹

Al estar la posición de la mujer determinada por la cultura y no por la biología, no se puede aceptar que sea considerada "por naturaleza" pasiva y dependiente, características llamadas por nuestra cultura "femeninas", esto se asume mediante un complejo proceso individual y social, el de género.

La categoría de género no niega las diferencias biológicas, sino que explica la interrelación entre estas y lo psicosocio-cultural. Se analiza la diferenciación sexual en el plano psicológico (simbólico) y cultural, y se abandona la explicación biológica que aporta poco a esta problemática.

1. Bleichmar, "El feminismo espontáneo de la historia", Edit. Fontamaria, México, 1989.

La mayoría de los estudios desarrollados en los Estados Unidos, se han centrado en el análisis de la variable sexo, por que esta es la más relevante para definir la naturaleza y origen de las diferencias entre hombres y mujeres con respecto a la motivación de logro, aunque también, se han interesado en el análisis de otras variables como la edad y el rol sexual.

Crandall (1963), considera teóricamente que en sociedades como la de Estados Unidos, las mujeres difieren de los hombres en su necesidad para responder a situaciones de logro. Esto es, las mujeres se orientan más por necesidades de amor y aprobación mientras que los hombres lo hacen más por necesidades de dominio de habilidades y por alcanzar logros palpables. Crandall, supone que la conducta de logro de los jóvenes y señoritas se dirige inicialmente hacia la obtención de aprobación social y después surge una diferencia importante entre ambos; los jóvenes internalizan estándares de excelencia que hacen referencia a su propia satisfacción, en lugar de buscarla en el reforzamiento social externo.

Varoff (1969), apoya esta concepción, pero parte de otro principio; este señala, que existe un estado inicial en ambos sexos esto es la motivación de logro autónoma, período inicial en el que aprenden a evaluar su propia realización tomando en cuenta su estándar interno de excelencia. Un segundo estado hace referencia a la comparación social que el niño hace de su desempeño, período en el cual el niño aprende a valorar su realización comparándola con la de otros. Finalmente, estos dos tipos de motivación se integran, pero este proceso es más lento y menos frecuente en las mujeres.

Por otra parte existen diversos teóricos que no encuentran diferencias sexuales en la motivación de logro.

Tal es el caso de Ray (1984), el cual no encuentra diferencias sexuales

en aspiración de logro.

Otros estudios realizados reportan diferencias, pero no relacionadas con el sexo, sino por la forma en que definen una tarea.

Karabeinck y Youssef (1973), encontraron que hombres y mujeres con una buena motivación de logro, se desempeñan mejor en tareas definidas como de mediana dificultad, en comparación con personas que presentan alto grado de ansiedad.

Stein y Bailey (1973), mencionan que la orientación de logro de cada uno de los sexos, es una manifestación de las áreas de desarrollo en las que se desempeñan. Advierten que la mujer es más precavida y se intimida más frente a un posible fracaso.

French y Lasser (1975), descubren que la motivación de logro es alta en mujeres sólo ante modelos femeninos cuyas metas son relevantes para su rol sexual, por ejemplo, el bienestar de los hijos o la felicidad de su familia.

1.3. MOTIVACION DE LOGRO Y ROL SEXUAL

Existen diferentes estudios sobre como el sexo, la edad y el rol sexual influyen en la motivación de logro.

Crandall (1963), llevo acabo varias investigaciones en donde encontró diferencias básicas de como perciben el logro los hombres y las mujeres, y concluyó diciendo que es importante resaltar que la sociedad siempre ha generado diferentes expectativas de logro tanto para el hombre como para la mujer y es vital que exista congruencia entre la orientación de logro y el rol sexual, para obtener reconocimiento social y juzgarse como una persona exitosa.

La sociedad genera una importante diferencia de expectativas de logro en el hombre y la mujer, lo cual puede apreciarse en muy diversas formas; por ejemplo, el ser más permisivo el fracaso en la mujer y al mismo tiempo juzgar con más éxito el desempeño de una ocupación definida como masculina (Feather 1973). Este moldeamiento de expectativas es al parecer, profundamente aceptada por ambos sexos, según lo reportan Pheterson, Kiester y Golberg (1971) y Feather y Simón (1975).

En los hallazgos de Chabassol (1978), se puede observar una muestra de la importancia que representa la relación entre la orientación de logro y la orientación del rol sexual para obtener el reconocimiento social del éxito. Este investigador reporta que una persona, ya sea hombre o mujer se juzgan como exitoso cuando eligen una vocación de acuerdo a su rol sexual tradicional, probablemente una mujer que no considera esta norma cultural como propia y por lo cual se desvía de su rol sexual tradicional, tiende a presentar una mayor orientación de logro comparado con la mujer que desempeña labores propias del hogar. Estas diferencias permiten estimar el papel fundamental que tiene la cultura para explicar las diferencias no sólo entre las mismas mujeres dentro de una misma cultura y entre diferentes sociedades, sino también entre hombres y mujeres.

En vista de que los individuos difieren no solamente en la fuerza de sus motivos, sino también en las tareas y roles que hacen que se expresen abiertamente, no podría esperarse que las conductas de logro sean predecibles en diversas situaciones. Existe la evidencia de que hay una relación muy estrecha entre motivación de logro y contexto social, ya que la mujer recibe a lo largo de su vida menos reforzamientos por logros académicos y esto genera una mayor necesidad de aceptación social.

Al incluir los roles sexuales en ésta problemática se vislumbra una posible comprensión, es decir, en la mujer tienen mayor efecto metas autovaloradas por estatutos y modelos establecidos socialmente de lo que es femenino a lo que no es.

Reiterándose este supuesto al observar el rechazo que hacen las mujeres de situaciones asociadas con logros ajenos a su esencia como lo son los académicos e intelectuales. Parafraseando a Horner, ella menciona que en la mujer existe una barrera psicológica para alcanzar el logro, a pesar de que la mayoría de las barreras legales y educativas han sido removidas.

Así, la existencia de diferencias sexuales en orientación de logro no tiene por qué ser rechazada para afirmar que su origen no es innato. La inconsistencia de resultados en torno a la orientación de logro en alguno de los dos sexos, probablemente sea reflejo de la ampliación de las áreas de desarrollo que enfrentan y que les requiere un nuevo equilibrio de características para desempeñarse adecuadamente. Además necesitan para ello, un cambio de percepción de lo legítimo que significa desempeñarse en un rol sexual que se desvía de la norma tradicional.

1.4. INVESTIGACIONES REALIZADAS EN MEXICO SOBRE MOTIVACION DE LOGRO

Al realizar cualquier investigación es indispensable obtener datos de estudios similares, por lo que a continuación citamos algunos de ellos.

1) HEREDIA (1969), realizó una investigación denominada "Investigación de la Motivación de Logro en un grupo de estudiantes". En este estudio explica que a pesar de la situación de la mujer en las sociedades y el papel secundario que ha desempeñado generalmente, no se ha podido evitar que

una minoría de mujeres destaque en diversos campos y que compita con el hombre en igualdad o desigualdad de circunstancias. Adjudica a estas mujeres la posesión, en un grado mayor, de ciertas características, siendo una de ellas la motivación de logro.

Su hipótesis fue que las mujeres que llegan a la universidad a cursar alguna carrera, tienen una mayor motivación de logro que los hombres en iguales circunstancias. En su época existía en la población estudiantil un 74% de hombres y sólo 26% de mujeres.

Concluyo que la educación a nivel superior se distingue por proporciones desiguales entre mujeres y hombres, es decir a más altos niveles educativos menor es la población femenina. Esto se debe a los prejuicios socio-culturales contra su desarrollo intelectual, además de los obstáculos normales a que se enfrenta cualquier estudiante, independientemente de su género.

También encontró que existe una Motivación de Logro mayor entre las mujeres, que entre los hombres en niveles educativos superiores.

2) CASTRO Y CUE (1971), en su investigación, como parte de su tesis denominada "Motivación del Logro en relación con el rendimiento escolar" obtiene los siguientes resultados.

Sus resultados demostraron la inexistente correlación entre la prueba de imaginación y el rendimiento escolar de los sujetos. Ella propone que hubo ciertas variables que afectaron como la falta de interés de los sujetos al ejecutar la prueba, el tipo de prueba que al ser proyectiva tiene serios problemas en la interpretación a niveles cuantitativos, la variabilidad entre calificaciones de la prueba, etc..

Castro y Cue, admite la necesidad de estandarizar en México un

instrumento para poderlo adaptar al medio ambiente sociocultural y económico de la población.

3) ISLAS Y RODRIGUEZ (1989), en su tesis titulada "Motivación de logro de estudiantes universitarios", y bajo la hipótesis de descubrir la existencia de diferencias significativas en la motivación de logro (MDL) entre estudiantes universitarios de la carrera de Administración y Psicología procedentes de la UNAM y una universidad particular según el sexo y ciertos rasgos de personalidad.

En sus resultados destacan, que la mujer tiende a apearse a los roles sexuales tradicionales, encaminada a metas relacionadas con la aceptación social. El hombre, por su lado, busca realizarse personalmente con base en su inteligencia y capacidad de mando.

Concluyen diciendo que si existen diferencias significativas de género, las mujeres presentan mayor motivación de logro (MDL) que los hombres. Los psicólogos tienen menor MDL que los administradores, mientras que no es relevante la universidad de procedencia.

Así mismo mencionan, que las mujeres tienen un pensamiento más abstracto y brillante que los hombres, teniendo un mejor juicio, más perseverante y asertivo. Son a su vez independientes y competitivas, siendo extremadamente rígidas consigo mismas y con los demás, son agresivas y obstinadas.

Otro dato que incluyen en sus resultados es que las mujeres manifiestan ser más aprehensivas e irritables, llenas de presagios y sensibles a la aprobación-desaprobación. Los hombres son más libres, analíticos, escépticos y tienen mayor tolerancia a cambios, su individualidad radica en su capacidad de actuar por sí mismos sin necesidad de aprobaciones.

Resumiendo, la motivación de logro (MDL), está determinada por los siguientes factores:

a) Expresividad emocional: personalidad sociable, espontánea, abierta, impulsiva, extrovertida, tendiendo a buscar el logro de metas.

b) Aptitud situacional: personalidad audaz y aventurada a diferencia de los tímidos.

c) Actitud cognitiva: personalidades poco convencionales e imaginativas tienden más al logro.

Es importante hablar de motivación de logro como un impulso que tienen las personas para superar retos y obstáculos a fin de alcanzar metas, desarrollarse, crecer y avanzar por la pendiente del éxito. Esto nos proporciona la pauta para hablar del éxito así como el desarrollo del temor al éxito, el cual es la base fundamental de esta investigación. Por lo cual en el siguiente capítulo se abordaran ampliamente estos conceptos.

CAPITULO 2
TEMOR AL EXITO

CAPITULO 2

2. DEFINICION DE EXITO

El éxito esta conceptualizado por algunos autores de la siguiente manera:

Exito: consiste en un conglomerado armonioso de objetivos materiales y espirituales que a través de la vida efectúa un individuo.

Exito: es un acontecimiento final de una serie más o menos larga de sucesos, en la que cada uno de los elementos ha podido ser un triunfo o un fracaso, Proust (1978).

Fontenelle dice que "el éxito, es estar bien consigo mismo". Por lo que el éxito es personal, es subjetivo, por que esta ligado para el individuo a la consecución de sus fines, en el marco de su propio sistema de valores.

El éxito: es una realización plena y subjetivamente satisfactoria de sí mismo, un fruto incosteable y definitivo del esfuerzo personal.

Aunque el éxito puede tener un significado diferente para cada uno de nosotros, todos estamos seguros de que deseamos triunfar de alguna manera. Queremos aprovechar nuestro potencial y lograr el pleno desarrollo de nosotros mismos. Nos esforzamos por crear, por hacer, por crecer y por expresar de alguna manera nuestra única y paradójica individualidad.

El trabajo, así pues constituye un medio para dicha expresión, ya que el trabajo puede manifestar el intelecto, la destreza física, las habilidades o la creatividad de una persona.

No obstante, muchos de nosotros no alcanzamos el tipo de éxito que deseamos y merecemos en el trabajo; esto se debe a un gran número de razones.

En ocasiones y casi siempre sin darnos cuenta, elegimos el fracaso en lugar del éxito, por no estar conscientes de nuestras posibilidades debido a una imagen estrecha y distorsionada de nosotros mismos. Nos habituamos a ciertas ideas acerca de nuestra persona, que se convierten en un obstáculo. Por ejemplo si alguien decide de antemano que: "No podrá realizar algo, eso es exactamente lo que sucederá".

Según Carole Hyatt (1988), el éxito tiene cuatro características:

- 1.- Implica una realización visible, un estar haciendo algo activamente, que puede ser comenzar una nueva empresa, crear una nueva marca, etc..
- 2.- Hay que hacerlo por si mismos y la riqueza heredada no cuenta.
- 3.- La recompensa es siempre lo material, ya que el ganador puede cuantificar su éxito.
- 4.- El juicio sobre el éxito esta determinado por los demás.

En esta descripción del éxito, no hay lugar para logros menos tangibles, más orientados hacia el interior. Ya que en nuestra sociedad del cero-uno, del ganador-perdedor, los pequeños esfuerzos se consideran como fracasos.

2.1. PERCEPCION DEL EXITO Y FACTORES DE GANANCIA EN HOMBRES Y MUJERES.

Hornar M. (1969), descubrió que la idea del éxito es totalmente diferente en hombres y mujeres.

Pechadre (1976), corrobora lo anterior al definir el éxito de la mujer como un éxito en el cual intervienen factores como la familia y la profesión, las cuales deben conciliar armoniosamente para poder tener éxito, de lo contrario la mujer no podrá aspirar al éxito. Por otra parte, el éxito para el

hombre, es totalmente individual ya que considera, que él ha tenido éxito cuando obtiene un trabajo, un status social, un ascenso, etc., sin tomar en cuenta a su familia, ni a las personas que le rodean.

El verdadero éxito consiste en la obtención de algopreciado. No es un evento abstracto, es un hecho tangible, que se puede valorar, que tiene como protagonista a una persona real y que no ocurre de la noche a la mañana.

Rivas y Hernández (1995), sostienen que las mujeres le temen al éxito y que en muchos casos huyen de él, porque implica tomar las riendas de la propia existencia y renunciar a una postura cómoda, que no exige grandes sacrificios ni grandes compromisos con ellas mismas, por que las saca de su habitat normal y la lleva a forzar su propia naturaleza.

En su libro titulado "El éxito también es para las mujeres", Rivas y Hernández ahondan en el tema, con ejemplos, que permiten identificar errores frecuentes y con propuestas claras y factibles, para que las mujeres logren alcanzar ese éxito deseado.

Estas autoras se ocupan del éxito femenino en especial, porque tradicionalmente ha sido una expectativa familiar y socialmente asignada a los varones; la feminidad es para algunos sinónimo de pasividad, desamparo y dependencia. A esto se agrega que entre las representantes del sexo femenino haya enormes diferencias con respecto a lo que significa tener éxito, (dinero, poder, fama, reconocimiento, preseas, medallas, grados académicos, bienestar) son los satisfactores que más se asocian con el tema.

Pero las mujeres son más exigentes en cuanto al éxito, por que no lo conciben sólo como un logro personal, sino que incluyen también la felicidad familiar. Para ellas, cualquier triunfo debe completar el lado humano y el

afectivo; así el éxito femenino, compromete más valores, que en el caso de los hombres.

Es frecuente que los varones, en su carrera hacia el triunfo, pierdan de vista algunos valores éticos como la solidaridad, la compasión y la satisfacción de las necesidades de afecto y convivencia que tiene la familia. En muchas ocasiones, las mujeres no buscan ser protagonistas, se conforman con que alcancen el éxito su esposo o sus hijos.

La diferencia, mencionan estas autoras, es clara: los hombres triunfan por que tienen una autoestima alta y creen en sus capacidades; las mujeres, sólo al triunfar adquieren conciencia de sus aptitudes.

EXITO Y FACTORES DE GANANCIA

Los principales factores de ganancia que otorga el éxito a los individuos son:

1.- Independencia: es lograr ante todo y sobre todo la libertad en relación con los padres. Así "un buen salario", una ganancia conveniente, una seguridad para el porvenir, puede brindar la independencia, pero también se hace referencia a la independencia psicológica. Una persona triunfadora se libera del "yugo de los padres" y conquista su libertad, es decir su derecho a la autonomía, de donde deriva "la posibilidad de llevar una vida personal" y de adquirir un "estilo personal".

2.- Aumento en la estima propia: es cuando se evoca "la satisfacción en sí mismo", el «orgullo de existir». Porque se han "superado" sus propias dificultades y se obtienen con esto "más confianza en sí mismo" y se siente más fuerte, para afrontar retos.

3.- La expansión: es la relación entre la independencia y a la estima

propia, el éxito profesional aporta "una realización", "un equilibrio en la vida", "una irradiación", porque el individuo ha podido realizarse como ser humano. Ha podido utilizar plenamente su potencial, con esto obtiene más seguridad y una facilidad en sus relaciones sociales. Logrando así la expansión de sí mismo.

4.- La participación social: es el logro del éxito profesional el que permite forjarse un lugar en la sociedad, esto es "insertarse en ella"; este punto es muy importante para los hombres y las mujeres solteras, en comparación con las mujeres casadas, ya que esto les permite sentirse útil a la sociedad.

2.2. ANTECEDENTES HISTORICOS, EVOLUCION Y ORIGEN DEL TEMOR AL EXITO.

Los antecedentes de temor al éxito están basados en el estudio de motivación de logro. Es poca la referencia que se ha hecho al respecto con mujeres, aunque existe un gran interés por conocer las diferencias de género acerca de este fenómeno.

Lo anterior no deja de cuestionar la validez de los resultados de estudios de motivación en la mujer comparables a los hombres, las inconsistencias de la teoría masculina y su inconsistencia con el tratamiento entre las mujeres (Horner, 1973, 1974).

Uno de los primeros problemas detectados en función de las diferencias de género fue cuando McClelland y Colaboradores (1949), no encontraron un incremento significativo de motivación de logro al usar el TAT en mujeres cuando fueron expuestas a una situación orientada a demostrar su inteligencia y liderazgo, que comúnmente presentan los sujetos del sexo

masculino (Veroll 1953). Otro problema dentro de esta área fue, la predictibilidad de ejecución eficaz en hombres, presentando datos confusos para mujeres, Horner (1969).

Al problema anterior surgieron como era de esperar algunas aproximaciones explicativas, donde se mencionaban algunas cosas como las siguientes:

1) En la cultura americana el logro y el éxito están considerados como partes importantes que se desarrollan dentro del papel tradicional masculino, pero no del femenino, Medd (1949).

2) La motivación de logro en las mujeres no se desarrolla como en los hombres, en estas solo se despierta al pedir que se demuestre su inteligencia y liderazgo (Stake, 1976).

3) En las mujeres entran en juego factores adicionales como: necesidad de afiliación y ansiedad al entrar en situaciones motivadas al logro. El presentar mayores índices de ansiedad que los hombres sugiere que las mujeres son más emocionales y tal vez la ansiedad se presenta por la visión de consecuencias negativas, a pesar de que éstas sean iguales para hombres y mujeres (Horner, 1974).

4) Al medir la ansiedad en situaciones de logro Atkinson (1964), tenía como objetivo provocar la motivación para evitar el fracaso que se despierta al tener una expectativa de que la ejecución puede inducir a él y por tanto, se asocian como consecuencias negativas. Este fenómeno recibió el nombre de "temor al fracaso".

5) Por otro lado, se propone que la ansiedad en la mujer registrada en situaciones de logro, se genera por asociar consecuencias negativas tanto para el éxito como para logro, denominando a este tipo de ansiedad como: el

motivo para evitar el éxito (MEE), posteriormente este motivo se conocerá como temor al éxito (TE), Horner (1968).

Para entender el nacimiento de temor al éxito, realizamos una síntesis de la ponencia presentada por la Horner M. en 1968, cuyo título es: "Una barrera psicológica al logro en mujeres: El motivo para evitar el éxito".

Horner, en un intento para entender el problema relacionado con las diferencias de género y la teoría de la motivación de logro sugiere la existencia de una barrera psicológica que se manifiesta sólo en mujeres. A esta barrera la llamo motivo para evitar el éxito (MEE), esta barrera originó que los resultados obtenidos en sujetos femeninos, no fueran consistentes con la teoría de Atkinson, ni con otros estudios realizados con mujeres. Sin embargo existe un sólo dato consistente, el cual indica que se presentan altos niveles de ansiedad en las mujeres, a diferencia de los hombres; en los que estos son mínimos.

Maccoby (1963), afirma que los sujetos del sexo femenino que mantienen cualidades de independencia y orientación al logro necesarias para el área intelectual reta a las convenciones sexuales de conductas aprobadas y debe pagar un "precio" denominado "ansiedad". Por ello las mujeres son "más ansiosas" en situaciones orientadas al logro, ya que reflejan la existencia de consecuencias negativas asociadas al fracaso y también al éxito.

Horner, considera que el modelo de motivación de logro ignora una dimensión de fuerza contraria a la tendencia de logro; esta dimensión es la motivación para evitar el éxito, que se manifiesta a través de una conducta defensiva y ansiosa, experimentada primordialmente por las mujeres.

El motivo a evitar el éxito, es descrito como una tendencia (disposicional) de personalidad estable y adquirida en forma relativamente temprana de

la vida, que se manifiesta por experimentar ansiedad por actividades orientadas hacia la consecución de una meta. Así el miedo al éxito actúa en forma inhibitoria para reducir la motivación de logro.

Para Horner, 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 esta manera se supone que son las mujeres quienes principalmente desarrollan el miedo al éxito.

2.3. TEORIAS SOBRE EL TEMOR AL EXITO

La teoría sobre el temor al éxito fue formulada por Horner M. (1968), como un complemento a la teoría del valor-expectativa de Atkinson, a la cual le agrega una tercera variable llamada motivo para evitar el éxito. Este motivo es actualmente identificado como el temor al éxito, el cual se describe como una predisposición estable y adquirida en una época relativamente temprana de la vida, y es una tendencia a volverse ansioso para lograr el éxito. Al igual que el temor al fracaso, el temor al éxito es postulado para reducir los resultados de motivación de logro (MDL), y por lo tanto inhibe conductas orientadas al logro.

El estudio que fundamenta el motivo para evitar el éxito de Horner, esta conceptualmente basado en la teoría Valor-Expectativa de Atkinson y de forma especial, con la variable motivo hacia el logro y motivo para evitar el fracaso. En este modelo Atkinson se basa en que, todas las personas tienen la necesidad de logro, y esta necesidad, se entiende como un motivo hacia el éxito y la capacidad de sentirse orgulloso al lograrlo.

Por otra parte todas las personas presentan un motivo para evitar el fracaso, el cual es considerado como la necesidad de evitar la ansiedad y la humillación que acompaña a las experiencias del fracaso tal como se define en este modelo el motivo para evitar el éxito. El motivo para evitar el fracaso también se combina multiplicativamente con la probabilidad del fracaso y el valor negativo del incentivo que provoca la conducta de alejamiento de situaciones orientadas al logro.

El añadir, esta tercera variable de personalidad (motivo para evitar el éxito) a la teoría de valor-expectativa, representa un intento por reconciliar los hallazgos encontrados en mujeres, y un intento por expandir la aplicabilidad de esta teoría a hombres y mujeres. Horner sostiene que la socialización de los roles sexuales conduce a la creencia de que los esfuerzos por el logro son incompatibles con la femineidad y que la mujer incide en un sin número de faltas sociales si viola la expectativa de su rol al intentar ser exitosa.

Por lo cual, el motivo para evitar el éxito se ve como una predisposición estable dentro de una persona, adquirida a temprana edad y en conjunción con estándares del rol sexual, consiguiéndose manifestar de dos formas:

- 1) Como una predisposición a sentirse incómodo o a esperar consecuencias negativas, esto es, estar ansioso cuando se está siendo exitoso en actividades competitivas.

- 2) Como una predisposición para esperar o evitar ansiosamente el rechazo social relacionado con situaciones exitosas.

Por lo que se asume que las diferencias individuales en la fuerza del motivo para evitar el éxito, se dan por interjuego multiplicativo, del incentivo negativo, del valor de éxito y la expectativa de éxito, que se presentan en cualquier situación competitiva de logro.

Una situación competitiva de logro se define, por el hecho de que en la ejecución, se manifiestan habilidades intelectuales y de liderazgo, las cuales se evalúan contra estándares de excelencia y con la ejecución previa del competidor. Esta interacción genera la tendencia negativa para evitar el éxito; una tendencia motivacional que inhibe la expresión de tendencias positivas para el buen desempeño y por ende afecta la ejecución en estas situaciones.

Horner (1968), para medir el temor al éxito, desarrollo un método parecido al TAT, en el que utilizaba una señal verbal en el lugar de una pictórica, representando a un individuo del mismo sexo como exitoso en una situación competitiva; por ejemplo: después de los finales semestrales Ana se encuentra en primer lugar de su grupo de la escuela de medicina, esto era cuando se presentaba a mujeres. Ya que Juan sustituía a Ana cuando eran sujetos masculinos. La manera de calificar, este instrumento, fue con el sistema de presencia-ausencia. Las historias eran calificadas con motivo para evitar el éxito (MEE), si había un índice de fantasías negativas reflejando preocupación por el éxito; en términos de consecuencias negativas, anticipación a las mismas consecuencias negativas, afectos negativos y cualquier expresión directa de algún conflicto. También se contaba la negación de la situación e historias absurdas.

Así las respuestas de los sujetos se pudieron dividir en tres grupos:

1) Las respuestas que presentan afectos y consecuencias negativas con preocupación afiliativa, como pueden ser el rechazo social, temor a la pérdida de amistades, pérdida de cualidades maritales, aislamiento, soledad como resultado del éxito y el deseo por ocultar el éxito.

2) Las respuestas con afectos negativos y consecuencias no afiliativas

más independientes como dudas de femineidad y normalidad, culpa y desesperación por el éxito.

3) Las respuestas que manifestaban negación total de la situación, cambiando el contenido, negando la realidad, negando el esfuerzo o responsabilidad.

En los primeros resultados de esta investigación se obtuvo una gran diferencia entre sujetos masculinos y femeninos, probando la hipótesis de que la mujer, presenta un nivel significativamente más alto de temor al éxito que los hombres, ya que sólo el 10% de hombres en contraste con el 65%, de mujeres presentaban fantasmas con altos niveles de temor al éxito.

Como los resultados reportaban que el temor al éxito, afectaba la ejecución sólo en situaciones que provocaban ansiedad hacia la competencia y la agresividad, especialmente frente al sexo masculino, para tratar de controlar esto, se idearon tres condiciones experimentales.

1) No competitiva (mixta)

2) Competitiva contra un grupo paralelo de hombres

3) Competitiva contra un grupo paralelo de mujeres.

Controlando los puntajes de la situación no competitiva, con el fin de comparar las ejecuciones de las otras dos condiciones.

Los resultados obtenidos fueron los siguientes:

a).- Más de 2/3 de los hombres ejecutaron más alto en situaciones competitivas.

b).- Sólo 3/4 de las mujeres ejecutaron en situaciones competitivas.

Así el 77 % de las mujeres con alto temor al éxito, tuvieron un nivel significativamente alto en situaciones no competitivas, en contraste con un 7% que mostraron bajo temor al éxito; ellas se comportaban como hombres,

es decir presentaban un nivel relativamente alto de competitividad en una situación de competencia.

Concluyendo, que el temor al éxito se presenta con mayor frecuencia en mujeres con alta habilidad, alta motivación de logro y competitivamente exitosas, que en mujeres con baja habilidad, baja motivación de logro y sin historia de éxito en situaciones competitivas.

Otras teorías actuales acerca del fenómeno son:

La de Friedman M. (1982), en la cual define el temor al éxito como el no conseguir lo que se quiere por que inconscientemente se siente que no se merece.

Para esta autora, el origen del temor al éxito se encuentra en un principio formulado por Sigmund Freud, que dice que cuando finalmente se obtiene lo que se quiere esto pierde importancia para nosotros (S, Freud, *Those Wrecked by success*, 1915). Aunado a esto, se dan contradicciones culturales como las que señalan que lo importante en la vida es ganar y tener éxito. Y al mismo tiempo que perder es bueno y correcto.

Así para conseguir lo que se quiere, se debe saber que se desea y quienes somos, para evitar falsas percepciones de nosotros mismos, así como para entender los patrones competitivos que hay dentro de la familia y el darse cuenta de como se nos programa para ganar o perder y de esta manera evitar el temor al éxito.

Friedman, considera que la culpabilidad en relación con los hermanos puede truncar las probabilidades de lograr el éxito.

Por otra parte, si las competencias con nuestros padres y hermanos se dieron hostilmente, en nuestras competencias tanto en la escuela, el trabajo y afecto, estaremos en desventaja.

La forma en la que respondemos a la crítica negativa es un indicador del nivel de nuestra propia valoración y nuestro temor al éxito, la manera de manejar esta crítica, en la edad adulta se relaciona con la fuerza del ego, que se desarrolla cuando se sufrieron las primeras críticas; si hubo más positivas que negativas será más fácil enfrentarlas. Pero si en la infancia se trato siempre de cuidarse de la crítica, el daño en la vida adulta se reflejará tratando de permanecer siempre en un lugar seguro, donde no haya riesgos, aún cuando estos pudieran proporcionar satisfacciones.

Los individuos desempeñan el papel que se les asigna para dar gusto a las personas que los rodean, incluso fracasar si es lo que desean ellos, presentándose esto incluso en la vida adulta.

Finalmente esta autora opina, que el temor al éxito se manifiesta en distintas áreas tanto en el trabajo como en la vida afectiva, y sus raíces provienen de las relaciones familiares y de los dobles mensajes entre el ganador y el perdedor.

Para vencer el temor al éxito, hay que reconocer que se tiene, y descubrir los patrones de comportamiento que obstaculizan la búsqueda del éxito. Sólo así será posible tratar de modificarlos.

Posteriormente David V. en 1985, realiza una teoría en la que plantea que las personas temen tratar de hacer su mejor esfuerzo por dos razones aparentemente opuestas:

- 1) Fracasar: evidencia de represión para no hacer el ridículo, así la cantidad de esfuerzo es la necesaria para triunfar aún cuando el mejor esfuerzo sea rechazado uno debe sentirse bien.
- 2) Tener éxito: Se le teme a los efectos colaterales que conllevan envidias y resentimientos por parte de las personas que no tienen el mismo

talento o no se esfuerzan en el mismo grado, aislamiento por ser mejor que los demás, incomodidad por superar a los progenitores y miedo a la responsabilidad.

La meta es encontrarse así mismo y ser exitoso siendo lo que se es, sin competir, sin ofrecer excusas.

Cullete D. (1987), desarrolla una teoría denominada "el complejo de cenicienta". Esta autora afirma que dentro de cada mujer existe un deseo profundo de que otra persona cuide de ella generando una dependencia psicológica, esta es la fuerza principal que mantiene sujetas a las mujeres modernas, las cuales experimentan un rechazo hacia posiciones de autosuficiencia.

Existiendo, por tanto, una autolimitación en el desarrollo personal y una angustia que se genera a lo largo de este proceso, producto de la educación en la que se les enseña a ser dóciles y dependientes.

2.4. DEFINICION Y CARACTERISTICAS DEL TEMOR AL EXITO.

Las diversas formas de conceptualizar el fenómeno de temor al éxito, se han basado en los trabajos de Horner M., algunos estudios que contradicen sus hallazgos, han permitido una variedad de concepciones, sobre este fenómeno.

Inicialmente Horner M., se refirió a este fenómeno como "motivación para evitar el éxito", sin embargo posteriormente se aceptó denominarlo "temor al éxito". El cual fue definido por ella misma en 1969, como una barrera psicológica de la mujer hacia el logro, describiéndola como una predisposición estable y adquirida en una época relativamente temprana en la vida.

Esta es una disposición o tendencia a volverse ansioso ante situaciones de logro y éxito, por esperar consecuencias negativas del mismo (Horner M. 1972).

Por lo anterior, Horner M. (1969), considero que la mujer se encuentra atrapada en un doble vínculo, ya que no sólo experimenta ansiedad ante el fracaso, sino también frente al éxito, ya que si falla, se sentirá mal por no superar su estándar de realización y si lo logra, experimentara ansiedad por desviarse de las expectativas sociales que definen su rol sexual.

Pappo M. (1972), define el temor al éxito como: "Un estado psicológico que se manifiesta por la parálisis, retraimiento o retracción de una persona en presencia de una meta subjetiva u objetiva conscientemente entendida, en la cual el individuo percibe el momento de retirarse. El individuo que le teme al éxito aprende a comportarse de tal manera que siempre evitará el resultado del éxito".¹

Aquí la conducta de "éxito" se entiende como un logro medible en una tarea o actividad, la cual sobrepasa a la ejecución previa del sujeto y esto implica la obtención de metas socialmente definidas como exitosas.

Zuckerman y Wheeler (1975), conceptualizan este fenómeno como: el reflejo de convenciones acerca de lo "apropiado" para cada sexo, más que una expresión de ansiedad entorno al éxito.

Lockheed (1975), y Condry (1976), conciben este fenómeno como el reflejo de una situación real de enfrentarse a consecuencias negativas por desviarse de una norma cultural específica para cada sexo.

1. Ramos Bessa L., "Motivación de logro y temor al éxito en hijas como función de la escolaridad y ocupación de sus madres", Tesis, Universidad Iberoamericana, 1991.

Daniels, Alcorn y Kazeiskis (1981), sugieren que el fenómeno es probablemente un reflejo de la inseguridad básica en las personas, capaz de generalizarse a un amplio rango de situaciones de la vida cotidiana.

Martha F. (1982), define el temor al éxito como el no conseguir lo que se quiere, por que inconscientemente se siente que no se merece.

Yamauchi (1986), definió el fenómeno, como el temor a la pérdida de afiliación, y considera que existen dos tipos de temor en esta pérdida de afiliación. El primer tipo lo señala Horner como: el temor al rechazo social, producto de la situación de competencia en la que se debe lograr el éxito. El segundo tipo lo señala como: el temor a la pérdida de afiliación al grupo de pertenencia por obtener logros en forma individual. También se ha relacionado con el temor a ser rechazado y desaprobado por personas significativas como compañeros, padres, familiares (Balkin, 1987), dando origen a una conducta estratégica de derrota ante situaciones de logro (Zuckerman y Larrance, 1980), y esforzándose menos para lograr sus propósitos.

De acuerdo a las definiciones anteriormente señaladas se observa una variabilidad, al tratar de conceptualizar el fenómeno temor al éxito, ya que estas difieren en la forma de abordar, dicho fenómeno, para algunos es el reflejo de un conflicto de identidad del rol sexual (Byrd y Tauliatos, 1982), para otros, es una exteriorización de un problema de formación de la entidad personal y para algunos más, tiene que ver con la necesidad de poder, que involucra conflictivamente un deseo y a la vez temor en una situación de competencia (Sutherland, 1978).

En resumen, la forma ambigua de conceptualizar este fenómeno de temor al éxito se inicia con la desconcertante forma de denominarlo, ya que es más razonable considerar que las circunstancias que rodean al éxito sean

las que traten de ser evitadas más que el éxito como tal, no sólo por ser intrínsecamente reforzante y reforzado socialmente durante el desarrollo, sino también por que no hay evidencias de que se evita el éxito en si mismo y en cambio, si se evitan las circunstancias y sus consecuencias.

CARACTERISTICAS DE TEMOR AL EXITO

El temor al éxito se caracteriza por:

- 1.- Residir en el inconsciente.
- 2.- Provenir de experiencias de la infancia.
- 3.- Reforzarse con dobles mensajes tanto familiares como culturales.
- 4.- Manifestarse como comportamiento de auto-sabotaje que conduce a la insatisfacción.
- 5.- Poder superarse o modificarse.¹

Por otra parte la controversia que existe en torno a este fenómeno, de que si es un motivo o una respuesta de tipo situacional, brinda una pauta para suponer que es un fenómeno psicosocial, cuya base se encuentra en factores sociales y psicológicos que entran en interacción en el proceso de adaptación y desarrollo del hombre en su sociedad. Aunado a esto posee un carácter inhibitorio y es básicamente negativo.

2.5. INSTRUMENTOS QUE MIDEN EL TEMOR AL EXITO

Como un esfuerzo por disminuir algunas de las diferencias asociadas con los métodos proyectivos para medir el temor al éxito, se han desarrollado algunos instrumentos de auto-reporte.

1. Marín Cuauhtli, "Temor al éxito en la mujer", Tesis UNAM, 1992.

La mayoría de estos ha sido desarrollado en los Estados Unidos, algunos se han construido en base al concepto de unidimensionalidad del temor al éxito y otros más en base a la multidimensionalidad del mismo.

A continuación se presenta una relación de los instrumentos desarrollados para medir el temor al éxito.

1) El instrumento de Good y Good, construido en 1973 consta de 29 reactivos con respuestas dicotómicas (verdadero-falso), validado para estudiantes, con una confiabilidad de $\alpha = 0.81$. Este instrumento se basa en el concepto de unidimensionalidad del temor al éxito.

2) El cuestionario objetivo de Spence (1974), el cual está conformado por 10 reactivos, con respuesta de opción múltiple. No se conoce su confiabilidad para su muestra estudiantil. Este instrumento se fundamenta en el concepto de unidimensionalidad del temor al éxito.

3) El Fear Of Success Scale (FOSS), realizado en 1976, por Zuckerman y Allison. Este instrumento está compuesto por 27 reactivos que se responden en una escala que va del 1 al 7 (Desde totalmente de acuerdo, hasta totalmente en desacuerdo). Los reactivos describen los beneficios y otras alternativas del éxito. Algunos reactivos de este instrumento son: "El precio del éxito es una competencia agobiante", "Yo creo que la gente exitosa a menudo es triste". Este instrumento fue validado en población estudiantil, con una confiabilidad para hombres de $\alpha = 0.69$ y para mujeres de $\alpha = 0.73$.

4) El "Concern Over Negative Consequences Of Success Scale" (CONCOS), desarrollado por Ho y Zemaitis en 1981, este instrumento es una combinación de cuatro instrumentos y consta de 27 reactivos, de los cuales dieciocho proceden del Good y Good, cuatro del Zuckerman y Allison, dos del Cohen y tres del Pappo, validado para población estudiantil, no se men-

ciona su confiabilidad, este instrumento tiene su origen en el concepto de unidimensionalidad del temor al éxito.

Asimismo se desarrollaron instrumentos que se fundan en el concepto multidimensional del temor al éxito, como:

1) El instrumento de Pappo, construido en 1972, consta de 82 reactivos de respuesta dicotómica (sí-no), distribuidos en cinco dimensiones: Inseguridad, Preocupación por la Competencia, Preocupación por ser evaluado, repudio hacia la competencia y conducta de auto-sabotaje, es válida para población estudiantil y tiene una confiabilidad de $\alpha = .90$.

Pappo M. (1972), tras haber aplicado numerosas veces su instrumento, no encontró diferencias de género y afirmaba que el temor al éxito no es un fenómeno exclusivo de la mujer.

2) El "Fear Of Success Scale" de Cohen N., construida en 1974, conformada por 64 reactivos, con respuestas dicotómicas (falso-verdadero), las cuales reflejan ansiedad por el éxito independientemente del contexto de logro. Estos reactivos están distribuidos en nueve factores, entre los cuales se encuentran: ansiedad al expresar necesidad y preferencias, repugnancia hacia la competencia, bajo nivel de concentración, indecisión, temor a la pérdida de control, hipocresía en su expresión conductual, ansiedad a ser el centro de atención, preocupación por la competencia interpersonal y la evaluación, además de preocupación por encontrarse por debajo del nivel de efectividad requerida.

Este instrumento está estandarizado en sectores académicos, pero se desconoce su confiabilidad.

3) El instrumento de Ishiyama y Chabassol construido en 1984, conformado, por 18 reactivos, que se responde en un continuo de 7 espacios

que van de totalmente de acuerdo a totalmente en desacuerdo y se distribuyen en 3 dimensiones que miden consecuencias sociales del éxito académico y las cuales son: temor a las reacciones negativas de compañeros, temor a recibir halagos y temor a incrementar responsabilidades y expectativas para continuar el éxito académico.

Este instrumento tiene una confiabilidad de $\alpha = 0.90$ y fue construido para población estudiantil.

4) Finalmente se encuentra un instrumento Mexicano denominado Escala de Evitación de Exito (EEE), este instrumento fue elaborado por Espinosa en 1989, consta de 17 reactivos distribuidos en dos factores que son: inseguridad de logro (once reactivos) y dependencia de la evaluación social(seis reactivos).

Este instrumento se validó por medio de un análisis factorial pa2 varimax, se eligió este tipo debido al desconocimiento de la forma en que se conformaría la evitación del éxito.

La confiabilidad interna de la escala y de cada uno de sus factores es la siguiente: el factor principal presentaba una confiabilidad de $\alpha = 0.80$, el segundo factor $\alpha = 0.72$ y la escala en conjunto $\alpha = 0.83$.

En base a los instrumentos mencionados algunos autores como Daniels y Colaboradores (1981), defienden la idea de la unidimensionalidad del constructo (temor al éxito), pero son más los estudios que apoyan la idea de que el fenómeno es multidimensional, por ejemplo, Sadd y Col. (1981), Yamauchi (1982) y Hong y Caust (1985), pero no coinciden en la cantidad de dimensiones. La imprecisión del constructo propicio el desarrollo de instrumentos con diferente fundamentación conceptual. Afín de superar esta falta de claridad, se han desarrollado correlaciones entre algunos instrumen-

tos. Por ejemplo, Chabassol y Ishiyama (1983), correlacionaron entre sí el Good y Good, el Pappo y el Zuckerman y Allison. Obteniendo como resultado que al aparecer, los tres instrumentos miden constructos distintos, o bien diferentes dimensiones del temor al éxito.

Por lo cual el número de dimensiones que conforman el temor al éxito no ha podido determinarse. Ya que cada instrumento obtiene una cantidad y confiabilidad diferente para su escala. Por otra parte las correlaciones obtenidas entre los instrumentos que miden temor al éxito, no han podido dilucidar si miden diferentes dimensiones del mismo fenómeno o si miden constructos diferentes. Asimismo, su baja discriminación con el temor al fracaso permite suponer que, o no son necesariamente fenómenos distintos o bien que comparten dimensiones en común, ya que es posible que se estén midiendo, por un lado, diferentes dimensiones de un mismo constructo, pero también, por otro lado, dimensiones en común de constructos sutilmente diferentes como lo son temor al éxito y el temor al fracaso.

La diferencia aparente entre el temor al éxito y el temor al fracaso radica en el tipo de expectativas, por ejemplo, una persona que presenta temor al fracaso, maneja expectativas de fracaso al buscar la excelencia en una tarea, en comparación, con una persona que presenta temor al éxito, esta maneja expectativas de éxito, pero teme fundamentalmente al ridículo, al rechazo y a la desaprobación social que pudiera derivar del éxito.

2.6. TEMOR AL EXITO Y OTRAS VARIABLES

En relación al concepto y teorías existentes del fenómeno denominado temor al éxito, lo podemos encontrar o relacionar con diferentes variables como las siguientes:

a).- Temor al éxito y género.

En Estados Unidos, Horner (1968) realizó una investigación en la cual encontró que el 65% de las mujeres y sólo el 10% de los hombres presentan temor al éxito. Posteriormente al seguir estudiando este fenómeno encontró el mismo 65% para las mujeres, pero ahora un 47% en los hombres y es a partir de este incremento en el temor al éxito, se desarrollan algunas investigaciones al respecto.

Helmreich y Spence (1978), manifiestan que este fenómeno se presenta en hombres y mujeres, las mujeres evitan el compromiso en áreas consideradas inapropiadas para su sexo (por ejemplo jugar fútbol a nivel profesional), mientras que los hombres evitan el compromiso aun en áreas que son consideradas propias para él, (por ejemplo, ser ingeniero).

Entre los trabajos que reportan diferencias de género se encuentran el de Hoffman (1976), y el de Pederson y Col. (1987), el primero reporta un mayor temor al éxito en hombres y en cambio Pederson y Col., encuentran un mayor temor al éxito en mujeres.

Por otro lado Robbins y Robbins (1973), no encuentran diferencias de género estadísticamente significativas en su muestra de estudiantes.

Ishiyama y Chabassol (1984), reportan mayor evitación del éxito en mujeres universitarias, así mismo Griffore (1973), no encuentra diferencias de género estadísticamente significativas, en cambio Gelbort y Winer (1985), reportan mayor porcentaje en hombres al usar instrumentos proyectivos, y al aplicar instrumentos psicométricos, es mayor en las mujeres.

Zuckerman y Wheeler (1975), reportan que es mayor el temor al éxito en las mujeres y Tresemer (1970), confirma esto al realizar más de cincuenta estudios al respecto.

Espinosa en 1989, realiza una investigación en la que encuentra que las mujeres presentan mayor temor al éxito en comparación con los hombres.

Posteriormente Ramos B. (1991), emprende una investigación en la cual, sus resultados manifiestan la presencia del temor al éxito en mujeres adolescentes y concluye que a menor escolaridad mayor temor al éxito.

Marín C. (1992), lleva a cabo una investigación en la cual encuentra, que las mujeres no presentan temor al éxito.

Finalmente Vite S. (1994), realiza una investigación al respecto, con estudiantes universitarios en cual no se presenta temor al éxito de manera significativa.

b):- Temor al éxito y edad.

Los estudios realizados al respecto son coherentes entre sí y reportan un mayor temor al éxito en hombres y mujeres jóvenes comparados con los de mayor edad, es decir existe un decremento de esta tendencia inhibitoria conforme aumenta la edad (Ishiyamay Chabassol, 1984).

Freilina y Hummel (1985), reportan un mayor temor al éxito en las mujeres jóvenes presentando una tendencia a desaparecer estas diferencias de género, conforme aumenta la edad.

Espinosa (1989), reporta que las personas de menor edad, son más evitadoras del éxito sin importar el género al que pertenecen y a medida que se incrementa la edad el temor al éxito disminuye y la orientación de logro aumenta en ambos sexos.

Marín C. (1992), encuentra que el temor al éxito en mujeres de menor edad no es estadísticamente significativo por sí mismo, solo tiene relevancia si se correlaciona con el grado escolar, ya que a menor edad menor preparación y consecuentemente aumento del temor al éxito.

c).- Temor al éxito y rol social

El temor al éxito se relaciona con el rol social que desempeña cada individuo (Yamauchi, 1982 y 1986), refiere que este fenómeno está relacionado con el temor a ser rechazado o desaprobado por personas significativas como son: los padres, amigos, pareja, etc, advierte un crecimiento de preocupación por perder su afiliación a un grupo.

Romberg y Shore (1985), demuestran que las personas que realizan un rol social inapropiado muestran menor trascendencia para realizarlo adecuadamente en comparación con aquellas personas que desempeñan un rol social adecuado.

d).- Temor al éxito masculinidad-femineidad

En este fenómeno de temor al éxito se encuentran dimensiones relevantes como: la masculinidad (características de personalidad de tipo instrumental) y la femineidad (características de personalidad de tipo expresivo), por tradición estas dimensiones son tomadas para realizar una diferenciación de género, por ejemplo Parson y Bales (1955), Feather (1984) y Díaz L. y Col. (1981), identifican en diferentes sociedades, mayor orientación instrumental en sujetos masculinos y una mayor orientación expresiva en sujetos femeninos esto puede ser explicado en función de un moldeamiento social.

Por otro lado Barry, Bacon y Child (1957), encuentran que en sociedades como la de los Estados Unidos, los sexos no muestran diferencias importantes en la infancia, pero conforme crecen, es evidente un proceso diferente de socialización. En las mujeres se da una orientación a la obediencia, crianza de niños y responsabilidades propias del hogar, en cambio en los hombres la orientación es hacia el logro de metas.

Gran número de estudios rechazan que el temor al éxito sea algo exclusivo del sexo masculino por ejemplo, Espinosa (1989), menciona que existen fundamentalmente dos dimensiones: La Dependencia de la Evaluación Social y la Inseguridad de logro que permite suponer que hay el mismo deseo y expectativa de logro en hombres y mujeres.

Aunque en las mujeres varía su disposición para realizar actividades en donde tienen que comprometerse, esta inseguridad podría deberse a su reciente innovación en áreas que se conocían como exclusivas para el hombre y por lo tanto existe una demanda diferente a la de su formación e inhibición social y cultural.

El significado de las dos dimensiones antes mencionadas es:

1) Inseguridad de logro: Es la sensación de insuficiencia de recursos propios tales como el talento, o la experiencia para lograr el éxito.

2) Dependencia de la evaluación social: Es la subordinación a un grupo de pertenencia.

El temor al éxito es un fenómeno psicosocial que está constituido por un factor social que corresponde a los patrones culturales que dirigen el desarrollo de las personas y también pueden limitar la orientación de logro. El factor psicológico es la reacción de tipo inhibitorio.

Estos factores los experimentan las personas en situaciones de logro durante el proceso de identidad personal, que se ve influenciado por la sociedad, el cambio de roles y la inversión en hombres y mujeres.

e).- Temor al éxito y el rol sexual

La percepción de un modelo femenino o masculino por parte de hombres y mujeres, permite suponer que se observan las inconsistencias de su género sexual con su desempeño de rol, Juran (1979).

Manahan y Col en (1974), encuentran que es mayor este fenómeno referido por hombres y mujeres cuando el modelo femenino se ha desviado de su rol sexual tradicional y cuando el modelo es masculino este efecto no se presenta.

Romberg y Shore (1985), encuentran que existe mayor temor al éxito en mujeres feministas que militan, que aquellas que no lo hacen por lo tanto concluyen que las personas que se desempeñan en un rol sexual inapropiado demuestran poco interés en hacer bien las cosas a diferencia de las personas que realizan un rol sexual adecuado.

Byrd y Touliatos (1982), descubrieron que cuando existen conflictos de identidad sexual en mujeres estas presentan mayor temor al éxito y cuando este conflicto se reduce, el fenómeno tiende a desaparecer.

La desviación del rol sexual permite suponer que hay más de un factor que produce este efecto y que no es sólo la situación de desviarse de una norma o rol social determinado.

2.7. INVESTIGACIONES REALIZADAS EN MEXICO SOBRE TEMOR AL EXITO

Espinosa (1989), realizó una investigación bajo el título de "Evitación del éxito". El propósito fundamental de esta investigación era desarrollar un instrumento de medición "directo y objetivo" que permitiera cuantificar el temor al éxito.

Esta investigación resulto ser muy importante y relevante para la psicología nacional, ya que se carecía de un instrumento que midiera el temor al éxito y que estuviera estandarizado en su población. Con este instrumento se pretendía conocer la tendencia al éxito que presentaban hombres y mujeres en la cultura mexicana, lo cual ayudaría a la comprensión de este fenómeno.

El resultado de esta investigación, fue un instrumento, que se origino a partir de una lluvia de ideas sobre el concepto de temor al éxito, procuran- do abordar el fenómeno en todas sus dimensiones. Posteriormente esto se sometió a un análisis de frecuencias, de poder discriminativo, factorial y finalmente a una correlación de Pearson.

Obteniendo así una escala que consta de 17 reactivos, distribuidos en dos factores (inseguridad de logro y dependencia de la evaluación social).

Una vez construida la escala de evitación del éxito se valido en pobla- ción universitaria mexicana y también se trato de detectar si el fenómeno era un rasgo de personalidad o un estado situacional y finalmente se trato de identificar posibles diferencias en cuanto a edad y sexo ante el temor al éxito. Los resultados de esta investigación son los siguientes:

1) El temor al éxito es una característica de personalidad y no un estado situacional, ya que este no sufrió cambios durante la realización de esta investigación (un año), a pesar de las contingencias situacionales que pudieran provocarlo.

2) En cuanto a las diferencias por edad, los resultados apoyan que el temor al éxito disminuye con la edad y con el proceso de socialización. Así mismo señala que las personas de menor edad son más evitadoras del éxito y que este fenómeno va disminuyendo, conforme se incrementa la edad.

3) En lo que concierne al sexo, los resultados obtenidos en esta inves- tigación, afirman que las mujeres son más evitadoras del éxito en compara- ción con los hombres, ya que estas obtienen un mayor puntaje en inseguri- dad de logro, sugiriendo un menor compromiso de logro. Pero esta inseguri- dad en la mujer podría deberse a su reciente incursión en campos de desarrollo que hasta hace poco fueron exclusivas del hombre y que demanda

rasgo opuestos a su formación tradicional. Esto es, el campo tradicional del hombre requiere de rasgos instrumentales, los cuales han sido inhibidos culturalmente al sexo femenino, necesarios actualmente para hacer frente a la multiplicidad de roles que se presentan y enfrentar la vida instrumental que demanda una sociedad como la nuestra.

Otra investigación realizada bajo este rubro, fue la de Marín C., en 1992, la investigación se llamo "El temor al éxito en la mujer".

Esta investigación se realizó con sujetos del sexo femenino que realizaban trabajo remunerado y no remunerado, las variables estudiadas fueron:

- 1) Edad, con un rango de 17 a más de 30 años.
- 2) Estado civil (soltera, casada).
- 3) Ocupación, con rango de trabajo remunerado (empleada) y trabajo no remunerado (hogar).
- 4) Escolaridad con rangos que van desde primaria hasta un posgrado.

Uno de los resultados que se obtuvo en esta investigación fue, que la población conformada por 292 mujeres, no presentaba temor al éxito como variable pura, pero correlacionando la variable temor al éxito con las variables, escolaridad, ocupación, edad, y estado civil se encuentra una relación significativa. Esto es la ocupación sólo es significativa en relación con la escolaridad y el temor al éxito, esto se manifiesta en la forma en que la mujer se percibe, como poco preparada para realizar una labor de tipo remunerado. Esto se debe a que culturalmente las niñas socializan orientándose a la responsabilidad del hogar y hasta 1990, según el XI censo de población. La principal ocupación de la mujer era el trabajo doméstico.

Aunque el nivel educativo es un factor importante en la decisión de buscar trabajo, y a una mayor instrucción se espera mayor inclinación a parti-

cipar en la vida económica. En esta investigación el temor al éxito se presenta en todas las mujeres sin importar su grado de preparación y se encontró que la escolaridad si afecta el temor al éxito, lo que significa que la mujer tiene la sensación de que sus recursos o talentos son insuficientes para alcanzar el éxito.

En lo que respecta a la variable edad, en esta investigación no se encontró una relación directa. Pero se obtuvo un resultado que aunque no estadísticamente significativo por sí mismo, si tiene relevancia si se relaciona con la escolaridad, ya que a menor edad menor preparación y consecuentemente aumento del temor al éxito.

Por último la variable estado civil relacionada con el temor al éxito, no influye significativamente.

Ramos B. (1991), En su investigación titulada "Motivación de logro y temor al éxito en hijas como función de la escolaridad y ocupación de sus madre", llega a la conclusión, que las hijas de madres amas de casa no profesionistas, tienen niveles muy elevados de temor al éxito. Así mismo encontró que las hijas de madres profesionistas que trabajan son las que, presentan datos estadísticamente bajos en temor al éxito.

Así mismo Vite S. (1994), en su investigación Titulada "temor al éxito en un grupo de estudiantes universitarios" con diferente sistema de enseñanza (tradicional y programa de alta exigencia académica), concluye que tal fenómeno no existe o al menos no existen datos estadísticamente significativos para poder hacer una discriminación importante.

Sin lugar a duda el temor al éxito esta determinado por el rol o papel que juega cada individuo el cual, esta predeterminado por la cultura, la familia y su propia personalidad entre otros factores.

Es por esto que en el siguiente capítulo hablaremos de la teoría de los roles, ahondando en algunos roles que consideramos influyen en la presencia del temor al éxito.

CAPITULO 3
TEORIA DE LOS ROLES

CAPITULO 3

3. TEORIA DE LOS ROLES

La teoría de los roles es un sistema teórico relativamente nuevo en las ciencias sociales, pero cuyos orígenes se remontan a William James, sus primeras teorías surgen en la década de los años 20 a los años 30, logrando su estructuración y sistematización definitiva entre 1934 y 1954. Su surgimiento está marcado por el signo interdisciplinario que caracteriza a gran parte de la psicología social, pues a la definición de sus conceptos, a la creación de sus aspectos metodológico y a la prueba de sus hipótesis, han contribuido psicólogos, sociólogos y antropólogos (Montero M. 1979).

Los conceptos y postulados fundamentales de la teoría del rol son: rol y posición, los cuales pretenden ser modelos para la explicación, comprensión e interpretación de la interacción social; conviene aclarar que todos los conceptos de esta teoría forman una típica red de relaciones en la cual no se puede excluir a ninguno de ellos sin que desaparezca el resto.

El rol no debe ser sólo una máscara, también puede ser un escudo y un instrumento, la familia es el punto inicial o la base para que se le enseñe a los niños sus papeles sociales y el sitio de tales papeles en la estructura de la sociedad, la escuela y la comunidad completan este proceso de aprendizaje pues gran parte de la educación no se basa en hechos si no en las emociones y en la conducta, Janeway E. (1973).

El rol representa el aspecto dinámico del status y es definido en dos

sentidos: uno específico por cuanto "todo individuo tiene una serie de funciones que se derivan de pautas diversas en las que participa y en sentido general; porque todo individuo tiene así mismo, un rol general que representa la suma total de aquellas funciones y determina lo que el individuo hace por su sociedad y lo que espera de ella," Linton (1961).

De acuerdo con Ralph, los roles sociales se clasifican en cinco diferentes grupos. Estas posiciones se encontrarán en todas las sociedades, sin importar que tan simples o primitivas puedan ser. Cualquier individuo de la sociedad, ocupara todas o la mayoría de las posiciones en diversos momentos al interactuar con otros, Nencomb y Lingren (1971).

- 1.- Agrupamiento, según la edad y el sexo, específicamente, infante, niña, hombre, mujer de edad, etc..
- 2.- Agrupamiento de familia, parentesco, clan u hogar, indicados por algún término genérico.
- 3.- Agrupamiento por prestigio, tales como: presidente, marino, cliente, etc..
- 4.- Agrupamientos laborales como: obrero, dentista, vendedor, etc..
- 5.- Agrupamiento por amistad o intereses comunes, establecidos sobre la base de la congenialidad.

Rol masculino

Tradicionalmente la sociedad le ha atribuido al varón, las siguientes características, agresividad, competitividad, capacidad para dominar y para

emprender aventuras, independencia más apogo al realismo que al idealismo, ausencia de miedo, interés por cuestiones mecánicas, interés por trabajar fuera de casa, habilidades deportivas, liderazgo, sentido común, capacidad de logro, interés en el sexo y el erotismo, ausencia de sentimientos de culpa, sadismo y autocontrol, Rosenkrantz (1972).

Rol femenino

Mead M. (1978), nos dice que " ... a la mujer, por medio de la cultura se le han asignado las siguientes peculiaridades: pasividad, cooperatividad, atractivo físico, sumisión, inhibición, dependencia, idealismo, miedo, habilidades afectivas, habilidades domesticas y para la costura, masoquismo, habilidades artísticas, intereses centrados en la familia, habilidades sociales, intereses en cuestiones espirituales y morales, exhibicionismo, narcisismo e inhibición debido al complejo de culpa."

Esta dicotomía se ha dado en hombres y mujeres, y es un proceso que ha surgido a lo largo de la historia. Esto permite asignar diferentes roles de acuerdo al sexo (masculino y femenino). También los factores socioculturales y los familiares influyen para que hombres y mujeres muestren distintos roles y conductas, Anastasi (1975).

Pasquel (1980), citado por Corral (1991), encontró que el ambiente familiar aparece como el principal determinante de los roles sociales que son propios de niños y niñas. Así de esta manera se determina la conducta de la mujer en lo que respecta a su futuro rol y ella tiene que dejar de lado sus intereses y aptitudes, para dedicarse a los menesteres de esposa y madre.

"El mundo marcha mejor cuando hombres y mujeres se concentran en sus respectivas esferas de acción. No digo que así mejoran las mujeres, sino

la sociedad en general".¹

El rol de la mujer es el aspecto de lo que hace en sus relaciones con otros, visto en el contexto de su significación funcional para el sistema social.

La mayoría de las veces la mujer no realiza con éxito sus diversos roles, pero esto no constituye un desastre; es sano que la mujer y que la naturaleza humana se de cuenta que su rendimiento dista mucho de la perfección; fallar de vez en cuando nos conserva humildes, sólo en este aspecto interviene la elección, o más bien la falta de ella. Los hombres disponen de mayor libertad que las mujeres para salir del fracaso.

El rol tradicional de la mujer le exige a ésta seguir realizando ciertas tareas aunque sepa que no es muy hábil en ellas, por ello, cada vez es mayor el número de mujeres que tienen que vivir sabiendo que han fracasado en ciertas zonas de su vida y que se consideran seres desilusionados, que tienen que pasar una y otra vez por esas decepciones.

Psicológicamente una mujer es más dócil y pasiva que un hombre, menos vigorosa en sus ambiciones y más consciente de las relaciones humanas, esto le concede mayor intuición y compasión, pero se le censura por no ser capaz de organizar grandes empresas de largo alcance. Las mujeres son menos propensas que los hombres a pensar y hacer proyectos.

Las mujeres que se dedican al hogar pueden juzgar el éxito y significado de sus vidas, solo mediante valores personales y emocionales.

Estas teorías están basadas en el concepto de la palabra rol que tuvo

1. Janeway Elizabeth, "El lugar de la mujer en el mundo del hombre", Edit. Extemporaneo S.A., México, 1973.

su origen en el teatro, el cual proviene de la palabra latina rotula que significa un pequeño rollo de madera. El papiro que contenía el libreto destinado al actor estaba enrollado o envolvía este rodillo, y de aquí nace su alusión al rollo. El rol de actor, por lo tanto viene definido por el libreto que él debe representar en la obra de teatro, extendiendo el significado, se podría decir que la gente representa determinados roles en la vida, como en el caso de los actores, el concepto de rol nos permite distinguir roles particulares, tales como el de psicólogo en relación con otras posiciones personales del individuo en la vida.

Cada persona colocada en un contexto social desempeña múltiples roles que varían tanto en su grado de estabilidad a lo largo del tiempo como en los límites que marcan o definen la autopercepción de la persona y su posición pública. Esos roles varían, por supuesto, también en su grado de coherencia y otras dimensiones.

El concepto de rol fue introducido en las ciencias sociales en los años 20 por Mead G.H. y los sociólogos, de la Universidad de Chicago. Desde entonces, el concepto de rol, ha sido una de las preocupaciones de la psicología social y de la antropología cultural. Se ha convertido, además en puente conceptual para poder unir el comportamiento individual a la organización social.

El concepto de rol tiene un lugar prominente en los análisis de los sistemas sociales de Pearsons, en los esfuerzos de Linton para unir cultura y estructura social, y en la teoría del autodesarrollo de Mead. Este concepto de rol incluso ha sido aplicado en muchos otros sentidos (Gross, Mason y Meachern, 1958; Sarbin y Allwn, 1954).

Dada la variedad de su uso, no sorprende que el concepto de rol haya

sido objeto de diferentes interpretaciones y de definiciones ambiguas. Los investigadores han destacado repetidamente este hecho.

Neiman y Hughes realizaron una revisión de literatura sobre este tema entre 1900 y 1950, y destacan la proliferación aparentemente inútil de definiciones y usos. Para algunos este tipo de discrepancias en el significado ha terminado por hacer inútil el concepto de rol, Bargatta (1960).

Otros han tratado de acercarse al tema con más ánimo y han tratado de desarrollar un lenguaje más sistemático para el análisis de los roles.

El rol se definen como la "posición" de un individuo, con la cual señalan el "lugar" de un "actor" o de una clase de actores en un sistema de relaciones sociales. Dicha posición es independiente de cualquier connotación particular, e incluye un grupo más o menos explícito de responsabilidades y prerrogativas. El rol es, pues, el conjunto de expectativas sociales según las cuales el que ocupa una posición dada debe comportarse frente a los que ocupan otras posiciones. Los roles se convierten, en este caso, en otro conjunto de normas o roles compartidos en el espacio del comportamiento. En este sentido los roles son definitivamente un tipo de expectativas sociales.

Aunque este tipo de concepciones parece ser compartida por la mayoría de los sociólogos, existen otros que lo conciben como un elemento descriptivo de lo que en realidad hace una persona, más que de lo que se espera que haga. Entre los no-sociólogos y en la opinión pública, este último ejemplo tendría un uso prevaleciente. Tal distinción entre el comportamiento y las expectativas sociales podría conservarse extendiendo simplemente el uso de la palabra rol de manera general, incluso evitando hablar de expectativas de rol, comportamiento de rol o representación del rol, según el significado en

cada caso particular. La expresión desempeñar un rol tal vez deba evitarse, puesto que connota un elemento de apariencia o simulación.

El concepto de rol también se define, como el modelo de comportamiento que caracteriza el lugar del individuo en el seno del grupo.

Cooley (1902), así mismo marca un significado especial e importante en esa característica de pertenencia al grupo.

También insistió en el hecho de que el rol desempeñado por un individuo en grupos diferentes ejerce una influencia sobre su desarrollo, así mismo que la pertenencia a múltiples grupos es la clave que permite comprender las motivaciones del individuo en su comportamiento social. Así El concepto de rol puede, ayudarnos a comprender y predecir el comportamiento individual.

Sherif (1959), demostró que la simultánea identificación con grupos diversos puede crear problemas al individuo y dar lugar a contradicciones en su comportamiento.

Es posible identificar en un pequeño grupo modelos de comportamiento característicos de cada miembro y relacionar estos roles con el funcionamiento del grupo.

Benne (1948), ha hecho del rol funcional de los miembros de un grupo un medio para inventariar las actividades centradas en la tarea. Utiliza términos como indicadores, proveedores y solicitadores de opinión o informaciones, evaluadores, registradores, etc., para describir el comportamiento de cada miembro del grupo en relación con el trabajo de éste. Las actividades de construcción y de mantenimiento del grupo se describen por otro conjunto de roles.

Bales (1950), divide el comportamiento de los grupos en doce grandes categorías cuyo poder descriptivo es suficiente para que un poco de forma-

ción y de entrenamiento nos permitan utilizarlos con fines de observación. Sobre la base de las posibles interacciones existentes. Bales, redacta las siguientes actividades que, permiten describir con mayor precisión el comportamiento de un rol:

- 1) Da pruebas de solidaridad, acrecienta el status de los demás, presta ayuda, y recompensa.
- 2) Sabe resolver una tensión, bromea, ríe, muestra satisfacción.
- 3) Esta fácilmente de acuerdo, acepta pasivamente, comprende, concurre, se conforma.
- 4) Aporta sugerencias, indicaciones, que impliquen una autonomía para los demás.
- 5) Emite una opinión, una evaluación, un análisis, expresa un sentimiento o una aspiración.
- 6) Orienta, informa, repite, clarifica, confirma.
- 7) Puede ser orientado, informado, que se le repita, que se le confirme.
- 8) Solicita una opinión, una evaluación, un análisis, expresa sus sentimientos.
- 9) Pide sugerencias, indicaciones, vías posibles de acción.
- 10) No está de acuerdo, evidencia un "rechazo" pasivo, una tirantez, rechaza ayuda.
- 11) Evidencia una tensión, solicita ayuda, se retira fuera del campo.
- 12) Evidencia antagonismos, desvaloriza el status de los demás se defiende o se afirma.

3.1. ROL Y GENERO

De acuerdo a la conceptualización de rol, el hombre y la mujer son tratados en forma diferente de acuerdo a los principios y valores de la socie-

dad en la cual están inmersos, frecuentemente son tratados en forma desigual y se les asignan roles. Autores como Marx K. y Spencer en el siglo XIX, sugieren que la división de los roles surgió con la división de labores entre los sexos, y esto fue una consecuencia de las diferencias biológicas entre el hombre y la mujer, especialmente la mayor fuerza física del hombre que lo equipó para actividades de caza y guerra, mientras que la función reproductora y de procreación de la mujer tendía a confinarla dentro del área del hogar. Estas y otras diferencias culturales y sociales entre el hombre y la mujer se han presentado en diferentes sociedades.

También es notable el dominio del hombre en la vida política, que muy posiblemente surgió con esta división de labores; y estas diferencias fueron desarrolladas y perpetuadas hasta nuestros días. Así, a pesar de las variaciones en la posición social de una mujer de una sociedad a otra, siempre se ha presentado un dominio del hombre.

En las sociedades industriales del siglo XIX, la mujer aún carecía de muchos de los derechos civiles, especialmente en lo que se refería a la obtención de propiedades y actividades políticas que tenía el hombre, y que actualmente en la mayoría de las sociedades la mujer, ha ganado esos derechos. Pero aún existen considerables diferencias como las siguientes:

1) La mayoría de las mujeres trabajadoras están concentradas en ocupaciones con menor salario en comparación con los hombres.

2) Son minoría las mujeres en posiciones profesionales de prestigio social elevado, en comparación con los hombres.

3) La mayoría de las mujeres, que realizan un trabajo igual al que realiza un hombre percibe menor salario

4) En política la mujer juega un papel poco importante en comparación

con los papeles políticos que realizan los hombres.

Sin embargo, en el presente siglo se han presentado cambios graduales en todas las esferas sociales, y al mismo tiempo movimientos en pro de los derechos de la mujer, desde las mujeres sufragistas hasta el movimiento para la liberación de la mujer, estos han sido elementos significativos en los movimientos más generales de una reforma social y generadores de grandes cambios con respecto al rol que desempeña la mujer.

Los roles sexuales femenino y masculino agrupan actividades tales como:

- 1.-¿Quién es quien trabaja?
- 2.-¿Quién desarrolla los quehaceres del hogar?
- 3.-¿Quién cuida a los niños?
- 4.-¿Quién toma las decisiones?
- 5.-¿Cuáles son las labores que realizara cada uno?
- 6.-¿Cuáles son las actividades que realizaran juntos?
- 7.-¿Quién genera o proporciona más dinero para cubrir los gastos de ambos?

Así el enfoque de las relaciones sociales de género hacen aportaciones importantes sobre la inserción de la mujer en el mercado laboral, su trabajo sindical y los cambios tecnológicos.

Este enfoque se originó en Francia con Danielle Kergoat, este se interesa por los aspectos sociales, económicos, políticos y religiosos que determinan las diferencias entre los géneros, Galván (1988).

ROL DE GENERO TRADICIONAL

Las dimensiones pasivas y activas de los roles tradicionales, masculino y femenino pueden percibirse claramente en la manera en que las actividades

del hombre son dirigidas hacia afuera, mientras que las actividades de la mujer son dirigidas hacia dentro. El hombre sale afuera a enfrentarse y luchar en el mundo externo mientras que la mujer construye un refugio para ambos. El rol masculino implica acción y logros externos, no existe una continuidad y se tiene que ganar día con día; sus logros o su éxito pueden ser destruidos en cualquier momento, se le juzga por estos y por la posición social que ha alcanzado mientras que la mujer puede ser disculpada, de este tipo de competencia ya que se presupone que esto no forma parte de su ambiente natural. Su rol se le da sin que ella tenga que realizar alguna actividad. Su posición en la estructura social es definida primero por el padre y luego por el marido; es decir su rol es de "ser", mientras que el del hombre es el de "hacer" (Sharp Sue, 1986).

El origen del rol de género se fundamenta en los factores económicos e ideológicos de la sociedad. Y así han sido desde la prehistoria hasta nuestros días.

Por ejemplo, cuando la agricultura dejó de ser la recolección de frutos o de pequeña agricultura que realizaban todos los miembros de una familia, se fueron diferenciando los papeles a desempeñar de cada sexo. Es entonces cuando el hombre toma las tareas que requieren de una mayor fuerza física y se aleja del hogar, y por su parte la mujer asumió actividades sedentarias que le permitían el embarazo, la lactancia y el cuidado de los niños. Cuando se aceptó esta división de tareas, se estimuló en el hombre la agresividad, el cultivo del intelecto, el desarrollo de la técnica, la responsabilidad por el grupo, el liderazgo, etc.. En cambio se estimularon en la mujer actitudes sumisas y sociales, como: dependencia hacia el hombre, el cual tenía el poder de decisión y de mando.

Así la división del trabajo origina la determinación de los roles sociales femenino y masculino, las tradiciones señalan las distintas funciones para cada uno de los sexos, dando al hombre el valor económico, político, de poder social y prestigio; dejando a las mujeres las tareas hogareñas que de alguna manera las hace dependientes del esposo para lograr sus propias necesidades, mismas que la han eliminado de la participación en la vida común (Geifman Stein 1985).

Desde el punto de vista de la psicología social, la teoría del rol de género, se interesa por los procesos de socialización y asignación de los roles, es decir, las actitudes, habilidades y comportamientos apropiados según el sexo de las personas. Esta teoría afirma que la conducta está integrada por las pautas de pensamiento y acción que se explican por el sistema social, la cultura y la personalidad, Carime H. (1992).

Galván H. (1988), define el rol de género desde las siguientes tres perspectivas:

- 1.- La posición social que ocupan tanto el hombre como la mujer, basada en las expectativas de los miembros de una cultura. Esta posición subraya la división de labores entre hombres y mujeres.
- 2.- El proceso de socialización a través de la educación recibida en diferentes ambientes.
- 3.- Las características psicológicas que distinguen a hombres y mujeres, esto es diferencias en la conducta, personalidad y preferencias.

El aprendizaje de estos roles, tanto en la familia como en la sociedad fomentan en la mujer y en el hombre la adopción de conductas estereotipadas. Los estereotipos característicos de nuestra cultura se manifiesta socialmente a través de las acciones individuales y de los grupos sociales ejercien-

do su influencia en el proceso de identificación del individuo. Dicho proceso consiste en la incorporación que hacen los niños y adolescentes de su rol según el sexo.

3.1.2. ROL SOCIAL

El rol social es la unidad básica del sistema social y se refiere a la posición de las personas en una relación social o sistema y a las expectativas asociadas con esta, Galván H.(1988).

La posición o categoría de rol se refiere a una agrupación de personas cuyo comportamiento está sujeto a expectativas similares. Las expectativas son las características esperadas, dependiendo de la posición en el sistema social, que se traduce en una serie de actos a desempeñar. Cada posición dentro de una cultura, se asocia con un conjunto de normas o expectativas, que componen el rol.

Afirmar que la conducta de rol social está controlada por las expectativas significa que los individuos acomodan su conducta de acuerdo a las expectativas que poseen.

Los principales usos de los roles sociales descritos por Deutsch y Krauss (1984), son los siguientes:

- 1.- Rol prescrito: es el conjunto de expectativas que rodean al ocupante de una determinada posición en el sistema social.
- 2.- Rol desempeñado: consiste en los comportamientos desempeñados por un individuo de una posición específica en su interacción con otros, aun que estos no se ajusten necesariamente al rol prescrito.
- 3.- Rol subjetivo: son las expectativas específicas que una persona de una

posición concibe como las correspondientes y las aplica a su comportamiento.

4.- Rol permitido: son todas aquellas conductas no exigidas por el rol prescrito, pero permitidas por el grupo social al ocuparse una posición específica.

Todo rol prescrito implica ciertas conductas prohibidas para el ocupante de una posición específica. Todos los seres humanos pertenecemos a grupos y categorías específicas que definen su posición en la sociedad, cada persona tiene diversos roles que debe cumplir como hombre o mujer de acuerdo a su género preestablecido, también puede ser subordinado o jefe, casado, viudo o divorciado, de clase media, alta, baja, etc..

Generalmente se espera que el individuo se comporte de una manera predecible, según su rol; pero sobre todo como los demás creen que debe hacerlo, Velázquez (1985).

3.2. ROL E IMPORTANCIA DE LA FAMILIA

La familia es una entidad basada en la unión biológica de una pareja que se consuma con los hijos y que constituye un grupo primario en el que cada uno de sus miembros tiene funciones definidas las cuales en la mayoría de los casos son dadas por el jefe de la familia.

La familia se encuentra inmersa en la sociedad de la cual recibe en continuo múltiples, rápidas e inexcusables influencias lo que da como resultado que cada sociedad forme su tipo de familia de acuerdo con sus patrones e intereses culturales.

La familia como grupo primario tiene que reconocer que una familia constituye un orden específico y peculiar capaz de estar en conflicto y armonía con sus presupuestos, también cada hombre no tiene sólo una fami-

lia si no varias, dentro de sí y en el ejercicio de su vida pueden determinar incompatibilidades, tienen primero a la familia, en que cada uno ha nacido y que marcará sin duda su actitud psicosocial de un modo definido, pero ya en esa familia sentirá muy claramente la influencia de la familia de su padre y de la de su madre y posteriormente cuando él forme una familia tendrá la influencia de la familia de su esposa. Es así como el ser humano se encuentra influenciado por su propia familia.

Así una familia es un sistema formado por subsistemas funcionales e interrelacionados. En una familia, los adultos forman el subsistema mejor integrado y más experimentado.

Ellos son los que proporcionan al sistema experiencia en este tipo de modelos saludables, los niños aprenden en gran parte de los adultos a como interactuar, como estar solos y en resumen como crecer.

La familia es un sistema de individuos comprometidos a estar juntos un determinado tiempo, facilitando así la continuidad psicosocial, tal continuidad probablemente satisfaga la necesidad de todo individuo de prolongar su periodo de vida en futuras generaciones; esta extensión a futuras generaciones ayuda a transmitir los valores de determinada cultura.

La teoría de sistemas ofrece la alternativa de observar a la familia como un todo, cuya propiedad esencial es la organización que facilita la observación de la dinámica familiar.

Minuchín S. (1979), en su teoría estructuralista, la cual está basada en la teoría de sistemas; estudia la estructura familiar tendiendo a observarla de una forma más dinámica. La familia por su subsistema interaccional que está inmerso en la sociedad, forma parte de ella, tiene inevitablemente que estar en interacción (retroalimentación) con su medio ambiente (la sociedad); por

lo que el sistema familiar cabe perfectamente dentro de la definición de los sistemas más abiertos.

Una de las funciones de la familia es la de ayudar al desarrollo de los hijos para que éstos, posteriormente pasen a formar parte de la sociedad, por lo que tiene que estar estructurada para permitirles, desde temprana edad, estar en contacto con su medio ambiente.

En familias disfuncionales las relaciones llevan consigo sentimientos de odio, culpabilidad y castigo, reinando un ambiente de desunión. Pero en ambas familias funcional y disfuncional, la atracción es intensa y las vicisitudes están presentes en toda la vida familiar. Estas interacciones familiares perdurarán toda la vida permitiendo así la supervivencia y el desarrollo personal de sus miembros.

La familia está dirigida a satisfacer las necesidades de cada uno de sus miembros al igual que cualquier otro sistema social, sin embargo existen algunas propiedades que los diferencian. Terkelsen (1980), señala las siguientes diferencias:

- 1.- La pertenencia a una unidad familiar, la cual empieza con el nacimiento, la adopción o el matrimonio, es virtualmente permanente, terminándose sólo con la muerte.
- 2.- La segunda propiedad que distingue a la familia de otros sistemas sociales es que las relaciones son afectivas por naturaleza y como en toda organización en la familia también se le da mucha importancia a la competencia, pero a diferencia de los demás la familia valoriza en mayor escala el afecto, el cuidado y la lealtad personal.

La organización tiene que ir cambiando a medida que sus elementos se van desarrollando e interactuando con el medio ambiente, para responder a

las demandas de éste, por ejemplo: El niño en edad escolar empieza a independizarse y comienza a tener sus propios amigos, y a su vez conserva su estabilidad interna, lo que da como resultado la armonía con su medio ambiente.

La familia como estructura social cambia y se adapta a la circunstancias históricas, de la misma forma en que tiene que cambiar individualmente por su constante adaptación al medio, de aquí la importancia del tiempo en este tipo de sistemas.

Minuchín S. (1979), define a la familia como: "Un sistema interaccional abierto en transformación, esto es que constantemente recibe y envía descargas de y desde el medio extra familiar y se adapta a las diferentes demandas de las etapas de desarrollo que enfrenta".¹

El sistema social tiene como propósito evocar entre sus miembros una realidad compartida por acciones como experiencias e interacciones que unidas darán como resultado una interacción con características de una clase, es decir, la participación induce a los miembros a interactuar en una forma complementaria para que el sistema produzca algo valioso que compartir.

Así un sistema social como lo es la familia está determinado sin tomar en cuenta la conciencia, intencionalidad o motivaciones de sus miembros. El modelo elaborado por Minuchín, esta basado en tres premisas que confirman esto:

1.- El hombre no es dueño de su destino ya que opera en un contexto social.

1. Minuchín Salvador, "La familia y terapia familiar", Edit. Gedisa, México, 1985.

2.- El contexto social tiene una estructura.

3.- Algunas estructuras funcionan y otras no, refiriéndose con esto a la existencia de patología estructural.

Teskelsen (1980), señala que las unidades familiares fomentan interacciones llenas de afecto en todas sus formas. En familias sanas, el ambiente es nutritivo y las relaciones están cargadas de amor, afecto, cuidado y fidelidad.

Este autor, cita dos necesidades, las cuales convierten a la familia en un sistema único, estas son:

a) Necesidades referentes a la sobrevivencia física, o sea a la administración de alimento y habitación.

b) Necesidades referentes al desarrollo personal, en donde la familia juega un papel importante, pues se encarga del desarrollo emocional, cognitivo y espiritual de sus miembros, es por esto que se le confía la creación y mantenimiento de la necesidad de sentirse protegido por alguien, y por el sentimiento de la seguridad de tener lazos afectivos permanentes, y de ser aceptado como se es.

En general una familia es un sistema que opera a través de pautas transaccionales. Las transacciones repetidas establecen pautas acerca de que manera, cuando y con quien relacionarse, y estas pautas señalan el sistema. Además regulan la conducta de los miembros de la familia y son mantenidas por dos sistemas de coacción. El primero es genérico e implica las reglas universales que gobiernan a la organización familiar. Por ejemplo, debe existir una jerarquía de poder en la que los padres y los hijos poseen niveles de autoridad diferentes. También debe existir una complementariedad de las funciones, en las que el marido y la esposa acepten la interdepen-

dencia y operen en equipo.

El segundo sistema es idiosincrásico, e implica las expectativas mutuas de los diversos miembros de la familia.

La estructura familiar debe ser capaz de adaptarse, cuando las circunstancias cambian la existencia de la familia, esto depende de una gama suficiente de pautas, de disponibilidad y flexibilidad para movilizarlas cuando sea necesario. La familia debe responder a cambios internos y externos, por lo tanto, debe ser capaz de transformarse de modo tal que le permita encarar nuevas circunstancias sin perder la continuidad que proporciona un marco de referencia a sus miembros.

Fundamentalmente la estructura de la familia mexicana ésta basada en dos proposiciones principalmente, Díaz G. (1982)

- 1) La supremacía indiscutible del padre.
- 2) El absoluto y necesario autosacrificio de la madre.

El papel del hombre en el núcleo familiar esta regido por el rol de hijo, esposo y padre, él cual se concreta a trabajar, no conoce ni le interesa lo que suceda en el hogar, y exige obediencia absoluta, y es en su casa donde descarga todas las frustraciones o enojos a través de la violencia. Sigue viviendo como cuando era soltero, frecuenta a sus amigos, puede llegar a dormir tarde y busca por lo general, cualquier excusa para enfatizar su dominación. La familia por lo general acepta estas situaciones, tanto por la misma educación y por razones económicas.

Y así como diría Engels, "La familia individual moderna esta fundada en la esclavitud manifiesta o disimulada de la esposa...dentro de la familia él

es el burgués y su esposa representa el proletariado".¹

Es así como la familia juega un papel importante para cada uno de sus miembros pues esta determina en gran parte la vida futura de cada uno de ellos, y su personalidad es el reflejo de sus valores, principios y de la influencia que ejerce el núcleo familiar en sus miembros.

Como ya mencionamos, al inicio de este capítulo, el rol representa el aspecto dinámico del status, en donde el individuo tienen una serie de funciones que determinan lo que el individuo hace por su sociedad y lo que espera de ella. Es por esto que el trabajo es un factor importante en el desarrollo del individuo y en el cual se puede presentar el temor al éxito.

3.3. IMPORTANCIA DEL TRABAJO

El trabajo es una actividad ordenada a un fin o, mas exactamente, la actividad ejercida profesionalmente para una finalidad económica o cultural y para la cual es preciso utilizar la capacidad de rendimiento del hombre trabajador.

Hellpach W. (1930), define el trabajo en un sentido genérico como: toda actividad continuada, concentrada y ordenada, que sirva a la producción, el suministro, la transformación, la distribución o la utilización de bienes materiales o ideales.

Para Giese (1932), el trabajo es un fenómeno, de época que corresponde a una actividad ordenada, a un fin dirigido y a objetivos culturales condicionados profesionalmente.

1. Engels Federico, "El origen de la familia, la propiedad y el estado: en relación con las investigaciones", Editores Mexicanos Unidos, México, 1983.

Para Neff (1972), el trabajo es esencialmente una actividad social, que se realiza debido a un conjunto de numerosas expectativas y exigencias sociales, tanto conscientes como inconscientes.

La finalidad del trabajo, esta dada, por las exigencias de lo económico, por lo que el trabajo es una actividad humana productora de bienes y servicios que permite la satisfacción de necesidades. Es por tanto un factor primario de la producción, y un medio de realización humana, cuando la actividad personal y la vocacional coinciden, se espera que la persona alcance el éxito deseado.

Las características que constituyen el trabajo son:

- 1) Es una actividad esencialmente humana.
- 2) Es una actividad instrumental, se lleva a cabo para procurarse los medios de subsistencia.
- 3) Es una actividad auto-preservadora, se lleva a cabo para conservar la vida.
- 4) Es una actividad alteradora, su objetivo es alterar o modificar algún aspecto del medio físico del hombre, para que el "mantenerse vivo" resulte más seguro y más eficaz.

La especificación de estas cuatro características "primarias" no agota los diversos significados al trabajo, pero conjugando estas cuatro características del trabajo, podemos definirlo de la siguiente manera:

El trabajo es una actividad instrumental llevada a cabo por los seres humanos, cuyo objetivo es preservar y conservar la vida, y que está este orientada hacia una alteración planificada de ciertas características del medio humano.

Tomando como base lo anterior, podemos decir que existen diversas clases de trabajos, respecto al ámbito concreto en el que se desarrolle, por ejemplo: según el objetivo (fines y funciones de trabajo) puede ser productivo o improductivo, según las condiciones de lugar y tiempo, según la configuración esto es individual o colectivo y según la organización puede ser directivo-ejecutivo. Ante tal profusión de posibilidades para clasificar al trabajo, la mayoría de los estudiosos piensan solamente en la división del trabajo a partir del sujeto.

La división del trabajo, como fuente de producción y de bienestar, lo han descrito economistas clásicos como: Adam Smith, así la causa del éxito en la división del trabajo, se refleja en el aumento de la experiencia de cada trabajador, así como en el ahorro de tiempo al desarrollar una actividad, la posibilidad de aplicar maquinaria para efectuar dicha actividad.

En la división del trabajo se toma en cuenta la adaptación del sujeto al desempeñar un trabajo y la diversidad de las fuerzas humanas. A su vez, en la división del trabajo se distinguen cuatro características básicas que son:

- 1) La formación profesional
- 2) La especialización
- 3) La división de la producción
- 4) La descomposición del trabajo (por ejemplo, el trabajo en cadena)

Por lo que en la división del trabajo se pueden apreciar las ventajas de la especialización, ya que se realizara un trabajo mejor y se obtendrán mayores rendimientos.

La división del trabajo también se ha realizado en base al género, tomando en cuenta la constitución física, que se requiere para el desempeño del mismo, así como las habilidades.

Pero tan pronto como surgieron las profesiones de las ocupaciones femeninas, varios trabajos pasaron a ser desempeñados por hombres, como: el trabajo de cocinar, panadería, jardinería, etc..

El trabajo siempre ha estado muy vinculado con la forma en que las personas se identifican y así mismo son identificados por otras personas. Este es uno de los principales componentes de la autoestima.

La actual división sexual de trabajo, está condicionada por las tradiciones culturales. A pesar de la considerable nivelación de los sexos dentro del campo laboral, la sociedad todavía realiza diferencias en forma bastante aguda entre las tareas planteadas a los niños y a las niñas. Por ejemplo a los hombres se les cría, para que se conviertan primero en trabajadores y luego en padres, a las mujeres, para que sean esposas y madres en primer término y trabajadoras después. Cada vez se hace más difícil encontrar razones puramente técnicas que justifiquen estas diferencias, ya que existe una amplia evidencia de que las mujeres se pueden desempeñar tan bien como los hombres en casi todas las ocupaciones. Sin embargo, las tradiciones culturales son todavía muy poderosas.

Actualmente las barreras psicológicas que enfrenta la mujer se han minimizado o eliminado por el cambio social que se ha dado, pero persiste algún residuo de estas todavía.

Esto se puede observar claramente en el aumento de mujeres que actualmente trabajan y en el número creciente de mujeres que comienzan una carrera profesional.

Así mismo cuando hablamos de la importancia del trabajo, resaltamos que esta es una actividad ordenada a un fin, con un objetivo económico y cultural, en la cual es preciso utilizar las habilidades y la capacidad intelectual

que posee el hombre.

También mencionamos que existen diversas clases de trabajo entre ellos, el trabajo profesional o profesión, del cual hablaremos a continuación.

3.4. PROFESION

El desarrollo histórico de la humanidad ha tenido como consecuencia la creación de diversas profesiones para satisfacer las distintas necesidades del hombre y mantener su bienestar, mejorando las bases físicas y sociales para ello.

Una profesión puede ser considerada como una ocupación habitual y continua de un individuo en un ámbito laboral.

Una profesión posee, entre otras, las siguientes características:

a) Formación específica, dirigida y sancionada en su validez. Este último aspecto suele instrumentarse en lo que se conoce como **habilitación profesional**, la cual supone el establecimiento de límites al libre ejercicio de profesiones, por parte de los individuos en situaciones de libre mercado, de contratación y trabajo.

b) Seguimiento de determinadas reglas, a la que debe ajustarse cada profesión y que marcan el eficaz desempeño de las distintas actividades que entraña.

c) Aceptación y cumplimiento de un determinado código ético.

d) La profesión debe aportar un fin u objetivo beneficioso para todos y cada uno de los miembros de la sociedad.

e) Finalmente la profesión suele y/o debe constituir la base económica del individuo, aunque el prestigio, el éxito y autoridad profesional no están necesariamente unidos al total de los ingresos obtenidos por el ejerci-

cio de la profesión.

Por lo tanto, la profesión es un grupo de personas que realiza un conjunto de actividades que proveen su principal fuente de recursos para la subsistencia, estas actividades se realizan a cambio de una compensación.

Una profesión tiene el derecho de controlar su propio trabajo, para determinar quiénes pueden legítimamente ejercer su trabajo y cómo deberá de realizarlo.

Así es como en el ámbito profesional la mujer a partir de la década de los 80 a penetrado en profesiones que se consideraban exclusivas del hombre, es por esto que el campo laboral es cada vez más abierto para las mujeres y esto les "brinda" las mismas oportunidades de desarrollo. En la actualidad tanto hombre como mujeres ven su profesión como la principal fuente de recursos, para su subsistencia y bienestar, así como una manera de desarrollarse, lo cual nos habla de una necesidad de prestigio, logro y éxito, que todos buscamos. Es por esto que consideramos a la profesión, como un trabajo en donde el individuo puede lograr y conseguir lo que desea.

3.4.1. PROFESION DEL PSICOLOGO

La profesión del psicólogo, cuenta actualmente con una población conformada en su mayoría por mujeres; que representan el 69.4% y sólo el 30.6% son hombres. Las actividades que principalmente desempeña este profesionista son funciones evaluativas, tanto en el ámbito de la psicología industrial (selección y reclutamiento de personal, análisis de puestos, detección de necesidades, planeación y desarrollo de recursos humanos, etc.) como en el campo de la psicología clínica (psicodiagnóstico), permitiendo a los psicólogos educativos y sociales incursionar un poco en el campo de la intervención. Esto es de gran importancia, por lo que en la preparación de

este profesional se toman en cuenta las habilidades de tipo psicométrico, las cuales resultan indispensables dentro del arsenal de recursos teórico-prácticos del recién egresado de la carrera.

Esta carrera ofrece diversas áreas de especialización, como lo son: clínica, social, industrial, educativa, y experimental ofreciendo mayores posibilidades de empleo en el área industrial.

Esta situación quizá tenga su origen en que esta área se encuentra más ligada al proceso productivo tanto del sector público como del privado.

Por su parte los psicólogos educativos y clínicos se desarrollan más en la práctica privada, dadas las características de su especialización. Las áreas experimental y psicofisiológica, se desarrollan principalmente en la docencia y en la investigación.

En general, el psicólogo puede incursionar tanto en el sector público como en el privado. Cabe señalar que el título profesional para el psicólogo no representa un obstáculo para la obtención de un empleo; ya que sólo representa un requisito indispensable para el desempeño de las actividades docentes, para desempeñar otros cargos no es muy relevante, pero los sueldos ofrecidos son más bajos.

Lo anterior hace que la titulación, se presente para los estudiantes de esta carrera como un interés secundario, y por ende, propicia una baja tasa de titulación, en la población actual de esta carrera.

3.4.2. PROFESION DEL INGENIERO

La carrera de ingeniería pretende alcanzar los objetivos de una preparación versátil, con el fin de que el profesionista sea capaz de discernir y comprender la gama de especialidades que de ella se derivan y, consecuen-

temente tenga los elementos necesarios para resolver con sentido común los problemas de toda índole que se presenten en su vida profesional. La población actual en esta carrera, esta conformada por el 84.75 % de hombres y el 15.25 % de mujeres.

De esta manera la educación del ingeniero está enfocada hacia el buen uso de las herramientas que nos brinda la ciencia, con el fin de resolver los problemas que surgen al modificar el medio ambiente en beneficio de la humanidad. También se le prepara para que desarrolle, la capacidad de observar los fenómenos de la naturaleza y trate de entenderlos. El trabajo que desarrolla un ingeniero está encaminado a proveer a los individuos y a la sociedad de satisfactores útiles, económicos y seguros.

La práctica de la ingeniería es un componente esencial de los sistemas productivos de un país; su desarrollo se relaciona con las diferentes ramas económicas y se expresa en tipos de obra que son reflejo tanto de la tecnología del proceso de producción como de la tecnología del uso de materiales y procedimientos.

El ingeniero desempeña su trabajo en dos escenarios que son: el de gabinete y el de campo. Se conoce como escenario de gabinete el lugar en que se realizan los cálculos, análisis, elaboración de planos, informes, presupuestos, etc.. Por escenario de campo se entiende el sitio en el que se ubica y construye la obra.

El ingeniero puede desempeñarse en el sector público o privado, también puede montar una empresa propia y dar asesoría para el ejercicio libre de la profesión, o bien dedicarse a la docencia y/o a la investigación para lo cual requerirá estudios de posgrado.

Dentro del sector público, el ingeniero puede laborar en empresas que

se dedican a la planeación, diseño, establecimiento de normas y especificaciones, así como supervisión de obras. La oferta de trabajo en este sector está íntimamente ligada con las políticas y el desarrollo socioeconómico del país. Por otra parte en el sector privado existen empresas de ingeniería que prestan sus servicios en todo tipo de obras y en todas las etapas de un proyecto, desde la planeación hasta la puesta en marcha de una obra. En estas empresas, el ingeniero desarrolla proyectos de mediana envergadura, resolviendo problemas por contrato. Ya que las obras más importantes y grandes se desarrollan en el sector público.

3.4.3. PROFESION DEL ABOGADO

Esta carrera tiene por objeto formar profesionistas con conocimientos y habilidades necesarias para comprender la problemática inherente al derecho con una sólida conciencia de su responsabilidad y compromiso social.

Esta profesión es desempeñada por el 50.43 % de hombres y el 49.57 % de mujeres.

Debido a que en todas las esferas de la actividad social implica el orden jurídico vigente y la gestión directa o indirecta del derecho, el campo de trabajo del profesionista de esta disciplina es prácticamente ilimitado.

Por lo tanto la acción profesional del abogado es de carácter universal, ya que en todas las esferas de la actividad humana se requiere, en alguna medida de interpretar, aplicar y/o generar normas jurídicas. Por lo tanto el mercado de trabajo del abogado abarca a las esferas de la administración pública y privada en su totalidad.

El ámbito laboral del abogado no se limita a instituciones u organismos

estatales o gubernamentales, sino que abarca también la iniciativa privada en sus diversos sectores, tanto en el comercio como en la industria y los servicios, ya que es un hecho fehaciente que toda institución particular y empresas en general requiere los servicios de un abogado, ya sea como asesor o directivo.

El abogado también se desempeña en actividades docentes, en instituciones de enseñanza media superior y superior, ya sea públicas o privadas. En el ámbito de la investigación, labora en el Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM, Instituto Nacional de Ciencias Políticas, entre otros.

Las perspectivas de trabajo en esta carrera son muy bastas ya que debido a la globalización en la economía nacional y su enorme vinculación en todos los ámbitos a nivel internacional le permite a este profesionista, abrir nuevos espacios de competencia y oportunidades de desarrollo.

Además el abogado puede desempeñar su profesión de manera independiente o asociarse con otros colegas, o bien puede desempeñar su actividad como directivo, asesor y/o trabajador dentro de una empresa pública o privada.

3.4.4. PROFESION DEL MEDICO

La medicina es una disciplina científica cuyo propósito primordial es promover, conservar y restaurar la salud del hombre, actuando siempre bajo un marco de referencia humanista.

La población actual de esta carrera se distribuye de la siguiente manera el 44.68 % son hombres y el 55.32 % son mujeres.

El médico es un profesionista comprometido a preservar, mejorar y restablecer la salud del ser humano. Sus acciones se fundamentan en el

conocimiento científico de los fenómenos biológicos, psicológicos y sociales, su ejercicio profesional se orienta primordialmente a la práctica clínica la cual debe ejercer con conocimiento, pericia, humanismo, arte, prudencia y juicio crítico, debe atender enfermos no enfermedades, todo esto bajo un código ético. También puede realizar actividades docentes y de investigación.

Las actividades principales de este profesionista están encaminadas a establecer el diagnóstico de salud del individuo, de la familia y de la comunidad y realizar las acciones necesarias para la promoción de la salud, así como el tratamiento oportuno y la rehabilitación de los diferentes procedimientos. Así mismo enfrenta el reto de una transición epidemiológica: las infecciones comunes y la desnutrición, que afectan principalmente a la población marginada y que eran causa principal de mortalidad están siendo desplazadas como causa de muerte por enfermedades debidas al tabaquismo, a la exposición a carcinógenos ambientales y ocupacionales, al abuso de sustancias adictivas, accidentes y estilos de vida poco saludables otro de los retos actuales de la medicina es proporcionar servicios de alta calidad para el diagnóstico y el tratamiento oportuno de las enfermedades crónico degenerativas.

Este profesionista labora en hospitales, clínicas y sanatorios, tanto del sector público como privado; en el domicilio de los pacientes, consultorios, comunidades rurales y urbanas, institutos de educación, industrias, institutos de investigación y universidades. Entre los institutos del sector salud están la Secretaría de la Defensa Nacional, Secretaría de Marina y Servicios Médicos del Departamento del Distrito Federal, IMSS, ISSTE, etc..

Los servicios del sector salud están organizados en tres niveles de

atención enfocados a:

1) La promoción de la salud individual, familiar y comunitaria: a la prevención y al tratamiento ambulatorio de las enfermedades más comunes.

2) Cuatro grandes especialidades como: cardiología general, gineco-obstetricia, medicina interna y pediatría. Este nivel se enfoca a problemas que requieren atención especializada.

3) Diversas especialidades como: cirugía, neurología, hematología, oncología y gastroenterología. En este nivel se atienden problemas que requieren técnicas y servicios de mayor complejidad, por lo tanto se requiere de instalaciones, equipo y personal altamente especializados.

En nuestro país hay más de 166,309 médicos registrados; la mayor parte trabaja en áreas urbanas (en las 16 ciudades más importantes), lo que origina un desequilibrio, pues mientras en ellas los puestos de trabajo son insuficientes, en las áreas rurales o marginadas hay carencia de servicios médicos.

Para realizar eficientemente esta actividad profesional se deben manejar diversas técnicas, entre las que podemos mencionar entrevistas, exámenes de laboratorio y gabinete, entre otras.

Una vez elaborado el marco teórico que sustenta esta investigación, procedemos a detallar la metodología empleada en la misma, así como, los resultados, conclusiones y sugerencias que derivan de ella

CAPITULO 4

METODOLOGIA

CAPITULO 4

METODOLOGIA

4. OBJETIVO GENERAL :

Conocer si existe o no el temor al éxito en el profesionista.

4.1. OBJETIVOS ESPECIFICOS:

- 1.- Conocer las posibles diferencias que pueden existir entre hombres y mujeres con respecto al temor al éxito.
- 2.- Establecer un punto de referencia para evaluaciones futuras sobre temor al éxito.

4.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA :

¿Cómo influye el sexo, la edad, la profesión, la familia y el estado civil en el temor al éxito?

4.3. HIPOTESIS :

H01 = hay independencia entre las respuestas de los sujetos y el sexo.

H02 = hay independencia entre las respuestas de los sujetos y la edad.

H03 = hay independencia entre las respuestas de los sujetos y el estado civil.

H04 = hay independencia entre las respuestas de los sujetos y el tipo de familia al que pertenecen.

H05 = hay independencia entre las respuestas de los sujetos y el tipo de profesión.

H06 = no hay diferencias entre hombres y mujeres en los puntajes del factor 1, de la escala de evitación del éxito.

H07 = no hay diferencias entre hombres y mujeres en los puntajes del factor 2, de la escala de evitación del éxito.

H08 = no hay diferencias entre jóvenes (25 a 34 años) y adultos (35 a 44 años) en los puntajes del factor 1, de la escala de evitación del éxito.

H09 = no hay diferencias entre jóvenes (25 a 34 años) y adultos (35 a 44 años) en los puntajes del factor 2, de la escala de evitación del éxito.

H010 = no hay diferencias entre casados y solteros en los puntajes del factor 1, de la escala de evitación del éxito.

H011 = no hay diferencias entre casados y solteros en los puntajes del factor 2, de la escala de evitación del éxito.

H012 = no hay diferencias entre los sujetos que pertenecen a familias chicas y los que pertenecen a familias grandes en los puntajes del factor 1, de la escala de evitación del éxito.

H013 = no hay diferencias entre los sujetos que pertenecen a familias chicas y los que pertenecen a familias grandes en los puntajes del factor 2, de la escala de evitación del éxito.

H014 = no hay diferencias entre psicólogos, ingenieros, abogados y médicos en los puntajes del factor 1, de la escala de evitación del éxito.

H015 = no hay diferencias entre psicólogos, ingenieros, abogados y médicos en los puntajes del factor 2, de la escala de evitación del éxito.

4.4. VARIABLES

V.D. = Temor al éxito

V.I. = Sexo, edad, profesión, familia y estado civil.

4.4.1 DEFINICION DE VARIABLES

V.D. = El temor al éxito es considerado como las circunstancias negativas que rodean un evento gratificante, llamado éxito.

V.I. = Sexo: condición orgánica que diferencia lo masculino de lo femenino, específicamente las características físicas.

V.I. = Edad: número de años que reporta el individuo.

V.I. = Profesión: actividad o trabajo que desempeña un individuo al cual le dedica la mayor parte de su tiempo y por la cual recibe una remuneración.

V.I. = Familia: Estructura social básica que se configura por el interjuego de roles diferenciados (padre, madre e hijos), los cuales están determinados por patrones e intereses establecidos.

V.I. = Estado civil: Factor que determina la relación de pareja, frente a la sociedad.

DEFINICION OPERACIONAL

Temor al éxito: Puntaje obtenido en la escala de evitación del éxito (E.E.E.) Espinosa (1989).

4.5. TIPO DE INVESTIGACION :

La presente investigación fue de tipo confirmatorio, ya que se pretendió conocer la existencia del temor al éxito en los diferentes profesionistas y de campo, por que se busco a los sujetos en su ambiente laboral.

4.6. MUESTRA :

La población considerada en el presente estudio fueron 140 profesionistas, hombres y mujeres de las siguientes carreras: psicología, derecho,

ingeniería y medicina. Esta muestra se selecciono de forma no probabilística de manera intencional y por cuota, ya que los sujetos debían cubrir ciertas características como: que fuera titulado, que se encontrara trabajando en el momento de la investigación, que su edad fluctuara entre los 25 y 44 años. Esta población se obtuvo en el D.F. y área metropolitana.

4.7. PROCEDIMIENTO

Se pidió a los sujetos que contestaran un cuestionario, dándoles las siguientes instrucciones: este cuestionario tiene la finalidad de conocer lo que piensas. Por favor contesta rápido y sinceramente. Tu primera reacción es la que cuenta.

Asigne (1) si le ocurre casi nunca o nunca.

Asigne (2) si le ocurre a veces.

Asigne (3) si le ocurre casi siempre o siempre.

4.8. INSTRUMENTO :

Para medir la variable de temor al éxito se utilizó la escala de evitación del éxito (E.E.E.), de Espinosa (1989). Esta escala consta de 17 reactivos que cubre los dos factores del temor al éxito (ver anexo 1).

1.- Inseguridad de logro (11 reactivos), definida como la sensación de insuficiencia de recursos propios tales como el talento o pericia para lograr el éxito.

2.- Dependencia de la evaluación social (6 reactivos), se define como la subordinación que de ésta realiza su propio grupo de pertenencia.

Para responder a cada uno de los reactivos hay tres opciones: ocurrir casi nunca o nunca, ocurrir a veces y ocurrir casi siempre; a las que se les asignan valores del 1 al 3.

Validez y confiabilidad del instrumento. Esta escala tiene una validez de constructo, que se efectuó a través de un análisis factorial Pa2 varimax. Además la escala en su conjunto presenta una consistencia interna (alfa de Cronbach) de $\alpha = .83$, en donde el factor inseguridad de logro, el cual es el principal presenta una confiabilidad de $\alpha = .80$, el segundo factor de dependencia de la evaluación social para el logro tiene una confiabilidad de $\alpha = .72$.

4.9. TRATAMIENTO DE RESULTADOS :

El procedimiento estadístico, utilizado en primera instancia fue un análisis descriptivo de frecuencias de cada una de las variables.

Posteriormente se realizó una χ^2 , con el fin de medir la dependencia entre el puntaje obtenido de la prueba y cada una de las variables. También realizamos pruebas t para comparar los resultados de las variables de dos niveles (sexo, estado civil, familia y edad) y una Anova simple para la variable profesión que tiene cuatro niveles (psicólogos, ingenieros, abogados y médicos) con el propósito de comparar las medias obtenidas en cada uno de los factores que componen la prueba y para conocer cuales eran significativas, se aplicó el método de contrastes de Tukey con el objeto de conocer las diferencias significativas entre grupos, cuando los resultados del Anova fueron significativo.

CAPITULO 5
ANALISIS DE RESULTADOS

RESULTADOS

La muestra que se utilizó en la presente investigación, estuvo conformada por 220 sujetos, de los cuales sólo se emplearon los 140, que cubrieron las características necesarias para la investigación.

DISTRIBUCION DE FRECUENCIAS

Las características generales de la muestra se presentan en la tabla 1.

Tabla 1. Características generales de la muestra

Variable	Número de sujetos	Porcentaje
Sexo		
Hombres	80	57.1 %
Mujeres	60	42.9 %
Edad		
25-34 años	65	46.4 %
35-44 años	75	53.6 %
Estado Civil		
Solteros	54	38.6 %
Casados	86	61.4 %
Profesión		
Psicólogos	35	25.0 %
Abogados	35	25.0 %
Ingenieros	35	25.0 %
Médicos	35	25.0 %
Familia		
Pequeña	93	66.4 %
Grande	47	33.6 %

Establecidas las características generales de la muestra y con el fin de conocer la distribución de las respuestas se realizó para cada uno de los reactivos un conteo del número de respuestas emitidas por los sujetos a las

categorías 1) nunca o casi nunca, 2) si le ocurre a veces y 3) siempre o casi siempre.

El análisis de la distribución de frecuencias de cada reactivo se presenta en la tabla 2.

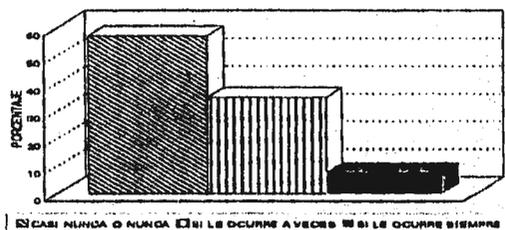
Tabla 2. Distribución de frecuencias reactivo por reactivo.

Reactivos	Tipo de respuesta					
	1	%	2	%	3	%
1	70	50.0	61	43.6	9	6.4
2	72	51.4	54	38.6	14	10.0
3	72	51.4	60	42.9	8	5.7
4	80	57.1	45	32.1	15	10.7
5	64	47.7	65	46.4	11	7.9
6	75	53.6	51	36.4	14	10.0
7	92	65.7	40	28.6	8	7.5
8	83	59.3	43	30.7	14	10.0
9	74	52.9	58	41.4	8	5.7
10	88	62.9	40	28.6	12	8.6
11	98	70.0	37	26.4	5	3.6
12	101	72.1	24	17.1	15	10.7
13	71	50.7	55	39.3	14	10.0
14	88	62.9	45	32.1	7	5.0
15	67	47.9	61	43.6	12	8.6
16	77	55.0	49	35.0	14	10.0
17	89	63.6	42	30.5	9	6.4
	$\Sigma=1361$	57.19%	830	34.87%	189	7.94%

Como se observa en la tabla 2, los porcentajes obtenidos en la distribución de frecuencias indican que la respuesta 3 (si le ocurre casi siempre o siempre) presenta un bajo porcentaje.

La gráfica 1, muestra los porcentajes obtenidos de acuerdo al tipo de respuesta emitida por los sujetos.

PORCENTAJE DEL TIPO DE RESPUESTA



Gráfica 1. Porcentajes del tipo de respuesta.

Se observa en la gráfica 1, que las respuestas que tienen mayor predominio son 1 y 2 (las cuales corresponden a: 1) casi nunca o nunca y 2) si le ocurre a veces. Obteniendo la respuesta 1 el 57.9 % y la respuesta 2 el 34.87 %, mientras que la respuesta 3 representa sólo el 7.94 % del total de las respuestas.

En la tabla 3, se muestran las medias de las frecuencias y porcentajes de cada reactivo de acuerdo con cada una de las variables en el diseño.

Tabla 3. Distribución de frecuencias del tipo de respuesta.

Variable	Tipo de respuesta					
	1	%	2	%	3	%
Sexo						
Hombres	45.52	56.80	28.46	35.28	6.35	7.93
Mujeres	34.88	58.13	20.35	33.93	4.76	7.94
Edad						
Adultos	43.00	57.33	25.70	34.28	6.29	8.39
Jóvenes	36.76	56.55	23.35	35.92	4.88	7.53
Profesión						
Psicólogo	23.70	67.73	9.00	25.72	2.29	6.55
Ingenieros	17.23	49.24	14.20	40.68	3.53	10.08
Abogados	18.64	53.27	13.29	38.00	3.05	8.73
Médicos	21.41	61.17	11.23	32.10	2.35	6.73
Familia						
Grande	27.52	58.56	14.76	31.40	4.70	10.04
Pequeña	52.58	56.54	33.88	36.43	6.52	7.03
Estado civil						
Casados	47.17	54.95	31.17	36.27	7.64	8.78
Solteros	32.82	60.81	17.58	32.57	3.58	6.62

Como se observa en la tabla 3, la respuesta 1 (nunca o casi nunca) en todos los casos obtuvo el mayor porcentaje de respuestas, seguida por la respuesta 2 (si le ocurre a veces), que puede llegar a ser la mitad del porcentaje de la respuesta 1 y finalmente la respuesta 3 (casi siempre o siempre) en todos los casos obtuvo un porcentaje muy pequeño, el máximo porcentaje que logra la respuesta 3 es de 10.08 %. Este último resultado nos permite suponer que en nuestra muestra no se presenta o se presenta muy poco el temor al éxito.

INDEPENDENCIA RESPUESTAS/VARIABLES.

Con el objeto de conocer si existía dependencia entre cada una de las variables y el tipo de respuesta se elaboraron las siguientes hipótesis.

H01 = hay independencia entre las respuestas de los sujetos y el sexo.

H02 = hay independencia entre las respuestas de los sujetos y la edad.

H03 = hay independencia entre las respuestas de los sujetos y el estado civil.

H04 = hay independencia entre las respuestas de los sujetos y el tipo de familia al que pertenecen.

H05 = hay independencia entre las respuestas de los sujetos y el tipo de profesión.

Para someter a contrastación estas hipótesis se aplicó la χ^2 , a los resultados dispuestos en un cuadro de doble entrada en el que una de las variables es la clasificación de la variable bajo estudio (por ejemplo sexo) y la otra el tipo de respuesta. Este análisis se realizó para cada uno de los 17 reactivos que comprende la prueba y con las diferentes variables (estado civil, edad, familia y profesión).

Debido a la restricción que tiene la aplicación de la χ^2 , en la cual es necesario que no más del 20 % de las celdillas tenga una frecuencia esperada menor a 5, fue necesario eliminar la respuesta 3 (siempre o casi siempre) en los casos en los que las frecuencias esperadas eran muy pequeñas, por lo cual el número de grados de libertad no son siempre los mismos.

En la tabla 4 se presentan los resultados de este análisis cuando la variable bajo estudio es sexo.

Tabla4. Resultados de la χ^2 , que mide la dependencia entre el sexo y el tipo de respuesta.

Reactivo	χ^2	gl	Probabilidad
1	.9583	3	.61
2	.7129	2	.70
3	.0502	1	.82
4	.1004	2	.95
5	.2115	2	.09
6	1.0122	2	.60
7	.4094	1	.52
8	.7756	2	.67
9	.4253	1	.51
10	2.6113	2	.27
11	.0016	1	.96
12	1.0588	2	.58
13	2.2923	2	.31
14	4.8733	1	.27
15	.8602	2	.65
16	.6454	2	.76
17	.1616	2	.92

La tabla 4, muestra que no existe dependencia estadísticamente significativa entre el tipo de respuesta y el sexo, ya que tanto hombres y mujeres responden de manera similar, en ningún reactivo el resultado fue igual o menor al .05.

Con base en los resultados anteriores se acepta la H01, es decir existe independencia entre el tipo de respuesta y el sexo.

En la tabla 5, se presentan los resultados de χ^2 cuando la variable bajo estudio es la edad de los sujetos. Para realizar el análisis por edad se clasificó a los sujetos como: jóvenes, cuando su edad era de 25-34 años y como adultos a los sujetos de 35-44 años.

Tabla 5. Resultados de la χ^2 , que miden la dependencia entre la edad y el tipo de respuesta.

Reactivo	χ^2	gl	Probabilidad
1	.0194	1	.88
2	2.308	2	.31
3	2.764	1	.09
4	1.811	2	.40
5	5.162	2	.07
6	1.107	2	.57
7	2.574	1	.10
8	1.588	2	.45
9	.0040	1	.94
10	.2226	2	.89
11	.3914	1	.53
12	1.5669	2	.45
13	1.1427	2	.56
14	1.1964	1	.27
15	2.6889	2	.26
16	.4046	2	.81
17	.6432	2	.72

La tabla 5, muestra que no existe dependencia estadísticamente significativa entre el tipo de respuesta y la edad.

Con base en los resultados anteriores se acepta la H02, por que existe independencia entre el tipo de respuesta y la edad.

La tabla 6 presenta los resultados de la χ^2 cuando la variable es el estado civil de los sujetos.

Tabla 6. Resultados de la χ^2 , que mide la dependencia entre el estado civil y el tipo de respuesta.

Reactivo	χ^2	gl	Probabilidad
1	1.3542	2	.50
2	2.2420	2	.32
3	.9157	1	.33
4	.2036	2	.90
5	1.8445	2	.40
6	2.3046	2	.31
7	2.4612	1	.11
8	3.3762	2	.18
9	2.8180	1	.09
10	5.2701	2	.07
11	.2197	1	.63
12	1.8420	2	.39
13	.8307	2	.66
14	.0497	1	.82
15	3.0406	2	.21
16	7.0699	2	.03*
17	1.6314	2	.42

La tabla 6, muestra que no existe dependencia estadísticamente significativa entre el tipo de respuesta y el estado civil, esto es los solteros responden de manera muy similar a los casados. Solamente en el reactivo 16 se halló dependencia significativa.

Con base en los resultados anteriores se acepta la H03, para 16 reactivos en los cuales indican que existe independencia entre el tipo de respuesta y el estado civil de los sujetos.

La H03 se rechaza, para el reactivo 16 en el cual existe dependencia entre el tipo de respuesta y el estado civil de los sujetos, esto se debe a que los solteros contestan más veces nunca o casi nunca sentirse tensos cuando logran algo importante.

En la tabla 7 se presentan los resultados de la χ^2 cuando la variable bajo estudio es la profesión que ejercen los sujetos.

Tabla 7. Resultados de la χ^2 , que mide la dependencia entre la profesión y el tipo de respuesta.

Reactivo	χ^2	gl	Probabilidad
1	3.0420	3	.38
2	5.6988	3	.12
3	7.9582	3	.04*
4	6.2114	3	.10
5	.3678	3	.94
6	4.6890	3	.19
7	12.2047	3	.0067*
8	7.0011	3	.07
9	1.7088	3	.63
10	8.9345	3	.03*
11	11.4358	3	.0095*
12	2.9084	3	.40
13	9.3986	3	.02*
14	6.1429	3	.09
15	6.7029	3	.08
16	7.2200	3	.06
17	.0709	3	.99

En la tabla 7, se observa que no existe dependencia estadísticamente significativa de acuerdo con el tipo de respuesta y el tipo de profesión de los sujetos (psicólogos, abogados, ingenieros y médicos), en 12 reactivos. Sin embargo se encontró que en 5 reactivos si hay dependencia entre el tipo de respuesta y la profesión.

Con base en los resultados anteriores se acepta la H_04 , para 12 reactivos, ya que en estos existe independencia entre el tipo de respuesta y la profesión de los sujetos. Esta misma H_04 se rechaza para 5 reactivos, en los cuales existe dependencia y esta se debe a que en el reactivo 3, psicólogos y

médicos, contestan que les interesa menos el ridículo que pueda ocasionarles el demostrar sus capacidades, sin embargo tal parece que a los ingenieros y abogados les preocupa en mayor medida este hecho.

En el reactivo 7, los resultados significativos se debieron a que los psicólogos y abogados presentan mayor seguridad cuando están a punto de lograr sus metas a diferencia de los ingenieros que presentan mayor inseguridad.

En el reactivo 10, la dependencia se debe a que los ingenieros y abogados buscan más la aprobación de los demás antes de emprender una tarea a diferencia de los psicólogos, los cuales se muestran con mayor independencia.

En el reactivo 11 los resultados significativos se deben a que a los psicólogos y médicos les intimidan menos las metas difíciles a diferencia de los abogados e ingenieros a los cuales les intimidan más.

En el reactivo 13, los resultados significativos muestran que la falta de experiencia al realizar una tarea atemoriza menos a psicólogos y médicos, a diferencia de abogados e ingenieros a los que les atemoriza más su falta de experiencia.

En la tabla 8 se presentan los resultados de la χ^2 cuando la variable bajo estudio es el tipo de familia a la que pertenece el sujeto. Para realizar el análisis de acuerdo al tipo de familia, se clasificó a los sujetos en miembros de familia chica de 1 a 3 hijos y familia grande de 4 a 9 hijos.

Tabla 8. Resultados de la χ^2 , que mide la dependencia entre la familia y el tipo de respuesta.

Reactivo	χ^2	gl	Probabilidad
1	4.6583	2	.10
2	.6133	2	.73
3	1.9063	2	.38
4	1.3484	2	.50
5	.9462	2	.62
6	8.2686	2	.01*
7	4.6338	2	.10
8	.3359	2	.84
9	1.7324	2	.42
10	.0020	2	.10
11	.0732	1	.78
12	1.3987	2	.49
13	.2601	2	.87
14	.6772	1	.41
15	6.7826	2	.03*
16	1.8911	2	.38
17	5.7010	2	.02*

De acuerdo con lo que se observa en la tabla 8 se puede concluir que no existe dependencia estadísticamente significativa en 14 reactivos de acuerdo con el tipo de respuesta y el tamaño de la familia de pertenencia, sin embargo se encuentra dependencia en 3 reactivos.

Con base en estos resultados se acepta la H_0 porque existe independencia en 14 reactivos y se rechaza la H_0 en 3 reactivos en los cuales existe dependencia.

En el reactivo 6, la dependencia se debe a que los sujetos que pertenecen a familias grandes (más de 4 hijos) responden que les preocupa más la crítica que se hace de ellos a diferencia de los sujetos que pertenecen a familias pequeñas (hasta 3 hijos), a los cuales les preocupa menos esta crítica.

En el reactivo 15 los resultados significativos se deben a que los sujetos que pertenecen a familias pequeñas presentan menos incertidumbre sobre como terminarán lo que han empezado a diferencia de los sujetos que pertenecen a familias grandes a los cuales les causa mayor incertidumbre el cómo terminarán una tarea que han comenzado.

En el reactivo 17 los resultados significativos, indican que los sujetos que pertenecen a familias grandes presentan más angustia en la toma de decisiones a diferencia de los sujetos que pertenecen a familias pequeñas.

ANALISIS POR FACTORES

Aunque el diseño de la investigación es un diseño factorial de $2 \times 2 \times 2 \times 2 \times 4$, no fue posible analizar los resultados mediante un análisis de varianza de 5 vías debido a que la N en cada una de las celdillas era diferente y se quedaba alguna celdilla vacía, es decir el diseño factorial no fue totalmente cruzado.

Debido a esto y a que el análisis reactivo por reactivo que se informaron anteriormente muestra la falta de diferencias en la mayor parte de las variables, se optó por comparar los resultados de las variables de dos niveles mediante la prueba t y con un Anova simple la variable profesión que tiene 4 niveles.

El autor de la prueba, señala que está compuesta por dos factores, por lo que para este análisis se obtuvo la calificación de cada uno de los factores por cada sujeto.

Esto se realizó sumando las respuestas de los sujetos a cada uno de los reactivos que componen el factor.

Factor 1 "Inseguridad de logro", lo componen los reactivos 1, 3, 7, 9, 11, 13, 14, 15, 16 y 17. Factor 2 "Dependencia de la evaluación social", esta conformado por los reactivos 2, 4, 6, 8, 10 y 12.

Para este caso se elaboraron las hipótesis nulas siguientes:

H06= no hay diferencias entre hombres y mujeres en los puntajes del factor 1, de la escala de evitación del éxito.

H07= no hay diferencias entre hombres y mujeres en los puntajes del factor 2, de la escala de evitación del éxito.

H08= no hay diferencias entre jóvenes (25 a 34 años) y adultos (35 a 44 años) en los puntajes del factor 1, de la escala de evitación del éxito.

H09= no hay diferencias entre jóvenes (25 a 34 años) y adultos (35 a 44 años) en los puntajes del factor 2, de la escala de evitación del éxito.

H010= no hay diferencias entre casados y solteros en los puntajes del factor 1, de la escala de evitación del éxito.

H011= no hay diferencias entre casados y solteros en los puntajes del factor 2, de la escala de evitación del éxito.

H012= no hay diferencias entre los sujetos que pertenecen a familias chicas y los que pertenecen a familias grandes en los puntajes del factor 1, de la escala de evitación del éxito.

H013= no hay diferencias entre los sujetos que pertenecen a familias chicas y los que pertenecen a familias grandes en los puntajes del factor 2, de la escala de evitación del éxito.

H014= no hay diferencias entre psicólogos, ingenieros, abogados y médicos en los puntajes del factor 1, de la escala de evitación del éxito.

H015= no hay diferencias entre psicólogos, ingenieros, abogados y médicos en los puntajes del factor 2, de la escala de evitación del éxito.

Para someter a contrastación estas hipótesis se aplicó la prueba t, que compara las medias de los grupos y un Anova simple para comparar múltiples medias.

En la tabla 9 se muestran las medias (\bar{x}) de los grupos en el factor 1 y el resultado de la prueba t que las compara.

Tabla 9. Medias (\bar{x}) y prueba t del factor 1 Inseguridad de logro.

Variable	x	σ	t	gl	Probabilidad
Sexo					
Hombres	9.20	2.63	.84	138	.41
Mujeres	8.82	2.75			
Edad					
Jóvenes	8.89	2.59	-.64	138	.52
Adultos	9.18	2.77			
Estado civil					
Solteros	8.66	2.82	1.24	138	.22
Casados	9.24	2.57			
Familia					
Chica	8.91	2.56	-.71	138	.48
Grande	9.25	2.91			

La tabla 9, muestra las medias (\bar{x}) obtenidas y la prueba t que las compara en el factor 1 (inseguridad de logro), en las cuales se observa que no existen diferencias significativas, en las variables sexo, edad, tipo de familia y estado civil por lo tanto se aceptan las hipótesis H06, H08, H010 y H012, al no encontrarse resultados significativos al realizar la prueba t.

Tabla 10. Medias (\bar{x}) y prueba t del factor 2, dependencia de la evaluación social.

Variable	\bar{x}	σ	t	gl	probabilidad
Sexo					
Hombres	15.88	3.35	.23	138	.82
Mujeres	15.75	2.82			
Edad					
Jóvenes	16.47	3.32	.48	138	.63
Adultos	16.78	4.16			
Estado civil					
Solteros	16.12	3.59	1.24	138	.22
Casados	16.94	3.86			
Familia					
Chica	16.44	3.38	.43	138	.67
Grande	16.17	3.83			

En la tabla 10 se muestran los resultados de las medias obtenidas y de la prueba t que las compara en el factor 2 (dependencia de la evaluación social) en las cuales no se observan diferencias entre los puntajes obtenidos en el factor 2 y las variables sexo, edad, estado civil y familia.

Con base en estos resultados se aceptan las hipótesis H07, H09, H011 y H013, ya que al realizar la prueba t no se encontraron resultados estadísticamente significativos.

Para la variable profesión se realizó un análisis de varianza simple, que arrojó los siguientes resultados.

En la tabla 11 se muestran la media (\bar{x}) del factor 1 en las diferentes profesiones.

Tabla 11. Media del factor 1 en las diferentes profesiones

Profesión	
Factor 1	\bar{x}
Psicólogos	8.20
Ingenieros	9.80
Abogados	9.62
Médicos	8.51

En la tabla 11, se muestran los resultados de las \bar{x} en las diferentes profesiones y el factor inseguridad de logro, mostrando que los psicólogos son más seguros que los médicos, abogados e ingenieros.

En la tabla 12, se presentan los resultados del análisis de varianza simple de la variable profesión en el factor 1, que muestran efectos significativos.

Tabla 12. Análisis de varianza del factor 1 y profesión.

FACTOR 1. INSEGURIDAD DE LOGRO					
ORIGEN	gl	Suma de cuadrados	Medias de cuadrados	F	Probabilidad
Entre grupos	3	66.71	22.23	3.21	.021
Intra grupos	136	942.11	6.93		

Debido a que el análisis de varianza arrojó resultados significativos, fue necesario analizar cuales medias (\bar{x}) son las que produjeron este resultado, para esto se aplicó la prueba t de Tukey para los diferentes contrastes.

En la tabla 13, se presentan los resultados de los contrastes que se produjeron con la t de Tukey.

Tabla 13. Resultados de los contrastes entre las diferentes profesiones y el factor 1.

FACTOR 1. INSEGURIDAD DE LOGRO		
Grupos	t	P
Psicólogos vs Ingenieros	3.60	≤ .05
Psicólogos vs Abogados	3.21	≤ .05
Psicólogos vs Médicos	.70	≥ .05
Ingenieros vs Abogados	.39	≥ .05
Ingenieros vs Médicos	2.88	≤ .05
Abogados vs Médicos	2.48	≤ .05

Con base en estos resultados se rechaza la H014, ya que se encontraron diferencias estadísticamente significativas entre las diferentes profesiones. Si existe diferencia en la inseguridad de logro entre psicólogos, ingenieros y abogados, porque los psicólogos tienen menos inseguridad que los ingenieros y abogados, y entre los médicos, los ingenieros y abogados, porque los médicos tienen menos inseguridad.

En la tabla 14, se presentan las medias obtenidas para cada una de las profesiones en el factor 2, dependencia de la evaluación social.

Tabla 14. Medias de la variable profesión del factor 2.

Profesión	
Factor 2	\bar{x}
Psicólogos	15.40
Ingenieros	17.97
Abogados	16.80
Médicos	16.22

En la tabla 14, se muestran los resultados de las \bar{x} en las diferentes profesiones y el factor 2 dependencia de la evaluación social, mostrando que

los psicólogos presentan menos dependencia de la evaluación social a diferencia de abogados, médicos e ingenieros.

En la tabla 15, se presentan los resultados del análisis de varianza simple que se realizó sobre los resultados del factor 2 y la variable profesión.

Tabla 15. Análisis de varianza del factor 2 y la profesión.

FACTOR 2. DEPENDENCIA DE LA EVALUACION SOCIAL					
ORIGEN	gl	Suma de cuadrados	Medias de cuadrados	F	Probabilidad
Entre grupos	3	122.45	40.82	2.96	.03
Intra grupos	136	1871.14	13.76		

Nuevamente los resultados significativos del Anova obligan a comparar las medias (\bar{x}), con la t de Tukey, con el fin de observar en cuales grupos existe diferencias significativa en el factor 2.

Los contrastes que se produjeron en la t de Tukey, se presentan en la tabla 16.

Tabla 16. Resultados de la contrastación entre la variable profesión con la t de Tukey y el factor 2.

FACTOR 2. DEPENDENCIA DE LA EVALUACION SOCIAL		
Grupos	t	P
Psicólogos vs Ingenieros	4.10	≤ .05
Psicólogos vs Abogados	2.23	≥ .05
Psicólogos vs Médicos	1.32	≥ .05
Ingenieros vs Abogados	1.87	≥ .05
Ingenieros vs Médicos	2.78	≤ .05
Abogados vs Médicos	0.91	≥ .05

Con base en los resultados anteriores se rechaza la H015, ya que se

presentan datos estadísticamente significativos. Por lo tanto existen diferencias en la dependencia de la evaluación social entre psicólogos, médicos e ingenieros, porque los psicólogos y médicos tienen menos dependencia de la evaluación social que los ingenieros.

DISCUSSION

DISCUSION

Con base en los resultados obtenidos en la presente investigación encontramos que el temor al éxito existe en poca medida en nuestra muestra, ya que la respuesta 3 (si le ocurre casi siempre o siempre) aparece en una pequeña proporción, su máximo de respuestas alcanza el 10.7 %. Este resultado podría explicarse:

a) Porque el temor al éxito puede estar mal conceptualizado.

b) Porque el instrumento de medida no es sensible.

c) Porque este fenómeno no se presenta en población mexicana, ya que las pocas investigaciones que se han realizado al respecto, no han encontrado resultados relevantes o que demuestren, que si existe el temor al éxito.

d) Porque en la muestra utilizada no se presenta este fenómeno.

Sin embargo las investigaciones realizadas en los Estados Unidos por Horner M. (1968), Helmrich y Spence (1978), Hoffman (1976), Chabassol (1984) y Winner y Gelbort (1985), muestran que en ese país si existe el temor al éxito.

Con base en los resultados obtenidos, en lo que respecta al sexo y el temor al éxito, no se pudieron replicar los resultados de Espinosa (1989), quien informó que las mujeres de su muestra presentan mayor temor al éxito en comparación con los hombres.

Suponemos que el temor al éxito ha disminuido o no se presenta porque hoy en día la mujer tiene la oportunidad de competir en el campo laboral al mismo nivel que el hombre, lo cual la sitúa en "igualdad" de circunstancias.

Por otra parte en lo concerniente al temor al éxito y edad, no encontramos resultados que indicaran relación alguna entre estas variables, estos resultados son similares a los encontrados por Marín (1992), los cuales contradicen los resultados de Ishiyama y Chabassol (1984), y los de Espinosa (1989), que sostienen que el temor al éxito se presenta más en los jóvenes, comparado con los de mayor edad. Es decir existe un decremento de este fenómeno conforme aumenta la edad sin importar el sexo.

Con respecto a las variables como el estado civil, familia y profesión las cuales no habían sido estudiadas en relación con el temor al éxito; encontramos datos significativos como los siguientes:

A los sujetos miembros de familias grandes les preocupa en mayor medida la crítica que se hace de ellos a diferencia de los sujetos que integran una familia pequeña, ya que en las familias grandes los sujetos se esfuerzan más por obtener la aprobación dentro de su familia.

Esto pudiera estar ocasionado porque los sujetos de familias pequeñas, desde temprana edad comparten más responsabilidades, lo cual los hace sujetos independientes y menos vulnerables a la evaluación social. Lo anterior podría deberse también, a la cultura del mexicano, en la cual la mayoría de los sujetos buscan la aprobación social antes de iniciar alguna actividad.

También encontramos que los solteros se sienten menos tensos cuando están logrando algo importante a diferencia de los casados que se sienten más intranquilos cuando logran algo. Conjeturamos que esta diferencia debe a que los sujetos solteros, están comenzando a lograr sucesos importantes en su vida, los cuales pueden considerarse éxitos significativos, y estos, les proporcionarían mayor seguridad.

Con respecto a la profesión encontramos, que los psicólogos y médicos a diferencia de los ingenieros y abogados son menos temerosos al ridículo al demostrar sus capacidades. Esto puede deberse a que el área laboral de estos dos profesionistas es muy similar, ya que tienen un contacto directo y estrecho con las personas que buscan su servicio. También encontramos que psicólogos y médicos son menos dependientes de la evaluación social a diferencia de abogados e ingenieros a los cuales les preocupa más la crítica que se hace de ellos y buscan más la aprobación social antes de iniciar una nueva actividad.

Además, la formación académica puede influir, en la presencia de estos resultados, ya que psicólogos y médicos por su formación pertenecen al área químico-biológica, por lo cual pueden ser más sensibles para comprender los temores que presentan las personas.

Por los resultados obtenidos en esta investigación, se realizó una encuesta, tratando de dilucidar el por qué se presenta poco el temor al éxito en nuestra población y encontramos que, la existencia o no del fenómeno se debe a que: puede estar mal conceptualizado en nuestra población, ya que existe confusión entre el concepto de temor al fracaso y temor al éxito.

CONCLUSION

CONCLUSIONES

Con la presente investigación concluimos que el fenómeno temor al éxito, no se presenta como variable pura en nuestra .

Sin embargo relacionando el temor al éxito y la profesión encontramos resultados significativos como son: que los psicólogos son menos temerosos al ridículo al demostrar sus capacidades y son menos dependientes de la evaluación social a diferencia de los abogados, médicos e ingenieros.

También relacionando el temor al éxito y la familia, encontramos datos significativos, los cuales señalan que los miembros de familias pequeñas son más seguros al demostrar sus capacidades y buscan menos la evaluación social a diferencia de los sujetos que pertenecen a familias grandes.

Así mismo el temor al éxito y el estado civil muestran datos significativos como son: que los solteros son más seguros al alcanzar una meta a diferencia de los casados los cuales se muestran más inseguros.

Por otra parte no se encontraron resultados significativos relacionando el temor al éxito con la edad y el sexo respectivamente.

SUGERENCIAS

SUGERENCIAS

Con base en los resultados obtenidos de esta investigación sugerimos lo siguiente:

* De acuerdo con la dependencia que encontramos entre la variable profesión y temor al éxito sugerimos, que se profundice más al respecto incrementando el número de sujetos y profesiones, con el fin de dar a conocer si el temor al éxito se presenta y en que medida en las diferentes profesiones.

* Sugerimos que se realice una investigación en donde se profundice más sobre el temor al éxito y la edad, con sujetos de edades extremas esto es, jóvenes de 20 a 25 años y adultos de 50 a 55, con el fin de conocer si a diferentes edades el temor al éxito se presenta.

* Por otra parte sugerimos que se realice una investigación que permita encontrar la o las diferencias que pueden existir entre el temor al éxito y el temor al fracaso, ya que al parecer en la población mexicana no se presenta el temor al éxito, sino más bien el temor al fracaso.

Esto podría constituir un campo abierto para futuras investigaciones.

BIBLIOGRAFIA

BIBLIOGRAFIA

- * Aguilar, H. y Díaz, T. (1989), Motivación de logro y satisfacción en el trabajo, Tesis de Licenciatura, Facultad de psicología, UNAM.
- * Alegría A. J., (1975), Psicología de las mexicanas, México, Edit. Samo.
- * Alvarez A., (1970), La mujer joven en México, México, Edit. El caballito.
- * Atkinson J. W., y Lintwin G. H., (1960), Achievement Motive y test anxiety conceived as motive to approach success and motive to avoid failure, Journal of Abnormal and social psychology, Vol. 60, No 1.
- * Atkinson J., y Raynor J. (1974), Motivación and Achievement, Washington D.C. V.H. Winston y Sons.
- * Anónimo (1989), Desarrollo de la voluntad y del éxito. México, Edit. paxmexico.
- * Bahena G. (1991), Instrumentos de investigación. México, Edit. Mexicanos unidos, S.A.
- * Bardwick, J., (1983), Psicología de la mujer, Madrid, Edit. Alianza Editorial.
- * Beauvoir, S., (1987), La mujer rota, México, Edit. Hermes.
- * Bedolla M., Flores F. y García B., (1989), Estudios de Género y Feminismo I, México, Edit. Fontamaria.
- * Bleichmar, (1989), El feminismo espontaneo de la historia, México Edit. Fontamaria.
- * Bolívar V.H, Zurutuza E. (1987), El ingeniero. ¿que hace?, México, Edit. Alhambra Mexicana, S.A.
- * Bonaparte, M (1972), La sexualidad de la mujer, Barcelona, Edit. Península.
- * Bustos O., (1988), Socialización, papeles (roles) de género e imagen de la mujer en los medios masivos: Quiénes perciben los estereotipos difundidos?, México, Edit. Mecanograma.
- * Cohen N. E., (1974), Explorations in the fear of success, En Dissertation Abstracts International, 1975, Vol 36, pp 1425b-1426b.
- * Condry J. y Dyer., (1976), Fear of success: Attribution of cause to the victim, Journal of social issues, Vol-32, No.3, pp 63-68.

* Crandall V. J., (1963), Achievement. En Stevenson, H.W. child psicology: sixty-second Yearbook of the national society for the study of education, Chicago: University of chicago, press.

* Custer D., (1982), La mente en las relaciones humanas, México, Edit. Continental.

* Davidoff L., (1989), Introducción a la psicología, México, Edit. McGrawhill.

* De barbiere T., (1984), Mujeres y vida cotidiana, México, Edit. Fondo de Cultura Económica.

* Dessler G., (1991), Administración de personal, México, Edit. Prentice-Hall.

* Díaz G. R., (1986), Psicología del mexicano, México, Edit. Trillas.

* Díaz L. R., y Andrade P. P., (1985), Motivación de logro y orientación hacia la familia y al trabajo, México, Ponencia presentada en el primer congreso Interamericano de psicología laboral.

* Dowling C., (1987), El complejo de cenicienta: el miedo de las mujeres a la independencia, México, Edit. Grijalbo.

* Downie M. N., (1986), Métodos estadísticos aplicados, México D.F., Edit. Harla.

* Ednar de Bono., (1985), Tácticas y ciencias del éxito, Edit. Plaza y Janes.

* Engels F., (1983), El origen de la familia. la propiedad y el estado, México, Edit. Editores Mexicanos Unidos.

* Erich From, Max Horkheimer, Falcott, Parson, y otros, (1987), La familia. México, Edit. Península.

* Escardo F., (1974), Anatomía de la familia, México, Edit. El ateneo.

* Espinosa, F. R. (1989). Escala de evitación al éxito. Tesis de Maestría, Facultad de psicología, UNAM.

* Freidson E., (1980), La profesión médica, Barcelona, Edit. Península.

* Friedman M., (1982), Superando el miedo al éxito: ¿porqué nos da miedo triunfar?, México, Edit. Lasser press.

* Frieza, T.H. (1978) Women and sex roles, New York, Narton and Company.

* Gagnon John, (1980), Sexualidad y cultura, México, Edit. Paxmex.

- * Galván H. M., (1988), La categoría de género como principio explicativo de las diferencias entre los sexos, Tesina, Facultad de Psicología, UNAM.
- * Girado M., (1980), Como vencer la timidez. México, Edit. Grijalbo.
- * Cheek J., (1987), Como vencer la timidez. México, Edit. Paidós.
- * Herant A. F., (1983), La sexualidad humana un estudio comparativo de su evaluación, México, Edit. Fondo de Cultura Económica.
- * Hierro, G., (1985), Etica y feminismo, México, Universidad Nacional Autónoma de México.
- * Higginson V. M., (1976), La mujer ejecutiva triunfadora, México, Edit. Técnica.
- * Horner M., (1969), A loright woman is caught in a doble bind, Psychology to day, pp 36-38.
- * Horner M., (1978), The measurement ans behavioral implications of fear of success in woman, personality, motivation and achievement, Washington D.C: hemisphere.
- * Hubert H. H., (1973), La ciencia del trabajo, Madrid, Edit. Rialp, S.A.
- * Huertado G., (1991), El perfil del médico en salud pública, UNAM, Tesis de licenciatura, facultad de psicología C.U.
- * Hyatt C., (1988), Que hace una persona inteligente cuando fracasa, México, Edit. Javier Vergara.
- * Jacques L., (1979), La familia, según el derecho natural, Edit. Herder.
- * Janeway E., (1973), El lugar de la mujer en el mundo del hombre, Edit. Extemporáneos S.A.
- * Johnson R., (1985), Estadística elemental, México, Edit. Trillas.
- * Jongerward D., (1989), En busca del éxito, México, Edit. Limusa.
- * Joyce B., (1986), Como alcanzar sus objetivos con éxito, México, Edit. Grijalbo.
- * Judy Dunn y Carol K., (1986), hermanos y hermanas, España, Edit. Alianza.
- * Juran S., (1979), A measure of atereotypins in fear of-success cues, sex-roles, Vol.5, No 3.

* Keith D. N., (1991), Comportamiento humano en el trabajo, México, Edit. McGraw-Hill/Interamericana.

* Klein V., (1971), El carácter femenino, Argentina, Edit. Paidos.

* Korda M., (1979), El éxito, México, Edit. Pomaire.

* Linton, R., (1986), El estudio del hombre, México, Edit. Fondo de Cultura Económica.

* Loi Isidoro, (1989) La mujer, México, Edit. Universo.

* Luft J., (1978), Introducción a la dinámica de grupos, Barcelona, Edit. Herder.

* McClelland C. D., (1961), El trabajo original sobre la motivación para el logro, New York, Edit. The Achieving Society.

* Marín C. C., (1992), El temor al éxito en la mujer, Tesis de Licenciatura, Facultad de psicología, UNAM.

* Mead M., (1961), Sexo y temperamento, Buenos Aires. Edit. Paidos.

* Morris C. G., (1987), Introducción a la psicología, México, Edit. Prentice-hall Hispanoamericana, S.A.

* Munuchin S., (1985), Las familias y terapia familiar, México, Edit. Gedisa.

* Nathaniel B., (1989), El espejo hacia uno mismo, México, Edit. Paidos.

* Pechadre L., (1976), El éxito de la mujer, México, Edit. Círculo de lectores.

* Pappo M., (1983), Fear of success the construction and validation of a measuring instrument, Journal of Personality Assessment, vol 62, p.p 178-189.

* Ramos B. L., (1991), Motivación de logro y temor al éxito en hijas. como función de la escolaridad y ocupación de sus madres, Tesis de Licenciatura, Facultad de Psicología, Universidad Iberoamericana.

* Ravagnan L., (1981), El origen de la angustia, Argentina, Edit. Buenos aires.

* Riessman F., (1980), Trabajo psicológico y pedagógico, Argentina, Edit. Buenos Aires.

* Robert H. S., (1989), El éxito nunca termina. por que el éxito trasciende. el fracaso nunca es definitivo. por que puede brindar una nueva oportunidad, Colombia, Edit. Norma/traducción de Antonio Navarrete.

* Rojas S. R., (1989), Guía para realizar investigaciones sociales, Edit. UNAM.

* Rubín G., (1986), El tráfico de mujeres: Notas sobre la Economía política del sexo, Nueva Antropología, 30, 93-145.

* Salama P. H., (1988), El enfoque guesaltico. una psicoterapia humanista, México, Edit. Manual moderno.

* Solfer R., (1979), ¿Para qué la familia?, Buenos Aires, Edit. Kapelusz.

* Stephen B. y Michel K., (1988), El vínculo fraterno, México, Edit. Paidós.

* Spence J. T., (1983), Achievement related motives and behaviors, San Francisco, Edit. Achievement and achievement motives, pp 7-74.

* Tamayo y Tamayo M., (1980), Metodología de la investigación científica, México, Edit. Limusa.

* Torre B., (1940), La mujer, el amor y la vida, México, Edit. Séneca.

* Trueba J., (1985), Hacia una sociología del trabajo, México, Edit. Edico.

* Velázquez C., (1985), Influencia del rol sexual en la diferenciación social de la privacidad y territorialidad en parejas mexicanas, Tesis de Licenciatura, Facultad de Psicología, UNAM.

* Vite S., Temor al éxito en estudiantes universitarios, (1995), ponencia, UNAM.

* Viscott D., (1985), Los riesgos, Edit. Diana, México.

* Walter S. V., (1972), El trabajo, el hombre y la sociedad, Argentina, Edit. Paidós.

* Weisstein, N. (1970), La psicología construye a la mujer, México, siglo XXI.

ANEXO 1

ESCALA DE EVITACION DEL EXITO

FICHA DE IDENTIFICACIÓN

EDAD _____

SEXO : M () F ()

ESCOLARIDAD :

LICENCIATURA INCOMPLETA ()
LICENCIATURA PASANTE ()
LICENCIATURA TITULADO ()
ESPECIALIDAD INCOMPLETA ()
ESPECIALIDAD COMPLETA ()
MAESTRIA INCOMPLETA ()
MAESTRIA COMPLETA ()
MAESTRIA TITULADO ()
DOCTORADO INCOMPLETO ()
DOCTORADO COMPLETO ()
DOCTORADO TITULADO ()

ESTADO CIVIL :

SOLTERO (A) () DIVORCIADO (A) ()
CASADO (A) () VIUDO (A) ()
VUELTO (A) A CASAR () UNIÓN LIBRE ()

PROFESIÓN :

PSICOLOGO () INGENIERO ()
ABOGADO () MEDICO ()

¿CUANTOS HERMANOS TIENE ? _____

LUGAR QUE OCUPA ENTRE SUS HERMANOS

1º () 2º () 3º () 4º () OTRO _____

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

Este cuestionario tiene la finalidad de conocer lo que piensas. Por favor contesta rápido y sinceramente. Tú primera reacción es lo que cuenta.

ASIGNE (1) SI LE OCURRE CASI NUNCA O NUNCA

ASIGNE (2) SI LE OCURRE A VECES

ASIGNE (3) SI LE OCURRE CASI SIEMPRE O SIEMPRE

- 1.- Soy tímido (a) al demostrar de lo que soy capaz ()
- 2.- Me preocupan las opiniones que sobre mí tienen otros ()
- 3.- Al demostrar mis capacidades temo quedar en ridiculo ()
- 4.- Me preocupa la opinión de otros sobre mis logros ()
- 5.- Me aturdo cuando hablo en público ()
- 6.- Me preocupa la critica sobre mí ()
- 7.- Me traicionan los nervios cuando estoy a punto de lograr mi meta ()
- 8.- Me hiere que otros desapruében mis metas ()
- 9.- Me siento nervioso (a) cuando emprendo una tarea ()
- 10.- Busco la aprobación antes de emprender algo ()
- 11.-Me intimidan las metas difíciles ()
- 12.-Me preocupa que piensen que soy poco inteligente ()
- 13.-Me atemoriza mi falta de experiencia para lograr algo ()
- 14.-Me cuesta trabajo decir algo ()
- 15.- Tengo incertidumbre sobre como terminaré lo que he empezado ()
- 16.- Me siento tenso (a) cuando estoy logrando algo importante ()
- 17.-Me angustia tomar decisiones ()