

241
2el.



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO

FACULTAD DE PSICOLOGIA

LOCUS DE CONTROL Y ORIENTACION
DE LOGRO
DIFERENCIAS POR SEXO.

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN PSICOLOGIA
P R E S E N T A :
CARLOS ALBERTO ROSSAINS TOVAR



DIRECTORA DE TESIS: MAESTRA SOFIA RIVERA ARAGON

MEXICO, D. F.

1997.

TESIS CON
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.

AGRADECIMIENTOS.

A MI PADRE:

POR HABER SIDO SIEMPRE LA LUZ

QUE ALUMBRO MI SENDERO

DESDE EL OTRO LADO DEL CAMINO.

A MI MADRE:

POR TU APOYO

POR TU ENTEREZA

POR TODOS TUS SACRIFICIOS

HOY A NOMBRE DE TODOS TUIS HIJOS

TE DIGO: VALIO LA PENA TU ESFUERZO

A SUSY:

POR EXISTIR

POR TU APOYO INCONDICIONAL

POR TANTO Y TANTO AMOR, GRACIAS

A JOSE LUIS MARTINEZ Y PATRICIA GOMEZ:

POR TODO SU APOYO

POR SU CONFIANZA

POR HABER CREIDO SIEMPRE EN MI

GRACIAS.

A ALVARO RAMIREZ:

POR TANTOS AÑOS DE LUCHA

POR TANTOS AÑOS DE APOYO

GRACIAS INFINITAS.

INDICE:

INTRODUCCION

CAPITULO 1. LOCUS DE CONTROL.

1.1 Antecedentes teóricos	1
1.2 Exploración del concepto	13
1.3 Investigaciones relacionadas al concepto	15
1.4 Escalas de Locus de Control	34

CAPITULO 2. ORIENTACION DE LOGRO.

2.1 Antecedentes teóricos	40
2.2 Definición del concepto	45
2.3 Investigaciones relacionadas al concepto	55
2.4 Escala de Orientación de logro.	60

CAPITULO 3. ORIENTACION DE LOGRO Y LOCUS DE CONTROL.

3.1 Orientación de Logro y Locus de Control.	63
--	----

CAPITULO 4. METODO.

4.1 Justificación y planteamiento del problema	69
4.2 Objetivos.	69
4.3 Hipótesis estadísticas.	70
4.4 Definición de variables	71
4.5 Sujetos.	72
4.6 Muestreo.	72
4.7 Tipo de estudio.	72
4.8 Diseño.	73
4.9 Instrumentos	73.
4.10 Procedimiento.	77

CAPITULO 5. RESULTADOS.

5.1 Descripción de la muestra.	78
5.2 Correlación Intra escala.	82
5.3 Correlación Inter escala.	85
5.4 Correlación entre escalas y variables sociodemográficas.	86
5.5 Prueba t (Análisis de diferencias).	88

CAPITULO 6. DISCUSION.

6.1 Discusión.	89
6.2 Conclusiones.	95
6.3 Limitaciones y sugerencias.	96

REFERENCIAS.

97

APENDICE 1.

APENDICE 2.

APENDICE 3.

INTRODUCCION.

Debido a que todos los seres humanos viven en un grupo interactuante de personas, es el ambiente social uno de los aspectos que más han destacado los teóricos al analizar el desarrollo de la personalidad. Cotidianamente, el individuo interactúa con el medio ambiente, se relaciona con otras personas y en función de esta relación que establece con su entorno es que toma decisiones y actúa manifestando de esta manera, lo que cada persona es como resultado de su experiencia y del patrón de reacciones conductuales, adaptativas o no, que cada quien desarrolla en el curso de su vida y que determina la manera particular en que percibe al mundo y su relación con él.

Puede lograrse una concepción significativa de la salud mental y la capacidad de éxito de un individuo, cuando se relaciona su funcionamiento con el contexto laboral en el cual se desenvuelve. Es por esto que resulta importante estudiar el locus de control y la orientación de logro dentro del proceso de desarrollo laboral del individuo, con la finalidad de abundar en el estudio del continuo: individuo - familia - sociedad.

Debido a que la mayoría de los estudios existentes realizados con locus de control y orientación de logro se han enfocado al estudio de estas variables en estudiantes de todos los niveles, y en virtud de los cambios y experiencias que continuamente afectan la vida de los individuos, se hace necesario el estudio de estos constructos en poblaciones y ambientes no estudiantiles con el propósito de conocer más a fondo los posibles cambios que a través del tiempo puedan producirse en el locus de control y en la orientación de logro de los individuos. Es en respuesta a esta necesidad que el presente estudio se llevo a cabo con trabajadores de la música (50 hombres y 50 mujeres) y se espera que este trabajo contribuya en parte a enriquecer los conocimientos que acerca de estos constructos y su estudio en escenarios laborales posee el psicólogo.

El trabajo consta de 6 capítulos. En el primero de ellos se presentan los antecedentes teóricos del locus de control y se hace una revisión de la evolución del concepto y los instrumentos que se han empleado en su medición. En el segundo capítulo se hace un análisis del constructo orientación de logro, las principales teorías que lo sustentan y las técnicas utilizadas para medirlo. El tercer capítulo analiza la relación entre locus de control y orientación de logro. En el cuarto capítulo se expone la metodología que guió este trabajo. En el capítulo quinto se explican los resultados obtenidos y finalmente, en el sexto capítulo se realiza la discusión de dichos resultados. Por último, se tienen las referencias bibliográficas y los apéndices.

CAPITULO 1
LOCUS DE CONTROL

1.1 ANTECEDENTES TEÓRICOS.

La percepción social es un proceso recíproco, en el cual "p" percibe a "o" y las acciones que realiza; a su vez, "p" es conciente de que "o" lo percibe en relación a sus acciones. De esta forma "p" es influido y ejerce influencia en sus acciones, expectativas y atribuciones (Heider, 1958)

Un acto generalmente se percibe como causado por un agente social, es decir, por un "autor". El problema de la responsabilidad es en esencia el problema de la atribución de un acto al agente social. ¿ Se percibe a la persona como "origen" de su conducta, como un simple peon empujado por agentes externos? ¿ Llevó a cabo la acción por su libre voluntad o se le forzó, chantajeo u obligó de algún modo? Si se siente que sus acciones están determinadas por factores causales más allá del control del individuo, ya sea que éstas fuerzas residan en otras personas o en el medio físico, el individuo es visto como "peón". Si el individuo se determina a sí mismo, si las causas de su conducta residen en sí mismo es visto como "origen" (De Charms, 1968).

Cotidianamente el sujeto trata de establecer la relación que existe entre una acción "x" y su agente de influencia, y ésta búsqueda lo lleva al planteamiento de un proceso de atribución diferencial de causalidad, a través del cual, el sujeto es capaz de

identificar las causas relacionadas a las acciones que son percibidas, para entender las regularidades subyacentes del contexto social y físico. El proceso de atribución se encuentra determinado por los siguientes factores:

a) **Propiedades disposicionales de los objetos y acontecimientos.** Son aquellas propiedades invariantes que hacen posible un mundo estable, predecible y controlable. El hombre no se contenta con registrar los fenómenos que le rodean, necesita relacionarlos profundamente a las invarianzas de su ambiente. Las causas subyacentes a los sucesos, principalmente los motivos de otras personas, son las invarianzas del ambiente que resultan pertinentes para él; estas le dan sentido a lo que experimenta y esos sentidos son grabados en su espacio vital, y constituyen las realidades del ambiente al cual él reacciona. En la búsqueda de las propiedades disposicionales de los hechos, existe una jerarquía de conciencia cognoscitiva, la cual va del reconocimiento de los hechos a la interpretación de las causas de esos hechos. Así, existen distintos niveles de atribución a lo largo de todo el proceso (Heider, 1958)

b) **Fuerzas personales y ambientales.** La causa de una acción puede atribuirse a fuerzas personales como la intencionalidad o el poder. Así, la persona adscribe al comportamiento explicaciones causales que pueden residir en la persona misma o en el ambiente. En lo conducente, pueden existir dos formas principales de atribución, la externa y la interna. Para la atribución externa las causas se perciben en el medio ambiente y para la interna, se supone que la acción es causada por las características de la persona misma. Por lo

general una atribución interna se interpreta como habilidad personal, mientras que la atribución externa como asignación de la causalidad a factores de suerte (Sánchez, 1990).

c) Causalidad personal e impersonal. La primera se refiere a que la acción "x" puede atribuirse a "o" como origen de ella. La segunda es cuando "x" se relaciona con "o", pero éste no es responsable de dicha acción. La causalidad personal tiene dos modalidades: la causalidad local, en la que "o" es el origen de "x"; y la equifinalidad, que es la búsqueda de "o" de un medio que lo conduzca a alcanzar "x" (Heider, 1958).

d) Comparación social. La atribución de causalidad tenderá a ser más precisa en la medida en que nuestros juicios o creencias concuerden con las de los otros (Deutsch y Krauss, 1974).

Para Pereda, Menéndez, Mori, Méndez, Conesa y Núñez (1990), el análisis causal es la base de las conductas, pensamientos y sentimientos, y mencionan que si bien el análisis se realiza de acuerdo a principios cognitivos, lo que impulsa a una persona a buscar la causa de un hecho son factores motivacionales. Hay dos factores principales de la conducta motivada: el activador que origina la conducta y el direccional, que la mantiene. Los individuos difieren en sus disposiciones motivacionales y esto es debido a que muchos motivos son aprendidos y se expresan mediante una conducta igualmente aprendida (Hilgard, 1966)

Para Hilgard (1966), las disposiciones motivacionales son características persistentes que provienen de la herencia, de la experiencia anterior o de ambas, y motivos surgidos cuando éstas disposiciones hallan expresión en la conducta que realmente tiene lugar. Para éste autor, los motivos se pueden clasificar en motivos de supervivencia, motivos sociales y motivos egointegradores.

Los motivos de supervivencia son los relacionados más íntimamente con el organismo en su ambiente, suelen identificarse con las necesidades corporales como el hambre, la sed, etc. Los motivos sociales son los encargados de la vida en grupo, especialmente de la interacción con otros organismos, ya sea buscándolos o evitándolos, pero siempre en relación a otro. Los motivos egointegradores están relacionados con el autorrespeto y el dominio. Son los motivos formados alrededor del Yo e incluyen el dominio del medio como cultivar, inventar, construir o destruir (Hilgard, 1966)

Las metas hacia las que los impulsos se orientan constituyen los incentivos, puesto que las propiedades motivacionales de los incentivos que son adquiridos varían de una persona a otra y de una situación a la siguiente, la potencialidad de un incentivo depende de la fuerza del grado en que el individuo ve que el objetivo satisface el motivo, en riesgo y esfuerzo. La mayor parte de los incentivos en motivación social se derivan del contexto cultural y del significado que tiene para el individuo. Los motivos de afiliación constituyen las tendencias conductuales básicas en motivación social (Lavin, 1984).

Muchos autores explican la actividad humana mediante los motivos y afirman que éstos son los factores que dirigen al hombre en su actividad. Sin embargo, los individuos difieren en sus disposiciones motivacionales (Lavin, 1984).

Las necesidades adquiridas pueden ser tan imperiosas y reales para la persona que las experimenta como sus impulsos innatos. Dado que derivan de la experiencia, se deduce que los individuos definen sus necesidades en función de la época y de la región en que viven. Así, las necesidades o motivos van a estar moldeados en cuanto a su forma e intensidad por la cultura a la que dicho sujeto pertenece (Sánchez, 1990).

La cultura incluye una amplia variedad de aspectos: costumbres, pensamientos, creencias, conocimientos del mundo físico y social, emociones, ideologías, valores, actitudes, pautas de conducta, instituciones, estructuras de actividad y relación social, etc. Por ende, el contexto cultural comporta maneras específicas de interpretar y actuar en el medio, tanto físico como social (Miras, 1991)

Por otra parte, la cultura también matiza lo relativo a los roles sexuales. Aún hoy la magnitud de las diferencias debidas al sexo en las prácticas de socialización, está fuertemente relacionada a las demandas económicas y adaptativas de la sociedad. Estas presiones también han influenciado las normas culturales y sociales de tal forma que se han desarrollado prácticas educativas específicas para cada sexo, y los papeles sexuales diferenciales persisten mucho después de que las

necesidades económicas o adaptativas han desaparecido (Díaz-Loving, Díaz-Guerrero, Helmreich y Spence, 1981).

El constructo locus de control forma parte de la Teoría del Aprendizaje Social de Rotter (1966); teoría que sostiene que tanto la conducta desviada como la social o "sana", se desarrollan y manifiestan sobre la base de tres sistemas regulatorios:

1) Algunos patrones de respuesta están bajo el control de estímulos externos.

2) Un segundo sistema regulatorio implica que el funcionamiento psicológico involucra una interrelación recíproca entre conducta y medio ambiente.

3) Un tercer sistema regulatorio que reconoce a las cogniciones como influencias causales subrayando la mutua interrelación individuo-ambiente y agrega al aforismo que dice: "cambia la contingencia y cambias la conducta", el principio que puntualiza: "cambia la conducta y tú cambias las contingencias".

Un aspecto importante de la Teoría del Aprendizaje es la situación psicológica del individuo, en la cual se hace énfasis al comprender y pronosticar su conducta, señalando que un individuo aprende mediante sus experiencias pasadas que algunas situaciones son más deseables que otras en determinadas condiciones (Rotter y Murlly, 1965).

En ésta teoría, un reforzamiento actúa por fortificar la expectativa de una conducta particular o evento que será seguido por un reforzamiento en el futuro. En la secuencia de conductas reforzadas está dado el fracaso del reforzamiento, pues esto provocará la reducción o extinción de la expectativa de la conducta. Considera que dicho reforzamiento precede a una conducta o evento particular en situaciones futuras, pero cuando el reforzamiento es percibido como no contingente de la conducta propia del sujeto, no se incrementará la expectativa tanto como en el caso de que sea percibido como contingente. Se supone que las expectativas se generalizan de una situación particular a otra serie de situaciones iguales o análogas o relacionadas, lo cual hace que la historia individual de reforzamientos influirá en el grado en que las personas atribuyen diferentes reforzamientos a sus propias acciones.

Los teóricos MacCorquedale y Mell (1953) y Rotter (1959) hicieron dos aportaciones importantes a la Teoría Social. Por una parte la valoración de ciertas clases de sucesos futuros y por otro, la regularidad estadística del orden de sucesos (Primero A y luego B), en éste sentido, motivación y número de repeticiones pueden constituir una teoría de la expectativa en la cual el éxito de la conducta influirá sobre nuestra conducta

pasada en proporción a nuestra expectación previa respecto al mismo; en cambio, el conocimiento es el recipiente de donde extraemos las expectativas. El principio de la expectación es un componente de la retroalimentación (circulo regulador) compuesto por las posiciones de la expectación que adopta el individuo debido al éxito o fracaso obtenido al experimentar los resultados y por la anticipación de los resultados (Rohrer y Sherif, 1951; citados por Espinoza y Torres, 1994).

Para que un individuo perciba un evento como consecuencia de un comportamiento propio, dependerá de hasta donde él sienta o no que existe una causa entre su comportamiento y el evento. El individuo es selectivo de los comportamientos que son reforzadores y de los que no lo son, dependiendo de la percepción de la naturaleza o causa de la relación entre reforzamientos y comportamiento anterior (Espinoza y Torres, 1994).

A partir de estudios realizados por Rotter y Murly (1965), Lefcourt (1966), Phares, Ritchie y Davis (1968) y Phares (1971), se ha mostrado que las diferencias más claras entre individuos internos y externos se encuentran en el valor que otorgan a la misma recompensa, el tiempo que tardan para tomar una decisión, de la atracción por el éxito y la repulsión por el fracaso cuando se incrementa la dificultad de una tarea, la influencia del éxito o fracaso inicial en actividades posteriores, la reducción del valor del reforzamiento y la reacción a la amenaza. Rotter y Murly (1965) señalan que la percepción de una situación como controlada por factores externos llevara a diferencias predecibles en el comportamiento, en comparación con

situaciones en las cuales una persona siente que el reforzamiento es manejado y controlado por su propia conducta.

El sujeto que tiene creencias de control interno es más apto para tomar medidas que mejoren su calidad de vida; está más capacitado para atender, aprender y recordar información que influirá en sus metas futuras, y generalmente está más interesado en sus habilidades, particularmente en sus errores.

También suele tener una mayor necesidad de independencia y se resiste a sutiles intentos de influencia (Rodríguez- Naranjo, Godoy, Jiménez y Esteve, 1992).

Dentro del modelo de Rotter sobre orientación del control, se proponen tres tipos de variables que influyen en la posibilidad de aparición de una conducta. Las expectativas cognoscitivas, valoración del reforzamiento consecuente a la conducta, y el contexto situacional (Rotter, 1966).

Expectativas cognoscitivas. Es la creencia que una determinada consecuencia o recompensa segura a una conducta particular. Una expectativa representa una estimación subjetiva de que una conducta en particular tendrá como resultado la consecuencia deseada.

Rotter notó que dos formas de expectativas pueden influir la conducta:

1) La generalización de una expectativa que relaciona una conducta y la consecuencia, generalización que es extendida hasta el punto de evocarse a través de una variedad de situaciones que se perciben con propiedades estimulantes similares.

2) Aquellas que son específicas a una situación particular.

Dos principios importantes parecen ser las características de éstos dos tipos de expectativas. El primero contrario a la teoría del reforzamiento al aparear la consecuencia deseada con una conducta dada no se está de acuerdo con que se favorece directamente la conducta. Más bien, ésta asociación contingente hace incrementar una conducta dada indirectamente por fortalecimiento de la expectativa. De éste modo uno cree con mayor certeza que mostrar una conducta particular puede resultar en una consecuencia reforzante.

El segundo principio se preocupa de la influencia de la generalización de las expectativas externas de una situación específica sobre la conducta. Así como las experiencias particulares o sociales tienen que ver con el refuerzo, en las expectativas de la respuesta consecuencia de una situación determinada, las contingencias específicas a la situación tendrán gran influencia en la determinación de la conducta, generalizándose las expectativas (Roa, 1994)

Valoración de las consecuencias o reforzamiento deseado. El valor inherente a una consecuencia dada es de naturaleza subjetiva así como relativa, y está definido por el grado o preferencia individual que se tienen para una consecuencia específica. Cuando una persona consistentemente actúa de cierta forma para obtener un reforzamiento determinado, de un número de alternativas posibles en una situación dada, entonces ese reforzamiento se considera determinante, o sea, que posee un alto nivel de valoración (Donovan y Marlatt, 1980).

El contexto situacional (Rotter, 1966). Es en el cual la conducta está ocurriendo. La situación determinará un rango de alternativas de reforzamiento disponibles al individuo, de éste modo influirá en la expectativa (general-específica) abarcando además la percepción del valor del reforzamiento. Dentro de este modelo, la posibilidad del incremento de una conducta dada, tanto con la expectativa como con el valor del reforzamiento es alta dentro de un contexto situacional previamente asociado con la ocurrencia de la conducta. Así, las expectativas, el valor dado al reforzamiento y los parámetros situacionales interactúan para determinar la conducta (Donovan y Marlatt, 1980)

Para Tamayo (1993) la percepción del control personal parece no depender exclusivamente de la contingencia entre comportamiento y resultado, implica también un conjunto de otros factores de tipo cognitivo, motivacional y tal vez, existencial. Por ejemplo, la percepción de control personal del individuo que vive bajo un régimen dictatorial no depende únicamente de la contingencia entre subsistencia personal y obediencia a las

normas externamente impuestas, sino que depende también de un conjunto de creencias, principios, valores de una dimensión motivacional y, posiblemente de una opción existencial, es decir del sentido dado a la propia obediencia a las normas dictatoriales. De ésta manera, el locus de control no se limita exclusivamente a la contingencia entre comportamiento y sus resultados, sino que parece ser un fenómeno cognitivo perceptivo-emocional y, posiblemente represente una modalidad de existencia a través de la cual el sujeto no solo explica, sino que también define la estructura de su destino

La dimensión motivacional de locus de control fué introducida y desarrollada por Romero-García en 1986, quien define a la internalidad como una necesidad intrínseca de controlar los resultados de la conducta. La persona de alta internalidad se percibe a sí misma como origen de la conducta que emite, en control de la misma y de sus consecuencias y responsable por estas consecuencias (Tamayo, 1993)

Sin embargo, haciendo un análisis de ésta situación, se observa que solamente el polo positivo de la dicotomía internalidad-externalidad es intrínsecamente motivante, pues solamente para los individuos internos los resultados de sus actos son potencialmente energizantes. La modalidad existencial ha sido introducida y desarrollada por Tamayo, con lo cual el locus de control puede indicar la modalidad de existencia de la persona, en donde la internalidad parece ser un indicador de la existencia auténtica y la externalidad de la inauténtica (Tamayo, 1993)

De lo expuesto anteriormente se puede concluir que el concepto de locus de control es importante en el área de la personalidad debido a que un individuo que se encuentre en una situación dada, va a manifestar expectativas generales que ha desarrollado a partir de sus experiencias de reforzamiento, las cuales afectan a sus conductas futuras y que pueden manifestarse con sentimientos de inseguridad, de incapacidad ante situaciones o tareas específicas.

1.2 EXPLORACION DEL CONCEPTO.

Es bien conocido la importancia del aprendizaje y como difiere entre los individuos. Hay una gran variedad de posibilidades entre el comportamiento y sus posibles resultados, que puede determinar muchas de las situaciones de la vida; mientras más clara y uniforme se de una situación, menor será el papel que la expectativa juegue al determinar las diferencias en el comportamiento (Harlow, 1977).

En la mayoría de las situaciones, el modo de reaccionar de una persona a las acciones de los demás está influenciado por su modo de percibir o de interpretar la causa de la conducta (Mann, 1972).

Tamayo (1993), menciona que básicamente, el locus de control es una construcción teórica, elaborada para explicar y describir las creencias más o menos estables, a partir de las cuales el sujeto establece la fuente de control de los acontecimientos cotidianos y de su propio comportamiento. Así,

la manera en que el individuo percibe el reforzamiento, tiene relevancia en su conducta, ya sea que lo perciba como consecuencia de su conducta, o como algo fuera de su control y no contingente a su conducta.

El potencial para que ocurra cualquier conducta en una situación dada, está en función de las expectativas de la persona, de que dicha conducta asegure el posible reforzamiento y del valor de éstos reforzamientos para la persona (Rotter, 1966).

Rotter define al locus de control como: "cuando una consecuencia es percibida por un sujeto como no contingente a alguna acción suya, ésta es interpretada como resultado de la suerte, destino o bajo el control de otros poderosos, a esto se le llama locus de control externo, pero si la persona percibe los eventos contingentes a su conducta, se denomina creencia de locus de control interno" (Rotter, 1966)

También se puede concebir como la localización de una causa que se encuentra en la persona, como habilidad o esfuerzo, o fuera de ella como la suerte, azar o dificultad, lo que nos indica que puede ser interno o externo a la persona. Esto se desprende de la Teoría del Aprendizaje de Tolman en la cual lo interno-externo lo refiere al origen del control que es percibido por el individuo como contingente o no a sus acciones y por otro lado, control se refiere a la naturaleza temporal de la causa. Algunas causas permanecen invariables en el tiempo (habilidad o dificultad de una situación) mientras que otras pueden cambiar de un momento a otro (esfuerzo, suerte, etc). Esto significa

que una causa puede ser clasificada de acuerdo a cuán estable es. Control se refiere al hecho de que una persona puede, o no, ser capaz de manejar o influir la causa de un evento (Espinoza y Torres, 1994).

Rotter (1966) utilizó el concepto de "locus de control del reforzamiento" como la relación personal percibida entre las propias conductas y el reforzamiento. Aquellas personas que perciben el reforzamiento más dependiente de sus acciones, se definen como personas con un locus de control interno, y las personas que perciben los resultados de la asociación de su conducta a factores ambientales fuera de su control, se denominan como personas con un locus de control externo (Rotter, Seeman y Liverant, 1962).

1.3 INVESTIGACIONES RELACIONADAS AL CONCEPTO.

La importancia del constructo locus de control puede ser evaluada a partir del significativo número de investigaciones realizadas utilizando este constructo (La Rosa, 1986). A continuación se mencionan algunas de ésta investigaciones:

En 1957, Phares dio a un grupo de sujetos instrucciones en las que se enfatizaba que el éxito en la tarea (escoger el color o longitud de líneas) se debía a su propia habilidad. Al segundo grupo le dio las instrucciones enfatizando que el éxito de la misma tarea se debía a la suerte. A pesar de que ambos grupos recibieron el mismo número de reforzamientos, los sujetos con las instrucciones de habilidad cambiaron sus expectativas más frecuentemente y más en dirección de su experiencia previa. Phares concluye que "categorizando" una situación como guiada

por la habilidad, el sujeto usa los resultados de experiencias o ejecuciones anteriores para formular expectativas hacia futuras ejecuciones (Lefcourt, 1966).

En 1962, Blackman trató de determinar si un patrón aparente de eventos en comparación con otro más corto al que pretendían hacerlo parecer como si no fuera un patrón de secuencias en la presentación de dos luces intermitentes podría llegar al resultado de la extinción en forma similar en que los sujetos que estaban en la situación de habilidad y los que estaban en la condición de suerte. Encontró que los sujetos que estaban en la condición de habilidad cometieron menos errores y se adaptaron a la nueva secuencia de extinción enseguida. La falta de predicción de las pruebas de extinción sugiere que los sujetos de la secuencia larga probablemente interpretaron la serie de extinción como otra secuencia larga y siguieron tratando de predecir cuando terminaría ésta, por lo que cometieron errores ocasionalmente (Lefcourt, 1966).

Phares en 1962 realizó un experimento en el que trató de que las instrucciones de habilidad versus las instrucciones de suerte afectaran diferencialmente el umbral perceptual entre sílabas sin sentido, la mitad de las sílabas fue acompañada por un shock. La hipótesis señalaba que cuando se escapa de un estímulo doloroso solamente por suerte, la diferencia entre antes y después del experimento en el reconocimiento del umbral será más pequeña que en la situación de habilidad donde el escapar depende de la habilidad de los sujetos para percibir el mismo estímulo. Los resultados indican, que los decrementos del umbral fueron significativamente más grandes para los sujetos de la

situación de habilidad que para los de suerte. Se concluye también que los sujetos en una situación de habilidad para escapar de un estímulo doloroso presentan un decremento del umbral de percepción, esto es, son más sensibles al estímulo, quizás porque de ellos depende escapar del estímulo doloroso (Lefcourt, 1966).

Estas tres investigaciones se refieren al control interno-externo determinado por la estructura de la tarea. A continuación se mencionan algunos estudios que ubican al locus de control como un factor importante del desarrollo de la personalidad del individuo y de su adaptación social:

Blum (1985) sugiere que las decisiones sociales de los jóvenes incluyen un entrelazamiento de las influencias familiares y de las de sus iguales filtradas a través de parámetros de desarrollo mental, del desarrollo cognoscitivo, la cognición social, el locus de control y el desarrollo del ego. Progresivamente pasa del pensamiento dicotómico de la adolescencia temprana al proceso de pensamiento multifactorial del adulto. Tres aspectos del desarrollo son condiciones necesarias para que éste complejo desarrollo social ocurra: un movimiento cognoscitivo hacia el pensamiento abstracto, un cambio en el locus de control de la externalidad a la internalidad y una integración del autoestima y desarrollo del ego, resultando en un tipo más complejo de estructura en la interacción social.

Ortman (1988) investigó la percepción de los adolescentes sobre el control y responsabilidad de sus vidas. Los sujetos fueron entrevistados sobre sus sentimientos y puntos de

vista de control y responsabilidad. También fueron clasificados respecto a ocho áreas de su vida (hogar, escuela, amigos, etc.). Sobre cuánto control y cuánta responsabilidad creen tener en los eventos que suceden en su vida y que tan satisfechos estaban con ella. Las correlaciones indican que los sentimientos de responsabilidad y control están altamente apareados como también el sentimiento de control con satisfacción en la vida. Pero la relación entre satisfacción de vida y responsabilidad sólo se presentó en los mayores de dieciocho años.

Algunos estudios como el de Coleman (1966) indicaron que el sentido de control sobre el medio ambiente fué la mejor predicción del aprovechamiento académico de los estudiantes (Espinoza y Torres, 1994)

Autores como Loeb (1975) señalan que los padres altamente directivos que tienden a tomar decisiones y regular el comportamiento del niño, le impiden establecer a este una sensación de autonomía. El niño así, probablemente observara sus logros personales determinados por otros, su autoconfianza se deteriorará, lo que dará lugar al desarrollo de un locus de control externo.

Los padres con locus de control interno, permiten a sus hijos cierta autonomía a una edad temprana, así como adiestramiento intencional (Wichern y Nowicki, 1974)

En 1984, Wallace y cols , investigaron el proceso de los cambios en la relación entre autoestima y locus de control. En una muestra compuesta por 17 varones y 20 niñas, se les aplicó

una evaluación a la edad de cinco años y se aplicó el retest cuando contaban entre los ocho y los once años de edad. Los resultados indican una correlación positiva entre autoestima e internalidad.

Para Loeb (1975), el desarrollo del locus de control se alcanza en el tercer grado escolar y los antecedentes deberán encontrarse en el medio ambiente. Entre lo más sobresaliente del medio se encuentran los padres y este autor habla de tres conceptos fundamentales:

1) La identificación. El niño necesita identificarse, es decir, necesita imitar el concepto de poderosos modelos de control.

2) Explicación del papel complementario. Esto sugiere que los niños con padres que ejercen poco control, tendrán un foco de control interno. Los que niños con padres de alto control o directivos, se desarrollan con un control externo, mientras que niños con padres moderados en su control de las directivas, desarrollen un locus de control interno.

3) Explicación de reforzamiento positivo. Un comportamiento seguido por un reforzamiento, tiene el efecto de incrementar las expectativas de que en el futuro este mismo comportamiento positivo, esté seguido por una compensación de los padres. Dicha expectativa tiende a generalizarse, y dará lugar a que el niño desarrolle un locus de control interno.

Otros estudios refuerzan lo expuesto anteriormente como los trabajos de Abraham (1983), Abraham y Christopherson (1984) y Morganti (1988).

Estos autores en sus respectivos trabajos, han obtenido resultados similares y en ellos muestran que la edad es un factor determinante para el desarrollo del locus de control, y que los factores ambientales, entre los que los padres desempeñan el papel de mayor importancia, son fundamentales para que el locus de control de los jóvenes, se oriente hacia uno u otro polo: hacia la externalidad, o hacia la internalidad

Se han realizado estudios en distintas áreas investigando el locus de control, como son el tabaquismo y el alcoholismo, sujetos que presentan conductas asociadas a inadaptación social, desempeño académico, nivel socioeconómico, desempleo, clima familiar, responsabilidad sexual, susceptibilidad del locus de control a los tratamientos psicológicos, diferencias culturales y diferencias sexuales. Estudios de los cuales a continuación se mencionan algunos de ellos:

Martin y Pritchard (1991) evaluaron la influencia familiar y las características individuales sobre la frecuencia e intensidad del uso del alcohol en adolescentes tardíos (20-21 años) con escolaridad de "high school" o superior encontrando que los sujetos blancos, masculinos de nivel socioeconómico alto, provenientes de zonas urbanas y suburbanas que muestran un locus de control externo y una débil orientación familiar, tienden

a beber con mayor frecuencia e ingieren una mayor cantidad de alcohol por episodio de consumo.

Penny y Robinson (1986) y Dignam (1986) coincidieron al encontrar que los adolescentes fumadores de tabaco presentan un locus de control más externo que el de los no fumadores. Resultados que son confirmados por Clarke y cols. (1982) quienes investigaron la relación entre el tabaquismo y el locus de control externo. Los resultados presentan que los sujetos con locus de control externo son los de mayor riesgo de empezar a fumar a más temprana edad, fumar con mayor frecuencia y planean seguir haciéndolo por un mayor tiempo.

Sohlberg (1989), revisó la literatura sobre aspectos de funciones cognitivas en niños y adolescentes con sintomatología depresiva. Los hallazgos presentan que los niños y adolescentes depresivos a menudo exhiben indicaciones de déficits cognitivos, particularmente cuando sus niveles de desempeño sobre diversas tareas cognitivas complejas son comparados con los de individuos que no son depresivos. Concluyó que los niños depresivos son descritos como seres ansiosos, tensos y perfeccionistas, exhiben baja autoestima y locus de control externo.

Singh (1986) al estudiar factores de personalidad relacionados con las medidas de hostilidad del Test de Rorschach, sugiere que los sujetos hostiles tienden a ser extrovertidos, externamente controlados y neuróticos.

D'arcy y Siddique (1984) examinaron un amplio paquete de datos sobre frecuencia y correlaciones de la angustia psicológica en 526 hombres y 512 mujeres de noveno a doceavo grado de una de las principales áreas urbanas de Canadá. Administraron un cuestionario que incluía reactivos acerca de la salud de los sujetos, hábitos de higiene, uso de alcohol y drogas, se aplicó también una escala de locus de control y el cuestionario de salud general. Los resultados indican que aproximadamente el 27% de los sujetos reportaron seis o más síntomas de angustia. La disfunción social fué la dimensión sintomática más reportada. Los autores concluyen que la evaluación positiva que hacen los sujetos de la atmósfera escolar, la vida con su grupo de compañeros y la orientación interna de locus de control es probable que influyan positivamente en el bienestar psicológico de los jóvenes.

Topol y Reznikoff (1982) compararon 30 adolescentes que fueron hospitalizados por intento de suicidio con otros 34 hospitalizados por otras causas y con 35 sujetos control. A los suicidas se les encontró un mayor número de problemas seguidos por los no suicidas y por los control. Por otro lado, los problemas familiares serios distinguieron a cada uno de los grupos; los sujetos control visualizaron a sus familias como bien ajustadas, seguidos por los no suicidas, finalmente los suicidas sintieron a sus familias como las de mayor desajuste. Ellos experimentan una gran y significativamente mayor desesperanza y tuvieron un locus de control significativamente más externo que los del grupo control.

Findley y Cooper (1983) hicieron una revisión sobre la relación entre locus de control y desempeño académico revelando que mayores creencias internas están asociadas con grandes desempeños académicos y que la magnitud de ésta relación es de pequeña a mediana. La relación tiende a ser más fuerte para los adolescentes que para los adultos o niños. También fué más sustancial en los hombres que en las mujeres.

Khan y Alvi (1983) buscaron las correlaciones de la madurez vocacional, encontrando que ésta se relaciona con alta autoestima, locus de control interno y valoración intrínseca del trabajo.

Kumar y cols (1986) investigaron el locus de control en adolescentes con ventajas y desventajas sociales. Llevaron a cabo la evaluación de 200 adolescentes con ventajas económicas y 200 con desventajas socioeconómicas, todos ellos de entre 14 y 18 años. La escala de Rotter de locus de control mostró que los muchachos con desventaja poseen una calificación alta hacia la externalidad en comparación con los que son clasificados con ventajas socioeconómicas

Patton (1984) abordó el tema de los jóvenes y el desempleo. Administró medidas de autoestima, depresión y locus de control a 57 hombres y 56 mujeres, todos estudiantes de "high school" con promedio de edad de 15 años. Se realizaron dos mediciones, una inmediatamente después que abandonaron la escuela y otra, cinco meses después para medir los efectos de desempleo retornar a la escuela o haber conseguido empleo.

Los resultados presentan un claro efecto de la experiencia del desempleo sobre los desempleados; con éste grupo se incrementan los puntajes de locus de control externo y la depresión, decreciendo los de autoestima.

O'Brien y cols. (1990) examinaron los efectos de no tener empleo y la clase o tipo de trabajo sobre los estados afectivos, el control personal y la valoración que se hace del propio empleo en estudiantes quienes fueron encuestados en la escuela y dos años después cuando se encontraban desempleados y empleados. Los sujetos empleados con una buena clase de trabajo, que les permitía usar sus habilidades y educación presentan menos afecciones depresivas, alta satisfacción de vida, locus de control interno y mayor competitividad personal que los sujetos que se encontraban desempleados.

Wiehe Vernon (1987) evaluó el locus de control de niños adoptados y no adoptados. Los resultados indican una diferencia significativa en la orientación externa del locus de control de las niñas adoptadas. Los niños no mostraron diferencia alguna. Pero en este estudio no fueron tomados en cuenta el número de años de cuidados adoptivos.

Robinson y cols. en 1983 compararon el locus de control de adolescentes adoptados con el de muchachos que no tienen padre. No encontraron diferencias en el locus de control de ambos grupos.

Parvathi y cols. (1985) abordaron la necesidad de aprobación y su relación con el locus de control en adolescentes hombres y mujeres, hijos de madres que trabajan y de las que no lo hacen.

Los resultados no indican diferencias significativas en la necesidad de aprobación entre hombres y mujeres.

El empleo de las madres tiene influencia significativa en el locus de control resultando, que los hijos de las madres que trabajan son más externos que el resto de la muestra.

Nowicki y Schneewind (1982) estudiaron la relación del clima familiar con el locus de control en familias estadounidenses y alemanas. Los sujetos internos mostraron gran cohesión y expresión familiar con un menor conflicto en comparación con los externos.

Altas calificaciones en la orientación hacia la recreación activa y moral religiosa fueron consistentemente relacionadas con la internalidad.

Sin embargo, los muchachos alemanes de 18 años no presentaron correlaciones entre locus de control y ambiente familiar, y ninguno de los grupos más jóvenes mostró correlación entre éste y orientación hacia el logro.

Visher (1986) estudió la relación entre el locus de control y el uso de anticonceptivos en la población adolescente. Los datos de los cuestionarios indican que los sujetos con una

orientación interna con mayor frecuencia utilizan anticonceptivos que los sujetos con orientación externa. Edad, religión, clase social o raza, no juegan un papel significativo en la seguridad del uso de anticonceptivos. Respecto a la utilización clínica del locus de control, además de ayudar en el diagnóstico del menor infractor, puede ser un factor importante en su pronóstico de tratamiento y cooperación con el mismo.

Weisz (1986) investigó la contingencia creencia-control como predictor de éxito en la psicoterapia aplicada a niños y adolescentes. Reportando que a condición de que exista una creencia del paciente que relacione el control con sí mismo (interno), se puede predecir la solución de problemas de conducta por medio de un proceso terapéutico.

Jamison Robert y cols. (1986) examinaron los factores relacionados con los adolescentes que se muestran cooperadores con el tratamiento de su cáncer. Los niveles de cooperación fueron comparados con las calificaciones obtenidas en autoimagen, percepción del cáncer, locus de control y comprensión del cáncer. Aunque todos los sujetos fueron cooperadores, los más jóvenes lo fueron más que los de mayor edad. Se encontró una positiva y significativa relación entre la cooperación y la autoimagen, mientras que surgió una relación negativa entre el locus de control externo y la conducta de cooperación.

Autry (1985) evaluó el locus de control de niños, y observó los cambios que pueden resultar en él después de un entrenamiento en autorregulación. Los resultados muestran que

el procedimiento de autorregulación fué efectivo para establecer y mantener un decremento en las conductas disruptivas e incrementa las constructivas al mismo tiempo que modifica el locus de control llevándolo a la internalidad.

Hay investigadores que se han dedicado a estudiar las diferencias de locus de control en sujetos de distintos países demostrando que el pertenecer a cierto país y/o cultura tiene efectos sobre los puntajes de locus de control (Mc Ginnies y otros, 1974; Parsons y Schneider, 1974; Reitz y Groff, 1974; Krounpen y Weiberg, 1981, citados por Andrade, 1984).

Andrade (1984) menciona que en los países donde las personas tienen menos posibilidades de lograr un desarrollo social y vocacional, estas personas muestran una mayor tendencia hacia la externalidad que aquellas que perciben la posibilidad de obtener logros si se lucha por ellos. Para Tamayo (1993) estos resultados hacen pensar que la internalidad es la norma preferencial de los países desarrollados y de las clases dominantes.

Los valores de cada sociedad son una factor muy importante, debido a que los individuos que crecen en sociedades donde los valores tradicionales como la obediencia y la conformidad son aceptados, daran mayor importancia a factores externos, y por lo tanto, tendrán mayores creencias en el control externo que en el interno (Andrade, 1984)

Hay muchas investigaciones que apoyan con claros resultados, el hecho de que los negros en Estados Unidos de

América son externos porque perciben que hay impedimentos para que logren o alcancen lo que quieren. Battle y Rotter (1963; citados por Lefcourt, 1966), encontraron una interacción entre la clase social y la raza en la variable locus de control. Los negros de clase baja fueron significativamente más externos que los blancos de clase baja o media. Además los niños con alta externalidad reportaron significativamente bajas expectativas de éxito en el instrumento.

Entre las investigaciones transculturales de locus de control encontramos las de Krampen y Wieberg (1981), quienes emplearon la escala de Levenson en sujetos de Japón, Estados Unidos y Alemania Occidental, encontrado diferencias significativas relacionadas con la nacionalidad, la llevada a cabo por McGinnies, Nordholm, Ward y Bhanthumnavin (1974), quienes utilizaron la escala de Rotter en estudiantes de Australia, Japón, Nueva Zelanda, Suecia y Estados Unidos, cuyos resultados por país revelan diferencias significativas; la investigación realizada por Bunel (1985) donde comparó el locus de control de niños anglosajones con el de niños mexicano-americanos con la escala de Bialer y Crandall y cols., sin detectar diferencias significativas entre los dos grupos.

Con respecto a algunas dimensiones de la escala de locus de control desarrollada por La Rosa (1986), en relación a la población mexicana, Díaz-Guerrero habla de la importancia que se da al fatalismo y de la externalidad de tipo externo pasivo que presenta esta cultura. La Rosa (1986, 1988) menciona que la escala de afectividad es significativa para los mexicanos y que Rotter no se percató que para los latinos las relaciones

amistosas son importantes porque los ayudan a conseguir otros objetivos, además de los afectivos, como empleo o mejores puestos laborales.

Díaz-Guerrero (1994) señala la importancia que las relaciones personales tiene para la vida diaria de los mexicanos, y en una investigación señala que los adolescentes proponen el concepto de "amigo" como lo más bueno y poderoso de la categoría estudiada.

La variable sexo presenta resultados contradictorios que no permiten concluir nada en concreto, pues faltan estudios más a fondo realizados en distintas culturas. Así, aunque muchos estudios apuntan señalando una mayor internalidad en los hombres que en las mujeres algunos investigadores han encontrado diferencias sexuales en dirección opuesta (Tamayo, 1993).

Para Tamayo (1993) las divergencias observadas pueden explicarse por posibles mudanzas de cómo las personas perciben el control de su conducta y de los acontecimientos en general. Estas transformaciones podrían ser consecuencia de cambios culturales importantes realizados en cada una de las sociedades estudiadas, y cita al movimiento feminista como un ejemplo de cambio que puede manifestar transformaciones en el locus de control de hombres y mujeres

En un estudio que investigaba la relación entre locus de control y tiempo de decisión realizado con 120 estudiantes universitarios, Rotter y Murly (1965), encontraron que hombres y

mujeres no diferían significativamente en ninguna de las mediciones y que consecuentemente el sexo no parecía tener relación con los resultados.

La Rosa (1986), en una muestra de 1083 estudiantes no encontró diferencias por género en el locus de control.

Sánchez (1990) tampoco reporta diferencias debidas al sexo en una evaluación realizada en un grupo de trabajadores con la escala de La Rosa.

Lester en 1992 utilizando la escala de Levenson en una muestra de 54 estudiantes de Economía, no encontró diferencias debidas al sexo

En 1993 Tamayo, estudió en una muestra de 1200 sujetos brasileños, de entre 17 y 56 años de edad, de nivel socioeconómico medio y de religión católica, utilizando la escala de Levenson, las diferencias por sexo en el locus de control. Los resultados muestran que existieron diferencias en el factor otros poderosos, donde el puntaje fué más elevado para los hombres.

Utilizando la escala de La Rosa, Aguilar (1994), al investigar el locus de control de 378 estudiantes de preparatoria, encontró que los hombres obtuvieron puntajes más altos que las mujeres en fatalismo/suerte, poderosos del macrocosmos, afectividad y poderosos del microcosmos. Estos resultados apoyan el planteamiento de que los hombres son más fatalistas que las mujeres, creen en el poder de otros, se basan más en relaciones afectivas para lograr lo que quieren y delegan la responsabilidad en los poderosos, como los padres, jefes, etc. y

esto significa, en su conjunto, que los hombres son más externos que internos en su locus de control.

Eisenberg (1994) no encontró diferencias significativas entre hombres y mujeres en el locus de control de 350 universitarios de diversas facultades.

Algunos autores, como McGinnies et al. (1974) sugieren que la mayor externalidad encontrada en las mujeres se debe a una mayor creencia en un control externo de sus vidas, y que ésto puede deberse a la dominancia masculina que se observa en muchas culturas.

La ausencia de diferencia entre los puntajes de hombres y mujeres que se ha observado en algunos estudios puede deberse a las transformaciones realizadas en la imagen de la mujer en los últimos años, sobre todo en los países desarrollados y en las clases dominantes de los países del tercer mundo.

Esto ha traído una mayor percepción de la internalidad de la mujer, como consecuencia del sentimiento que ella ha logrado de mayor control de su propio destino, de que existe mayor contingencia entre su comportamiento y los resultados de éste (Tamayo, 1993).

En lo relativo a los análisis que manifiestan mayor externalidad de los hombres en el factor otros poderosos, puede comentarse que los cambios ocurridos en la imagen de la mujer, mencionadas en el párrafo anterior, han provocado un cuestionamiento de la imagen del hombre, de su papel en la familia y en la sociedad. Parece, por lo tanto, que algunas de las

dificultades que encontraba antes la mujer en la definición de su función social, las va encontrando hoy el hombre, dando de ésta forma origen a la percepción de que el control de su destino no depende exclusivamente de si, sino de también de los otros (Tamayo, 1993).

Otra explicación sería que la internalidad, por causa de su deseabilidad, pasó a ser norma en los países del primer mundo, entre sus clases dominantes y que ésta norma se aprende en los bancos de las escuelas, del colegio y de la universidad. Si es así, tanto hombres como mujeres tiene la oportunidad de aprender ésta norma, que está valorizada por su medio social (Tamayo, 1993)

En el año de 1995, Muñoz encontró diferencias en el locus de control debidas al sexo, fundamentalmente en la dimensión de afectividad. Los resultados obtenidos por Muñoz concuerdan con los resultados obtenidos por Aguilar en 1994. En ambas investigaciones se encontro que los hombres que estudian preparatoria obtuvieron puntajes mas altos que las mujeres de su mismo nivel educativo en la dimensión afectividad de locus de control. Esto sugiere que son los hombres los que se valen de sus relaciones afectivas con quienes le rodean para conseguir sus objetivos (Muñoz, 1995)

Cárdenas y Ruiz (1995) encontraron que la internalidad instrumental de las hijas adolescentes se correlaciona positiva y significativamente con la dimensión de afectividad de sus padres. También encontraron que los jóvenes, tanto hombres como mujeres, mientras mas afecto, orientación al logro, aceptación y

punitividad perciben por parte del padre hacia ellos, más creen que el control de las situaciones se halla en manos de personas cercanas a ellos. Reportan haber encontrado correlación positiva y significativa entre las dimensiones de aceptación y orientación al logro del padre y la dimensión fatalismo de sus hijos varones. Con respecto a las hijas, poderosos del macrocosmos correlaciona positiva y estadísticamente de manera significativa con las dimensiones de afectividad, aceptación y orientación al logro que ellas perciben de sus padres. Se encontró también que la dimensión de fatalismo se correlaciona positiva y significativa con la dimensión de aceptación de la madre. Estos autores, mencionan que las mujeres perciben mayor punitividad hacia ellas por parte de sus padres que los hombres. También se encontró que son las mujeres las que más afectividad, orientación al logro e interés perciben hacia ellas por parte de sus padres. Finalmente, se encontraron diferencias estadísticamente significativas entre hombres y mujeres en cuanto al locus de control de internalidad instrumental siendo que las mujeres poseen esta característica en mayor medida que los hombres, quienes tienden más hacia el locus de control de poderosos del microcosmos, afectividad y fatalismo que las mujeres.

Algunos de estos resultados son concordantes con los resultados obtenidos en investigaciones anteriores, y algunos son totalmente diferentes. De esta manera, se observa la dificultad que encierra el tratar de establecer una conclusión definitiva. Todas estas contradicciones pueden deberse a múltiples causas, como las ya señaladas, o a otras, como por

ejemplo, la estandarización y adaptación de los instrumentos de medida.

1.4 ESCALAS DE LOCUS DE CONTROL

La importancia del constructo locus de control es fundamental no sólo por la inmensa literatura que trata del tema y sus múltiples implicaciones, sino también por la experiencia personal del individuo ya que día con día son muchos los retos de control a los que se enfrenta (Espinoza y Torres 1994)

Phares en 1955, fué quien realizó el primer intento para medir el locus de control interno-externo como variable de personalidad. Su escala contenía trece ítems los cuales miden una característica de personalidad de atribución de la ocurrencia del reforzamiento a la suerte y a uno mismo (Lefcourt, 1966).

Lefcourt (1966) menciona que James en 1957 encontró una correlación significativa entre la escala James-Phares de tipo Likert y el "Incomplete Sentence Blank" la cual da una calificación de ajuste personal. Encontró que la escala James-Phares correlaciona con la escala California F. Ambas escalas miden el grado con el que los individuos ven el mundo como lleno de fuerzas en las que ellos no pueden influir.

Es a partir de la escala James-Phares que han aparecido otras escalas de control interno-externo como la de Rotter, Seeman y Liverant (1962) la cual es una escala de elección forzada y presenta alternativas entre control externo y control interno para interpretar varios eventos. La escala

denominada "The Children's Picture Test of Internal-External Control" creada en 1963 por Battle y Rotter, es una escala de locus de control para niños que presenta una serie de láminas acerca de las cuales el niño dice qué haría si se encontrara en esa situación. "The Intellectual Achievement Responsibility Questionnaire" creado en 1964 por Crandall, Katkovsky y Crandall, contiene ítems de elección forzada para niños. Esta escala proporciona posibles diferencias entre la atribución de la responsabilidad de los resultados de fracaso y éxito (Lefcourt, 1966).

Rotter (1966) definió el control interno y externo de la siguiente forma: "Cuando un esfuerzo es percibido por un sujeto como no contingente a alguna acción suya, típicamente se percibe como resultado de la suerte, el destino, el control de otros poderosos, como impredecible por causa de la gran complejidad de las fuerzas que lo rodean. Cuando el acontecimiento es interpretado de éste modo, se denomina como creencia en el control externo. Si la persona percibe que el evento es contingente a su conducta o a sus características relativamente permanentes, se denomina creencia en el control interno". Para Rotter, el constructo de locus de control es unidimensional, en cuyos polos como en un continuo, se ubicarían la máxima internalidad y la máxima externalidad.

Rotter (1966), de acuerdo a sus definiciones y supuestos, construyó una escala constituida por 23 reactivos, más 6 de relleno para volver ambiguo el objetivo de la prueba. Cada reactivo posee 2 opciones: una expresa la creencia en el control externo y la otra en el control interno.

La escala de Levenson (1973, 1974, 1981) fué concebida multidimensional, pues la expectativa de suerte, destino y otros poderosos no estaban considerados bajo el rubro de control externo. Esta escala distingue 2 tipos de orientación externa: a) creencia en la naturaleza desordenada y azarosa del mundo y, b) creencia en un mundo ordenado y predecible, asociado con la expectativa de que personas que tienen poder, tienen el control. En el último caso hay una posibilidad de control, ya que uno puede obtenerlo con ciertas acciones. La escala cuenta en total con 3 subescalas que son la de control interno, la de azar (suerte) y la de otros poderosos. Cada una se compone de 8 reactivos algunos de los cuales fueron adaptados de la escala de Rotter y otros fueron construidos específicamente para el instrumento (Espinoza y Torres, 1994)

La Rosa (1985) aplicó la prueba de Rotter traducida al español, a una muestra de 289 estudiantes de Ingeniería, Economía y Psicología de la ciudad de México

La Rosa realizó una investigación utilizando como base la aplicación de la escala de Rotter (1966) y de Levenson (1974) teniendo como objetivo la construcción de escalas de locus de control y autoconcepto en población mexicana, encontrando 5 dimensiones: fatalismo/suerte, poderosos del macrocosmos o control macrosistema social, poderosos del microcosmos, afectividad, e internalidad instrumental (La Rosa, 1986)

Fatalismo/suerte: ésta dimensión se refiere a creencias en un mundo no ordenado en donde los refuerzos dependen de factores azarosos tales como la suerte o destino.

Poderosos del macrocosmos: ésta escala se refiere a creencias que el sujeto posee con respecto al hecho de que las personas que tienen el poder, se encuentran lejanas del individuo, pero su acción repercute en su vida. Se pueden citar como ejemplos los gobernantes, políticos, jefes ejecutivos a diversos niveles, etc.

Afectividad: ésta subescala describe situaciones en que el individuo consigue sus objetivos a través de relaciones afectivas con quienes le rodean. Como ejemplo se cita al individuo que busca hacerse amigo de su jefe para obtener mejores puestos o beneficios económicos.

Internalidad Instrumental: ésta escala se refiere a situaciones en las que el individuo controla su vida debido al esfuerzo propio, a su trabajo y capacidades.

Poderosos del microcosmos: es la dimensión que se refiere al hecho de que las personas que poseen el poder, se encuentran más cercanas al individuo, en esta categoría se incluyen: el jefe, el padre, el dueño de la empresa, etc.

La Rosa construyó ésta escala multidimensional de tipo Likert para medir locus de control en sujetos mexicanos, y su multidimensionalidad excluye la tipología del tipo interno-externo.

Las escalas permiten que se haga un perfil del individuo que puede obtener puntajes altos, bajos y medios en diferentes escalas, en función de su estilo personal y de las relaciones o ausencia de relaciones entre dichas escalas (La Rosa, 1988).

La escala original consta de 61 reactivos, cuyas respuestas se dan en un continuo de 5 puntos, que son: Completamente de acuerdo (5), De acuerdo (4), Ni de acuerdo ni en desacuerdo (3), En desacuerdo (2), Completamente en desacuerdo (1).

La Rosa (1986, 1988) menciona que de la escala original se eliminaron 8 reactivos debido a sus bajos pesos factoriales, quedando la escala final constituida por 53 reactivos.

Sus índices de consistencia interna (Alpha de Cronbach) son: Internalidad instrumental 0.62 (10 reactivos), Fatalismo/suerte 0.89 (14 reactivos), Poderosos del macrocosmos 0.87 (11 reactivos), Poderosos del microcosmos 0.78 (9 reactivos) y Afectividad 0.83 (9 reactivos). El poder discriminativo de los reactivos es satisfactorio ($p < .001$). El análisis factorial reportó 11 factores con valores propios superiores a 1.0 y que explican 52.8% de la varianza total de la prueba. Se seleccionaron los cinco primeros por su claridad conceptual, los cuales explican 40.7% de la varianza total.

Se han construido otras escalas, pero las escalas mencionadas se han considerado por su importancia y amplia utilización, así como por ser las más recientes y específicas.

Para este estudio, se utilizó la Escala original de La Rosa (ver Apéndice 1).

2.1 ANTECEDENTES TEORICOS

El ser humano presenta una serie de relaciones preferenciales o selectivas que concuerdan con las situaciones de su medio ambiente, es así que una persona deseará algunos objetos que encuentra a su alcance, en tanto que rechazará otros; buscará determinados objetos o situaciones que estén fuera de su alcance, mientras que temerá otros. Son éstas relaciones selectivas hacia un determinado objeto, las que van a proporcionar a la conducta una dirección y una organización (Eisenberg, 1994).

La necesidad de estudiar los factores que llevan al hombre a actuar de una o de otra manera, han dado como consecuencia que diferentes científicos hayan buscado una explicación aceptable. Es a finales del siglo XIX, cuando surge la Psicología, cuando se inician las teorías motivacionales, dentro de la escuela funcionalista fundada por William James en 1890.

Para James el hombre posee una gran variedad de instintos siendo estos considerados como fuentes principales del comportamiento. Posteriores a James, otros teóricos han abordado el problema de los impulsos e instintos, como McDougall, quien en 1908 sostenía que el hombre más que ser un individuo racional, debe comportarse de manera irracional dado que su conducta está basada en los instintos, y éste tiene poco o ningún control sobre de ellos. Para éste teórico, el desarrollo de la personalidad consistía en buscar este control de impulsos a

CAPITULO 2.
ORIENTACION DE LOGRO.

través de la coerción de los mismos unificándolos juntos con sus emociones en sentimientos (Islas, 1989).

La teoría de Hull representa un intento por explicar el cómo se adquieren los impulsos secundarios, los cuales se derivan de los impulsos primarios, como el hambre, la sed, el sexo y la evitación de dolor, los cuales funcionan como estímulos; en ellos los reforzamientos ya sean positivos o negativos tienen una gran importancia en la adquisición de pulsiones secundarias (Islas, 1989).

Para Murray (1938) las necesidades secundarias o psicológicas derivan de las primarias. Algunas de éstas necesidades pueden manifestarse dentro de los esquemas de acción que un individuo realiza cada día, pero algunas pueden permanecer latentes esperando el momento propicio para manifestarse.

Para éste autor, las necesidades primarias son necesidades objetivadas que se viven en la realidad, las secundarias serían subjetivadas, y además propone un tercer tipo de necesidades intermedias o sub-objetivadas, las cuales aparecen en aquellas circunstancias en las que el individuo puede evadirse de su realidad, como en juegos o escenificaciones teatrales. Murray menciona que las necesidades pueden ser concientes cuando se encuentran en posibilidad de ser llevadas a la conciencia de manera inmediata, o inconcientes cuando se encuentran fuera de nuestro alcance y solo se manifiestan a través de sueños, lapsus, etc

Para McClelland (1983), existen tres necesidades muy importantes dada su fuerza y universalidad:

- 1) Necesidad de afiliación.** Esta necesidad se refiere al deseo de tener relaciones interpersonales amistosas cercanas.
- 2) Necesidad de logro.** Esta necesidad es el impulso de sobresalir, de alcanzar algo en relación a un conjunto de estándares, esforzándose por obtener éxito.
- 3) Necesidad de poder.** Esto es, la forma en que una persona hace que otra se comporte de alguna manera, la cual sin la influencia, no lo hubiera hecho.

Para McClelland (1965) la motivación es una fuerte asociación afectiva caracterizada por una reacción ante una meta anticipada y basada en una asociación pasada, aún desde la infancia con ciertas cuestiones de placer y dolor. Así, para éste autor los motivos son aprendidos y las emociones constituyen la base de éstos, las motivaciones secundarias pueden ser terminadas al disolverse la asociación que las originó al no alcanzar la conducta el nivel afectivo a causa de situaciones frustrantes o interferencias; cualquier situación, no necesariamente biológica que provoque una asociación a determinados afectos, va a dar lugar a nuevos motivos; la persistencia o duración de un motivo a lo largo de la vida de un sujeto va a depender de circunstancias tales como el numero de veces que las situaciones asociadas a los estados afectivos se presentan, la edad en que sucede dicha asociación, etc.

Finalmente sostiene que las motivaciones son individuales debido a que cada quien aprende a interpretar de manera diferente y muy personal.

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

A. Maslow (1972) considera a la motivación como un estado particular del individuo: el estado de desequilibrio o falta de balance.

Para Maslow, cuando una persona se ve motivada, es para corregir tal desequilibrio, y habla de un ciclo de motivación como un proceso que se compone de tres partes:

- 1) La necesidad o motivo: Un estado de desequilibrio fisiológico o psicológico
- 2) Respuesta de conducta motivada: Una acción dirigida hacia la satisfacción de ese desequilibrio.
- 3) Meta: Lo que se debe obtener para reducir el desequilibrio es el objeto de la conducta motivada

Maslow propuso su teoría relacionada con las necesidades humanas y su efecto en la conducta humana. De

ésta manera, Maslow (1972) considera que el hombre tiene la particularidad de estar deseando casi siempre algo, y que en pocas ocasiones alcanza un estado de completa satisfacción excepto por un corto tiempo, y que cuando el deseo es satisfecho, aparece otro y toma su lugar.

Para Maslow (1972), las necesidades del ser humano, están ordenadas de acuerdo a una jerarquía de predominio y supone que para que funcionen las necesidades superiores deben haberse satisfecho previamente las necesidades inferiores. Y jerarquiza las necesidades del orden más bajo al más alto en la siguiente forma:

1) Necesidades fisiológicas. Son las más potentes debido a que, si todas las necesidades está insatisfechas, y por lo tanto el organismo está dominado por las necesidades fisiológicas, todas las demás necesidades pueden volverse inexistentes o ser muy secundarias

2) Necesidades de seguridad. Si las necesidades fisiológicas se encuentran relativamente satisfechas, surgen entonces un nuevo grupo de necesidades: las necesidades de seguridad. Estas se refieren a tener una existencia general ordenada, en un medio estable y que esté relativamente libre de amenazas que pongan en peligro la seguridad de la existencia de la persona. Así, al igual que un hombre saciado ya no tiene hambre, un hombre seguro ya no se siente en peligro y otras necesidades aparecen.

3) Necesidades de afiliación. Son las necesidades de amor, de afecto, de pertenecer, es la necesidad de tener un lugar en el grupo y sentir que pertenece y es aceptado por él.

4) Necesidad de estima. En todas las personas, en nuestra sociedad, existe un deseo de lograr un estable y bien basado alto concepto de sí mismo, de respeto a sí mismo o de autoestima. La satisfacción de estas necesidades origina sentimientos de confianza en sí mismo, valor, fuerza, capacidad de adecuación, de ser útil.

5) Las necesidades anteriores se encuentran debajo de las necesidades de autorrealización, las cuales para Maslow, son las necesidades cumbre. Se le han dado diferentes nombres: madurez emocional, integración del sí mismo, carácter genital, orientación productiva, necesidad de logro, pero cualquiera que sea el nombre con el que se le designe, el concepto se refiere a la meta más alta de desarrollo humano, a la cumbre que aspira llegar toda persona en su evolución como tal (Cofer, 1979)

La autorrealización es el deseo de llegar a ser todo lo que uno es capaz de llegar a ser. Un elemento común que subyace en muchas de las manifestaciones del individuo autorrealizante es la experiencia cumbre (Maslow, 1973)

2.2 DEFINICIÓN DEL CONCEPTO

La motivación u orientación de logro, ha despertado el interés de numerosos científicos y su estudio se remonta a los trabajos de Ach en 1902 (Andrade y Díaz-Loving, 1985; Díaz, Andrade y La Rosa, 1989). Los conceptos asociados a este tópico han sufrido muchos cambios a través del tiempo, tanto en su denominación como en su definición.

Tradicionalmente se conceptualizó como un concepto unitario, asumido como una disposición relativamente estable para esforzarse por el logro o éxito.

Dentro de estas aproximaciones teóricas tiene un lugar importante el concepto de nivel de aspiración desarrollado por Lewin y cols., debido a que es uno de los primeros antecedentes de las actuales teorías de este campo. Otro antecedente importante, es la aparición del concepto de necesidad de logro, que plantea por vez primera H. A. Murray en 1938 para cuya medición propone la prueba T.A.T. o Test de Apercepción Temática (Bischof, 1983; Spence y Helmreich, 1983). El T.A.T. consta de una serie de dibujos que representan escenas de uno o más personajes y de significado ambiguo, acerca de los cuales se le pide al sujeto que relate lo que para él representa el dibujo, lo que sucedió antes para llegar a la situación presente y por último lo que será el desenlace de la historia. La hipótesis en que descansa el T.A.T. es que el sujeto se identifica con el personaje principal de cada historia que relata, y que ese personaje posee las actitudes, motivos y emociones del sujeto y que su comportamiento es el que tendría el individuo examinado en una situación similar (Pichot, 1973).

Para Salom, la necesidad del logro es definida como un constructo motivacional asociado a conductas de éxito, fijación de metas realistas y establecimiento de niveles de exigencias cada vez más altos (Pico y Salom, 1987).

Sin embargo, la contribución más importante al estudio de la orientación de logro es la hecha por McClelland, ya que es

con su trabajo que la investigación sobre el tema comienza a ser sistemática, al reunir los hallazgos más importantes sobre éste tema en un intento por desarrollar una teoría que al menos comenzaría por ordenar tales hallazgos (McClelland, Atkinson, Clark y Lowell, 1976).

McClelland et al. (1976) consideran que la motivación de logro es una orientación presente y estable en todas las personas, pero diferente en términos cuantitativos, y la definen como una disposición relativamente estable para estorzarse por el éxito en cualquier situación donde se aplique un estandar de excelencia, siendo el motivo una tendencia aprendida que energiza y dirige la conducta hacia metas específicas

Uno de los objetivos de estos investigadores fué presentar la técnica de medición de la motivación de logro que desarrollaron con base en la Prueba de Apercepción Temática (T.A.T.) definiendo con respecto al sistema de Murray en tres puntos principales (McClelland et al. , 1976).

- 1) Con frecuencia se utilizan laminas diferentes de las usadas por Murray y sus seguidores.
- 2) Se utiliza un procedimiento de examen grupal en el cual las láminas son proyectadas en la pantalla, y los sujetos escriben sus historias en un tiempo limite preestablecido
- 3) El sistema de registro o puntuación, aunque retoma algunos aspectos del analisis de Murray, es totalmente diferente.

Al adoptar el T.A.T. como su medida del motivo de logro, McClelland y Atkinson aceptaron el punto de vista de

Murray respecto a que los motivos son tendencias disposicionales adquiridos, que son de naturaleza general y que no están estrechamente ligadas a situaciones específicas además de ser estables en el tiempo (Spence y Helmreich, 1983).

La teoría del motivo de logro de McClelland fue desarrollada por otros autores y difiere de la postura de McClelland en 3 puntos principales (Atkinson y Birch, 1978; Atkinson y Raynor, 1974; Weiner, 1972):

1) Está orientada hacia la investigación experimental de laboratorio concentrándose en las variables manipulables experimentalmente más que en las variables complejas de la vida real.

2) Es un intento explícito de retomar los conceptos de la teoría de la personalidad junto con los de la psicología experimental

3) La motivación de logro se conceptualiza como el resultado de tendencias para buscar el éxito y evitar el fracaso, con lo cual el constructo deja de ser unidimensional.

Además de utilizar las láminas del T.A.T. para medir la motivación al éxito, emplearon una medida psicométrica para conocer el temor al fracaso. La diferencia entre éstas dos formas de medición representaba la orientación de logro de un individuo (Andrade y Diaz-Loving, 1985)

Atkinson (1974) define a la motivación de logro como 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.

El modelo de Atkinson propone una interpretación "afectiva": factores como esperanza de éxito o temor al fracaso se consideran aspectos centrales (Born y Altink, 1990).

En el modelo de Atkinson (1964) se predice el comportamiento individual en una situación determinada, antes que esfuerzos orientados para la tarea a largo plazo. Se trata pues, del comportamiento individual en el presente psicológico, esto es, de las actividades de logro en situaciones inmediatas.

La teoría propone que la motivación de logro consiste en la suma algebraica de las tendencias para ocuparse con una actividad orientada al logro y la tendencias de evitación de una tarea que podría terminar en fracaso. La fórmula matemática para calcular la motivación de logro sería la siguiente:

$$MI = (Me \times Pe \times Ie) - (Mef \times Pf \times If)$$

en donde:

Me: significa el motivo hacia el éxito.

Pe: es la probabilidad subjetiva de que el éxito seguirá al desempeño.

Ie: es el valor incentivo del éxito.

Mef: representa el motivo para evitar el fracaso.

Pf: simboliza la probabilidad de fracaso.

If: es el valor incentivo del fracaso.

El motivo para evitar el fracaso es considerado como una disposición independiente del motivo hacia el éxito y es medido comunmente, por pruebas objetivas, generalmente pruebas de ansiedad (La Rosa, 1986).

Cuando el motivo para el éxito es mayor que el motivo a evitar el fracaso, la tendencia resultante tiene un valor positivo. Los individuos con esta constelación de motivos, considerados altos en motivo de logro, tienen, por ello, una cierta atracción por las tareas de logro, por lo que se acercarán a las actividades relacionadas con él (Pareda et al., 1990).

Por el contrario, cuando el motivo para el éxito es menor que el motivo a evitar el fracaso, la tendencia resultante tiene un valor negativo. Los sujetos con esta constelación de motivos son denominados bajos en motivo de logro, y no intentarán llevar a cabo actividades relacionadas con el logro, tratando en lo posible de evitarlas (Pareda et al., 1990).

Se ha demostrado que las personas con alta necesidad de logro rinden más. Esto tiene su explicación en los rasgos que las caracterizan. Estos sujetos se sienten atraídos por el éxito se proponen metas ocupacionales que son congruentes con sus habilidades, se perciben a si mismos como responsables de los

resultados que obtienen y trabajan más por la obtención de una meta, porque piensan que el esfuerzo es la vía para obtener éxito (Pico y Salom, 1987).

Otras adiciones y modificaciones han sido introducidas en la teoría original, entre las cuales se resalta la contribución de Raynor (1969), quien considera la importancia de metas futuras, a largo plazo en el comportamiento hacia el logro. Este autor introduce el concepto de motivación contingente, presente cuando el individuo percibe que el éxito inmediato es necesario para garantizar la oportunidad de alcanzar éxitos futuros por el nexo existente entre los eventos. De modo inverso, si el éxito inmediato no está relacionado con metas futuras, y si el fracaso actual no significa fracasos futuros, la situación es definida como no contingente. La hipótesis de Raynor es que los individuos evalúan las situaciones en que están involucrados en función de la contingencia o no contingencia de las mismas en relación a metas futuras, y que estas contingencias asociadas con probabilidad subjetiva de éxito influyen en las conductas relacionadas con logro (La Rosa, 1986).

Más adelante, Spence y Helmreich (1983) conciben a la motivación intrínseca de logro como un esfuerzo hacia el desempeño en sí mismo, independientemente de recompensas externas. Aún cuando adoptan un enfoque de rasgo general de la personalidad para el estudio del motivo de logro admiten cierta especificidad situacional para la expresión de la conducta orientada a la obtención de metas. Esto quiere decir que los individuos altamente motivados no muestran el mismo grado de esfuerzo en toda situación donde se encuentran, o en actividades

en las que los estándares de desempeño hayan sido claramente establecidos y se esperen altos niveles de logro y compromiso. Los motivos deben ser despertados por la interacción de la situación y variables como los intereses individuales, habilidades, educación, expectativas de éxito y metas a largo plazo, que determinarán las tareas relacionadas con el logro o los roles en los que el individuo elija participar. El modelo teórico de éstos autores afirma que la motivación de logro está constituida por una serie de motivos más o menos independientes, cada uno de los cuales refleja tendencias disposicionales o rasgos que son relativamente duraderos en el tiempo y que permanecen latentes hasta que son instigados por tareas y situaciones particulares. En vista de que los individuos difieren no solamente en las fuerzas de sus motivos, sino también en las tareas o roles que hacen que se expresen abiertamente, no podría esperarse que las conductas de logro sean predecibles en diversas situaciones o en forma longitudinal conociendo únicamente los motivos de un individuo. Para probar ésta suposición es necesario evaluar no solamente la fuerza de los motivos generales de logro, sino también tener alguna información acerca de los intereses y aspiraciones específicas del individuo o de las actividades en las que voluntariamente se compromete. Sin embargo, es de esperarse alguna consistencia dentro de los grupos de individuos con niveles particulares de motivación de logro para situaciones como el trabajo y el tiempo libre (Spence y Helmreich, 1983).

De acuerdo a diversas investigaciones realizadas por autores como Atkinson (1965), Korman (1975), McClelland (1973-1983) y Baron (1983). Eisenberg (1994) señala las siguientes características de las personas motivadas al logro:

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

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

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

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

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

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

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

Es por ello que no debe de sorprender el hecho de que una persona que presente altas puntuaciones en los relatos no ejecute su trabajo como se esperaría ya que puede ser que esté realizando tareas monótonas o inútiles para su bienestar personal. es obvio que éstas personas necesitan ser reconocidas en su trabajo de manera que sean valoradas altamente pues nadie se esfuerza por realizar tareas que no sean importantes para ellas mismas (Eisenberg, 1994).

2.3. INVESTIGACIONES RELACIONADAS AL CONCEPTO.

Hasta el momento, no se ha podido explicar por qué existen diferencias en motivación y aspiraciones entre hombres y mujeres. La baja relación encontrada entre motivo de logro y comportamiento de logro en mujeres, produjo una marcada preferencia por usar sujetos masculinos en los estudios sobre motivación de logro (Díaz, Andrade y La Rosa, 1989) Este es un defecto encontrado en algunos estudios tempranos en esta área, que ocasionó que al investigar la motivación en mujeres, se afirmara superficialmente que éstas no tenían motivación de logro. También algunos autores han puntualizado que las investigaciones de las diferencias de sexo y el nivel de motivación al logro han sido desarrollados para explicar la conducta masculina y, consecuentemente la teoría que éstas generaron fué sobrepuesta en un intento por explicar la conducta femenina. Además, otras investigaciones atribuyen la ejecución exitosa de hombres y mujeres en la misma tarea a diferentes razones para los sujetos masculinos que para los sujetos femeninos (Velazquez-Carrillo y Casarrin-Limón 1986)

Sin embargo, los modelos de Spence y Helmreich y de Lipman-Blumen y Leavitt muestran que la motivación de logro y los estilos de logro son aplicables a ambos sexos. Los estudios de la relevancia de estos modelos para diversas poblaciones han sido extensos (Born y Altink 1990)

Brody (1980) menciona que las respuestas dadas por las mujeres a los instrumentos diseñados para evaluar el miedo

al éxito, reflejan las percepciones de éstas en cuanto a las actitudes y expectativas de la sociedad hacia el rol sexual, así como las consecuencias esperadas por la conformidad hacia este rol.

No hay que perder de vista que anteriormente el deseo de lograr cosas era considerado como una conducta apropiada para los hombres. Actualmente, aún en sociedades exitosamente industrializadas se ejercen presiones sobre los niños hacia el logro y a valerse por sí mismos, mientras que a las niñas se les presiona para que sean obedientes y desarrollen los talentos necesarios para la crianza. Así, en la mayor parte de las sociedades a los hombres se les asigna un papel instrumental y orientado a metas, y a las mujeres un papel expresivo, orientado a las relaciones interpersonales (Díaz-Loving et al., 1981).

Para Spence y Helmreich (1983) las expectativas del rol también canalizan la expresión abierta de las necesidades de logro. Por ejemplo, para el hombre, los motivos de logro generalmente están orientados hacia el trabajo remunerado, en tanto que para muchas mujeres adultas es probable que las necesidades de logro sean expresadas en actividades relacionadas con el cuidado del hogar y la familia. De esta forma, las diferencias en orientación al logro entre hombres y mujeres tienden a ser cualitativas más que cuantitativas.

Lesser (citado por McClelland, 1983) presenta un estudio longitudinal a partir del periodo preescolar a la edad adulta. Reporta que en un principio la motivación de logro es estimulada en las niñas cuyas madres son hostiles y en niños con

madres sobreprotectoras. Así que las madres se presentan como sujetos competitivos estimulando el deseo de logro en sus hijas. Este autor menciona que en el periodo de educación primaria, las niñas con mayor éxito académico provienen de madres menos protectoras y académicamente hablando más competitivas. Por otra parte, el éxito académico representa cosas diferentes para las niñas que para los niños; en ellas constituye una forma de agrandar a los demás, en tanto que en los niños constituye una responsabilidad propia. Por tanto, en estos periodos el nivel de motivación de logro de las niñas no tiene ninguna relación con su desempeño en la escuela, más bien predice su adecuación a sus relaciones sociales. Durante la secundaria parece confirmarse la situación descrita. Parece ser que las mujeres que presentan una alta motivación de logro, perciben las situaciones como metas propias y las que presentan baja motivación, solo ven la posibilidad de que las metas sean alcanzables por los hombres, esto es en el plano intelectual ya que las diferencias se encuentran en la perspectiva que cada quien tiene del comportamiento que debe desempeñar y que es desarrollada y reforzada por los roles sociales. Durante la preparatoria, nuevamente se comprueba que las diferencias en la motivación de logro son más bien diferenciales en los intereses, ya que si una mujer se encuentra orientada hacia las metas intelectuales y fuera del control tradicional, su motivación se incrementará ante situaciones educativas y de liderazgo, en tanto que en mujeres que valoran altamente el rol tradicional, su motivación de logro estará encaminada hacia situaciones que en la mayoría de las veces no son tomadas en cuenta ya que no parecen importarles pues la mayoría de las veces se relaciona la motivación de logro con el éxito de los estudios.

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

La Rosa (1986) exploró la orientación de logro en 1083 sujetos. Reporta que las mujeres obtuvieron puntajes más altos que los hombres en la dimensión de maestría, mientras que los hombres los muestran en la dimensión de competencia.

Velázquez-Carrillo y Casarín-Limón (1986) detectaron la orientación de logro tomando en cuenta la variable sexo en 408 estudiantes universitarios mexicanos. Utilizaron la escala de Díaz-Loving y Andrade (1985). Reportan que en la escala de maestría se encontró una diferencia significativa de medias, donde las mujeres tuvieron mayor motivación de logro que los hombres. No hubo diferencias significativas en la escala de trabajo y competencia. Al respecto, comentan que las mujeres que logran el acceso a una educación universitaria han tenido que superar las restricciones de su rol pasivo en la sociedad, esforzándose por comprometerse en actividades donde pueda desempeñarse de la mejor manera posible.

Díaz, Andrade y La Rosa (1989) aplicaron la Escala de Orientación de Logro (EOL) a 300 sujetos en la ciudad de México

y se encontraron que en la escala de competitividad, los hombres obtienen puntajes más altos que las mujeres.

Born y Altink (1990) investigaron las diferencias en el estilo de logro en situaciones de trabajo gerencial mediante un inventario situación-respuesta, cuyas respuestas se daban en un formato tipo Likert. Los sujetos no presentan diferencias en los estilos de logro debidas al sexo

En 1990, Sánchez al investigar la influencia del sexo en la orientación de logro, no detecta diferencias significativas relacionadas con el género en ninguna de las tres dimensiones (trabajo, maestría y competencia) de la escala de Díaz-Loving y Andrade.

Eisenberg (1994) reporta diferencias estadísticamente significativas debidas al sexo en la orientación de logro. Comenta que la muestra investigada (350 estudiantes universitarios de diversas áreas) los hombres tienden más al trabajo que las mujeres. Estas diferencias están fuertemente influenciadas por la cultura.

Finalmente, Muñoz (1995) reporta diferencias significativas en la dimensión maestría entre hombres y mujeres, siendo éstas últimas las que muestran un puntaje más alto. También señala una significancia marginal en la dimensión de competencia en donde los hombres obtuvieron un mayor puntaje

Como puede observarse, existe poca consistencia en los resultados obtenidos por los investigadores. Al parecer, las

mujeres tienden a presentar puntajes más altos en la dimensión de maestría, mientras que los hombres obtienen puntajes más altos en trabajo y competencia. Sin embargo, es importante tener presente que el cambio en la concepción del papel de la mujer que actualmente se está dando, obliga a los investigadores de ésta área a evaluar de manera periódica y constante a hombres y mujeres por igual, para poder percibir los cambios que pudieran tener lugar con respecto a la concepción de la mujer en nuestra sociedad.

Rodríguez y cols. (1981) mencionan que la adhesión a los estereotipos sexuales decrece en función del nivel educativo, lo cual en nuestra sociedad actual en la que cada día más mujeres tienen acceso a niveles educativos cada vez más altos, significa que se puede vislumbrar un desarrollo promisorio hacia el logro de igualdad de estatus entre el hombre y la mujer en México, en el caso de las mujeres que están incorporadas al sistema educativo medio y superior.

2.4 ESCALA DE ORIENTACION DE LOGRO.

Spence y Helmreich (1978) proponen las medidas objetivas para la orientación de logro, para lo cual desarrollaron una escala multidimensional para medir el constructo referido, que incluye las dimensiones de maestría, trabajo y competencia, y que ha resultado efectiva y predictiva para sujetos de ambos sexos.

En base al instrumento desarrollado por Spence y Helmreich, se construyó una escala multidimensional tipo Likert

para medir orientación de logro en población mexicana. Las dimensiones que considera son las siguientes:

- Trabajo: predisposición positiva hacia la laboriosidad y productividad.

- Maestría: preferencia por comprometerse en tareas difíciles y que representan un reto, con la disposición de hacer las cosas lo mejor posible o intentar en cada una de ellas la perfección o dominio.

- Competencia: búsqueda por ser mejor que otros en situaciones interpersonales.

La escala original consta de 22 reactivos, cuyas respuestas se dan en un continuo de 5 puntos, que son: Completamente de acuerdo (5), De acuerdo (4), Ni de acuerdo ni en desacuerdo (3), En desacuerdo (2), Completamente en desacuerdo (1).

La Rosa (1986) reporta que de la escala original se eliminó un reactivo debido a su bajo peso factorial. Así, la escala final quedó constituida por 21 reactivos.

Sus índices de consistencia interna (alpha de Cronbach) son: trabajo 0.77 (7 reactivos), maestría 0.82 (7 reactivos), y competencia 0.78 (7 reactivos). El poder discriminativo de los reactivos es satisfactorio ($p < 0.001$). El análisis factorial reportó 5 factores con valores propios superiores a 1.0 y que explicaban 57.0% de la varianza total de

la prueba. Los tres primeros factores explicaban 47.4% de la varianza y fueron seleccionados por su claridad conceptual.

En éste estudio se utilizó la escala original de Díaz-Loving y Andrade-Palos (ver apéndice 2).

CAPITULO 3.
ORIENTACION DE LOGRO
Y
LOCUS DE CONTROL.

3.1 ORIENTACION DE LOGRO Y LOCUS DE CONTROL.

Pereda et al. (1990) mencionan que la Teoría de Weiner de la motivación, la cual incluye la dimensión cognitiva atribución de causalidad, relaciona las variables motivación de logro y locus de control en cuanto a su influencia sobre las conductas de logro.

El modelo atribucional de la conducta orientada al logro de Weiner (1972), pone énfasis en los factores cognitivos como los factores determinantes de la conducta de logro. Los estilos de atribución causal y la búsqueda de información de aspectos del comportamiento de logro se consideran importantes. Postula que las atribuciones causales juegan un papel importante y que, en el área de la motivación de logro se refieren a las razones percibidas para el éxito o fracaso. Menciona 4 elementos de la atribución: habilidad, esfuerzo, dificultad de la tarea y suerte; estos elementos son utilizados por los individuos para interpretar y predecir el resultado de una acción relacionada con el logro.

Esta teoría se propone explicar, a través de una matriz de 2X2, los principales factores que determinan lo que la gente percibe de sí misma, las predicciones acerca de ejecuciones futuras, la probabilidad de tratar con mayor o menor esfuerzo determinada actividad, así como la percepción de causas de éxito y fracaso que pueden influir en ejecuciones futuras; causas que pueden ser atribuidas a los 4 elementos de la atribución ya mencionados (Bañuelos, 1970).

Las 4 causas percibidas de éxito y fracaso pueden contenerse en 2 dimensiones causales:

1) locus de control (interno o externo).- Abarca lo relacionado con el lugar donde se deposita el control que manifiestan las personas acerca de sus éxitos o fracasos. Su modalidad de interno es cuando el fracaso o el éxito se atribuyen a características personales, es decir, dependen totalmente de la persona; su modalidad de externo comprende causas que escapan del control personal

2) estabilidad (permanente o temporal) - Se refiere al origen de las causas percibidas. Sus 2 modalidades son: causas estables que se mantienen estables con el paso del tiempo; y causas inestables, que pueden incrementarse o disminuir por algún motivo.

La habilidad y el esfuerzo son propiedades internas de la persona, mientras que la dificultad de la tarea y la suerte son factores externos. La habilidad para desempeñar la tarea y la dificultad propia de la tarea son relativamente estables, pero la suerte implica variedad y el esfuerzo puede aumentar o decrecer de un momento a otro. Estas dimensiones juegan un papel importante en el modelo, pues tienen implicaciones sobre la conducta de los individuos, las emociones que pueden manifestar y la expectativas (Bañuelos, 1990)

Bañuelos (1990), nos presenta la matriz que postula las causas que se estiman como los determinantes del éxito y el fracaso en sus dimensiones y modalidades:

LOCUS DE CONTROL

	ESTABLE	INTERNO HABILIDAD	EXTERNO DIFICULTAD DE LA TAREA
ESTABILIDAD		ESFUERZO	SUERTE

En dicha matriz no es ciento por ciento atribuible el éxito o el fracaso a una sola casilla. Por ejemplo, el fracaso de un alumno en un examen puede atribuirse a diversas causas: no estudió lo suficiente (poco esfuerzo), el maestro elaboró un examen muy difícil (alta dificultad de la tarea), le cae mal al maestro (mala suerte), o no entendió completamente el tema (poca habilidad)

El valor de la recompensa de una meta en la que está implicado el logro es función del grado de responsabilidad personal. Es razonable suponer que el orgullo por el éxito o la vergüenza por el fracaso son contingentes con lo que el sujeto piensa que es la causa de esa meta éxitos, o de ese fracaso (Pereda et al., 1990).

En tal medida, si un individuo tiene una alta estima de si mismo, sus aspiraciones serán elevadas, y en cambio aquel individuo que tiene una autoestima baja, dudará en enfrentar los problemas por el temor al fracaso (Sawrey y Telford, 1973)

Así, la dimensión de locus de control se relaciona con las emociones que las personas manifiestan de acuerdo con el

resultado obtenido. A quien presente un locus interno (atribución de la habilidad y/o esfuerzo), el éxito le provoca satisfacción, mientras que el fracaso le produce pena o culpa. A una persona con locus externo (atribución a la suerte o a la dificultad de la tarea), el éxito le provoca sorpresa, y el fracaso frustración. En este último caso se minimiza la pena, ya que el fracaso pudo deberse al destino, la mala suerte, etc., y no a causas controlables por el sujeto.

La dimensión de estabilidad se relaciona con la expectativa del sujeto, es decir, con la estimación futura de un resultado con base en el esfuerzo invertido. Si el éxito es atribuido a causas estables (habilidad o dificultad de la tarea), en una segunda oportunidad la expectativa también será de éxito, ya que son atribuciones que no cambian con el paso del tiempo. Lo mismo ocurre cuando se fracasa, la expectativa en este caso, seguirá siendo de fracaso, ya que se carece de habilidad, o bien, la tarea conservará su nivel de dificultad. Esto no sucede cuando las atribuciones son inestables (esfuerzo o suerte), ya que no se asegura una constancia con el paso del tiempo. En una situación donde el éxito se atribuye al gran esfuerzo invertido o a la buena suerte, la expectativa puede ser tanto de éxito como de fracaso, debido a que la suerte puede cambiar o el esfuerzo ser menor. Sin embargo, cuando se fracasa por éstas causas, no se asegura el fracaso posterior, generalmente la expectativa es de éxito, ya que las personas se esfuerzan más

Para el autor, el elemento que prevalece en el modelo es el de expectativa. Esta repercute en el nivel de motivación y

en el rendimiento, dependiendo de lo atractivo de la meta a culminar. Esto es, en función de la expectativa que tenga un sujeto será el grado de esfuerzo a invertir, el nivel de motivación para culminar o no la meta y el rendimiento. Sin embargo, el nivel de esfuerzo no es el único elemento relacionado con la expectativa, ya que ésta depende también de la percepción que el sujeto tenga de su habilidad (Bañuelos, 1990).

Con respecto a las investigaciones, se ha encontrado relación significativa entre el locus de control interno y la orientación de logro. La Rosa (1986) estudió la relación entre locus de control y orientación de logro en estudiantes universitarios, para lo cual utilizó la Escala de Locus de Control de La Rosa, así como la Escala de Orientación al Logro de Díaz-Loving y Andrade. La Rosa reporta las siguientes correlaciones significativas, fatalismo, poderosos del microcosmos y poderosos del macrocosmos presentan una correlación negativa y muy baja con trabajo y maestría, internalidad con trabajo, maestría y competencia muestran una correlación positiva y baja; poderosos del microcosmos y poderosos del macrocosmos se relacionan de manera casi nula con competencia, al igual que afectividad con trabajo y maestría; por último, entre afectividad y competencia se observa una correlación muy baja y positiva.

Sanchez (1990) estudió la relación entre locus de control y motivación al logro, utilizando los mismos instrumentos que La Rosa, aplicados a una muestra de 63 trabajadores de una empresa de la iniciativa privada. Reporta una relación positiva entre dichas variables ya que internalidad instrumental correlacionó positiva y moderadamente con las dimensiones de

trabajo, competencia y maestría, es decir, encontró que las personas internas tienen mayor motivación al logro que las externas.

4.1 JUSTIFICACION Y PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

Los estudios realizados con locus de control y con orientación de logro, se han enfocado en muchos de los casos en el estudio de estas variables en estudiantes de distintos niveles educativos y de distintos países y poblaciones, por lo cual se hace necesario ampliar el sustento teórico en que dichas variables se apoyan enfocando las investigaciones futuras hacia poblaciones distintas a la de los estudiantes, como podrían ser las amas de casa, los trabajadores de algún ramo en particular, los jubilados, etc., y lograr de esta manera generalizar los datos a un número cada vez mayor de individuos. De esta manera, el planteamiento del problema fue el siguiente:

¿Cómo se relacionan el locus de control y la orientación de logro en trabajadores de la música?

¿Existen diferencias debidas al sexo en el locus de control y la orientación de logro en trabajadores de la música?

4.2 OBJETIVOS

Especificar cómo se relaciona el locus de control con la orientación de logro en trabajadores de la música.

Determinar si existen diferencias significativas estadísticamente debidas al sexo en el locus de control en trabajadores de la música.

CAPITULO 4.

METODO.

Determinar si existen diferencias significativas estadísticamente debidas al sexo en la orientación de logro en trabajadores de la música.

4.3 HIPOTESIS ESTADISTICAS:

Hipótesis Nulas (H0):

1. No existe relación estadísticamente significativa entre el locus de control y la orientación de logro en trabajadores de la música.
2. No existen diferencias estadísticamente significativas debidas al sexo en el locus de control en trabajadores de la música.
3. No existen diferencias estadísticamente significativas debidas al sexo en la orientación de logro en trabajadores de la música.

Hipótesis Alternas (H1):

1. Si existe relación estadísticamente significativa entre el locus de control y la orientación de logro en trabajadores de la música.
2. Si existen diferencias estadísticamente significativas debidas al sexo en el locus de control en trabajadores de la música.

3. Si existen diferencias estadísticamente significativas debidas al sexo en la orientación de logro en trabajadores de la música.

4.4 DEFINICION DE VARIABLES.

Definiciones Conceptuales:

1.- Locus de control.- "Es la creencia que uno tiene respecto a quien o qué factores controlan su vida" (La Rosa, 1986).

2.- Orientación de logro.- "...característica multidimensional de la personalidad, que impulsa a quien la posee a hacer cosas mejores que los demás, a hacer las cosas cada vez mejor, a enfrentarse a retos o tareas difíciles, así como a trabajar más que los demás" (Andrade, 1985)

3 - Sexo.- "Define las características anatómicas y fisiológicas de un individuo. Puede ser masculino o femenino" (La Rosa, 1986).

Definiciones Operacionales:

1.- Locus de control - Será definido a través de los puntajes obtenidos en las dimensiones de, fatalismo/suerte, poderosos del macrocosmos, poderosos del microcosmos, afectividad e internalidad instrumental de la Escala de Locus de Control de La Rosa (1986).

2.- Orientación de logro.- Será definido a través de los puntajes obtenidos en las dimensiones de: trabajo, maestría y competencia de la Escala de Orientación de Logro de Andrade-Palos y Díaz-Loving (1985).

3.- Sexo.- Hombres y Mujeres.

4.5 SUJETOS.

Los trabajos se aplicaron a 50 hombres y 50 mujeres, mayores de 21 años, trabajadores de la música, miembros del Sindicato Unico de los Trabajadores de la Música (SUTM) y que en el momento de la evaluación se encontraban trabajando profesionalmente.

4.6 MUESTREO.

Se llevó a cabo un muestreo no probabilístico por cuota, debido a que los sujetos de la muestra fueron seleccionados de acuerdo a estratos. (Pick de Weiss, 1979).

Fue intencional porque se usaron juicios y se hizo un juicio deliberado por obtener muestras representativas, incluyendo áreas o grupos supuestamente típicos de la muestra (Zinser, 1992).

4.7 TIPO DE ESTUDIO

Se trata de un estudio de tipo exploratorio debido a que el locus de control y la orientación de logro no han sido estudiados en la

población específica de interés para el estudio (Pick de Weiss, 1979).

Fue de tipo Ex post facto debido a que los sujetos ya presentaban la característica a medir (Zinser, 1992).

Fue un estudio de campo pues se llevó a cabo en el medio natural que rodea al individuo (Pick de Weiss, 1979).

4.8 DISEÑO

El diseño fue de dos muestras independientes debido a que se trabajó con dos grupos diferentes de sujetos (hombres y mujeres) y ambas muestras fueron extraídas de la misma población (Pick de Weiss, 1979)

4.9 INSTRUMENTOS.

Escala de Locus de Control de La Rosa (1986).

Con base en la aplicación de la escala de Rotter y de la de Levenson, se construyó una escala multidimensional tipo Likert para medir locus de control en sujetos mexicanos (La Rosa, 1986). Las dimensiones que considera son las siguientes:

-Internalidad instrumental - Esta subescala se refiere a situaciones en las que el individuo controla su vida gracias a su esfuerzo, trabajo y capacidades.

-Fatalismo/Suerte.- Esta subescala se refiere a creencias en un mundo no ordenado en donde los refuerzos dependen de factores azarosos tales como la suerte o el destino.

-Poderosos del macrocosmos.- Describe creencias en un mundo ordenado dependiente de las personas que tienen el poder y que están lejanas del individuo, pero cuyas acciones repercuten en la vida del sujeto. Esta dimensión mide en un cierto sentido el grado de enajenación socio-política, es decir, la experiencia que uno hace de marginalización ante las grandes decisiones que se toman respecto al destino de la comunidad, del país y del mundo; decisiones que afectan seguramente la vida del individuo.

-Poderosos del microcosmos - Esta subescala describe creencias en un mundo ordenado dependiente de las personas que tienen el poder y que están más cercanas al individuo y controlan los refuerzos que le interesan.

-Afectividad.- Describe situaciones en las que el individuo consigue sus objetivos a través de relaciones afectivas con quienes le rodean.

La multidimensionalidad del instrumento permite que se haga un perfil del individuo que puede obtener puntajes altos, medianos y bajos en diferentes escalas, en función de su estilo personal y de las relaciones o ausencia de relaciones entre dichas escalas (La Rosa, 1988).

La Rosa reporta que de la escala original de 61 reactivos, se eliminaron ocho de ellos debido a sus bajos pesos factoriales

quedando la escala final de 53 reactivos. Sus índices de consistencia interna (Alpha de Cronbach) son: Internalidad instrumental 0.82 (10 reactivos); Fatalismo/Suerte 0.89 (14 reactivos); Poderosos del macrocosmos 0.87 (11 reactivos); Poderosos del microcosmos 0.78 (9 reactivos); y Afectividad 0.83 (9 reactivos). El poder discriminativo de los reactivos es satisfactorio ($p < .001$). El análisis factorial reportó 11 factores con valores propios superiores a 1.0 y que explican 52.8% de la varianza total de la prueba. Se seleccionaron los cinco primeros por su claridad conceptual, los cuales explican 40.7% de la varianza total.

La escala original (ver Apéndice 1) consta de 61 reactivos cuyas respuestas se dan en un continuo de cinco puntos, que son: Completamente de acuerdo (5); De acuerdo (4); Ni de acuerdo ni en desacuerdo (3); En desacuerdo (2); Completamente en desacuerdo (1)

Para el presente estudio se utilizó la escala original de La Rosa (ver Apéndice 1)

Con base en el instrumento desarrollado por Spence y Helmreich, Diaz-Loving y Andrade-Palos (1985) construyeron una escala multidimensional tipo Likert para medir Orientación de Logro en población mexicana. Las dimensiones que considera son:

-Trabajo - Predisposición positiva hacia el trabajo y la productividad

-Maestría.- Preferencia por comprometerse en tareas difíciles y que representen un reto, con la disposición de hacer las cosas lo mejor posible e intentar en cada una de ellas la perfección o dominio.

-Competencia.- Búsqueda por ser el mejor, o mejor que otros en situaciones interpersonales.

De dichas dimensiones se desprenden las subescalas de orientación de logro. La Rosa (1986) reporta que de la escala original se eliminó un reactivo debido a su bajo peso factorial. De esta manera la escala original redujo su número a 21 reactivos. Sus índices de consistencia interna (Alpha de Cronbach) son los siguientes. Trabajo 0.77 (7 reactivos); Maestría 0.82 (7 reactivos); y Competencia 0.78 (7 reactivos). El poder discriminativo de los reactivos es satisfactorio ($p < .001$). El análisis factorial reportó 5 factores con valores propios superiores a 1.0 y que explicaban 57.0% de la varianza total de la prueba. Los tres primeros factores explicaban 47.4% de la varianza y fueron seleccionados por su claridad conceptual.

La escala original consta de 22 reactivos, cuyas respuestas se dan en un continuo de de cinco puntos, que son: Completamente de acuerdo (5); De acuerdo (4); Ni de acuerdo ni en desacuerdo (3); En desacuerdo (2); Completamente en desacuerdo (1).

Para este estudio se utilizó la escala original de Diaz-Loving y Andrade (ver Apéndice 2).

-Hoja de Datos Demográficos:

Se le pidió a los sujetos que respondieran a una hoja en la que se les solicitó datos relativos a sexo, escolaridad, edad, edad en que comenzó a trabajar en la música, y se les pidió que señalaran si son cantantes o si ejecutan algún instrumento musical y, en su caso, cual instrumento tocan (ver Apéndice 3).

4.10 PROCEDIMIENTO.

- Se solicitó apoyo a las autoridades de la empresa en donde se encontraban laborando los sujetos.
- - Se solicitó la colaboración de los músicos sujetos a investigación y se les dijo: "La Universidad Nacional Autónoma de México está llevando a cabo una investigación con la finalidad de conocer algunos factores de la personalidad de las personas que trabajan en la música. Deben responder de acuerdo a lo que son y no como les gustaría ser. Eviten hacer comentarios entre ustedes y si tienen dudas pregunten al investigador"
- - Se les entregaron los instrumentos. No hubo tiempo límite para responder.
- - Se les agradeció su colaboración.

CAPITULO 5.
RESULTADOS.

5. RESULTADOS.

Los análisis estadísticos se realizaron con el paquete SPSS para Windows versión 5.1.

El análisis de los resultados será presentado en dos partes: La primera descriptiva (tablas) y la segunda inferencial. En esta parte se utilizaron coeficientes de correlación producto-momento de Pearson para establecer la relación entre locus de control y orientación de logro. Se eligió esta prueba porque su función es encontrar el grado de relación (fuerza de asociación y dirección) entre dos variables y porque requiere de datos a nivel intervalar (como los puntajes de los instrumentos empleados).

Finalmente se aplicó una prueba "t" para estudiar la diferencia entre los sujetos, considerándose el sexo y los puntajes de las escalas de locus de control y orientación de logro. Se eligió esta prueba porque es una prueba de hipótesis, debido a que su función es encontrar diferencias entre los grupos de estudio, ya que es una prueba inferencial paramétrica que requiere datos a nivel intervalar, y se puede aplicar a muestras tomadas de la misma población.

5.1 DESCRIPCION DE LA MUESTRA

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

TABLA 1. DISTRIBUCION DE EDAD EN HOMBRES Y MUJERES.

HOMBRES			MUJERES		
EDAD	FRECUENCIA	PORCENTAJE	EDAD	FRECUENCIA	PORCENTAJE
21	1	2.0	22	5	10.0
22	3	6.0	23	4	8.0
23	2	4.0	24	7	14.0
24	5	10.0	25	6	12.0
25	2	4.0	26	7	14.0
26	3	6.0	27	6	12.0
28	1	2.0	28	2	4.0
29	4	8.0	29	5	10.0
30	4	8.0	31	3	6.0
31	2	4.0	33	3	6.0
32	3	6.0	34	2	4.0
33	5	10.0			
34	3	6.0			
35	3	6.0			
37	2	4.0			
38	2	4.0			
40	1	2.0			
42	1	2.0			
44	1	2.0			
45	1	2.0			
49	1	2.0			
TOTAL	50	100.0	TOTAL	50	100.0

MEDIA 30.900
MODO 24.000
D.S. 6.469

MEDIA 26.500
MODO 24.000
D.S. 3.340

Con respecto a la edad, se observa en hombres un rango de 21 a 49 años y en las mujeres de 22 a 34 años. Con esto vemos que los hombres tienen una media de edad mas alta (30.9 años) que las mujeres (26.5 años). Asimismo, se encuentra una gran dispersión en la edad de los hombres (ver Tabla 1)

TABLA 2. DISTRIBUCION DE EDAD DE TRABAJO EN HOMBRES Y MUJERES.

HOMBRES			MUJERES		
EDADTRA	FRECUENC	PORCENTAJE	EDADTRA	FRECUENC	PORCENTAJE
11	1	2.0	14	2	4.0
12	1	2.0	15	1	2.0
13	1	2.0	16	2	4.0
14	4	8.0	17	3	6.0
15	3	6.0	18	7	14.0
16	3	6.0	19	14	28.0
17	5	10.0	20	8	16.0
18	7	14.0	21	8	16.0
19	7	14.0	22	2	4.0
20	12	24.0	23	2	4.0
21	3	6.0	26	1	2.0
23	2	4.0			
27	1	2.0			

TOTAL 50 100.0
MEDIA 18.100
MODO 20.000
D.S. 2.964

TOTAL 50 100.0
MEDIA 19.240
MODO 19.000
D.S. 2.209

En la edad de trabajo se aprecia en hombres un rango de edad de los 11 a los 27 años y en las mujeres de los 14 a los 26 años. Se observa una media de edad de trabajo mas alta en las mujeres (19.240) que en los hombres (18.100). La dispersión en la edad de trabajo de los hombres es mayor que en el caso de las mujeres (ver Tabla 2)

TABLA 3. DISTRIBUCION DE ESCOLARIDAD EN HOMBRES Y MUJERES.

HOMBRES			MUJERES		
ESCOL	FRECUENCIA	PORCENTAJE	ESCOL	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SEC	3	6.0	SEC	4	8.0
PREPA	33	66.0	PREPA	31	62.0
PROF	14	28.0	PROF	15	30.0
TOTAL	50	100.0	TOTAL	50	100.0
MODO	3.000		MODO	3.000	

Con respecto a la escolaridad se observa el mismo rango de secundaria a profesional en hombres y mujeres. Asimismo, se

observa que en ambos sexos la mayoría tiene preparatoria (ver Tabla 3).

TABLA 4. DISTRIBUCION DE ESPECIALIDAD EN HOMBRES Y MUJERES.

HOMBRES			MUJERES		
ESPEC	FREC	PORCENT	ESPEC	FREC	PORCENT
CANTAN	15	30.0	CANTAN	48	96.0
EJECUT	35	70.0	EJECUT	2	4.0
TOTAL	50	100.0	TOTAL	50	100.0
MODO	2.000		MODO	1.000	

En lo referente a la especialidad, se observa una mayor incidencia de ejecutantes de instrumentos entre los hombres (Modo 2.000) que en las mujeres, entre quienes predominan las cantantes (Modo 1.000) (ver Tabla 4).

5.2 CORRELACION INTRA ESCALA.

Tabla 5. ORIENTACION DE LOGRO.

	MAESTRIA	COMPETENCIA
COMPETENCIA	.2658*	
TRABAJO	.7847*	.3475*

*p < .05

En la tabla 5 se observa que Maestría correlaciona positiva y de manera estadísticamente significativa con Competencia y con Trabajo; y que Trabajo correlaciona positiva y estadísticamente de manera significativa con Competencia. Esto nos indica que las personas que buscan la perfección también buscan ser mejores que otros en situaciones interpersonales y son personas con predisposición hacia la laboriosidad. De la misma manera, se observa que las personas tendientes hacia el trabajo, buscan ser mejores en situaciones interpersonales.

TABLA 6. LOCUS DE CONTROL.

	AFECT.	INTER	MICRO.	MACRO.
INTER.	.2111*			
MICRO	.7466*	-.2998*		
MACRO	.5407*	-.1572	.6657*	
SUERTE	.6648*	-.5018*	.6260*	.3648*

p < .05

La tabla 6 muestra que Internalidad correlaciona negativamente con Afectividad, lo cual nos indica que las personas que consideran que ellos mismos controlan sus vidas debido a su propio esfuerzo, trabajo y capacidades, son personas que no recurren a relaciones afectuosas para conseguir sus objetivos.

También se observa que Poderosos del Microcosmos correlaciona de manera positiva con Afectividad y de manera

negativa con Internalidad. Este resultado pone de manifiesto que las personas que recurren a relaciones afectuosas para lograr sus objetivos y perciben a las personas que tienen el poder como cercanas a sí, y sienten que las decisiones de éstas personas repercuten en sus vidas, no sienten controlar sus vidas debido a su propio esfuerzo, trabajo y capacidades.

En esta misma tabla se observa que Poderosos del Macrocosmos correlaciona positivamente con Afectividad y Poderosos del Microcosmos. Esto quiere decir que los individuos que perciben que las acciones de las personas que tienen el poder y se encuentran lejanas a ellas repercuten en su vida, también perciben que repercuten en su vida las acciones de las personas cercanas a sí que poseen el poder. Y estas personas tienden a conseguir sus objetivos recurriendo a relaciones afectivas.

Finalmente se observa que Suerte correlaciona positivamente con Afectividad, Poderosos del Microcosmos y Poderosos del Macrocosmos y negativamente con Internalidad. Esto significa que las personas que creen en un mundo azaroso y desordenado también creen que las acciones que llevan a cabo las personas que tienen el poder, lejanas y cercanas al individuo, repercuten en su vida y recurren a relaciones afectivas para conseguir sus objetivos, tendiendo poco a creer que pueden controlar sus propias vidas debido a su esfuerzo, trabajo y capacidades.

5.3 CORRELACION INTER ESCALA.

TABLA 7. LOCUS DE CONTROL VS. ORIENTACION DE LOGRO.

	MAESTRIA	COMPETENCIA	TRABAJO
AFECTIVIDAD	-.2834*	-.0812	-.2972*
INTERNAL.	.5747*	.0261	.5238*
MICROCOS	-.3309*	.0371	-.2749*
MACROCOS	-.2790*	-.0752	-.1595
SUERTE	-.4801*	-.1522	-.4729*

p < .05

La tabla 7 indica que Afectividad correlaciona de manera negativa con Maestría y Trabajo. Esto quiere decir que aquellas personas que recurren a las relaciones afectivas para lograr sus objetivos, no buscan la perfección en el trabajo y tampoco se encuentran orientadas hacia la laboriosidad.

Por otro lado, se encontró que Internalidad correlaciona positivamente con Maestría y Trabajo. Esto quiere decir que las personas que mantienen la creencia de controlar sus vidas debido a sus capacidades y esfuerzo, son las personas que se orientan hacia el trabajo y buscan la perfección e lo que hacen.

También se encontró que, por el contrario Poderosos del Microcosmos correlaciona de manera negativa con Maestría y Trabajo, lo cual indica que aquellas personas que creen que son las personas cercanas a ellos los que tienen el poder e influyen

en sus vidas, son las personas que tienen poca inclinación hacia el trabajo y no buscan la perfección en lo que hacen.

También se observa que Poderosos del Macrocósmos correlaciona negativamente con Maestría, señalando que las personas que creen que son las personas lejanas a ellas las que tienen el poder e influyen en sus vidas, no buscan el dominio y la perfección en su trabajo.

Finalmente, Suerte correlaciona negativamente con Maestría y Trabajo, lo cual significa que las personas que creen en la suerte y en un mundo azaroso y desordenado, no presentan inclinación hacia el trabajo, ni buscan la perfección en lo que hacen.

5.4 CORRELACION ENTRE ESCALAS Y VARIABLES SOCIODEMOGRAFICAS.

TABLA 8. ORIENTACION DE LOGRO VS. SOCIODEMOGRAFICOS.

	MAESTRIA	COMPETENCIA	TRABAJO
EDAD	.1294	.1280	.1673
EDADTRA	.0736	-.0168	.1194
ESCOLARI	.2228*	.0987	.2242*

p < .05

La tabla 8 muestra que Escolaridad correlaciona de manera positiva con Maestría y Trabajo. De esta manera, a mayor escolaridad encontramos mayor inclinación hacia el trabajo y la

producción por un lado, y por otro, a mayor escolaridad, mayor búsqueda de la perfección en el trabajo.

TABLA 9. LOCUS DE CONTROL VS. SOCIODEMOGRAFICOS.

	AFECT	INTER	MICRO	MACRO	SUERTE
EDAD	.0000	.0365	.2017*	.0792	-.0774
EDADTRA	-.1176	.0592	-.1568	-.0814	-.0385
ESCOLARI	-.0902	.0839	-.1759	-.2308	-.2261*
p < .05					

En la tabla 9 se encontro que Edad correlaciona positivamente con Poderosos del Microcosmos, lo cual indica que a mayor edad, aumenta la creencia de que son las personas cercanas las que tienen el poder y que sus decisiones afectan a la vida del individuo.

También se observa que Escolaridad correlaciona negativamente con Poderosos del Macrocosmos y Suerte, lo cual quiere decir que a mayor escolaridad, disminuye la creencia en el poder de las personas lejanas y disminuye la creencia en un mundo azaroso y desordenado

5.5 PRUEBA t (ANALISIS DE DIFERENCIAS).

TABLA 10. DIFERENCIAS POR SEXO.

	<u>xH</u>	<u>xM</u>	<u>t</u>	<u>p</u>
ORIENT COMPET	3.86	3.24	3.17	.002*
DE MAESTRIA	4.53	4.62	-1.06	.291
LOGRO TRABAJO	4.47	4.40	.72	.475
LOCUS AFECTIVI	2.76	2.81	-.22	.823
INTERNAL	4.64	4.65	-.09	.930
DE MICROCOS	2.60	1.97	3.13	.002*
MACROCOS	3.43	2.72	2.69	.011*
CONT SUERTE	1.81	2.01	-1.05	.296

p < .05

En la tabla 10 se observan diferencias debidas al sexo en la dimensión de Competitividad de la variable Orientación de logro, y en las dimensiones Poderosos del microcosmos y Poderosos del macrocosmos de la variable Locus de control. Se encontró que los hombres ($x = 3.86$) buscan más que las mujeres ($x = 3.24$) ser mejores que otros en situaciones interpersonales, y de la misma manera son los hombres quienes creen más que las mujeres que las decisiones están en personas que tienen el poder y se encuentran lejanas (Hombres $x = 3.43$, Mujeres $x = 2.72$) así como las que se encuentran cercanas a sí (Hombres $x = 2.60$; Mujeres $x = 1.97$) tienen repercusiones en su vida. Con respecto a las demás dimensiones, no se encontraron diferencias significativas debidas al sexo.

CAPITULO 6.
DISCUSION.

6.1 DISCUSION.

Con fundamento en la revisión teórica realizada, se ha planteado que dos variables relevantes en la personalidad de los sujetos son el locus de control y la orientación de logro. El supuesto del que se partió para llevar a cabo este estudio, fue que existe relación entre tales aspectos en trabajadores de la música, y que algunos autores señalan que el sexo es un factor que incide en estas variables.

En lo que respecta a los resultados que conciernen directamente a los objetivos de la presente investigación, el análisis de resultados se llevó a cabo a través de coeficientes de correlación entre locus de control y orientación de logro, y mediante una prueba "t" para estudiar la diferencia entre los sujetos, considerándose el sexo y los puntajes de las escalas de locus de control y orientación de logro

También se consideraron como variables relacionadas la edad, la edad de inicio como trabajadores de la música, la escolaridad (primaria, secundaria, preparatoria o equivalente y profesional) y la especialidad (cantantes y ejecutantes de instrumentos musicales). En términos generales, los resultados arrojaron datos que sustentan que hay una relación entre algunas dimensiones de locus de control y algunas de orientación de logro, y que existen diferencias debidas al sexo en algunas dimensiones de las variables implicadas.

A continuación se discuten estos resultados de acuerdo al marco teórico, a las hipótesis planteadas y a las características de los sujetos de la muestra.

En cuanto a las características de la muestra en general con respecto a las dimensiones de Orientación de logro, se observa que todas las dimensiones correlacionan positivamente entre sí. Se observa una correlación entre las dimensiones Maestría y Trabajo con Competencia, así como una correlación entre Maestría y Trabajo. Esto indica que los trabajadores de la música que buscan ser mejores que otros en situaciones interpersonales, no necesariamente buscan la perfección en lo que hacen y tienden poco hacia el trabajo y la productividad, sin embargo, las personas que tienden hacia el trabajo, también buscan la perfección en lo que hacen. Estos resultados coinciden con los obtenidos por La Rosa (1986), y puede decirse que los trabajadores de la música orientados hacia el trabajo y que buscan la perfección en lo que hacen, no necesariamente buscan ser mejores que otros en situaciones interpersonales, encontrándose más orientados hacia el Trabajo y la Maestría y menos hacia la Competitividad.

En lo referente a las dimensiones de Locus de Control para la población en general, los resultados indican correlaciones positivas entre las dimensiones Afectividad, Poderosos del Microcosmos, Poderosos del Macrocosmos y Suerte entre sí; por otro lado, la dimensión Internalidad presenta correlaciones negativas con Afectividad, Poderosos del Microcosmos y Suerte. De esta manera, se observa que los trabajadores de la música que poseen la creencia de poder controlar sus vidas debido a su

propio esfuerzo, trabajo y capacidades, no creen en la suerte, no tienden a conseguir sus objetivos recurriendo a relaciones afectivas ni piensan que les afectan las decisiones de las personas que tienen el poder y se encuentran cercanas a ellas. Por otro lado, las personas que sostienen la creencia de verse afectados por decisiones de personas lejanas a ellas que tienen el poder, tienden a creer en la suerte, busca conseguir sus objetivos recurriendo a relaciones afectivas, y piensan que les afectan las decisiones de personas que tienen el poder y se encuentran cercanas a ellas. Se encontro que estos resultados concuerdan con los obtenidos por La Rosa (1986) y se puede afirmar que los trabajadores de la música con locus de control interno, no poseen inclinación a manifestar creencias de control externo ni buscan conseguir sus objetivos recurriendo a relaciones afectivas. Es decir, a mayor control interno, menor externalidad y viceversa.

En lo referente a la correlacion entre las dimensiones de Locus de Control y Orientación de Logro, se observa que la dimensión Competencia de Orientación de Logro, no correlaciona con ninguna de las dimensiones de Locus de Control, lo cual significa que para los trabajadores de la música, la búsqueda por ser mejores que otros en situaciones interpersonales es independiente de la internalidad o externalidad del locus de control que manifiesten. También se observa que Maestría presenta una correlación positiva con Internalidad y correlaciones negativas con las dimensiones Afectividad, Poderosos del Microcosmos, Poderosos del Macrocosmos, y Fatalismo/Suerte. De la misma manera, Trabajo muestra una correlación positiva con Internalidad y correlaciones negativas con Afectividad,

Poderosos del Microcosmos y Suerte. Esto significa que los trabajadores de la música que creen controlar sus vidas a través de su esfuerzo, trabajo y capacidades, son personas que tienden hacia el trabajo y buscan la perfección en lo que hacen. Asimismo, las personas que buscan la perfección en su trabajo, no buscan lograr sus objetivos recurriendo a relaciones afectivas, no creen que las decisiones de las personas que tienen el poder y que se encuentran tanto cercanas como lejanas a ellas, afecten a sus vidas y no creen en la suerte.

Y de la misma manera, los trabajadores de la música orientados hacia el trabajo no buscan lograr sus objetivos recurriendo a relaciones afectivas, no creen que las decisiones de las personas que tienen el poder y se encuentran cercanas a ellos afecten sus vidas y no creen en el destino o la suerte. Estos resultados coinciden con los obtenidos por La Rosa (1986), Sánchez (1990), Lester (1992) y Muñoz (1995) y se puede afirmar que se confirma la hipótesis alterna que dice que si existe relación estadísticamente significativa entre el locus de control y la orientación de logro en trabajadores de la música. Únicamente se señala la falta de relación entre la dimensión Competencia y las dimensiones de Locus de Control.

Con respecto a la correlación de las dimensiones de Orientación de Logro con los datos sociodemográficos, se observa que Escolaridad correlaciona positivamente con Maestría y Trabajo. Esto significa que para los trabajadores de la música, a mayor escolaridad mayor inclinación hacia el trabajo y mayor búsqueda de la perfección en lo que hacen.

Los resultados entre las dimensiones de Locus de Control y los datos sociodemográficos manifiestan correlación positiva entre la Edad y Poderosos del Microcosmos y correlaciones negativas entre Escolaridad y Poderosos del Macrocosmos y Fatalismo/Suerte. Esto se traduce en una relación en la cual, a mayor edad será la creencia en que las decisiones de personas cercanas que tienen el poder afectarán a sus vidas. Por otro lado, a mayor escolaridad menor será la creencia en la suerte y en el hecho de verse afectados por las decisiones de personas lejanas que tienen el poder. Esto se explica por el hecho de que la escolaridad brinda elementos que permiten a las personas ser más internos, contrario a lo que sucede con la edad en la cual lo que predomina es el acatamiento de las normas y valores tradicionales.

Con respecto a las diferencias por sexo, en lo referente a la edad, se observa que los hombres comienzan a trabajar en la música más jóvenes que las mujeres y se mantienen trabajando a una edad mayor que ellas. Tanto las mujeres como los hombres, cuentan en su mayoría con un nivel educativo de preparatoria y existen diferencias muy bien definidas en lo que respecta a la especialidad, en la cual se observa un predominio de las mujeres en la especialidad de cantante misma en la que los hombres no muestran tanta preferencia manifestando mayor inclinación por la ejecución de algún instrumento musical, especialidad en la que se aprecia una participación casi nula de las mujeres. En lo referente a las diferencias por sexo en las dimensiones de Orientación de Logro, únicamente se encontraron diferencias debidas al sexo en la dimensión de Competencia, en la cual los hombres obtuvieron un puntaje más elevado que las mujeres en

las medias. De esta manera, se pone de manifiesto que los hombres más que las mujeres buscan ser mejores que los otros en situaciones interpersonales siendo más competitivos.

En lo referente a las diferencias por sexo en las dimensiones de Locus de Control, se reflejaron diferencias en las dimensiones Poderosos del Microcosmos y Poderosos del Macrocósmos, manifestando que los hombres, más que las mujeres, creen que afectan su vida las decisiones de personas que tienen el poder y se encuentran tanto cercanas como lejanas a ellos

De esta manera, se pone de manifiesto que los hombres en este estudio resultaron ser más externos que las mujeres en dos dimensiones, aunque también se aprecia el hecho de que son los hombres más competitivos que las mujeres. Estos resultados coinciden con lo encontrado por Tamayo (1993) quien estudió las diferencias por sexo en el locus de control de 1200 sujetos brasileños y encontró diferencias en el factor Otros Poderosos, en donde el puntaje fue más elevado para los hombres. El mismo Tamayo explica que dicho resultado puede deberse a los cambios ocurridos en la imagen de la mujer, los cuales han provocado un cuestionamiento de la imagen del hombre, de su papel en la familia y en la sociedad. En lo que respecta a las diferencias encontradas en la dimensión Competencia La Rosa en 1986, encontró resultados similares, Díaz-Loving, Andrade y La Rosa (1989) aplicaron la Escala de Orientación de Logro a 300 sujetos y encontraron el mismo resultado, finalmente Muñoz (1995) encontró una significancia marginal en la dimensión Competencia en donde los hombres obtuvieron un puntaje mayor

Rodríguez y cols. (1981) mencionan que la adhesión a los estereotipos sexuales decrece en función del nivel educativo, lo que en nuestra sociedad sucede al acceder cada vez más mujeres a niveles educativos más altos y de esta manera se explica el resultado obtenido.

En general, se puede concluir la presente discusión mencionando que los resultados de la presente investigación confirman la expectativa de que a mayor control interno mayor orientación de logro y que las diferencias encontradas debidas al sexo, pueden explicarse en función de los cambios que la imagen de la mujer ha experimentado en los últimos años, con el consecuente cambio en la imagen masculina.

6.2 CONCLUSIONES.

- Los datos derivados de la presente investigación apoyan el sustento teórico que afirma la existencia de relaciones entre locus de control y orientación de logro.
- El sexo es un factor muy importante en el locus de control y la orientación de logro en el cual se aprecia un proceso de cambio el cual se orienta hacia una mayor internalidad y una mayor orientación de logro en las mujeres

Los resultados apoyan la necesidad de estudiar el locus de control y la orientación de logro en poblaciones diversas con la finalidad de poder generalizar un número cada vez mayor de individuos en nuestra sociedad las afirmaciones que nutren el sustento teórico en que dichas variables se apoyan.

6.3 LIMITACIONES Y SUGERENCIAS.

Una limitante importante de este estudio, fue el número reducido de sujetos y la homogeneidad de la población, lo cual no permite generalizar los datos a otras poblaciones. Por lo mismo se sugiere el empleo de muestras heterogéneas y con más sujetos en investigaciones posteriores. También se sugiere tomar en cuenta factores como la inteligencia, la integración familiar, condición socioeconómica, etc. así como llevar a cabo estudios longitudinales con la finalidad de observar posibles cambios en las variables locus de control y orientación de logro en función de los cambios que el sujeto vaya experimentando en su vida

REFERENCIAS.

- REFERENCIAS:

Abraham, K. G. (1983). The relation between identity status and locus of control among rural high school students. Journal of Early Adolescent, Vol 3 (3). 257-264.

Abraham, K. G. y Christopherson, V. (1984). Perceived competence among rural middle school children: Parental antecedents and relation to locus of control. Journal of Early Adolescent, 4 (4). 343-361.

Aguilar, V. F. R. (1984). Orden de nacimientos, autoconcepto y locus de control. Tesis de Maestría en Psicología Clínica, Universidad Nacional Autónoma de México.

Andrade, P. P. (1984). Influencia de los padres en el locus de control de los hijos. Tesis de Maestría en Psicología Social, Universidad Nacional Autónoma de México.

Andrade, P. P. (1985, noviembre). Locus de control, autoconcepto y orientación de logro en niños. (Resumen). La Psicología Social en México: Síntesis del IV Congreso Mexicano de Psicología, 252.

Andrade, P. P. y Díaz-Loving, R. (1985, noviembre). Orientación de logro: Conceptualización y medición de maestría, trabajo y

competencia (Resumen). La Psicología Social en México: Simposia del IV Congreso Mexicano de Psicología, 188.

Arieti, S. (1993). La Creatividad. La Síntesis Mágica. México. Fondo de Cultura Económica.

Atkinson, J. W. (1957). Motivational determinants of risk-taking behavior. Psychological Review, 64, 359-372.

Atkinson, J. W. (1964). An Introduction to Motivation. Princeton: Van Nostrand.

Atkinson, J. W. (1974). The mainsprings of achievement-oriented activity. En Atkinson, J. W. y Raynor, J. O. (Eds.), Motivation and Achievement, (pp. 13-41). Washington: V. H. Winston & Sons.

Atkinson, J. W. y Birch, D. (1973). An Introduction to Motivation. Nueva York: D. Van Nostrand Company.

Atkinson, J. W. y Raynor, J. O. (Eds.). (1974). Motivation and achievement. Washington: V. H. Winston & Sons.

Autry, L. B. (1985). Locus of control and self responsibility for behavior. Journal of Educational Research, 79 (2), 76-84.

Avila Santibanez, R. (1992). Psicología social: Un ejemplo con locus de control. IV Congreso Mexicano de Psicología Social: La Psicología Social en México, 1, 370-373.

Banuelos, M. A. M. (1990). Motivación escolar: Una propuesta didáctica. Perfiles Educativos, 49-63

Baron, R., Byrne, D. y Kantowitz, B. (1983). Psicología: Un enfoque conceptual. España: Nueva Editorial Interamericana.

Bischof, L. F. (1983). Interpretación de las Teorías de la Personalidad. México. Ed. Trillas.

Blum, R. W. (1985). The adolescent dialectic: A developmental perspective on social decision making. Psychiatric Annals, Oct. 15 (10), 614-618.

Born, M. P. y Altink, W. M. M. (1984). Models of achievement behavior and achievement motivation in predicting managerial performance. En Drenth, P. J., Sergeant, J. A. y Takens, R. J. (Eds.). European Perspectives in Psychology: Work And Organizational, Social And Economic Cross-cultural. (pp. 67-77). Nueva York: John Wiley & Sons.

Buriel, R. (1985). Locus of control orientations of anglo and mexican-american children. Psychological Reports, 57 (3 pt. 2), 1121-1122.

Cardenas R. M. T. y Ruiz C. M. M. (1985). El locus de control de los adolescentes y su percepción de las conductas que sus padres manifiestan hacia ellos. Tesis de Licenciatura en Psicología, Universidad Nacional Autónoma de México.

Carrión, J. L. (1981). Locus de control en heroinomaníacos: Implicaciones terapéuticas para tratamiento y prevención. Psiquis, Revista de Psiquiatría, Psicología y Psicosomática, Jan-Feb., 7 (1), 38-40.

Clarke, J., Pherson, D. y Holmes, D. (1982). Cigarette smoking and external locus of control among young adolescents. Journal of Health and Social Behavior, Sep., 25 (3), 203-209.

Cofer, C. (1972). Psicología de la Motivación. México. Ed. Trillas.

Cofer, C. (1979). Teoría de la Motivación. México. Ed. Trillas.

Collins, B. E. (1974). Belief in a difficult world, a just world, a predictable world, and a politically responsive world. Journal of Personality and Social Psychology, 29, 381-391.

D'Arcy, C. y Siddique, C. (1984). Psychological distress among Canadian adolescents. Psychological Medicine, Aug., 14 (3), 615-628.

De Champs, R. (1968). Personal Causation. Nueva York: Academic Press, Inc.

Deutsch, M. y Krauss, R. M. (1974). Teorías en Psicología Social. Buenos Aires. Paidós.

Devlen. (1899). En Rotter, J. B. (1966). Generaliza expectancies for internal vs. external control of reinforcement. Psychological Monographs, 80.

Díaz-Guerrero, R. (1994). Psicología del Mexicano. México. Ed. Trillas.

Díaz-Loving, R. y Andrade-Palos, P. (1984). Una escala de locus de control para niños mexicanos. Revista Interamericana de Psicología, 18 (1-2), 21-33.

Díaz-Loving, R. y Andrade-Palos, P. (1985, Noviembre). Locus de control en niños mexicanos. La Psicología Social en México, 4, 250.

Díaz-Loving, R., Andrade-Palos, P. y La Rosa, J. (1989). Orientación de logro: Desarrollo de una escala multidimensional (EOL) y su relación con aspectos sociales y de personalidad. Revista Mexicana de Psicología, 6 (1), 21-26.

Díaz-Loving, R., Díaz-Guerrero, R., Helmreich, R. L. y Spence, J. T. (1981). Comparación transcultural y análisis psicométrico de una medida de rasgos masculinos (instrumentales) y femeninos (expresivos). Revista de la Asociación Latinoamericana de Psicología Social, 1 (1), 3-33.

Dignam, M. (1986). Locus of control and smokeless tobacco use among adolescents. Adolescence, 1986 Sum. 21-82, 377-381.

Donovan, D. y Marlatt, J. (1980). Drinking behavior and alcoholism. Research with the locus of control construct. Development and Social Problems, 2, 105-111.

Eisenberg, G. A. (1994). Influencia de la familia de origen en la orientación al logro y el locus de control. Tesis de Maestría en Psicología Clínica, Universidad Nacional Autónoma de México.

Espinosa, R. y Torres, R. (1984). Análisis de la relación entre retroalimentación biológica y el locus de control en pacientes con cefalea de origen psicógeno. Tesis de Licenciatura en Psicología, Universidad Nacional Autónoma de México.

Findley, M. y Cooper, H. (1983). Locus of control and academic achievement: A literature review. Journal of Personality and Social Psychology, 44 (2), 417-419.

Halpin, G., Halpin, G. y Whiddon, T. (1980). The relationship of perceived parental behaviors to locus of control and self-esteem among american indian and white children. Journal of Social Psychology, 3, 189-195.

Harlow. (1977). En Romero García, O. (1980). Locus de control, inteligencia, estatus socioeconómico y rendimiento académico. Mérida. Laboratorio de Psicología de la Universidad de los Andes, 10.

Harrow, M y Ferrante, A. (1969). Locus of control in Psychiatric patients. Journal of Consulting and Clinical Psychology, 33, 582-589.

Heider, F. (1958). The psychology of inter-personal relations. Nueva York: Wiley.

Hilgard, E. R. (1966). Teorías del Aprendizaje. México: Fondo de Cultura Económica.

Islas, C. M. L. (1989). Motivación de logro en un grupo de estudiantes universitarios. Tesis de Licenciatura en Psicología, Universidad Nacional Autónoma de México.

Joe, V. C. (1971). Review of the internal-external control construct as a personality variable. Psychological Reports, 28, 619-610.

Janison, R. H, Lewis, S. y Burish, T. (1986). Cooperation with treatment in adolescent cancer patients. Journal of Adolescent Health Care, May, 7 (3), 162-167.

Kerlinger, F. N. (1968). Investigación del Comportamiento. México. Mac-Graw-Hill.

Khan, S. y Alvi, S. (1983). Educational, social and psychological correlates of vocational maturity. Journal of Vocational Behavior, 22 (3), 357-364.

Korman, K. (1975). Psicología de la Industria y las Organizaciones. Madrid. Marova.

Krampen, G. y Wieberg, H. W. (1981). Three aspects of locus of control in german, american and japanese university students. The Journal of Social Psychology, 113, 133-134.

Kumar, A., Tripathi, R. y Awadhesh, R. (1986). Locus of control of advantage and disadvantaged adolescents. Psychology Reports, 59 (2) Pt. 2, 933-934.

La Rosa, J. (1985, noviembre). Escala multidimensional de locus de control para sujetos mexicanos (Resumen). La Psicología Social en México, 3, 253.

La Rosa, J. (1986). Escala de locus de control y autoconcepto: Construcción y validación. Tesis de Doctorado en Psicología Social, Universidad Nacional Autónoma de México.

La Rosa, J. (1988). Locus de control. Una escala multidimensional. Revista de Psicología Social y Personalidad, 4 (2), 43-64.

La Rosa, J., Díaz-Loving, E. y Andrade-Palos, P. (1986 9. Escala de locus de control: Problemas y contribuciones. Revista Mexicana de Psicología, 3 (2), 159-154.

Lau, S., Cheung, K. y Chau, S. (1982). Reaction to inequities by internal and external control adolescents. Journal of Social Psychology, Dec. 118 (2), 243-247.

Lavin, S. A. M. (1984). Locus de control y rendimiento escolar en adolescentes. Tesis de Licenciatura en Psicología, Universidad Nacional Autónoma de México.

Lefcourt, H. M. (1966). Internal versus external control of reinforcement. Psychological Bulletin, 65 (4), 206-220.

Lefcourt, H. M. (1984). Research with locus of control construct. San Diego. Academic Press, Inc.

Leschied, A., Coolman, M. y Williams, S. (1984). Addressing the need of school failures in a delinquent population. Behavioral Disorders, 10 (1), 40-46.

Lester, D. (1992). Cooperative / Competitive strategies and locus of control. Psychological Reports, 71 (2), 594.

Levenson, H. (1973). Multidimensional locus of control in psychiatric patients. Journal of Consulting and Clinical Psychology, 41, 397-404.

Levenson, H. (1974). Activism and powerful others: Distinctions within the concept of internal-external control. Journal of Personality Assessment, 38, 377-383.

Levenson, H. (1981). Differentiating among internality, powerful others, and chance. In Lefcourt, H. M. (Ed.) Research with the locus of control construct: Assessment Methods. New York: Academic Press.

Loeb. (1975). En Nowicki, S. Jr. (1979). Sex differences in independence training practices as a function of locus of control orientation. Journal of Genetic Psychology, 135, 301-302.

Mann, L. (1981). Elementos de Psicología Social. México. Limusa.

Martin, M. J. y Pritchard, M. E. (1991). Factors associated with alcohol use in later adolescents. Journal of Studies on Alcohol, 52 (1), 5-9.

Maslow, A. (1972). El Hombre Autorrealizado. México. Paidós.

Maslow, A. (1973). Una Teoría de la Motivación. Vol. 50.

McClelland, D. C. (1965). Studies in Motivation. New York: Appleton Century Crofts.

McClelland, D. C. (1978). La Sociedad Ambiciosa. España. Guadarrama.

McClelland, D. C. ((1983). Human Motivation. U.S.A.: General Learning.

McClelland, D. C., Atkinson, J. W., Clark, R. A. y Lowell, E. (1953). The Achievement Motive. New York, Appleton Century Crofts.

McClelland, D. C., Atkinson, J. W., Clark, R. A. y Lowell, E. (1976). The Achievement Motive. New York: John Wiley & Sons.

McGinnies, E., Nordholm, L. A., Ward, C. D. y Bhanthumnavin, D. L. (1974). Sex and cultural differences in perceived locus of control

among students in five countries. Journal of Consulting and Clinical Psychology, 42 (3), 451-455.

Miller, A. G. y Minton, H. Y. (1969). Machiavellianism, internal-external control, and the violation of experimental instructions. Psychological Record, 19, 369-380.

Miras, M. (1991). Educación y Desarrollo. Infancia y Aprendizaje, 54, 3-17.

Morganti, J. B. (1988). Life span differences in life satisfaction self concept, and locus of control. International Journal of Aging and Human Development, 29 (1), 45-56.

Munoz, R. M. L. (1995). Locus de control, orientación de logro y rendimiento escolar en adolescentes. Tesis de Licenciatura en Psicología, Universidad Nacional Autónoma de México.

Murray, H. M. (1938). Explorations in personality. New York: Oxford University Press.

Nowicki, S. Jr. (1979). Sex differences in independence training practices as a function of locus of control orientation. Journal of Genetic Psychology, 135, 301-302.

Nowicki, S. y Schreewind, K. (1982). Relation of family climate variables to locus of control in German and American students. Journal of Genetic Psychology, 40 (1), 148-154.

O'Brien, G. E. y Feather, N. (1990). The relative effects of unemployment and quality of employment on the effect work values and personal control of adolescents. Journal of Occupational Psychology, 63 (2), 151-165.

Ortman, P. (1988). Perception of and feelings about control and responsibility in their lives. Adolescence, 23 (92), 913-924.

Parvathi, S., Rao, P. R. y Swaminathan, V. D. (1985). Need for approval and its relation to locus of control among adolescents of dual career families. Psychological Studies, 30 (2), 107-110.

Patton, W. (1984). Unemployment and youth. Australian Journal of Psychology, 36 (3), 339-413

Penny, G. N. y Robinson, J. O. (1986). Psychological resources and cigarette smoking in adolescents. British Journal of Psychology, 77 (3), 351-357.

Pereda, S., Menéndez, M. C., Pérez, A., Méndez, J., Conesa, P. J. y Núñez, A. (1990). Motivo de logro, locus de control, OTF y rendimiento académico. Revista de Psicología General y Aplicada, 43 (2), 217-224.

Phares, E. J. (1965). Internal-external control as a determinant of amount of social influence exerted. Journal of Personality and Social Psychology, 2 (5), 642-647.

Phares, E. J. (1971). Internal-external control and the attribution of blame under neutral and distractive conditions. Journal of Personality and Social Psychology, 18, 785-788

Phares, E. J., Ritchie, D. L. & Davis, W. E. (1966). Internal-external control and reaction to threat. Journal of Personality and Social Psychology, 10, 402-405.

Pichot, P. (1973). Los Facto Mentales. Buenos Aires. Paidós.

Pick de Weiss, S. y López Velasco de Faubert, A. L. (1979). Cómo Investigar en Ciencias Sociales. México. Trillas.

Pico, R. N. y Salom, B. C. (1987, agosto). Necesidad de logro, autoestima y rendimiento académico. Boletín de la AVEPSO, 10 (2), 22-27.

Raynor, J. O. (1969). Future orientations and motivation of immediate activity. Psychological Review, 76, 606-610.

Roa, M. J. (1994). El Locus de Control de los Menores Infractores. Tesis de Licenciatura en Psicología, Universidad Nacional Autónoma de México.

Robinson, B. y Barret, K. (1983). Locus of control of unwed adolescent fathers versus adolescents non fathers. Perceptual and Motor Skills, 56 (2), 397-398.

Rodríguez, de A. G., Almeida, E., Mercado, D. y Rivero, W. M. (1981). Algunos factores psicológicos que afectan el cambio del papel y estatus de la mujer en México. Acta Psicológica Mexicana, 1, (1), 43-52.

Rodríguez-Naranjo, C., Godoy, A. A., Jiménez, J. A. y Esteve, Z. R. (1992). Revisión del constructo lugar de control a partir de sus instrumentos de evaluación sobre poblaciones infantiles. Estudios de Psicología, 47, 91-113

Roth, S. & Bootzin, R. R. (1974). Effects of experimentally induced expectancies of external control: An investigation of learned helplessness. Journal of Personality and Social Psychology, 29 (2), 253-264.

Rotter, J. B. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. Psychological Monographs, 80 (1), 1-28.

Rotter, J. B. (1975). Some problems and misconceptions oriented to the construct of internal versus external control of reinforcement. Journal of Consulting and Clinical Psychology, 43, 56-67.

Rotter, J. B. y Murly, R. C. (1965). Internal versus external control of reinforcement and decision time. Journal of Personality and Social Psychology, 2 (4), 596-604

Rotter, J. B., Seeman y Liverant. (1962). En Rotter, J. B. (1965). Diagnóstico de la Personalidad, México. Ed. Rabasa.

Ryckman, R. M. y Matikoski, B. (1975) Relationship between locus of control and chronological age. Psychological Reports, 36, 655-658.

Sánchez, J. J. C. (1996). Locus de control y motivación al logro: Diferencias sexuales. Tesis de Licenciatura en Psicología, Universidad Intercontinental, México.

Sawrey, J. M. y Telford, Ch. W. (1973) Psicología Educativa. México. Ed. C.F.C.S.A

Singh, S. (1986). Correlates of research measure of hostility. Psychological Studies, 31 (2), 98-102

Sohlberg, S. C. (1989). Cognitive functioning in depressed children and adolescents. Israel Journal of Psychiatry and Related Sciences, 25 (1 - 2), 37-41.

Spence, J. T. y Helmreich, R. L. (1978). Masculinity and femininity: Their psychological dimensions, correlates and antecedents. Austin University of Texas Press.

Spence, J. T. y Helmreich, R. L. (1983). Achievement related motives and behavior. Psychological and Sociological Approaches Journal, 27 (2), 38-93.

Tamayo, A. (1993). Locus de control: Diferencias por sexo y por edad. Acta Psiquiátrica y Psicológica de América Latina, 39 (4) 301-308.

Teyber, E. (1983). Effects of the parental coalition on adolescent emancipation from the family. Journal of Marital and Family Therapy, 9 (3), 305-310.

Topol, P. y Reznikoff, M. (1982). Perceived peer and family relationship, hopelessness and locus of control as factors in adolescent suicide attempts. Suicide and Life Threatening Behavior, 12 (3), 141-150.

Velázquez-Carrillo, J. O. y Casarín-Limón, O. E. (1986). La orientación de logro en estudiantes universitarios. En Asociación Mexicana de Psicología Social (Ed.). La Psicología Social en México: Simposio del I Congreso Mexicano de Psicología Social (pp. 332-338). México. Asociación Mexicana de Psicología Social.

Visher, S. (1986). The relationship of locus of control and contraception use in adolescent population. Journal of Adolescent Health Care, 7 (3), 183-186.

Vroom, H. (1992). Motivación y Alta Dirección. México. Ed. Trillas.

Wallace, J., Cunningham, T. y Del Monte, V. (1984). Changes in the relationship between self-esteem and locus of control. Journal of Social Psychology, 124 (2), 261-262.

Weiner, B. (1972). Theories of Motivation: From mechanism to cognition. Chicago: Rand McNally College Publishing Company.

Weisz, J. (1986). Contingencia de creencia de control como predictor de resultados de psicoterapia en niños y adolescentes. Journal of Consulting and Clinical Psychology 54 (6), 789-795.

Wicher y Nowicki. (1974). En Nowicki, S. Jr. (1979). Sex differences in independence training practices as a function of locus of orientation. Journal of Genetic Psychology, 135, 301-302.

Wiehe, V. R. (1987). Locus of control in foster and nonfoster children. Journal of Genetic Psychology, 146 (2), 183-187.

Zinser, O. (1992). Psicología Experimental. México. Mac-Graw-Hill.

APENDICE 1.

CUESTIONARIO

LC-1

A continuación, hay una lista de afirmaciones. Usted debe indicar en qué medida está de acuerdo o en desacuerdo con cada una de ellas. Hay cinco respuestas posibles: 5= completamente de acuerdo; 4= de acuerdo; 3= ni de acuerdo ni en desacuerdo; 2= en desacuerdo; 1= completamente en desacuerdo. Especifique su respuesta haciendo un círculo alrededor del número que mejor exprese su opinión. No hay respuestas correctas o incorrectas, hay puntos de vista diferentes. CONTESTE TODAS LAS AFIRMACIONES.
Gracias.

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

- | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 1. El problema del hambre está en manos de los poderosos y no hay mucho que yo pueda hacer al respecto..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 2. El que yo llegue a tener éxito dependerá de la suerte que tenga..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 3. El caerle bien a la gente me ayuda a resolver muchos problemas..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 4. Los precios, en general, dependen de los empresarios y no tienen influencia al respecto..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 5. No puedo influir en la solución del problema de la vivienda ya que depende del gobierno..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 6. Que yo tenga un buen empleo es una cuestión de suerte..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 7. Puedo mejorar mi vida si le caigo bien a la gente..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 8. Lo que me pasa es consecuencia de mis acciones..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 9. La paz entre los pueblos depende de los gobiernos y mi contribución al respecto es insignificante..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 10. El que yo llegue a tener mejores puestos en mi trabajo dependerá mucho de la suerte.... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

	completamente de acuerdo				(5)
	de acuerdo			(4)	
	ni de acuerdo ni en desacuerdo		(3)		
	en desacuerdo		(2)		
	completamente en desacuerdo				(1)
11. Para conseguir muchas cosas necesito ayuda de gente que tiene poder.....	1	2	3	4	5
12. El hecho de que yo tenga muchos o pocos -- amigos se debe al destino.....	1	2	3	4	5
13. Mi futuro depende de mis acciones presentes.....	1	2	3	4	5
14. Puedo tener éxito en la vida si soy simpático.....	1	2	3	4	5
15. Que yo tenga mucho o poco dinero es cosa del destino.....	1	2	3	4	5
16. El problema de la contaminación está en manos del gobierno y lo que yo haga no cambia nada.....	1	2	3	4	5
17. El puesto que yo ocupe en una empresa dependerá de las personas que tienen el poder.....	1	2	3	4	5
18. Puedo mejorar mis condiciones de vida si tengo suerte.....	1	2	3	4	5
19. Que yo tenga éxito en mi empleo (ocupación) depende de mí.....	1	2	3	4	5
20. Los problemas mundiales están en manos de los poderosos y lo que yo haga no cambia nada.....	1	2	3	4	5
21. Si lo consigo bien a mi jefe puedo conseguir mejores puestos en mi trabajo.....	1	2	3	4	5
22. Normalmente soy capaz de defender mis intereses personales.....	1	2	3	4	5
23. Mi éxito dependerá de lo agradable que soy.....	1	2	3	4	5
24. Para subir en la vida necesito ayuda de -- gentes importantes.....	1	2	3	4	5
25. Casarme con la persona adecuada es cuestión de suerte.....	1	2	3	4	5

	completamente de acuerdo		de acuerdo		(5)
	ni de acuerdo ni en desacuerdo		en desacuerdo		(4)
	completamente en desacuerdo		(2)	(3)	
			(1)		
26. Me va bien en la vida porque soy simpático (a).....	1	2	3	4	5
27. Mi vida está determinada por mis propias acciones.....	1	2	3	4	5
28. Para resolver la mayoría de los problemas necesito ayuda de gente importante..	1	2	3	4	5
29. Siento que es difícil influir en lo que los políticos hacen.....	1	2	3	4	5
30. Como estudiante siento (sentí) que las calificaciones dependen mucho de la suerte.....	1	2	3	4	5
31. Mi éxito en el trabajo dependerá de qué tan agradable sea yo.....	1	2	3	4	5
32. Puedo subir en la vida si tengo suerte..	1	2	3	4	5
33. Yo siento que la gente que tiene poder sobre mí (padres, familiares, jefes, etc) trata de decidir lo que sucederá en mi vida.....	1	2	3	4	5
34. Mejorar mis condiciones de vida es una cuestión de esfuerzo personal.....	1	2	3	4	5
35. El éxito en el trabajo dependerá de las personas que están arriba de mí.....	1	2	3	4	5
36. Si soy buena gente con mis profesores puedo mejorar mis calificaciones.....	1	2	3	4	5
37. Mi país está dirigido por pocas personas en el poder y lo que yo haga no cambia nada.....	1	2	3	4	5
38. El que yo llegue a tener éxito depende de mí.....	1	2	3	4	5
39. La gente como yo tiene muy poca oportunidad de defender sus intereses personales cuando estos son opuestos a los de las personas que tienen el poder.....	1	2	3	4	5
40. Cuando logro lo que quiero es porque he tenido suerte.....	1	2	3	4	5

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

- | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 41. El que mejoren mis condiciones de vida - depende principalmente de las personas - que tienen poder..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 42. Puedo conseguir lo que quiero si agrado- a los demás..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 43. No tengo influencia en las decisiones -- que se toman respecto al destino de mi país..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 44. Que yo tenga dinero suficiente para vi- vir depende de mí..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 45. Yo siento que mi vida esta controlada -- por gente que tiene el poder..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 46. Cuando lucho por conseguir algo, en gene- ral lo logro..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 47. No siempre es bueno para mí planear el - futuro porque muchas cosas son cuestión- de buena o mala suerte..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 48. El hecho de que conserve mi empleo depen- de principalmente de mis jefes..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 49. Mis calificaciones dependen de mi esfuer- zo..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 50. Mi éxito dependerá de las personas que - tienen el poder..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 51. Muchas puertas se me abren porque tengo- suerte..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 52. La cantidad de amigos que tengo depende- de lo agradable que soy..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 53. Que yo consiga un buen empleo depende de mis capacidades..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 54. Las guerras dependen de los gobiernos y no hay mucho que yo pueda hacer al res- pecto..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 55. En la vida puedo conseguir muchas cosas- si soy buena gente..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

	completamente de acuerdo	(5)			
	de acuerdo	(4)			
	ni de acuerdo ni en desacuerdo	(3)			
	en desacuerdo	(2)			
	completamente en desacuerdo	(1)			
56. Si tengo un accidente automovilístico ello se debe a mi mala suerte.....	1	2	3	4	5
57. Muchas puerta se me abren porque soy simpático (a).....	1	2	3	4	5
58. Que yo obtenga las cosas que quiero depende de mí.....	1	2	3	4	5
59. Mi sueldo dependerá principalmente de las personas que tienen el poder económico.....	1	2	3	4	5
60. Puedo llegar a ser alguien importante si tengo suerte.....	1	2	3	4	5
61. La mayoría de las condiciones de vida dependen de los poderosos y no tengo influencia sobre esto.....	1	2	3	4	5

Por favor, verifique si contesto todas las afirmaciones. GRACIAS.

APENDICE 2.

CUESTIONARIO

EOL-1

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

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

- | | | | | | |
|--|---|---|---|---|---|
| 1. Me gusta resolver problemas difíciles..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 2. Me gusta ser trabajador..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 3. Me enoja que otros trabajen mejor que yo..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 4. Me es importante hacer las cosas lo mejor posible..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 5. Me disgusta cuando alguien me gana..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 6. Es importante para mí hacer las cosas cada vez mejor..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 7. Ganarle a otros es bueno tanto en el juego como en el trabajo..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 8. Soy cumplido en las tareas que me asignan..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 9. Disfruto cuando puedo vencer a otros..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 10. Soy cuidadoso al extremo de la perfección..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 11. Me gusta que lo que hago quede bien hecho..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 12. Una vez que empieso una tarea persisto hasta terminarla..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 13. Me siento bien cuando logro lo que me propongo..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 14. Soy dedicado en las cosas que emprendo..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 15. Me gusta trabajar en situaciones en las que haya que competir con otros..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 16. No estoy tranquilo hasta que mi trabajo queda bien hecho..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

	completamente de acuerdo	(5)					
	de acuerdo	(4)					
	ni de acuerdo ni en desacuerdo	(3)					
	en desacuerdo	(2)					
	completamente en desacuerdo	(1)					
17. Me causa satisfacción mejorar mis ejecuciones previas.....	1	2	3	4	5		
18. Como estudiante soy (fuí) machetero (a).	1	2	3	4	5		
19. Me esfuerzo mas cuando compito con otros	1	2	3	4	5		
20. Cuando se me dificulta una tarea insisto hasta dominarla.....	1	2	3	4	5		
21. Si hago un buen trabajo me causa satisfacción.....	1	2	3	4	5		
22. Es importante para mí hacer las cosas mejor que los demás.....	1	2	3	4	5		

Por favor, verifique si contestó todas las afirmaciones. GRACIAS

APENDICE 3.

D A T O S D E M O G R A F I C O S

Sexo: Masculino () Femenino ()

Escolaridad: _____

Edad: _____ años

Edad en que comenzó a trabajar en la música: _____

Señale su especialidad:

Cantante ()

Ejecutante de instrumento musical () ¿Cuál? _____

GRÁCIAS POR SU COLABORACION.