



131
2ef.
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO

FACULTAD DE PSICOLOGIA

ESTUDIO COMPARATIVO DE AUTOESTIMA
EN ESTUDIANTES DE LICENCIATURA
DE LA U.N.A.M. Y EL I.P.N.

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN PSICOLOGIA
P R E S E N T A N :
MARIA DEL ROCIO GRACIANO VENEGAS
LAURA MORALES ALVARADO

DIRECTOR DE TESIS: LIC. MA. DEL CARMEN GERARDO
ASESOR METODOLOGICO: LIC. RAUL TENORIO P.
REVISOR DE TESIS: LIC. ALICIA MIGNI

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.

A DIOS:

Por darme la vida,
por darme una familia maravillosa,
y por la oportunidad de permitirme
vivir este momento, G R A C I A S.

A MIS PADRES:

Por apoyarme y motivarme día a día,
por su comprensión, ejemplo y cariño,
por esos buenos momentos de felicidad,
por estar siempre conmigo,
porque sin ustedes no sería quien soy.

A JOSE:

Por ser mi mejor amigo, confidente y consejero,
por compartir la dicha de ser tu hermana,
porque con tu ejemplo aprendí a luchar
y no darme por vencida, esto es para tí.

A LAURA:

Por ser como eres,
por tu apoyo, comprensión,
por administrarme alegría,
pero sobre todo por ser
mi mejor AMIGA.

R O C I O

A DIOS:

Por permitirme haber nacido,
por ser la luz que me ilumina hoy,
y por ser la fuerza que siempre me motivo.

A MIS PADRES:

Por ser el regalo más grande que la vida me dió,
por hacer de mí lo que soy,
pero sobre todo: por ser el GRAN TESORO QUE SON.

A MIS HERMANOS:

Por su chispa, por su energía,
por su buen humor, por sus ganas de vivir
y por la alegría que me han imprimido ayer y hoy.

A VICTOR:

Por tu cariño, apoyo y comprensión,
por ser como eres,
y por tu gran corazón.

A ROCIO:

Por ser mi mejor amiga,
por entenderme en la confusión,
y por tu excelente compañía
y colaboración.

A GERARDO:

Por enseñarme a luchar,
a enfrentar la vida con valor
y ser cada día mejor.

LAURA

V I V E

Nada te llevaras cuando te marches,
cuando se acerque el día de tu final,
vive feliz ahora mientras puedes,
tal vez mañana no tengas tiempo,
para sentirte despertar.

Siente correr la sangre por tus venas,
siembra tu tierra y ponte a trabajar,
deja volar libre tu pensamiento,
deja el rencor para otro tiempo,
y echa tu barca a navegar.

Abre tus alas fuertes a la vida,
no dejes nada a la deriva,
del cielo nada te caera.

Trata de ser feliz con lo que tienes,
vive la vida intensamente,
luchando lo conseguiras.

Y cuando llegue al fin tu despedida,
seguro es que feliz sonreirás,
por haber conseguido lo que amabas,
por encontrar lo que buscabas,
porque viviste hasta el final.

I N D I C E

Introducción	1
CAPITULO 1	
AUTOESTIMA	5
1.1 DEFINICION	7
Autoestima	7
Autoconcepto	11
1.2 FORMACION Y DESARROLLO	13
Autoconcepto	13
Autoestima	18
1.3 FACTORES DE AUTOESTIMA	20
1.4 AUTOESTIMA DIFERENCIAS Y SIMILITUDES CON EL AUTOCONCEPTO	26
1.5 INVESTIGACIONES SOBRE AUTOESTIMA Y AUTOCONCEPTO	27
CAPITULO 2	
JUVENTUD	32
2.1 DESARROLLO FISICO E INTELECTUAL	33
2.2 DESARROLLO MORAL	36
2.3 DESARROLLO EMOCIONAL	37
2.4 DESARROLLO SOCIAL	40

2.5	DESARROLLO OCUPACIONAL	44
2.5.1	UNIVERSIDAD	46
2.5.2	INSTITUCION	48
2.6	INVESTIGACIONES SOBRE JUVENTUD	52

CAPITULO 3

METODOLOGIA	56
3.1 JUSTIFICACION DEL PROBLEMA	56
3.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	57
3.3 HIPOTESIS	58
3.4 VARIABLES	64
3.5 SUJETOS	66
3.6 MUESTREO	66
3.7 TIPO DE ESTUDIO	67
3.8 DISEÑO	67
3.9 TRATAMIENTO ESTADISTICO	67
3.10 INSTRUMENTO	67
3.11 PROCEDIMIENTO	71

CAPITULO 4

RESULTADOS	73
DISCUSION	115

CONCLUSIONES	123
SUGERENCIAS Y LIMITACIONES	127
ANEXOS	130
BIBLIOGRAFIA	134

I N T R O D U C C I O N

El presente estudio surge con la finalidad de indagar uno de los elementos fundamentales que conforman la personalidad: la autoestima, concepto que se define como la autoevaluación, el respeto, la aceptación y la actitud favorable o desfavorable que el individuo tiene de sí mismo con respecto a sus méritos, cualidades, capacidades y habilidades que posee, la cual se forma a través de la relación que el individuo tiene con su núcleo familiar, social y laboral, utilizándolas como criterio para su propia concepción.

La autoestima ha sido objeto de diversas investigaciones, contemplando su relación con diversas áreas, sin embargo, son mínimos los estudios que se han hecho sobre la autoestima en estudiantes de nivel licenciatura, debido a esto se originó el interés para fines de una investigación. Para ello se eligieron dos Instituciones que académicamente fueran reconocidas a nivel nacional (con el propósito de comparar la autoestima de sus estudiantes). La Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), la cual asume un papel educativo, responsable y humanístico, promoviendo entre sus miembros un espíritu crítico para propiciar mediante el trabajo la modificación y superación de la sociedad en que viven; y el Instituto Politécnico Nacional (IPN), el cual enfoca su educación en una formación que enriquezca científica y tecnológicamente a la sociedad, para la cual se plantean principios de libertad de cátedra, investigación, análisis y discusión.

Para analizar a una población más específica, se eligieron áreas (que existieran en la UNAM y el IPN) tales como: Químico-Biológicas, Económico-Administrativas y Ciencias y Humanidades, seleccionando así las carreras de Medicina, Economía y Trabajo Social de la UNAM y del IPN. La población estuvo formada por 300 estudiantes; 150 de la UNAM y 150 del IPN, subdivididos a su vez en 50 estudiantes de cada carrera por Institución. Finalmente otro punto que se consideró a tratar fué sexo, ya que al hablar de este y sobre todo de autoestima surge gran polémica, debido a teorías tradicionalistas las cuales exponen que el hombre es superior a la mujer, quedando así por analizar lo mencionado.

Dado que la población a estudiar fueron universitarios y de nacionalidad mexicana se decidió utilizar como instrumento la Escala de Autoconcepto de Jorge La Rosa (1986), es una escala multidimensional, la cual incluye aspectos sociales, emocionales, ocupacionales, éticos e iniciativa del autoconcepto mexicano. Entre sus dimensiones se encuentra la Ocupacional, elaborada en base a la experiencia personal de los sujetos que participaron en su construcción, una de las ventajas es su generalidad que permite la evaluación del estudiante, profesionista y trabajador. Permitiendo una relación estrecha con el papel que juega el individuo con respecto al ámbito escolar.

Tomando en consideración que la autoestima juega un papel fundamental en la vida de todo ser humano, en el capítulo 1 se describe que es la autoestima, como se

desarrolla y las investigaciones que se han realizado sobre ella.

En el capítulo 2, se describe la etapa de juventud (ya que en este periodo se ubican los estudiantes que participaron en el presente estudio) en donde se exponen las áreas de importancia que caracterizan a esta etapa.

En el capítulo 3, se describe la metodología que se llevo a cabo, mediante el planteamiento del problema, las hipótesis establecidas para la finalidad de este estudio, así como la muestra que participó y su evaluación por medio del instrumento utilizado (Escala de Autoconcepto de Jorge La Rosa, 1986).

En el capítulo 4, se exponen los resultados encontrados al comparar las variables de estudio, los cuales se analizaron permitiendo así discutir las diferencias encontradas; así mismo, se observaron limitaciones para llevar a cabo este estudio, lo cual nos permite proponer algunas variantes para investigaciones posteriores.

Finalmente con este estudio se pretendió aportar un punto de partida para investigaciones posteriores, donde se enseñe al estudiante a valorarse como ser humano, a conocerse, de tal forma que le permita desarrollarse plena y absolutamente en el campo familiar, laboral y social, ya que conociéndose a sí mismo, sabrá

que tanto es capaz de alcanzar las metas establecidas y aspirar aun más, teniendo así una elevada autoestima.

C A P I T U L O 1

A U T O E S T I M A

Las experiencias (positivas o negativas) que se obtengan del ambiente tanto familiar como social, de los logros o fracasos que haya tenido una persona a lo largo de su vida; ayudaran a formar la concepción y evaluación de sí mismo y con esto establecer criterios para demostrar si sus capacidades y cualidades son adecuadas o no para realizar determinadas actividades. Lo mencionado se basa en investigaciones en donde se llega a la conclusión de que las personas con alta autoestima tienden a elegir una carrera profesional; estas mencionan lo siguiente:

Cuando más ha fracasado una persona en el pasado, menos aspiraciones tiene en el futuro y menos motivado esta para conseguirlas. (Lewin y Col, 1944; cit. en Horrocks, E. 1986).

Las personas que no han acabado sus estudios tienen una autoestima más baja que quienes la han concluido. (Shaw, 1968; cit. en Radillo, 1994).

Las personas con alto nivel de autoestima tienden a elegir trabajos más difíciles que las personas con bajo nivel de autoestima, los cuales son menos capaces de conseguir objetivos difíciles. (Korman., 1969; cit. en Frías y Terrazas, 1991).

Existe una relación positiva entre la elección profesional y la autoestima. (Fauble, 1970; cit. en Horrocks, 1984).

Las personas con autoestima alta tienden a considerar sus propias necesidades y atributos notables para determinar la satisfacción con su elección vocacional, mientras que las personas con autoestima baja tienden a prestar atención a indicios externos. (Greehaus, 1971; cit. en Ochoa, 1995).

De acuerdo a esta situación, en el presente capítulo se pretende indagar uno de los elementos que conforman la personalidad: la autoestima, y su relación con el autoconcepto, ya que con frecuencia tiende a usarse como sinónimo de la autoestima. Para poder entender más a fondo éstos términos a continuación se analizarán sus aspectos más relevantes; tomando como referencia a los siguientes autores: Allport, G., (1970); Horney, K., (1971); Rosenberg, M., (1973); Horrocks, J., (1984) y Coopersmith, S., (1967).

1.1 DEFINICION

La autoestima ha sido un término usado frecuentemente en investigaciones, sin embargo, no ha sido posible unificar criterios en cuanto a su definición, ello se debe en gran medida al uso irracional del término como sinónimo de autoconcepto. Por consiguiente no ha permitido fijar límites que ayuden a la definición de estos conceptos. Sin embargo, dada la cantidad de definiciones se dará una revisión de estas, para que estos términos queden más claros.

Autoestima

De acuerdo a Coopersmith (1967), la autoestima es la actitud favorable o desfavorable que el individuo tiene hacia sí mismo, es decir, un conjunto de cogniciones y sentimientos. Respecto a esto, postula cuatro tipos de variables como importantes en la determinación de la autoestima: valores, éxitos, aspiraciones y defensas. Este proceso de autojuicio deriva de un juicio subjetivo de éxito, al que se le da peso de acuerdo al valor dado en diferentes áreas de capacidad y ejecución, medidas de acuerdo a metas y estándares personales filtrados a través de su habilidad para defenderse de presuntas ocurrencias de fracaso. (citado en Cortez y Ortiz, 1990).

Por su parte Cohen's (1969), considera la autoestima como el resultado de las experiencias individuales, de éxito y fracaso, en donde las experiencias empiezan a ser comparadas con las aspiraciones individuales. Mencio

na además que la autoestima va a depender del grado de correspondencia entre el self "ideal" del individuo y su actual concepto de sí mismo. (cit. en Oñate, 1989).

Gergen (1971), reporta en sus últimos estudios la existencia de los factores fundamentales en el concepto de la autoestima: 1. Lo que la persona siente positivo de sí mismo, es decir, para una persona tener habilidades para determinadas materias o actividades es importante para él. Se hipotetiza que la conducta de otros acerca de sí mismo afecta el nivel de autoestima; por ejemplo, la crítica de otros la disminuiría. 2. Las diferencias de autoestima están relacionadas con las diferencias en la conducta manifiesta. Aquí se podría especular que las personas con autoestima alta tienden a tener mayor promedio de actividad y eficiencia.

Por lo cual menciona que el concepto de autoestima se puede ver como el grado en el cual una persona posee sentimientos positivos o negativos hacia sí mismo, así mismo concluye que el nivel de autoestima varía de acuerdo al autorreporte, donde las personas que poseen una alta autoestima tenderán a mostrar un reporte más veraz sobre sí mismo que los de baja autoestima.

Rosenberg (1973), señala que la autoestima es una actitud positiva o negativa hacia un objeto en particular: el sí mismo, pero el concepto tiene connotaciones diferentes en consideración que el individuo pueda tener respecto a la demás gente. Menciona que si una persona se conoce a sí misma y esta consciente de sus cambios, crea su propia escala de valores y desarrolla sus capa-

ciudades y si se acepta y respeta tendrá alta autoestima. Por el contrario, si una persona no se acepta ni respeta el concepto de sí mismo será pobre, entonces tendrá baja autoestima.

Harari (1975), considera que la autoestima es la autoevaluación del individuo, la cual depende en gran medida de aspectos sociales y culturales, de los conocimientos y experiencias personales, así como de su relación con otros. (citado en Onate, 1969).

Para Eee, L. (1986), la autoestima es la manera en que se conceptualiza un individuo de una dimensión positiva o negativa y surge de uno mismo, así si una persona se conoce, esta consciente de sus cambios, mantendrá un nivel de autoestima.

La Rosa (1986), señala que la autoestima es el respeto y la aceptación que se tiene a sí mismo una persona, sin considerarse mejor o peor que otros, reconociendo sus limitaciones, esperando mejorar o madurar.

Serafino (1988), plantea que la autoestima es la evaluación personal de los méritos y cualidades, que un sujeto realiza acerca de su propio valor, con base a su autoimagen y en la conciencia de los valores de la sociedad. (citado en Velázquez, 1995).

Palladino (1992), menciona que la autoestima es la manera como una persona se siente y piensa respecto a sí mismo y los demás y se puede medir por su forma de

desenvolverse en su medio familiar, social y laboral. Así mismo señala que la autoestima alta esta constituida por sentimientos aprendidos y pensamientos positivos que reflejan una actitud de "puedo lograrlo", en oposición a una actitud pesimista de "no puedo hacerlo" lo que reflejaría una baja autoestima. Menciona que esto puede deberse a experiencias infantiles desafortunadas; críticas de padres, maestros y compañeros, o de la misma sociedad en general lo cual puede ocasionar sentimientos de inferioridad y si estos son reforzados por patrones negativos de creencias pueden crear hábitos y la autodesvalorización puede llegar a convertirse en la norma de la vida de una persona; por lo que las consecuencias físicas, emocionales y psicológicas influirán en el pensamiento y en la mente de la persona formando así juicios de valor.

Por su parte Alcantara (1995), señala que la autoestima es la actitud positiva o negativa que se tiene a sí mismo una persona, la cual la adquiere a través de la interiorización de opiniones que gente significativa para el le transmite. Así mismo, postula tres elementos de la autoestima los cuales son: cognitivo, afectivo y conductual. 1. Cognitivo, sería la autopercepción, es decir, la concepción que se tiene de sí mismo, el autoconcepto; 2. Afectivo, es el juicio de valor que se tiene sobre las cualidades personales y 3. Conductual, la cual la define como la autoafirmación, en la cual el sujeto buscará el reconocimiento y consideración de los demás.

Como se puede observar, las definiciones que se describieron anteriormente, coinciden en que la **autoestima** es el valor positivo o negativo que una persona se tiene a sí misma de acuerdo a sus méritos, cualidades y capacidades.

Autoconcepto

Para Taylor (1950), el autoconcepto es el resultado de una actividad exploratoria y la experiencia con el propio cuerpo. Durante la edad temprana el autoconcepto del individuo se basa en sus propias percepciones, más tarde el panorama de sí mismo esta basado de acuerdo a los valores que adquiere de las interacciones con otras personas.

Por otra parte Coopersmith (1967), señala que el autoconcepto es la concepción que un individuo desarrolla sobre sus atributos, capacidades y actividades que posee y persigue. (citado en Oñate, 1989).

Rosenberg (1973), define al autoconcepto como las actitudes, los sentimientos y las percepciones de una persona hacia sí mismo.

Mead (1972), por su parte señala que el autoconcepto es el producto de una serie de conductas que el medio mantiene hacia él. Esto es, una persona llega a conocerse y responderse a sí misma como ella ve que los otros le responden. Es un sí mismo formado socialmente y por

lo tanto visto como un producto social. (citado en Oñate, 1989).

De acuerdo a Hurlock (1982), el autoconcepto que tiene una persona, sobre quien es y que es, se componen de conceptos que tiene el individuo sobre su aspecto, adecuación sexual, importancia de su cuerpo en la opinión de otros. El aspecto psicológico, de conceptos que tiene el individuo sobre sus capacidades e incapacidades, su valor y su relación con los demás.

Rivera (1987), menciona que el autoconcepto se refiere a como se percibe la persona a sí misma y como cree que la perciben los demás. Esta percepción, puede ocurrir tanto consciente como inconscientemente y en algunas ocasiones se notaran contradicciones entre ambas percepciones. (citado en Castillo, 1994).

Por su parte Serafino (1988), señala que el autoconcepto es una idea organizada, personal, que se tiene de las características propias (rasgos físicos, sexo, disposición emocional, habilidades, intereses y objetivos), con una evaluación personal y detallada, es decir, es la idea personal que tiene la persona acerca de sus propias características, influyendo la imagen y la estimación. (citado en Velázquez, 1995).

Tratando de dar una definición de acuerdo a los conceptos antes mencionados, observamos que coinciden en que el autoconcepto es una forma como el individuo puede percibirse tanto en sus sentimientos, habilidades y

capacidades, integrándose en un todo para formar parte de su personalidad.

Para obtener más bases en el conocimiento de la autoestima, es fundamental mencionar como se forma este a través de las diferentes etapas por las que atraviesa el individuo, por lo que en el siguiente apartado se analizará.

1.2 FORMACION Y DESARROLLO

Autoconcepto

La autoestima se relaciona estrechamente con el autoconcepto (sí mismo), se puede decir que la autoestima es la propia satisfacción con el autoconcepto. A través del desarrollo de este se va formando la autoestima hasta llegar a la adolescencia que marca las etapas finales y cruciales del desarrollo del sí mismo y su autoevaluación; sobre esto se menciona lo siguiente.

Allport (1970)

Su aportación con relación al estudio del autoconcepto radicó en la contribución del término "propium" que lo designa como el "sí mismo". Señala que para formarse el propium (sí mismo) de una persona tiene que pasar por un proceso que se realiza desde el nacimiento hasta la adolescencia. Durante este proceso se logran siete aspectos de particular relevancia para la constitución del sí mismo y son los siguientes:

1. Sentido de sí mismo corporal: es la experiencia que esta constituida por todas las sensaciones que el orga-

nismo tiene a nivel corporal, orgánico y fisiológico.

2. Sentido de una continua identidad del sí mismo: es el sentimiento del "yo" en donde permanece la percepción de ser una la misma persona en diferentes circunstancias.

3. Estimación del sí mismo: es cuando el individuo esta orgulloso de sí (amor propio) y esto le permite lograr lo que quiere pero por su propio esfuerzo.

Las etapas anteriores estan consideradas dentro de los primeros tres años de vida del individuo y es a final de ese periodo cuando el niño empieza a sentirse autónomo, separado de los demás, lo que hara reforzar cada vez más su autoconcepto.

4. Extensión del sí mismo: es cuando se tiene apreciación de los propios bienes que pueden ser personas, objetos o atributos personales, que permiten realizar contactos más estrechos con individuos y cosas.

5. Imágen de sí mismo: se refiere a la imágen de la personalidad en total, es el concepto que uno tiene de sí mismo, el cual no esta determinado sino que evoluciona y esta en constante cambio.

Estas etapas estan comprendidas dentro de los 4 a 6 años de edad.

6. El sí mismo como solucionador racional: es la experiencia que el sí mismo vive como ente activo y solucionador de problemas en el momento en que se presentan; comprendida entre los 6 a 12 años de edad.

7. Esfuerzo orientado; propósito deliberado: se presenta cuando los aspectos del sí mismo persiguen objetivos a largo plazo ocasionando sentimientos y propósitos a la vida; mientras el individuo no empieza a formar planes, no integrará el sentido de sí mismo.

Las siete etapas anteriores no se presentan exclusivamente en forma aislada, una conducta puede insertarse en alguna o todas; cabe recordar que estas etapas son necesariamente antes de que el "propium" quede totalmente desarrollado a nivel adulto.

Horrocks (1984)

Por su parte señala que el niño en el periodo comprendido del nacimiento hasta aproximadamente a los dos años y medio, no cuenta con su autoconcepto, debido a que posee exclusivamente su experiencia perceptual y respuesta motriz para adaptarse. Posteriormente se va dando cuenta que la experiencia que tiene de su propio cuerpo (esquema corporal) no es más que una vivencia interna y propia que no modifica lo que ocurre en el mundo exterior; es a través del tiempo y la relación con los demás como va adquiriendo el autoconcepto, cuando reconoce que él es diferente a las demás perso-

nas y a los diversos objetos y son ellos quienes contri
buyen a fomentar una imágen determinada de sí mismo.

En la etapa escolar el niño ya cuenta con un esquema y con una imágen corporal definida y es capaz de concep
tualizar el sí mismo. Es decir, es un fenómeno social en donde la interacción del individuo con el mundo es asumir un rol que es aceptado por sí mismo o asignado por los demás, que va moldeando el autoconcepto.

Se puede mencionar que el inicio del desarrollo del autoconcepto se da dentro del seno familiar y con los primeros contactos maternos, posteriormente los valores de la sociedad contribuyen a que el niño vaya abstrayen
do lo que es bueno y lo que es malo y lo integre al concepto de sí mismo.

Los factores que intuuyen en el desarrollo del autoconcepto en la adolescencia son varios debido a que éste se encuentra ante un mundo en donde sus sensacio
nes y experiencias son cambiantes y en ocasiones inex
plicables, los factores son los siguientes:

1. Estructura Corporal.- A través de esta se da cuenta el individuo de la proporción de su cuerpo, misma que va a generar una actitud hacia sí mismo, es decir, durante la adolescencia se van dando cambios de creci
miento corporal, estos cambios para él serán sorprenden
tes e incluso perturbadores debido al crecimiento acelerado que se va dando. Sin embargo, a pesar de lo difícil que resulte el crecimiento, su actitud hacia sí mismo no se verá afectado, el problema estará si el

crecimiento representa una desviación acentuada en comparación con su grupo, por ejemplo; el crecimiento general excesivo o desarrollo extremo en alguna parte de su cuerpo. Tal desviación de acuerdo a Horrocks, puede dar lugar a una baja autoestima.

2. Defectos Físicos.- Hay un gran interés con respecto a su cuerpo por parte del adolescente, sobre todo se acentúa más si su cuerpo atrae la atención y tal vez los comentarios de los adultos y compañeros. Esta acentuada importancia que le da a su cuerpo puede adoptar varias formas, entre ellas un mayor interés por el sexo opuesto, la apariencia y el desarrollo personal. Sin embargo, si esto se ve afectado por alguna característica física que el adolescente considera desagradable, afectará su autoconcepto.

3. Vestimenta.- Las prendas de vestir implican un símbolo de status, una parte de la apariencia que el adolescente quiere mostrar al grupo. Si el cambio corporal que se va dando es aceptado por el adolescente tratará de tener una buena apariencia, ser atractivo (a), exhibirse, usando ropa que llame la atención para mostrar de alguna forma su madurez. Sin embargo, algunos adolescentes desean ocultar estos cambios físicos que lo avergüenzan y su forma de vestir será diferente. Esto llega a tener efecto sobre el autoconcepto, como una parte de la apariencia, llegando a afectar la adaptación social o el rechazo, pues en base a esto, podrá comentar la confianza en sí mismo.

4. Nombre y Apodos.- De la forma en que acepte, será como podrá causar o no efecto sobre el autoconcepto. Los adolescentes son particularmente propensos a ridiculizar con apodos a los compañeros que tienen anomalías físicas o que se desvían en alguna forma de la norma física o conductual y esto acentúa en el adolescente una confusión, preocupación y autodesconfianza.

5. Patrones Culturales.- Cada cultura, tiene su propio patrón para la conducta de sus miembros, esperando que cada individuo desarrolle su patrón de personalidad, si rehusa a aceptar los valores del grupo, se convertirá en inadaptado cultural, siendo mayor la desaprobación social y más perjudicado resultará su autoconcepto.

En la medida que va creciendo, el adolescente adquiere habilidades cognoscitivas y su autoconcepto se va organizando volviéndose más abstracto e integrado.

Autoestima

Al haber construido un concepto de sí mismo (autoconcepto), surge la autoestima, el valor que le confiere entonces al autoconcepto que percibe. Para describir este concepto, se citará a **Coopersmith** (1967), quien plantea que el valor que se asigne una persona a sí misma estará dada por las actitudes expuestas por las personas más representativas en su vida (observando

acciones, actitudes) para después manifestarlas como suyas. Afirma que el hombre no es una isla en la evaluación que se haga a sí mismo. No importa que tan aislado e independiente se perciba, siempre trae el reflejo de su grupo social.

Así mismo, señala que para formar una autoestima alta en los niños es necesario cumplir con tres elementos y son: (1) que los niños sean aceptados por sus padres; (2) que los padres pongan límites claramente definidos para los hijos y (3) que exista respeto y libertad por parte de los padres, de la iniciativa individual de los niños dentro de los límites y del espacio propuesto.

El cariño, la aceptación, la sensación de ser amado y deseado a través de cada palabra, expresión facial, gesto o acción por parte de los padres, transmite algún mensaje al niño en cuanto a su valor. Muchos padres no se percatan del efecto que tienen estos mensajes en los hijos, frecuentemente ni siquiera se dan cuenta respecto a qué mensajes les comunican. Su aceptación de los demás y de ser aceptado por ellos, el aprecio de su familia y amigos y todos los contactos personales, le ayudarán a valorar su propia capacidad personal. A medida que adquiere confianza en su propio valor y su concepto de sí mismo, se vuelve más claro y más exacto; su capacidad para aceptar a los demás, se vuelve más natural y más agradable, se siente cómodo con sus experiencias de cada día con la gente y relativamente seguro de que la opinión de él es favorable.

1.3 FACTORES DE AUTOESTIMA

A medida que se aprenden los valores y las normas de la sociedad relativas a la educación, la apariencia física, el status socioeconómico y conducta moral, se comienzan a aplicar éstas para autoevaluarse. Se llega a necesitar no sólo la aprobación de otras personas, sino la propia aprobación. Sólo en tanto que el sujeto se encuentre dentro de las normas que se ha aceptado, se sentirá satisfecho con sí mismo y merecedor del respeto de los demás. Mientras que si se encuentra fuera de las normas tenderá a sentirse indigno, devaluado o angustiado. De ahí, que se le adjudique un alto valor a las situaciones y actividades que dan evidencia de la propia valía. (Coleman, 1977; cit. en Frías y Terrazas, 1991).

Coopersmith (1967)

De acuerdo a este autor, los factores relevantes que contribuyen al desarrollo de la autoestima son los siguientes:

Primero y el más importante es la cantidad de respeto, aceptación e interés que un individuo recibe de las personas que son importantes para él; así nos evaluamos como somos evaluados. Un segundo factor es la historia de triunfos que brindan el reconocimiento y el status que se tiene en la comunidad. Tercero, el individuo obtiene autoestima de las áreas que personalmente le son significativas; así las experiencias son interpretadas y modificadas de acuerdo a los valores y aspiracio-

nes individuales. El cuarto factor se refiere al control y defensa, que son capacidades individuales para definir un evento con consecuencias e implicaciones negativas de tal manera que disminuya su valor; en este sentido el individuo puede minimizar, distorsionar o suprimir las acciones degradantes provenientes de los que le rodean, así como las fallas o fracasos de sí mismo. Así puede rechazar el juicio de otros e inversamente ser muy sensible a los juicios de otra gente.

Menciona que las personas con alta autoestima se criaron bajo condiciones de aceptación, definición clara de reglas y respeto, los padres demuestran atención e interés, estructuran el mundo de sus niños dentro de líneas que creen ser justas y apropiadas y permiten una libertad relativa dentro de estructuras establecidas.

Cuando se habla de alta autoestima quiere decir que el individuo se respeta y se acepta sin considerarse mejor o peor que otro, reconociendo sus límites, esperando mejorar o madurar.

Las personas con autoestima media parecen ser similares a los sujetos con alta autoestima, con pocas excepciones. Son relativamente bien aceptados, poseen buenas defensas y fueron criados bajo condiciones delimitadas y respetuosas.

Las personas con baja autoestima, fueron criados bajo condiciones de rechazo, inseguridad y falta de

respeto, llegan a creer que son impotentes y sin recursos, se sienten aislados, sin amor, incapaces de expresarse y demasiado débiles para confrontar y sobrellevar sus deficiencias. Son incapaces de realizar acciones, tienden a retirarse y ser completamente pasivos y complacientes sufriendo los síntomas de la **ansiedad**. (citado en Horrocks, 1984).

Ansiedad

Autores como Horney (1971), Rosenberg (1973) y Horrocks (1984), han teorizado sobre los orígenes de la autoestima baja, aceptando la interpretación de Coopersmith (1967). Principalmente estos autores se enfocan en los sentimientos de aflicción que pueden terminar en ansiedad y señalan lo siguiente:

Horney (1971).

Plantea que son los sentimientos de "ansiedad básica" fuente de infelicidad y de una reducción de la afectividad personal. Las condiciones que de acuerdo a esta autora producen ansiedad, entre otros, son: dominación, indiferencia, falta de respeto, falta de admiración, discriminación, aislamiento, etc. Los antecedentes comunes de las condiciones anteriores son un trasfondo en las relaciones entre padres e hijos, que es generalmente asociado con egocentricidad por parte de los padres.

Una de las contribuciones de Horney, es la manera como el individuo maneja la ansiedad, que consiste en la formación de la "imagen idealizada" del individuo sobre sus atributos, metas y capacidades.

Rosenberg (1973)

Menciona cuatro factores que se encuentran asociados con la baja autoestima y que pueden generar ansiedad y son los siguientes:

1. Inestabilidad de la Autoimagen: Las personas con baja autoestima, experimentan un alto nivel de ansiedad sumamente elevado, reside en el hecho de que tienden a tener autoimágenes cambiantes e inestables, son personas que tienen opiniones bastante negativas acerca de sí mismo pero que no son absoluta, inequívoca y coherentemente de autodesaprobación, parecen tener las autoimágenes más inconscientes.

Señala que cuanto mayor sea la inseguridad del individuo acerca de como es él tanto más tenderá a informar que experimenta muchos síntomas fisiológicos de ansiedad (dolor de cabeza, onicofagia (comerse las uñas), temblor de las manos, insomnio, palpitaciones, falta de aliento, transpiración de las palmas de las manos, pesadillas).

2. El sí mismo que se "muestra": las personas con baja autoestima tienden a prestar al mundo la "falsa fachada", como denomina Rosenberg (1973), al mecanismo que utiliza la persona para hacer frente al mundo, y - su objetivo principal consiste en vencer el sentimiento de desvalorización, en donde la persona trata de convencer a los demás de que es valioso, ya sea en sus habilidades, capacidades, etc. Sin embargo, esta "falsa fachada", puede provocar ansiedad, ya que para ello tienen que actuar y eso implica un esfuerzo; si esta triste tiene que mostrar alegría, si es tímido tiene que mostrar decisión y todo ello implica autocontrol y voluntad.

3. Vulnerabilidad: Las personas con baja autoestima son excesivamente sensibles y cualquier hecho que en la experiencia de su vida diaria testimonie su inadecuación, su incompetencia o su desvalorización puede generar ansiedad; por ejemplo, cuando se ríen de ellos, cuando los regañan, cuando tienen una pobre opinión de ellos.

4. Sentimientos de Aislamiento Psíquico: Cuando la persona tiene sentimientos de desvalorización puede retraerse a la imaginación, donde se ve como alguien valioso y puede presentar una "falsa fachada". Esto puede tener consecuencias más graves como sentimientos de aislamiento.

Las personas que se sienten solas y aisladas manifiestan una mayor cantidad de síntomas fisiológicas de ansiedad.

Horrocks (1984)

Por su parte, plantea que el rechazo por parte de los padres, quienes le proporcionan a través del trato, de actitudes, de acciones, el valor que le estan dando como persona, como hijo deseado y amado. Sin embargo, cuando los padres lo rechazan de una forma directa, ya sea a través de regaños insistentes, críticas excesivas, comparaciones denigrantes, discriminaciones en favor de los hermanos, puede generar una baja autoestima.

Los padres generalmente muestran hostilidad, acciones amenazantes, les niegan cosas que para el niño son importantes o simplemente muestran indiferencia y no prestan atención. Ante tal situación el niño intenta usar todos los medios a su alcance para obtener el afecto y la seguridad que le falta, tratar de llamar la atención y en ocasiones recurre a los extremos para lograrlo, incluso procura que sus padres se molesten con él. Cuando más abierto o definido sea el rechazo, mayor tenderá a ser la reacción del niño. Si sus esfuerzos no dan resultado puede generar ansiedad.

Cualquier experiencia puede ser fuente de autoestima favorable o desfavorable y no todos los individuos suelen responder de la misma manera ante un estímulo. La interpretación que el individuo haga de los hechos varía conforme a sus valores, aspiraciones y habilidades para mejorar situaciones molestas y ambiguas. La manera de enfrentarse ante la amenaza e incertidumbre representa la forma individual del sujeto de defenderse

contra la ansiedad, es decir, contra la devaluación. Para Coopersmith (1967), la defensa (racionalización), no solo es un medio de atacar la ansiedad, sino también una definición e interpretación que antecede a cualquier evento y que lleva al individuo a suponer una actitud más activa o positiva frente a su sociedad.

1.4 AUTOESTIMA DIFERENCIAS Y SIMILITUDES CON EL AUTOCONCEPTO.

De acuerdo a las diferencias que anteriormente se mencionaron a continuación se presentan las diferencias y similitudes que existen entre estos conceptos.

Diferencias

Autoestima	Autoconcepto
- Juicios evaluativos de las autodescripciones.	- Percepción de sí mismo.
- Evaluación y valor que el individuo asigna a sí mismo.	- Descripción de sí mismo
- Valor total que atribuímos a nuestro Yo.	- Creencias y actitudes que una persona tiene de sí mismo.
- Actitud positiva o negativa hacia un objeto particular: el sí mismo.	- Imágen que el individuo tiene de sí mismo.
	- Idea personal que se tiene de las propias características.
	- Percepción o idea que se tiene de sí mismo.

Rosenberg (1973), hace una diferenciación entre estos términos, mencionando que el concepto de sí mismo es la parte cognitiva del Yo, en tanto que la autoestima es la parte afectiva, que indica el grado de admiración o de valor que le concede al Yo.

Similitudes

- La base de su desarrollo se encuentra en el núcleo familiar.
- Se desarrollan a través de la interacción social.
- Ambas dependen de la aceptación o rechazo que reciben de su medio social.
- Dependen del conocimiento y experiencias personales.
- Ambas forman la base y el centro del desarrollo humano.

Cabe mencionar que a pesar de que cada concepto presenta una definición específica, estos no dejan de relacionarse entre sí, se puede decir, que la autoestima es la propia satisfacción con el autoconcepto.

1.5 INVESTIGACIONES SOBRE AUTOESTIMA Y AUTOCONCEPTO

Son diversas las investigaciones que se han realizado sobre autoestima por lo que en el siguiente apartado se pretende revisar algunas de estas.

En una investigación acerca de autoestima en hombres casados, se analizó el efecto que origina el trabajo remunerado de una mujer casada y mujeres que no trabajan, en la autoestima del esposo. Participaron en el estudio 500 sujetos, 250 hombres casados con mujeres que no trabajan, de 25 años de edad en adelante. El instrumento que se utilizó fue la escala de Likert que evaluó la autoestima. Los resultados obtenidos fueron, que los hombres de 31 años en adelante cuyas esposas trabajaban en el hogar, presentaron alta autoestima. (Connel, López y Zamudio, 1987).

En el estudio de autoestima, rol sexual y nivel socioeconómico en relación a las aspiraciones en la mujer, se analizó la relación entre autoestima y las dos variables mencionadas. La muestra fue de 418 mujeres de 15 a 45 años de edad, con hijos, casadas o en unión libre y que vivieran en la zona del sur del D.F.: se utilizaron como instrumentos un cuestionario de aspiraciones, un cuestionario de rol sexual y la escala de autoconcepto de Jorge La Rosa (1986). Encontraron que las aspiraciones de la mujer están determinadas por el rol sexual, autoestima y el nivel socioeconómico. (Ahumada, 1987).

En una investigación acerca de la autoestima y su relación con la satisfacción en el trabajo en un grupo de mujeres, analizando el nivel jerárquico alto, medio y bajo y su relación con la autoestima; la relación entre la satisfacción en el trabajo y la autoestima; la edad y la autoestima y el estado civil. La muestra fue

de 101 mujeres que ocupaban puestos altos, medios y bajos en la Secretaría de Relaciones Exteriores de la Ciudad de México. Se utilizó como instrumento la escala de Likert. Los resultados obtenidos fueron que existe una relación entre autoestima y la satisfacción en el trabajo y su nivel jerárquico. Encontraron que no existen diferencias entre autoestima, edad y estado civil. (Gonzalez, 1989).

En otra investigación se estudio la autoestima en función al status médico (a) y enfermero (a), se aplicó a 200 sujetos de tres hospitales de salubridad; 100 médicos de sexo masculino y femenino y 100 enfermeros hombres y mujeres, cuyas edades fluctuaban entre los 25 y 45 años de edad. Como instrumento se utilizó la Escala de Autoconcepto de Jorge La Rosa (1986). Los resultados encontrados fueron que sí existen diferencias en la autoestima entre médicos y enfermeros de sexo masculino y femenino, mostrando mayor autoestima los médicos (hombres y mujeres) que los enfermeros (hombres y mujeres). Así mismo, se hizo una comparación de médicos (hombres) y médicos (mujeres) y se encontró que tienen más alta autoestima los médicos (hombres) que las médicas (mujeres). De la misma forma se realizó una comparación de autoestima en enfermeros (de sexo femenino y masculino), encontrando mayor autoestima en las enfermeras. (Cortés y Ortíz, 1990).

En otra investigación se estudio la autoestima y la empatía en la cual se utilizó una muestra de 342 estudiantes universitarios de las carreras de Psicología,

Arquitectura e Ingeniería; se les aplicó la escala Multidimensional de Empatía de Díaz, Andrade y Nadelsticher (1985) y el diferencial semántico de Jorge La Rosa (1986). Los resultados obtenidos fueron que a mayor compasión empática (simpatía y compasión hacia otros), mayor sentimiento interindividual (el otro es el objeto de los sentimientos interindividuales), más salud emocional (noble, pacífico, reflexivo), mayor sociabilidad afiliativa (forma positiva de relacionarse con los demás), más sociabilidad expresiva (extrovertido, tratable), se percibe más ético (congruencia con los valores personales), más ocupacional (funcionamiento y habilidades en su trabajo) y con mayor iniciativa. Por otro lado, a mayor perturbación propia se perciben con menor sociabilidad expresiva (introverso, callado y reservado), menos ocupacional (incumplido, incapaz, flojo) y con menos iniciativa (pasivo, miedoso) y menor salud emocional (temperamental, ansioso). Con respecto al autoconcepto se encontraron diferencias solo en tres factores, observando que para el factor emocional (2), las mujeres se perciben más afectuosas, cariñosas, tiernas, etc., que los hombres. En relación al factor emocional (3), los hombres se perciben más dinámicos, dominantes, activos, que las mujeres. No se encontraron diferencias significativas por carrera ni en el autoconcepto, ni en la empatía. En conclusión, la empatía es independiente del autoconcepto, la única correlación significativa indica que aquellos que se dan cuenta de las emociones de los demás tienen mayor salud emocional, es decir, aquellos que conocen a los demás también se conocen a sí mismos. (Rivera, Díaz, 1992).

Se ha venido manejando a lo largo del desarrollo del tema, que la autoestima (tema en cuestión en el presente estudio) se forma a través de la relación que el individuo tiene con su núcleo familiar y social, utilizándolas como criterio para su propia conducta y por tanto para su propia valía. Dado que la población a estudiar son universitarios y de nacionalidad mexicana, se decidió utilizar como instrumento la Escala de Autoconcepto de Jorge La Rosa (1986), es una escala multidimensional, la cual incluye aspectos sociales, emocionales, éticos, ocupacionales e iniciativa del autoconcepto mexicano.

C A P I T U L O 2

J U V E N T U D

Muchas de las decisiones importantes que debe tomar una persona a lo largo de su vida se dan terminando la adolescencia y a principios de la juventud, es cuando ha de decidir si es capaz o no de hacer lo necesario para obtener éxito en una ocupación determinada. Otra decisión del joven es el campo sexual, aquí se lanzará a la búsqueda de una relación íntima o compromiso, decidirá si se casa o no, si tendrá hijos, como será su vida al lado de otra persona y como este acontecimiento cambiará todos los aspectos de su vida.

La juventud es un periodo que se caracteriza por obtener independencia, su objetivo principal es: el deseo de vivir plenamente. La actividad viva implica la tarea de preparación para la vida plena. Durante este periodo, el deseo de reservarse y a la vez de entregarse, se resume de la siguiente manera: prepararse para el supremo logro a través del dominio y descubrimiento de sí mismo y del desarrollo de las relaciones íntimas.

En los siguientes apartados se describirán las características más importantes en esta etapa: la

juventud, contemplando principalmente áreas como emocional, social y ocupacional, que a continuación se describirán.

2.1 DESARROLLO FISICO E INTELECTUAL

En este apartado se propone definir primeramente la etapa del desarrollo del adulto joven puesto que corresponde a la edad de los sujetos implicados en el presente estudio.

En el desarrollo físico del adulto joven no se ve ningún cambio marcado, pero se puede observar que, la mayoría de los hombres alcanzan su máxima estatura adulta hacia los 21 años, aún cuando uno de cada diez continúa creciendo hasta los 23 años de edad; la mayor parte de las mujeres también logra su completo crecimiento hasta los 21 años de edad. (Roche y Dávila, 1972).

En esta etapa es en donde se alcanza el máximo nivel de fuerza muscular, de destreza manual y de eficiencia en los órganos de los sentidos. (Bromly y Troll, 1976).

Respecto al desarrollo intelectual en los adultos jóvenes, podemos señalar, que esta en un nivel alto. Por muchos años se creyó que la actividad intelectual en general llegaba a su punto máximo alrededor de los 20 años y luego declinaba, sin embargo, se ha encontrado que revelan mayor agilidad en el pensamiento y un incremento constante de determinada actividad y desem-

peño intelectual. tal desempeño no puede significar que la inteligencia disminuya con la edad, sino que la gente joven de hoy ha tenido experiencias diferentes y por consiguiente, ha desarrollado sus habilidades intelectuales más que la gente nacida una generación antes. (Papalia, 1992).

Estudios longitudinales, por su parte, han demostrado un incremento de la inteligencia en general, por lo menos hasta los 50 años. Algunos psicólogos han propuesto maneras de abordar el desarrollo intelectual en la vida adulta y proponen una escala (Warner) la cual describe la transición que se da en lo que se refiere al nivel intelectual y es la siguiente:

Escala K. Warner: esta compuesto por estudios del desarrollo cognoscitivo en la vida adulta. Es uno de los modelos más interesantes y se describen cinco estadios cognoscitivos. (Shaie, 1968); de acuerdo con esto, el desarrollo intelectual procede como una serie de transiciones desde "necesito saber" (adquisición de habilidades en la niñez y en la adolescencia) a través de "como debería utilizar lo que yo sé" (integración de estas habilidades dentro de un marco práctico) a "por que debería saber" (búsqueda del significado y el propósito que culmina en la sabiduría de la vejez). Las experiencias de la vida real, entonces, son influencias importantes sobre el funcionamiento cognoscitivo. (citado en Pérez, C. 1997).

Las secuencias de los estadios de este modelo se describen a continuación:

1. El estadio adquisitivo (la niñez y la adolescencia) La gente joven aprende información y mayores habilidades para su propio beneficio, sin mirar el contenido para prepararse con el fin de participar en la sociedad.
2. El adquirir el estadio (últimos años de la adolescencia, o en el periodo comprendido entre los 20 y los 30 años de edad). El cambio ocurre cuando la gente no adquiere más conocimientos solamente por su propio bien sino que tiene que usar lo que sabe para adquirir competencia y establecer independencia.
3. El estadio de responsabilidad (final de los 30 a comienzos de los 60 años de edad). La gente en este estadio está preocupada por las metas de gran extensión y los problemas de la vida real y práctica, que tienen más probabilidad de estar asociados con la responsabilidad que tienen de otros.
4. Estadio Ejecutivo (los 30 o los 40 años a través de los 50 y 70 años de edad). La gente en este estadio es responsable de los sistemas sociales (como problemas de negocios) más que sólo de la unidad familiar.
5. Estadio Reintegrativo (vejez). Los adultos mayores son más selectivos acerca de las tareas que escogen para desarrollar un esfuerzo. Están preocupados acerca

del propósito de lo que hacen y tienen menos probabilidad que antes de molestarse con tareas que tienen significado para ellos.

Podemos decir que la inteligencia es la habilidad para juzgar una situación y resolver que hacer: sea adaptarse a ella, cambiarla o encontrar una nueva situación más cómoda.

2.2 DESARROLLO MORAL

En lo que se refiere al desarrollo moral, Papalia (1992), señala que para el adulto joven lo máximo será vivir y aprender. Para que las personas lleguen a desarrollar la moral, necesitan pasar por experiencias que les permitan transformar sus juicios con respecto a lo que es correcto y justo. Por lo común las experiencias que promueven tal cambio tienen un compromiso emocional bastante intenso.

A medida que las personas pasan por tales experiencias, tienen cada vez más la posibilidad de tomar en consideración las perspectivas de otros con respecto a conflictos sociales y morales.

Existen dos experiencias que de acuerdo a Kohlberg (1973), son características en el desarrollo moral y son: 1. La experiencia de salir del hogar y entrar en una comunidad universitaria con valores en conflicto y 2. la experiencia para mantener responsabilidades para el bienestar de otros. Se considera que mientras la

conciencia cognoscitiva de principios se desarrolla en la adolescencia, el compromiso de su empleo ético se desarrolla en la edad adulta. (Papalia, 1992).

2.3 DESARROLLO EMOCIONAL

La tarea principal del desarrollo de la personalidad durante la transición a la adultez, consiste en reordenar el pasado en relación con la situación presente y las expectativas que tiene con respecto al futuro. El resultado de la transición a la adultez dependerá del éxito con que los adultos jóvenes pueden relacionar su pasado con sus actividades del presente. Para describir más a fondo esta transición, se citará a Rogers (1951), Maslow (1964) y Madison (1969), quienes plantean que los factores críticos de la transición a la adultez se podrían comprender mejor si se les interpretara como presagios del futuro antes que como reflejos del pasado.

Rogers (1951).

Sugiere que si los adultos jóvenes se hallan suficientemente abiertos a sus experiencias inmediatas, y se esfuerzan por mantener un concepto de sí mismo que sea armónico con el presente; entonces las experiencias pasadas se resolverán por sí mismas en forma positiva.

Dado un grado razonable de autorrealización en el presente y esperanzas de que a sí siga ocurriendo en el futuro, los autoconceptos de la mayoría de las personas jóvenes se verán acrecentadas de modo tal que podrán

mantenerse a pesar de los problemas que su pasado encierre. Además, a medida en que uno se autorrealiza, se siente más capaz de superarse aún por encima de sus limitaciones pasadas.

Las caídas anteriores pueden influir sobre la acción, pero el progreso se logra mediante la práctica y un buen éxito hace que las caídas pasadas parezcan triviales cuando uno está por iniciar otra corrida, más exigente. De este modo las experiencias de auto-realización que se cumplen en el presente eliminan los sentimientos insatisfactorios relativos al pasado, mientras que proporcionan un nuevo ímpetu para enfrentar el futuro. (citado en Rappoport, 1980).

Maslow (1964).

Plantea que uno de los problemas que emocionalmente afecta al individuo para alcanzar una auto-realización es la anticipación que tiene a fracasos futuros. Mucho se ha dicho que las experiencias pasadas son las que moldean directamente la experiencia presente, sin embargo Maslow considera que la personalidad presente se hallará principalmente determinada por el modo en que las personas conciben su futuro. Así por ejemplo, si una persona se considera un mal estudiante y por consiguiente experimenta dificultades para estudiar, su situación presente no se debiera tanto a el resultado de sus fracasos futuros. Por lo que este autor sostiene que la personalidad de un individuo depende únicamente del presente y futuro. (citado en Rappoport, 1980).

Madison (1969).

Por otro lado, este autor plantea que la transición a la adultez dependerá en gran medida del éxito que el joven adulto relacione su pasado con las actividades del presente, es decir, a medida que el adulto joven obtenga ya sea éxito o fracaso en cualquier actividad, provocarán en él reacciones emocionales debido a su relación o semejanza con experiencias pasadas importantes. Estas experiencias tendrán que ver con la identificación que se haya dado con sus padres. De acuerdo a esto, Peter Bloss (1962), señala que para alcanzar la madurez el hombre joven debe hacer las paces con la imagen de su padre y la mujer joven con la imagen de su madre. Si se fracasó en ese punto de su desarrollo, de ello resultaran consecuencias regresivas, deformaciones del yo, o una ruptura con la realidad.

La persona joven que comienza a desempeñar un papel adulto, no podrá probablemente hacerlo de modo satisfactorio a menos que comprenda de que manera este papel lo torna semejante, en ciertos aspectos, a su progenitor del mismo sexo. Si no lo comprende puede dañarse a sí mismo y dañar a los demás al rechazar ese papel, o al actuar a expensas de un grave conflicto interno.

Peter Bloss (1962), sugiere que el tipo de desarrollo yoico se verá impedido si las personas jóvenes no pueden integrar sus imágenes de sus progenitores en sus propios autoconceptos. El fracaso en lograr tal integración se convertirá en una fuente de ansiedad o de temor

que impedirá el progreso hacia la medurez, es decir, impedirá el desarrollo de su identidad.

De acuerdo a lo expuesto, podemos señalar que a medida que existe una identificación con su sexo y que las experiencias pasadas que se generaron en su entorno fueron satisfactorias; le ayudarán al desarrollo de su identidad y con ello progresar hacia la madurez.

2.4 DESARROLLO SOCIAL

Erickson (1977). uno de los grandes aportadores a la Psicología, que se avocó a la tarea de proponer tres crisis en la edad adulta: una en edad adulta temprana, otra en la edad adulta intermedia y una última en la edad adulta final. La sexta de las ocho crisis que Erickson plantea es la "intimidad en oposición a aislamiento". De acuerdo con este autor, los jóvenes necesitan y desean la intimidad, es decir, necesitan tener profundos compromisos personales con otros y al no ser capaces para llevar a cabo esto, pueden tomarse como aislados y abstraídos, es decir, temen a los compromisos de la intimidad porque los ven como demasiado amenazadores para sus yoes; suelen sufrir problemas de carácter y pareciera que pueden producirse en ellos conductas neuróticas.

El joven que ha desarrollado un sentido de identidad durante la adolescencia, esta listo para fusionar su identidad con la de otros. Se encuentra dispuesto a a establecer un compromiso de relación cercana, íntima, con otra persona. En este punto de su desarrollo, las personas saludables estan dispuestos a correr riesgos temporales de entregas de yo, en situaciones de exigencia emocional tales como el coito y el orgasmo; en situaciones de estrecha amistad que demandan sacrificios y compromisos personales y en otros que requieren auto-abandono. Aquellas personas que temen a darse en tales situaciones, pueden terminar sintiéndose solas y auto-absorbidas. A medida que los jóvenes resuelven las demandas, con frecuencia conflictivas, de la intimidad, desarrollan un sentido ético que Erickson considera la característica de la edad adulta.

La unión sexual, es el primer ejemplo de la situación en donde la intimidad es imposible sin auto-abandono. El joven adulto debe permitirse también, de vez en cuando que lo guien sus propios impulsos, es decir, conquistar esa especie de auto-abandono en donde pueda confiar cómodamente en sí mismo y en los demás; cuando más seguro este de sí mismo mayor será su capacidad de intimidad en el sexo y en el amor.

La gente se desarrolla emocional y socialmente durante el matrimonio. Ya que desean que la persona que han elegido pueda desarrollarse emocionalmente mediante una relación adulta recíproca. Creer en una relación en la cual puedan compartir sus pensamientos más íntimos,

compartiendo sus ideas, sentimientos y planes a futuro. Que interesado o interesada logren tomar decisiones relacionadas con aspectos que afecten a ambos, en donde puedan elaborar importantes decisiones sobre su vida: si ambos seguiran su carrera y como combinaran su vida de trabajo con su vida de hogar; si tendran hijos y en caso afirmativo cuando y cuantos; como emplearan el tiempo libre, como serán sus relaciones con ambas familias y sus amistades.

Aunque no siempre la elección es la más adecuada, ya que frecuentemente el joven se equivoca al ser deslumbrado por la belleza física, el amor se puede confundir con pasión, y a este respecto Walster y Walster (1978), describe dos formas de amor muy diferentes: apasionado y compartido. El amor apasionado está basado en sentimientos y estereotipos románticos, esto es, un estado violentamente emocional, una confusión de sentimientos: ternura y sexualidad, alegría y dolor, ansiedad y alivio, altruismo y celos. El amor compartido se caracteriza por un cariño amigable y una profunda unión. El amor apasionado es de muy corta duración, para la mayor parte de las parejas esa etapa dura entre seis meses y un año y medio. A medida que la intensidad, la inseguridad y la novedad del amor apasionado desaparecen, el amor (si subsiste) se convierte en amor compartido. Y es en este tipo de amor cuando las personas gozan de estar juntas, compartiendo el compromiso de una unión posterior, mostrando confianza e interés por el matrimonio, ya que este significaría la satisfacción de muchas necesidades, de esperanza, de mayor seguridad, de garantía contra las sombras de la soledad

y de la solución de muchos deseos desde el punto de vista físico, moral y emocional.

Por otra parte, las amistades son muy importantes durante la edad adulta temprana. La intimidad social parece desarrollarse en el tiempo y el contacto social repetido; así, cuanto más tiempo se relacionan dos personas más se dirán una a otra de sí mismas, ya que tendemos a ser amorosos con nuestros compañeros sexuales y cónyuges, afectuosos con nuestros parientes, amistosos con nuestros amigos, educados con nuestros vecinos, formales con nuestros conocidos e indiferentes con los extraños.

La intimidad entre compañeros de trabajo y colegas solo se hacen predominantemente en asuntos que permanecen al marco de la lucha por la vida o por hacer una carrera provechosa. En nuestra sociedad quizá se nos estimula de un modo demasiado activo a compartir, pero el joven que logra intimidad en sus relaciones laborales podrá evitar esa continua competencia; cooperará tanto como competirá, compartirá tanto el trabajo como el éxito y aceptará la necesidad de aprender, de seguir a otro antes de convertirse en su profesión.

En conclusión, la meta de los adultos jóvenes se describe como intimidad obtenida por un auto-abandono (entrega voluntaria de la identidad) en sexo, amor, matrimonio, juego y en las relaciones personales.

2.5 DESARROLLO OCUPACIONAL

Otra de las áreas importantes que el adulto joven pretende cubrir es el área ocupacional, en donde deben tener una "identidad vocacional". Al respecto Hackman (1968), explica que esto comienza cuando los adolescentes, hacia el final de este periodo de vida, efectúan selecciones preliminares de su principal campo de interés. dentro de ese campo, el joven debe entonces identificar ciertos tipos particulares de trabajo que se adaptan mejor a sus necesidades, aptitudes, oportunidades y formación.

Ginzberg, Ginsburg, Axelrad y Herma (1951), señalan que en un comienzo se piensa en las ocupaciones en términos de fantasía. Después sigue un periodo de elecciones tentativas que involucran la elaboración de intereses y valores personales, aproximadamente a los 17 años comienza el periodo realista, en cuyo transcurso los jóvenes comienzan a explorar posibilidades concretas. Roe (1957), destaca el rol que cumple a este respecto la experiencia familiar temprana. Esta autora señala que las situaciones de crianza de los niños influyen sobre la identidad sexual y pueden relacionarse con las elecciones de la carrera. Por ejemplo, es probable que las muchachas que crecen identificándose con sus padres, elijan carreras masculinas en los campos de la ciencia o la ingeniería. Papalia (1988), señala que la elección de la carrera influye sobre todo en los aspectos del sí mismo. Dicha elección es influida por los amigos, los padres y aquellas personas que

son importantes y significativas para el sujeto, además de que los intereses y aptitudes forman la base para determinada elección.

En la medida en que las personas jóvenes tienen una "identidad vocacional" verdaderamente fuerte, presionan de modo muy directo hacia la consecución de sus objetivos y en la medida en que los sujetos están inciertos no habrá formalidad alguna que pueda reemplazar las experiencias exploratorias, de ensayo y error y que son típicas de la transición a la adultez.

Los adultos jóvenes adoptan sus decisiones relativas a la ocupación de acuerdo con uno de estos tres patrones:

1ro. Hay algunos cuyos intereses infantiles desembocan directamente en una carrera. Muchos son atletas, los médicos, los soldados, los aviadores y esencialmente los artistas y los científicos que así lo confiesan.

2do. Hay algunos que parecen cambiar constantemente, como indecisos crónicos, pueden cambiar de trabajo con frecuencia, o pasar por tres o cuatro programas educativos diferentes, sin que aparezcan razones obvias. Las personas de este género están con frecuencia tratando de resolver problemas de personalidad profundamente arraigados.

3ro. Existe un gran número de jóvenes indecisos que no experimentan en su desarrollo problemas serios, pero

que no tienen convicciones especiales, con respecto a ninguna carrera en particular. Para ellos la transición a la adultez constituye un periodo de exploración y es fácil que su vocación final se vea determinada por acontecimientos superficiales y por la presión de las circunstancias. (Rappoport, 1980).

Los que tengan convicciones profundas o problemas psicológicos serios se resistirán a la influencia externa y quienes no están en ninguna de esas situaciones, tendrán que explorar por sí mismos antes de llegar a tomar una decisión.

2.5.1 UNIVERSIDAD

La formación universitaria es otro punto importante a tocar en el estudio de la juventud. Podemos decir en términos generales que los estudiantes más capaces son los que asisten a una universidad. A pesar de que la condición socioeconómica puede afectar el acceso a una educación superior.

La etapa de los estudiantes universitarios es un periodo de descubrimiento intelectual y de crecimiento personal. La edad tradicional del estudiante de universidad está en transición de la adolescencia a la vida adulta. La universidad ofrece la posibilidad de cuestionar suposiciones sostenidas en la niñez, que pueden de otra manera interferir con el establecimiento de la identidad del adulto.

Resulta importante destacar el papel que juega hoy en día las mujeres en la universidad. Años atrás (aproximadamente en 1732) las mujeres podían asistir a la universidad, aunque con ciertas limitaciones, y es hasta este siglo cuando tiene las mismas posibilidades de ejercer una profesión y aspirar a grados avanzados tanto en el medio social como laboral.

El abandono de la universidad es un problema que actualmente se ha observado. Un análisis de 432 estudiantes de primer año de una universidad, comparó las respuestas sobre orientación de los que salieron durante el año y los que se quedaron. Los que se retiraron habían estado más insatisfechos con sus vidas al tiempo de admisión. Los hombres parecían seguir las metas de sus padres más bien que las propias y estar menos interesados en sus cursos que los que continuaron. Las mujeres no se habían llevado bien con sus padres como si lo habían hecho las que seguían, y era más probable también que se sintieran perdidas, solas y socialmente aisladas. Para algunos de estos estudiantes, el retiro fue un paso muy eficaz hacia la separación de sus padres y para la formación de su propia identidad. (Timmons, cit. en Papalia, 1992).

La vida del adulto joven es la época en que la mayoría de la gente tiene sus primeros trabajos de tiempo completo y forman así un aspecto importante de su identidad al lograr la independencia financiera y mostrar su habilidad para asumir responsabilidades de adulto. (Papalia, 1992).

2.5.2 INSTITUCION

Al tratar a las Instituciones como entes separadas (UNAM - IPN), implica que pueden ser dos grupos diferentes y que la pertenencia a cada uno de ellos, puede marcar las diferencias en la autoestima de los estudiantes. Es posible deducir que los estudiantes de una y otra institución, no comparten características similares, como pueden ser diferencias en su ideología, forma de percibir la vida, hábitos y costumbres; y por lo tanto nos ha interesado analizar que tan importante puede ser para un individuo el estar incluido en un determinado grupo, en este caso, una institución, la UNAM o el IPN, los sentimientos que experimenta al formar parte de esta, como se percibe y describe a sí mismo, y observar si es posible que este sea un factor que incida directamente con su autoestima.

PERTENENCIA A UN GRUPO

Cada grupo tiene su movimiento peculiar y único que cambia y fluye de acuerdo a su personalidad. Por ello, no hay dos grupos ni procesos iguales, hay que entender al grupo como algo con vida propia, en donde se da la comunicación y la relación en función a unas metas y objetivos, autorregulándose por sus propias reglas.

Es por ello, que en la etapa de la adultez joven, el grupo cobra gran importancia en el desarrollo de la persona, los jóvenes gustan de reunirse en grupos con los cuales compartan características y los motive a

crecer. Pensamos que es importante analizar como se da la formación de los grupos humanos y la fuerza y la gran influencia que estos grupos tienen sobre los individuos que forman parte de él. Además, sirve de apoyo a este trabajo, ya que los estudiantes que conforman la muestra, pertenecían a escuelas diferentes, es decir, ambientes y grupos diferentes.

La pertenencia a un grupo relativamente estable en el que sea posible la interacción directa entre sus miembros y en el que las relaciones se caractericen por su familiaridad e intimidad, es sin duda una de las necesidades fundamentales del individuo, cuya satisfacción constituye un requisito necesario para el desarrollo normal de su personalidad y sobre todo para su equilibrio mental.

Según Shachter (1966), existen dos objetivos por los cuales las personas buscan asociarse:

En primer lugar, los objetivos de la gente se medianizan en forma recíproca y puede resultar necesario asociarse con otras personas o pertenecer a determinados grupos con el fin de alcanzar fines individuales.

En segundo lugar, las personas, unas con respecto a otras, representan, en y por sí mismas objetivos. Es decir, la gente tiene necesidades que sólo pueden ser satisfechas en las relaciones interpersonales. Se ofrecen como ejemplos de tales necesidades: la aprobación, el apoyo, la amistad, el prestigio y otras seme-

jantes. No cabe duda de que la asociación con otras personas es para la mayoría una necesidad.

Los grupos influyen en el comportamiento de sus miembros. El individuo cuando es miembro de un grupo actúa al menos en determinadas situaciones, de manera distinta a como lo haría en caso de no pertenecer a él.

Homans (1977), señala que cuando mayor es la frecuencia con que las personas interactúan unas con otras, más semejantes tienden a tornarse, en ciertos aspectos, tanto sus actividades como sus sentimientos. Además, cuando más se parezcan las actividades y sentimientos de una persona a las de otras, más fácil será que aumente la interacción entre aquella y las otras. Cualquiera que sea el modo en que se explique esta relación (y puede no ser necesaria la suposición de una tendencia general a imitar) la relación existe. El individuo que asciende por la escala social la conoce muy bien y consciente o inconscientemente, la utilizará en todo lo que se puede. Anhela una interacción íntima y frecuente con los miembros de determinada clase social, cuando la obtenga será por definición, miembro de ella. Para lograr este objetivo, sigue su conducta y actitudes el modelo de los miembros de esa clase, en la medida en que lo haga con buen éxito, se dará la interacción social.

Así mismo la amistad dentro de un grupo tiende a verse acompañado por cierto grado de hostilidad hacia los extraños, así la semejanza en los sentimientos y

actividades de los miembros de un grupo tienden a verse acompañadas por ciertas desemejanzas en los sentimientos y actividades propias, y las de los extraños. Existen fuerzas que favorecen la diferencia como también otras que favorecen la uniformidad, y la conducta real constituye un equilibrio entre ambas.

Cuando se pronostica que el grupo continuará con su asociación es porque este ya ha aceptado un ritmo de reuniones y porque ha armonizado en líneas generales los intereses personales y los de la institución que patrocina. Durante este proceso también se comparten alegrías, realizaciones, derrotas, responsabilidades así como preocupaciones por la sociedad en el cual el grupo se encuentra inmerso.

Los seres humanos comprendidos en un proceso de grupo, tratan de satisfacer la necesidad de seguridad, la de nuevas experiencias, la de prestigio y aprobación y la de simpatía. Por ello, los miembros de un grupo voluntario, encuentran en su asociación una satisfacción a esas necesidades. Los miembros se empiezan a olvidar de si mismos para comenzar a hablar en función de todos y a tomar como propios los problemas de otros, mostrando una actitud de lealtad, cooperación y esfuerzo.

Su concepción esta ligada al espíritu de grupo y se considera que si el sentido de unión que desarrollan a través del sentido de pertenencia en sus manifestaciones de alegría y tristeza. Se comparten los exitos, los

fracasos y las preocupaciones. De esta manera se crea un lazo de unión interno que les permite la consolidación. (Homans, 1977, citado en Pérez, C., 1997).

Es por todo lo anteriormente mencionado, que podemos decir, que la pertenencia de un individuo a un grupo, resulta una necesidad inherente de la persona y por tanto, busca la cercanía de sus semejantes, entendiéndose por semejantes, a aquellos individuos que comparten características similares entre si, que se identifican unos con otros y desean su mutua compañía. Los individuos que pertenecen a un grupo de su agrado, se sienten seguros, contentos, apoyados y aprobados.

2.6 INVESTIGACIONES SOBRE JUVENTUD

Una vez analizada la difícil etapa por la que pasan los jóvenes con respecto a las elecciones que realiza en su vida (pareja y carrera) a continuación se presenta una serie de investigaciones que se han realizado sobre esta etapa.

En una investigación acerca de la calidad de vida en los adultos casados, se analizó el efecto que origina este estado civil. Participaron 2000 adultos casados, 1000 mujeres casadas y 1000 hombres casados. Los resultados encontrados fueron, que tanto los hombres como las mujeres reportaron sentir satisfacción en cuanto a

su estado civil (casado) que los solteros (as). Concluyendo así que todavía se considera el matrimonio como realización y fuente de seguridad para la mujer, así como responsabilidad para el hombre. (Converse y Rogers 1975).

En otra investigación, Shwartz (1976), realizó un estudio con 73 hombres y mujeres con educación universitaria, que nunca se casaron y tenían más de 30 años de edad. Esta autora identificó seis pautas de estilo de vida, basados en comportamientos, actitudes y valores individuales. La pauta más común de este grupo fué la profesional, la cual estuvo constituida por 28 personas cuyas vidas estaban organizadas en torno a su trabajo. La siguiente categoría constaba 18 personas, conformada por individuos cuyas vidas giraban alrededor de sus relaciones interpersonales, 16 estaban incluídas en la categoría individualista y apreciaban la independencia, la libertad y la intimidad, que les daba el hecho de ser solteros. Cinco eran activistas, centraban su vida en torno a compromisos políticos o relacionados con la comunidad, cuatro eran pasivos, pasaban solos la mayor parte de su tiempo libre, revelando poca iniciativa relacionada con compartir sus vidas y tenían una visión negativa de la vida.

Eurke y Weir (1976), compararon 189 parejas de jóvenes canadienses: en algunos maridos y esposas trabajaban y en otras solo el hombre aportaba económicamente. Los hombres todos eran ingenieros o contadores; las mujeres, algunas de las cuales trabajaban

tiempo completo y otras tiempo parcial, tenían una amplia gama de ocupaciones. En sus respuestas a una prueba de personalidad, los miembros de la familia, que trabajaban fuera y dentro del hogar, revelaron tener más confianza en sí mismos y ser autosuficientes y menos interesados en buscar gratificación mediante relaciones con otras personas. Las amas de casa estaban más dispuestas que las esposas trabajadoras a permitir que otras personas tomaran decisiones y asumieran el poder y autoridad sobre sus vidas. También tenían necesidad de afecto y relaciones íntimas más intensas. Sus esposos eran más competitivos y buscadores de poder que los esposos de las mujeres que trabajaban. Por el contrario, las esposas trabajadoras eran más autoasertivas y estaban más interesadas en tener control sobre sus propias vidas. Los esposos de estas últimas eran menos asertivos y estaban menos preocupados por el poder y la autoridad.

Comb y Cooley (1978), encontraron diferencias de personalidad en mujeres y hombres que se graduaron en la universidad y los que desertaron. Tanto los hombres como mujeres que se graduaron se consideraban a sí mismos como más pulcros, vigorosos, cultos, maduros, sociables y autoconfiados que los desertores. Estos se consideraron a sí mismos como líderes, pero también más impulsivos, tenían baja autoestima y tenían más compromisos sentimentales con chicas.

Cervantes (1978), comparó 300 estudiantes de clase baja; 150 estudiantes desertores y 150 estudiantes no desertores, y concluyó que una diferencia fundamental esta a nivel de las relaciones familiares. Entre los desertores, cuatro de cada cinco no se sentían comprendidos o aceptados por su familia, mientras que cuatro de cada cinco de los estudiantes no desertores, se sentían comprendidos y aceptados por su medio familiar.

C A P I T U L O 3

M E T O D O L O G I A

3.1 JUSTIFICACION DEL PROBLEMA

En este estudio se pretendió analizar las diferencias o similitudes que resultaran de comparar la autoestima de estudiantes universitarios de dos de las instituciones más reconocidas a nivel nacional, una de ellas, la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), famosa a nivel mundial, que ha dado a México brillantes profesionistas, cuya aportación científica, tecnológica y social, se ha reconocido tanto nacional como internacionalmente mediante premios nobels y el prestigio (de cerca de 500 años de tradición) en sí mismo, llamada la "máxima casa de estudios"; por otra parte se encuentra el Instituto Politécnico Nacional (IPN), reconocido a nivel nacional y que ha dado a este país excelentes profesionistas; sus intereses primordiales son obtener un elevado conocimiento científico y eficacia práctica a ello se debe el que se hayan reconocido sus investigaciones científicas y tecnológicas a nivel nacional.

Dado que la AUTOESTIMA es una parte fundamental en la personalidad del ser humano, es de gran interés conocer como se perciben los estudiantes de nivel Licenciatura, ya que estando a un paso de integrarse al campo laboral es importante que se valoren como profesionistas, ya que si ellos serán los protagonistas de un mundo productivo es preciso conocernos más, saber en donde radican las diferencias de ambas Instituciones y tomar decisiones para que los profesionistas del mañana sean personas seguras, capaces y con perspectivas al éxito.

3.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Las Instituciones de Educación Superior (UNAM - IPN) que intervinieron en el presente estudio, se eligieron debido a que son las más reconocidas a nivel nacional y cuya tradición ha logrado obtener el interés de la población juvenil; con respecto a las carreras (Medicina, Economía y Trabajo Social), se eligieron con el propósito de contemplar áreas como Biológicas (Medicina), Administrativas (Economía) y Ciencias y Humanidades (Trabajo Social) y conocer si existían diferencias en la autoestima por ser de distinta procedencia (Institución, carrera). Finalmente se contempló el sexo (masculino - femenino), con el propósito de conocer si por ser de distinto género su autoestima sería diferente. De acuerdo a esto se plantea la siguiente interrogante:

HIPOTESIS DE TRABAJO

¿Existen diferencias en la autoestima (de acuerdo a cada uno de los nueve factores que conforman la Escala de Jorge La Rosa, 1986. Las cuales son: factor 1 - "Sociabilidad Afiliativa", factor 2 - "Estado de Animo", factor 3 - "Expresividad", factor 4 - "Sentimientos Interindividuales", factor 5 - "Ocupacional", factor 6 - "Salud Emocional", factor 7 - "Etico", factor 8 - "Iniciativa" y factor 9 - "Accesibilidad") de los estudiantes de Licenciatura de las carreras de Medicina, Economía y Trabajo Social, tanto en hombres como en mujeres, procedentes de la Universidad Nacional Autónoma de México y del Instituto Politécnico Nacional ?.

3.3 HIPOTESIS

H0: No existen diferencias estadísticamente significativas en la autoestima (medida con la Escala de Jorge La Rosa, 1986) de los estudiantes de nivel Licenciatura de la UNAM y del IPN.

H1: Existen diferencias estadísticamente significativas en la autoestima (medida con la Escala de La Rosa) de los estudiantes de nivel Licenciatura de la UNAM y del IPN.

H0: No existen diferencias estadísticamente significativas en la autoestima (medida con la Escala de La Rosa) de los estudiantes de nivel Licenciatura

de la carrera de Medicina tanto de la UNAM y del IPN.

H2: Existen diferencias estadísticamente significativas en la autoestima (medida con la Escala de La Rosa) de los estudiantes de nivel Licenciatura de la carrera de Medicina tanto de la UNAM como del IPN.

H0: No existen diferencias estadísticamente significativas en la autoestima (medida con la Escala de La Rosa) de los estudiantes de nivel Licenciatura de la carrera de Economía, tanto de UNAM como del IPN.

H3: Existen diferencias estadísticamente significativas en la autoestima (medida con la Escala de La Rosa) de los estudiantes de nivel Licenciatura de la carrera de Economía, tanto de la UNAM como del IPN.

H0: No existen diferencias estadísticamente significativas en la autoestima (medida con la Escala de La Rosa) de los estudiantes de nivel Licenciatura de la carrera de Trabajo Social, tanto de la UNAM como del IPN.

H4: Existen diferencias estadísticamente significativas en la autoestima (medida con la Escala de La Rosa) de los estudiantes de nivel Licenciatura de la carrera de Trabajo Social, tanto de la UNAM como del IPN.

H0: No existen diferencias estadísticamente significativas en la autoestima (medida con la Escala de La Rosa) de las estudiantes mujeres de nivel Licenciatura procedentes de la UNAM y del IPN.

H5: Existen diferencias estadísticamente significativas en la autoestima (medida con la Escala de La Rosa) de las estudiantes mujeres de nivel Licenciatura procedentes de la UNAM y del IPN.

H0: No existen diferencias estadísticamente significativas en la autoestima (medida con la Escala de La Rosa) de los estudiantes hombres de nivel Licenciatura, procedentes de la UNAM y del IPN.

H6: Existen diferencias estadísticamente significativas en la autoestima (medida con la Escala de La Rosa) de los estudiantes hombres de nivel Licenciatura, procedentes de la UNAM y del IPN.

H0: No existen diferencias estadísticamente significativas en la autoestima (medida con la Escala de La Rosa) de las estudiantes mujeres de la UNAM y los hombres del IPN.

H7: Existen diferencias estadísticamente significativas en la autoestima (medida con la Escala de La Rosa) de las estudiantes mujeres de la UNAM y los hombres del IPN.

H0: No existen diferencias estadísticamente significativas en la autoestima (medida con la Escala de

La Rosa) de los estudiantes de nivel Licenciatura hombres de la UNAM y las mujeres del IPN.

H8: Existen diferencias estadísticamente significativas en la autoestima (medida con la Escala de La Rosa) de los estudiantes de nivel Licenciatura hombres de la UNAM y las mujeres del IPN.

H0: No existen diferencias estadísticamente significativas en la autoestima (medida con la Escala de La Rosa) de las estudiantes de nivel Licenciatura mujeres de las carreras de Medicina, Economía y Trabajo Social, procedentes de la UNAM y del IPN.

H9: Existen diferencias estadísticamente significativas en la autoestima (medida con la Escala de La Rosa) de las estudiantes de nivel Licenciatura mujeres de las carreras de Medicina, Economía y Trabajo Social, procedentes de la UNAM y del IPN.

H0: No existen diferencias estadísticamente significativas en la autoestima (medida con la Escala de La Rosa) de los estudiantes de nivel Licenciatura hombres de las carreras de Medicina, Economía y Trabajo Social, procedentes de la UNAM y del IPN.

H10: Existen diferencias estadísticamente significativas en la autoestima (medida con la Escala de La Rosa) de los estudiantes de nivel Licenciatura hombres de las carreras de Medicina, Economía y Trabajo Social, procedentes de la UNAM y del IPN.

H0: No existen diferencias estadísticamente significativas en la autoestima (medida con la Escala de La Rosa) de los estudiantes de nivel Licenciatura mujeres de la UNAM y los hombres del IPN, procedentes de las carreras de Medicina, Economía y Trabajo Social.

H11: Existen diferencias estadísticamente significativas en la autoestima (medida con la Escala de La Rosa) de los estudiantes de nivel Licenciatura mujeres de la UNAM y los hombres del IPN, procedentes de las carreras de Medicina, Economía y Trabajo Social.

H0: No existen diferencias estadísticamente significativas en la autoestima (medida con la Escala de La Rosa) de los estudiantes de nivel Licenciatura hombres de la UNAM y las mujeres del IPN, procedentes de las carreras de Medicina, Economía y Trabajo Social.

H12: Existen diferencias estadísticamente significativas en la autoestima (medida con la Escala de La Rosa) de los estudiantes de nivel Licenciatura hombres de la UNAM y las mujeres del IPN, procedentes de las carreras de Medicina, Economía y Trabajo Social.

H0: No existen diferencias estadísticamente significativas en la autoestima (medida con la Escala de

La Rosa) de los estudiantes de nivel Licenciatura hombres y mujeres de las carreras de Medicina, Economía y Trabajo Social, procedentes de la UNAM.

H13: Existen diferencias estadísticamente significativas en la autoestima (medida con la Escala de La Rosa) de los estudiantes de nivel Licenciatura hombres y mujeres de las carreras de Medicina, Economía y Trabajo Social, procedentes de la UNAM.

H0: No existen diferencias estadísticamente significativas en la autoestima (medida con la Escala de La Rosa) de los estudiantes de nivel Licenciatura, hombres y mujeres de las carreras de Medicina, Economía y Trabajo Social, procedentes del IPN.

H14: Existen diferencias estadísticamente significativas en la autoestima (medida con la Escala de La Rosa) de los estudiantes de nivel Licenciatura, hombres y mujeres de las carreras de Medicina, Economía y Trabajo Social, procedentes del IPN.

3.4 VARIABLES

Variable Dependiente:

AUTOESTIMA

Variable Independiente:

Institución: UNAM - IPN.

Carrera: Medicina, Economía y
Trabajo Social.

Sexo: Hombres - Mujeres.

Variable Control:

Edad: 20 - 26 años.

Año: Quinto (Medicina).

Semestre: Octavo (Economía y
Trabajo Social).

Institución: UNAM - IPN.

DEFINICION CONCEPTUAL

Autoestima: es el juicio personal de valor que se expresa en las actitudes que el individuo mantiene acerca de sí mismo, (Coopersmith, 1967).

Institución: es una forma de organización en las que los seres humanos trabajan para alcanzar metas y objetivos personales. (Dirección General de Personal, 1984).

Carrera Profesional: estudios a nivel Licenciatura con un alto valor cultural y académico, seleccionando por cada individuo de acuerdo a sus intereses, aptitudes y habilidades.

Sexo: diferencias físicas y constitutivas que caracterizan a un hombre y a una mujer.

DEFINICION OPERACIONAL

Autoestima: es la evaluación sea esta positiva o negativa de los méritos y cualidades que posee una persona.

Institución: es una organización en el cual se imparte educación o instrucción, cuyo objetivo primordial es permitir al individuo alcanzar sus metas y objetivos.

Carrera Profesional: actividad a nivel (académicamente) superior, elegida por cada individuo para su desarrollo personal.

Sexo: son características principalmente fisiológicas que diferencian a los seres humanos.

M E T O D O

3.5 SUJETOS

La muestra estuvo formada por 300 alumnos; 150 estudiantes de la Universidad Nacional Autónoma de México y 150 estudiantes del Instituto Politécnico Nacional, pertenecientes a las escuelas de Medicina (50 alumnos), Economía (50 alumnos) y Trabajo Social (50 alumnos); correspondientes a cada Institución.

3.6 MUESTREO

El tipo de muestreo fue no probabilístico, accidental y de cuota. No probabilístico, porque no todos los estudiantes de dichas instituciones (UNAM - IPN), de 20 a 26 años, tuvieron la misma probabilidad de ser elegidos; accidental, porque los sujetos que formaron parte de la muestra fueron aquellos que estuvieron dispuestos a proporcionar la información requerida para el estudio, por último el muestreo fué de cuota, ya que en base a la variable independiente se fijó una cuota de alumnos por institución. Por lo tanto, la muestra quedó conformada por 300 estudiantes en total; 150 de la UNAM y 150 del IPN, subdivididos a su vez en grupos de 50 alumnos por carrera.

3.7 TIPO DE ESTUDIO

La investigación representó un Estudio Comparativo, debido a que se realizó una comparación de variables pero sin influir en ninguna de estas y sin necesidad de aplicar ningún tratamiento para modificar el fenómeno en cuestión.

3.8 DISEÑO

El tipo de diseño que se utilizó en esta investigación fue Ex-post-facto, ya que solo se trato de describir el fenómeno, pero sin influir en él.

3.9 TRATAMIENTO ESTADISTICO

El tratamiento estadístico que se utilizó fue el Paquete Estadístico para las Ciencias Sociales (SPSS).

3.10 INSTRUMENTO

DIFERENCIAL SEMANTICO DE JORGE LA ROSA. En 1986, Jorge La Rosa llevó a cabo una investigación que tuvo como objetivo construir y validar escalas multidimensionales, para medir Locus de Control y Autoconcepto (siendo este último el relevante para el presente estudio). Esta escala es resultado de seis estudios pilotos y una aplicación final, involucrando un total de 4,308 sujetos de ambos sexos (estudiantes preparatorianos y de nivel Licenciatura); el instrumento quedo

construido por 64 adjetivos (con sus respectivos antónimos) y mide cinco dimensiones: social, emocional, ocupacional, ético e iniciativa.

La Rosa utilizó la prueba "t" de Students, para verificar el poder discriminativo de los reactivos (.001), análisis factoriales para verificar la validez de construcción (con delta=0 y rotación varimax, la cual confirmó la existencia de las dimensiones que conforman el instrumento). La consistencia interna del instrumento, la calculó por medio de alpha de Crombach, encontrando un alpha superior a 0.80.

A continuación se muestran las dimensiones: social, emocional, ocupacional, ético e iniciativa, las cuales formarán nueve factores y son los siguientes:

- | | |
|-------------------|---|
| F1. Social - 1 | (17, 32, 37, 44, 47, 50, 56, 57, 59, 63). |
| F2. Emocional - 1 | (14, 16, 21, 30, 43, 46, 53, 58). |
| F3. Social - 2 | (1, 3, 28, 40, 42, 45, 51, 64). |
| F4. Emocional - 2 | (2, 11, 36, 55, 60, 62). |
| F5. Ocupacional | (7, 18, 23, 25, 29, 34, 39, 52). |
| F6. Emocional - 3 | (5, 15, 20, 22, 24, 31, 33, 35, 38). |
| F7. Etico | (8, 10, 12, 19, 27, 49). |
| F8. Iniciativa | (26, 41, 48, 54, 61). |
| F9. Social - 3 | (4, 6, 9, 13). |

DIMENSION SOCIAL. Implica la forma en que los sujetos se manifiestan al interactuar con las personas y goza

de una gran universalidad porque abarca tanto las relaciones con sus familiares como la manera en que la persona realiza sus interacciones con el contexto social en el que se desenvuelve. Estas relaciones, pueden ser fuente de alegría y satisfacción, pero también de tristeza y abatimiento, dependiendo del contenido, circunstancia y tonalidad que caracteriza la relación.

La dimensión social se representa por los factores 1, 3 y 9. La social - 1 (factor 1), es llamada "Sociabilidad Afiliativa" porque especifica en el polo positivo el estilo afiliativo en relación con los demás. De acuerdo a La Rosa (1986), las personas se caracterizan (en este factor) por ser respetuosos, amables, decentes, amigables, simpáticos, deseables, sencillos, educados, cortés, atentos.

La subdimensión social - 2 (factor 3), se denomina "Sociabilidad Expresiva", porque se refiere a la comunicación o expresión del individuo en el medio social y se caracterizan por ser extrovertidos, comunicativos, divertidos, desenvueltos, expresivos, sociables.

Y la subdimensión social - 3 (factor 9), define el aspecto positivo de la persona, es decir, es la persona accesible a la cual se aproximan los demás con confianza porque podrán contar con su comprensión, se le denomina "Accesibilidad".

DIMENSION EMOCIONAL. Consiste en la manera en que el sujeto expresa su estabilidad o inestabilidad interna, es decir, los estados anímicos que lo caracterizan.

El individuo es el palco de los más variados sentimientos y emociones. Hay emociones que experimenta en la subjetividad y que no tiene como objeto inmediato trascender los límites del "Yo". Son consecuencias del buen estado físico, de los logros alcanzados, de una relación afectuosa, gratificante, de la percepción de que esta alcanzando sus objetivos vitales y de una conducta consistente con los valores personales, lo que hace que la persona se sienta animada, feliz y con un sentimiento de realización personal.

La dimensión emocional esta representado por los factores 2,4 y 6. La emocional 1 (factor 2), se refiere a la vida emocional (intraindividual), es decir, los estados de ánimo expresados en la subjetividad; este factor fue llamado "Estado de Animo" o "Emociones Intraindividuales". Estas personas (de acuerdo a La Rosa) se caracterizan por ser animados, joviales, contentos, triunfadores, alegres, optimistas.

La Emocional - 3 (factor 6), enfoca los aspectos interindividuales desde el punto de vista de su sanidad o no, es decir, son reflexivos, nobles, serenos, generosos, a esta subdimension se le nombro "Salud Emocional".

DIMENSION OCUPACIONAL. Se refiere al funcionamiento y habilidad del individuo en su trabajo, ocupación o profesión y se extiende a la situación del estudiante como profesionista, trabajador, funcionario, etc., estas personas se caracterizan (de acuerdo a La Rosa) por ser cumplidos, estudiosos, capaces, responsables, eficientes. (Factor 5).

DIMENSION ETICA. Abarca los principios y valores que le son transmitidos al sujeto por la familia, los cuales son apoyados por el medio social en el que se desenvuelve y se caracterizan por ser leales, honestos, rectos, verdaderos, honrados (factor 7).

DIMENSION INICIATIVA. Se refiere a si la persona tiene o carece de iniciativa en diferentes campos de la actividad humana; las personas se caracterizan por ser dinámicos, dominantes, audaces, activos; esta dimensión se ubica en el factor 8. (de La Rosa, 1986, idem.).

3.11 PROCEDIMIENTO

Para la aplicación del instrumento, se solicitó aprobación a los directores de las escuelas de Medicina, Economía y Trabajo Social, pertenecientes a la UNAM y al IPN, explicando el propósito del estudio. Dada la aceptación a dicha solicitud, se eligieron a estudiantes de quinto año (Medicina) y octavo semestre (Economía y Trabajo Social), posteriormente se procedió a la aplicación del Instrumento (Diferencial Semántico de

Jorge La Rosa, 1986), la cual se realizó en forma grupal en sus respectivos salones de clases y se les dió la siguiente instrucción: "A continuación se les entregara un cuestionario en donde encontrarán un conjunto de adjetivos que sirven para describir como son ustedes. Contesten cada uno de los reactivos tan rápido como les sea posible, utilizando la primera impresión". Se les indicó que disponían de 25 minutos para concluir la prueba, posteriormente se procedió a aclarar dudas que iban surgiendo en algunos alumnos, finalmente se recogieron las pruebas, agradeciendo su colaboración al proyecto.

C A P I T U L O 4

R E S U L T A D O S

En el presente estudio se analizó la AUTOESTIMA, en estudiantes de nivel Licenciatura de dos Instituciones; la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) y el Instituto Politécnico Nacional (IPN) y cuyas carreras seleccionadas fueron Medicina, Economía y Trabajo Social.

Básicamente el propósito del presente estudio fue determinar si existían diferencias en la Autoestima de los estudiantes de Licenciatura por ser de distinta procedencia, considerando las variables: Institución, Carrera y sexo.

El procedimiento que se siguió fue comparar la AUTOESTIMA en los estudiantes procedentes de la UNAM (150 estudiantes) y los estudiantes del IPN (150 estudiantes); posteriormente se realizó la comparación entre los estudiantes de las carreras de Medicina, Economía y Trabajo Social tanto de la UNAM como del IPN, y finalmente se hizo la comparación por sexos entre Instituciones (UNAM - IPN) y entre carreras (Medicina, Economía y Trabajo Social). La evaluación se obtuvo a través de la aplicación de la Escala de Jorge La Rosa (1986), la cual se evaluó e interpretó de

acuerdo a cada uno de los nueve factores que resultaran significativos. Los factores que conforman la escala son: Social (1-3), Emocional (1-3), Ocupacional, Etico e Iniciativa. Los resultados se obtuvieron a través de la t de Student, tomando como nivel de significancia un valor de .005, y se exponen a continuación.

Como se puede observar en la tabla 1, existen dos valores que resultaron ser estadísticamente significativos, uno se localizó en el factor 5 (.024) y el otro en el factor 9 (.011). En el factor 5 - "Ocupacional", se encontró que los estudiantes de la UNAM (en general) poseen una valoración más positiva en cuanto a su capacidad y habilidad para desarrollarse en el campo profesional ($\bar{x}=43.3133$) que los estudiantes del IPN ($R=41.1733$). En cuanto al factor 9 - "Accesibilidad", se observó que los estudiantes de la UNAM se autoperciben más accesibles en su campo social, profesional ($\bar{x}=21.5733$) que los estudiantes del IPN ($\bar{x}=21.3800$).

T A B L A 1
 COMPARACION ENTRE INSTITUCIONES
 U N A M E I P N

FACTOR	INSTITUCION	\bar{x}	t	α
F1 Social - 1 "Sociabilidad Afiliativa"	UNAM	55.0400	1.46	.142
	IPN	53.5000		
F2 Emocional - 1 "Estado de Animo"	UNAM	39.7733	-1.05	.294
	IPN	40.9333		
F3 Social - 2 "Expresividad"	UNAM	34.2773	.29	.769
	IPN	33.2904		
F4 Emocional - 2 "Sentimientos Interindividuales"	UNAM	32.2533	-.93	.354
	IPN	32.9773		
F5 Ocupacional	UNAM	43.3133	2.26	.024
	IPN	41.1733		
F6 Emocional - 3 "Salud Emocional"	UNAM	38.3267	.55	.582
	IPN	37.7000		
F7 Etico	UNAM	33.9133	.27	.787
	IPN	33.7067		
F8 Iniciativa	UNAM	23.9400	1.30	.195
	IPN	22.8400		
F9 Social - 3 "Accesibilidad"	UNAM	21.5733	.40	.011
	IPN	21.3800		

En la tabla 2 se puede observar que en la carrera de **Medicina**, se obtuvieron diferencias estadísticamente significativas en los factores 1 - "**Sociabilidad Afiliativa**", en la cual se observó un valor de **.006**, encontrando que los estudiantes de **Medicina** de la **UNAM** poseen mayor capacidad para relacionarse con la gente, son más hábiles para establecer relaciones interpersonales y son más abiertos para las reuniones sociales ($\bar{x}=57.0800$) que los estudiantes del IPN ($\bar{x}=52.2941$). En el factor 6 - "**Salud Emocional**", también se encontraron diferencias estadísticamente significativas con un valor de **.011**, observandose que muestran mayor estabilidad emocional los estudiantes de **Medicina** de la **UNAM** ($\bar{x}=39.8600$) que los estudiantes del IPN ($\bar{x}=34.4314$).

T A B L A 2
COMPARACION ENTRE CARRERA
M E D I C I N A

FACTOR	INSTITUCION	\bar{x}	t	α
F1 Social - 1 "Sociabilidad Afiliativa"	M.UNAM	57.0800	2.79	.006
	M.IPN	52.2941		
F2 Emocional - 1 "Estado de Animo"	M.UNAM	40.7600	-.17	.865
	M.IPN	41.0784		
F3 Social - 2 "Expresividad"	M.UNAM	35.1400	-.07	.943
	M.IPN	35.2941		
F4 Emocional - 2 "Sentimientos Interindividuales"	M.UNAM	32.7000	-.72	.475
	M.IPN	33.6667		
F5 Ocupacional	M.UNAM	43.9800	1.87	.064
	M.IPN	40.8824		
F6 Emocional - 3 "Salud Emocional"	M.UNAM	39.8600	2.60	.011
	M.IPN	34.4314		
F7 Etico	M.UNAM	34.3800	1.01	.315
	M.IPN	33.2745		
F8 Iniciativa	M.UNAM	24.1800	1.27	.209
	M.IPN	22.4902		
F9 Social - 3 "Accesibilidad"	M.UNAM	21.9200	1.12	.265
	M.IPN	21.0588		

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

Se puede observar en la tabla 3, que corresponde a la comparación de la carrera de Economía tanto de la UNAM como del IPN, en el factor 5 - "Ocupacional", se obtuvo un valor de .026, lo cual resulta estadísticamente significativo, indicando así que los estudiantes de Economía de la UNAM valoran más su capacidad y habilidad para desarrollarse en el campo profesional ($\bar{x}=43.9800$) que los estudiantes de Economía del IPN ($\bar{x}=40.1633$).

T A B L A 3
COMPARACION ENTRE CARRERA
E C O N O M I A

FACTOR	INSTITUCION	\bar{x}	t	α
F1 Social - 1 "Sociabilidad Afiliativa"	E.UNAM	53.5800	-.23	.821
	E.IPN	54.0204		
F2 Emocional - 1 "Estado de Animo"	E.UNAM	39.2600	-.64	.521
	E.IPN	40.5714		
F3 Social - 2 "Expresividad"	E.UNAM	34.5000	.58	.566
	E.IPN	33.4082		
F4 Emocional - 2 "Sentimientos Interindividuales"	E.UNAM	31.3600	-.86	.393
	E.IPN	32.6327		
F5 Ocupacional	E.UNAM	43.9800	2.26	.026
	E.IPN	40.1633		
F6 Emocional - 3 "Salud Emocional"	E.UNAM	37.9600	-.76	.449
	E.IPN	39.3061		
F7 Etico	E.UNAM	34.0200	.27	.788
	E.IPN	33.6939		
F8 Iniciativa	E.UNAM	24.1600	.77	.442
	E.IPN	23.1837		
F9 Social - 3 "Accesibilidad"	E.UNAM	20.5400	-.59	.555
	E.IPN	21.1020		

Con lo que respecta a las carreras de Trabajo Social (UNAM - IPN), no se encontraron diferencias que estadísticamente resultaran significativas en ninguno de los nueve factores, lo cual indica que los estudiantes de Trabajo Social, procedentes de la UNAM así como del IPN, tienen el mismo nivel de autoestima, como se puede observar en la tabla 4.

T A B L A 4
 COMPARACION ENTRE CARRERA
 T R A B A J O S O C I A L

FACTOR	INSTITUCION	\bar{x}	t	α
F1 Social - 1 "Sociabilidad Afiliativa"	T.S.UNAM	54.4600	.14	.891
	T.S.IPN	54.2200		
F2 Emocional - 1 "Estado de Animo"	T.S. UNAM	39.2800	-.99	.326
	T.S.IPN	41.1400		
F3 Social - 2 "Expresividad"	T.S.UNAM	33.1800	.05	.956
	T.S.IPN	33.0800		
F4 Emocional - 2 "Sentimientos Interindividuales"	T.S.UNAM	32.6800	.07	.948
	T.S.IPN	32.6000		
F5 Ocupacional	T.S.UNAM	41.9800	-.31	.761
	T.S.IPN	42.4600		
F6 Emocional - 3 "Salud Emocional"	T.S.UNAM	37.1600	-1.17	.244
	T.S.IPN	39.4600		
F7 Etico	T.S.UNAM	33.3400	-.51	.614
	T.S.IPN	34.1600		
F8 Iniciativa	T.S.UNAM	23.4800	.35	.728
	T.S.IPN	22.8600		
F9 Social - 3 "Accesibilidad"	T.S.UNAM	22.2600	.37	.715
	T.S.IPN	21.9600		

SEXO - INSTITUCION

Una vez obtenidos los resultados por Institución y carrera, se hizo una comparación tomando en cuenta la variable sexo de los estudiantes entre Instituciones (UNAM - IPN) y las comparaciones que se realizaron fueron las siguientes:

Mujeres UNAM con Mujeres IPN	(MU-MP)
Hombres UNAM con Hombres IPN	(HU-HP)
Mujeres UNAM con Hombres IPN	(MU-HP)
Hombres UNAM con Mujeres IPN	(HU-MP)

Todo ello, considerando a la población en general de cada Institución, es decir los 150 estudiantes de la UNAM entre los 150 estudiantes del IPN, por sexos.

A continuación se analizarán los resultados obtenidos de acuerdo a los factores que hayan resultado significativos.

Como se puede observar en la tabla 5, se encontraron diferencias estadísticamente significativas (.027) en el factor 1 - "Sociabilidad Afiliativa", observándose así que tiene mayor capacidad para relacionarse con la gente y son más hábiles para establecer relaciones interpersonales las mujeres de la UNAM ($\bar{X}=55.5667$) que los hombres del IPN ($\bar{X}=52.3651$).

T A B L A 5

COMPARACION SEXO - INSTITUCION

FACTOR 1

"Sociabilidad Afiliativa"

Institución y sexo	Media	t	Nivel de significancia
HU HP	52.3651 54.1000	1.01	.315
MU MP	54.3218 55.6667	1.03	.306
HU MP	54.3218 54.1000	.14	.889
MU HP	55.6667 52.3651	2.24	.027

Se puede observar en la tabla 6, que existen diferencias estadísticamente significativas (.050), en el factor 5 - "Ocupacional", en donde se observa que mostraron mayor capacidad y habilidad para desarrollarse en el campo profesional las mujeres de la UNAM ($\bar{x}=43.5444$), que los hombres del IPN ($\bar{x}=40.6984$).

T A B L A 6

COMPARACION SEXO - INSTITUCION

FACTOR 5

* O c u p a c i o n a l *

Institución y sexo	Media	t	Nivel de significancia
HU HP	40.6984 42.9667	1.56	.122
MU MP	41.5172 43.5444	1.63	.104
HU MP	41.5172 42.9667	-1.15	.254
MU HP	43.5444 40.6984	1.98	.050

En la tabla 7, se pueden observar dos valores que resultaron ser estadísticamente significativos (.002 y .009) en el factor 6 - "Salud Emocional". Encontrando así que tanto los hombres ($\bar{x}=36.0575$) como las mujeres de la UNAM ($\bar{x}=36.2111$) tienen mayor estabilidad emocional, siendo más reflexivos, serenos, conciliadores, y tratan de ver las cosas desde una perspectiva más amplia y saludable que los hombres ($\bar{x}=39.9683$) y mujeres ($\bar{x}=41.5000$) del IPN.

T A B L A 7

COMPARACION SEXO - INSTITUCION

FACTOR 6

" Salud Emocional "

Institución y sexo	Media	t	Nivel de significancia
HU HP	39.9683 41.5000	.97	.336
MU MP	36.0575 36.2111	.10	.920
HU MP	36.0575 41.5000	-3.24	.002
MU HP	36.2111 39.9683	-2.64	.009

SEXO - CARRERA

Una vez obtenidos los resultados por sexos entre Instituciones (UNAM -IPN), se hizo la comparación por sexos entre carreras (Medicina, Economía y Trabajo Social), y las comparaciones fueron las siguientes:

Mujeres UNAM con Mujeres IPN	(MU-MP)
Hombres UNAM con Hombres IPN	(HU-HP)
Mujeres UNAM con Hombres IPN	(MU-HP)
Hombres UNAM con Mujeres IPN	(HU-MP)
Hombres UNAM con Mujeres UNAM	(HU-MU)
Hombres IPN con Mujeres IPN	(HP-MP)

Dichas comparaciones se hicieron en cada carrera, es decir, entre la carrera de Medicina-Medicina, Economía-Economía y Trabajo Social-Trabajo Social. A continuación se analizarán estos resultados de acuerdo a los factores que hayan resultado significativos.

En lo que respecta a la comparación de estudiantes de Medicina tanto de la UNAM como del IPN, se pueden observar en la tabla 8, dos valores que resultaron ser estadísticamente significativos (.030) y fué en el factor 1 - "Sociabilidad Afiliativa", encontrando que tanto los hombres ($\bar{x}=59.3846$) como las mujeres ($\bar{x}=59.3846$) de Medicina del IPN tienen mayor capacidad para relacionarse con su medio social, son más hábiles para establecer nuevas relaciones interpersonales que los hombres ($\bar{x}=51.4762$) de la UNAM.

T A B L A 8

COMPARACION SEXO - CARRERA

M E D I C I N A

FACTOR 1

" Sociabilidad Afiliativa "

Institución y sexo	Media	t	Nivel de significancia
MU	52.3448		
MP	56.2703	1.26	.085
HU	51.4762		
HP	59.3846	3.97	.003
MU	51.4762		
HP	56.2703	1.97	.056
HU	52.3448		
MP	59.3846	3.17	.003
HU	56.2703		
MU	59.3846	-1.61	.115
HP	52.3448		
MP	51.4762	.33	.746

En la tabla 9 se puede observar, que existen diferencias estadísticamente significativas en el factor 4 - "Sentimientos Interindividuales", con un nivel de significancia de .020, encontrándose que los hombres de Medicina de la UNAM presentaron mayor interés por los sentimientos y por el bienestar de los demás ($\bar{x}=31.6757$) que las mujeres de Medicina de la UNAM ($\bar{x}=35.6154$).

T A B L A 9

COMPARACION SEXO - CARRERA

M E D I C I N A

FACTOR 4

" Sentimientos Interindividuales "

Institución y sexo	Media	t	Nivel de significancia
MU	33.3793		
MP	31.6757	-.97	.338
HU	33.7143		
HP	35.6154	.99	.329
MU	33.7143		
HP	31.6757	-1.09	.284
HU	33.3793		
MP	35.6154	1.24	.224
HU	31.6757		
MU	35.6154	-2.44	.020
HP	33.3793		
MP	33.7143	-.16	.871

Como se puede observar en la tabla 10, existe un valor estadísticamente significativo de .043, en el factor 5 - "Ocupacional", encontrando que las mujeres de Medicina del IPN muestran una valoración más positiva en cuanto a su capacidad y habilidad para desarrollarse en el campo profesional ($\bar{x}=45.4615$) que los hombres de Medicina de la UNAM ($\bar{x}=40.6897$).

T A B L A 10

COMPARACION SEXO - CARRERA

M E D I C I N A

FACTOR 5

" O c u p a c i o n a l "

Institución y sexo	Media	t	Nivel de significancia
MU	40.6897	1.30	.199
MP	43.4595		
HU	40.6667	1.98	.057
HP	45.4615		
MU	40.6667	1.21	.232
HP	43.4595		
HU	40.6897	2.12	.043
MP	45.4615		
HU	43.4595	-.84	.407
MU	45.4615		
HP	40.6897	.01	.992
MP	40.6667		

En la tabla 11, se puede observar cinco valores que resultaron ser estadísticamente significativos en el factor 6 - "Salud Emocional". El primer valor fue de .000, encontrando que las mujeres de Medicina del IPN tienen una media más representativa ($\bar{x}=46.3077$), lo cual indica que son más reflexivas, conciliadoras y estables que los hombres de Medicina de la UNAM ($\bar{x}=31.3103$). Por otro lado se observaron dos valores de .011, mostrando así que los hombres de Medicina de la UNAM ($\bar{x}=37.5946$) se perciben como más serenos, reflexivos y tranquilos que las mujeres de Medicina de la UNAM ($\bar{x}=46.3077$); así mismo los hombres de Medicina del IPN, se autopercebieron estables emocionalmente ($\bar{x}=31.3103$) que las mujeres de Medicina del IPN ($\bar{x}=38.0476$). En cuanto a los hombres de Medicina se encontró un valor de .016, lo cual indica que los hombres de Medicina del IPN son más serenos, tranquilos, estables ($\bar{x}=46.3077$) que los hombres de Medicina de la UNAM ($\bar{x}=38.0476$). Finalmente se encontró un valor de .017, lo cual señala que las mujeres de Medicina del IPN se perciben como más conciliadoras y emocionalmente estables ($\bar{x}=37.5946$) que las mujeres de Medicina de la UNAM. Analizando los resultados obtenidos en el factor 6 - Salud Emocional, se pudo observar que los hombres tanto de la UNAM como del IPN y las mujeres del IPN de Medicina, mostraron mayor estabilidad emocional, siendo más objetivos y tratando de ver las cosas desde una perspectiva más amplia y saludable.

T A B L A 11

COMPARACION SEXO - CARRERA

M E D I C I N A

FACTOR 6

* Salud Emocional *

Institución y sexo	Media	t	Nivel de significancia
MU	31.3103		
MP	37.5946	2.45	.017
HU	38.0476		
HP	46.3077	2.61	.016
MU	38.0476		
HP	37.5946	-1.18	.857
HU	31.3103		
MP	46.3077	4.67	.000
HU	37.5946		
MU	46.3077	-2.74	.011
HP	31.3103		
MP	38.0476	-2.64	.011

Se puede observar en la tabla 12, que en los estudiantes que cursan la carrera de Economía tanto de la UNAM como del IPN, se encontraron dos diferencias estadísticamente significativas en el factor 4 - "Sentimientos Interindividuales"; uno de .042, el cual indica que los hombres de Economía del IPN se perciben más afectuosos y sensibles para con el trato con la gente ($\bar{x}=34.3214$) que las mujeres de Economía del IPN ($\bar{x}=30.8636$); y el otro valor fue de .046, lo cual señala que las mujeres de Economía del IPN se autoperciben más cariñosa y afectuosas con la gente que les rodea ($\bar{x}=30.5556$) que los hombres de Economía de la UNAM ($\bar{x}=34.3214$).

T A B L A 12

COMPARACION SEXO - CARRERA

E C O N O M I A

FACTOR 4

" Sentimientos Interindividuales "

Institución y sexo	Media	t	Nivel de significancia
MU	34.3214		
MP	32.3478	-.94	.354
HU	30.8636		
HP	30.5556	-.15	.882
MU	30.8636		
HP	32.3478	.64	.524
HU	34.3214		
MP	30.5556	-2.05	.046
HU	32.3478		
MU	30.5556	.73	.468
HP	34.3214		
MP	30.8636	2.11	.042

En la tabla 13 se puede observar, un valor de .033, en el factor 5 - "Ocupacional", encontrando así que en la comparación entre las mujeres de Economía, las mujeres del IPN se autoperceben como más responsables, eficientes, capaces ($\bar{x}=45.4783$) que las mujeres de la UNAM ($\bar{x}=40.5714$). De acuerdo a los resultados se puede señalar que las mujeres de Economía del IPN tienen mayor capacidad y habilidad para desarrollarse en el campo profesional que las mujeres de la UNAM.

T A B L A 13

COMPARACION SEXO - CARRERA

E C O N O M I A

FACTOR 5

" O c u p a c i o n a l "

Institución y sexo	Media	t	Nivel de significancia
MU	40.5714	2.22	.033
MP	45.4783		
HU	40.1364	.95	.348
HP	42.7037		
MU	40.1364	1.89	.065
HP	45.4783		
HU	40.5714	1.04	.306
MP	42.7037		
HU	45.4783	1.08	.288
MU	42.7037		
HP	40.5714	.18	.855
MP	40.1364		

Como se puede observar en la tabla 14, se encontraron diferencias estadísticamente significativas en el factor 6 - "Salud Emocional" en los estudiantes de Economía. El primer valor fue de .001, en donde se observó que los hombres de Economía del IPN se perciben pasíficos, tranquilos y emocionalmente estables ($\bar{x}=34.3913$) que las mujeres de la UNAM ($\bar{x}=42.2727$); otro valor significativo fue de .013, en el cual los hombres de Economía de la UNAM mostraron ser más serenos, calmados, tranquilos, estables ($\bar{x}=34.3913$) que las mujeres de Economía de la UNAM ($\bar{x}=41.0000$), y un último valor fue de .024, en el cual se encontró que los hombres de Economía del IPN se perciben pasíficos, calmados ($\bar{x}=37.3214$) que las mujeres de Economía del IPN ($\bar{x}=42.2727$). Con los resultados obtenidos en este factor se puede decir que los hombres de Economía tanto de la UNAM como del IPN, tienen mayor estabilidad emocional, siendo más objetivos y tratan de ver las cosas desde una perspectiva más amplia y saludable que las mujeres de Economía de la UNAM y del IPN.

T A B L A 14

COMPARACION SEXO - CARRERA

E C O N O M I A

FACTOR 6

" Salud Emocional "

Institución y sexo	Media	t	Nivel de significancia
MU	37.3214		
MP	34.3913	-1.33	.191
HU	42.2727		
HP	41.0000	-.51	.610
MU	42.2727		
HP	34.3913	-3.60	.001
HU	37.3214		
MP	41.0000	1.48	.146
HU	34.3913		
MU	41.0000	-2.59	.013
HP	37.3214		
MP	42.2727	-2.33	.024

En el tabla 15, se muestra los resultados que se obtuvieron en el factor 7 - "Etico", en el cual se puede observar que solo se obtuvo un valor estadísticamente significativo y fue de .017, encontrando que los hombres de Economía de la UNAM se perciben más rectos, honestos ($\bar{x}=36.4348$), que las mujeres de Economía de la UNAM ($\bar{x}=31.9630$); lo cual indica que los hombres de Economía de la UNAM son más arraigados a los valores personales, como el respeto, el profesionalismo y la honestidad que las mujeres de Economía de la UNAM.

T A B L A 15

COMPARACION SEXO - CARRERA

E C O N O M I A

FACTOR 7

* E t i c o *

Institución y sexo	Media	t	Nivel de significancia
MU	33.0357		
MP	36.4348	1.60	.118
HU	33.5909		
HP	31.9630	- .80	.398
MU	33.5909		
HP	36.4348	1.47	.149
HU	34.0357		
MP	31.9630	-1.42	.164
HU	36.4348		
MU	31.9630	2.47	.017
HP	34.0357		
MP	33.5909	.28	.785

En la tabla 16 se pueden observar valores que estadísticamente resultaron significativas en el factor 8 - "Iniciativa", el primer valor fue de .017, lo cual indica que los hombres de Economía del IPN se perciben como más audaces, activos, dinámicos ($\bar{x}=21.2143$) que las mujeres de Economía del IPN ($\bar{x}=25.7727$), sin embargo, se autoperciben más dominantes, activas y audaces las mujeres de Economía del IPN ($\bar{x}=25.0870$) que las mujeres de Economía de la UNAM ($\bar{x}=21.2143$). con un nivel de significancia de .037.

T A B L A 16

COMPARACION SEXO - CARRERA

E C O N O M I A

FACTOR B

" I n i c i a t i v a "

Institución y sexo	Media	t	Nivel de significancia
MU	21.2143		
MP	25.0870	2.17	.037
HU	25.7727		
HP	23.3704	-1.30	.201
MU	25.7727		
HP	25.0870	-.31	.761
HU	21.2143		
MP	23.3704	1.74	.088
HU	25.0870		
MU	23.3704	.95	.351
HP	21.2143		
MP	25.7727	-2.52	.017

Como se puede observar en la tabla 17, en la comparación por sexo entre las carreras de Trabajo Social tanto de la UNAM como del IPN, se encontraron diferencias estadísticamente significativas con un valor de .042, en el factor 1 - "Sociabilidad Afiliativa", indicando que los hombres de Trabajo Social del IPN se perciben más amigables, simpáticos, sencillos, atentos ($\bar{x}=56.4000$), que las mujeres de Trabajo Social del IPN ($\bar{x}=50.9500$); lo cual indica que los hombres del IPN tienen mayor capacidad para establecer relaciones interpersonales que las mujeres del IPN.

T A B L A 17

COMPARACION SEXO - CARRERA
 T R A B A J O S O C I A L
 FACTOR 1
 " Sociabilidad Afiliativa "

Institución y sexo	Media	t	Nivel de significancia
MU	56.4000	-.37	.712
MP	55.5667		
HU	50.9500	.70	.490
HP	52.8000		
MU	50.9500	1.91	.064
HP	55.5667		
HU	56.4000	-1.44	.157
MP	52.8000		
HU	55.5667	1.19	.239
MU	52.8000		
HP	56.4000	2.10	.042
MP	50.9500		

En la tabla 18 se puede observar que existe un valor estadísticamente significativo (.006) en el factor 4 - "Sentimientos Interindividuales", el cual señala que los hombres de Trabajo Social de la UNAM se perciben más sensibles, afectuosos ($\bar{x}=34.6667$), que las mujeres de Trabajo Social de la UNAM ($\bar{x}=29.7000$), encontrando así que los hombres de Trabajo Social de la UNAM se interesan más por los sentimientos y por el bienestar de los demás, que las mujeres de Trabajo Social de la UNAM.

T A B L A 18

COMPARACION SEXO - CARRERA
 T R A B A J O S O C I A L
 FACTOR 4

* Sentimientos Interindividuales *

Institución y sexo	Media	t	Nivel de significancia
MU	33.0000	1.10	.275
MP	34.6667		
HU	32.0000	-1.21	.232
HP	29.7000		
MU	32.0000	1.67	.102
HP	34.6667		
HU	33.0000	-1.81	.078
MP	29.7000		
HU	34.6667	2.94	.006
MU	29.7000		
HP	33.0000	.58	.568
MP	32.0000		

Como se puede observar en la tabla 19, existe un valor estadísticamente significativo (.030), en el factor 9 - "Accesibilidad", encontrando que los hombres de Trabajo Social del IPN reportaron ser más comprensivos, agradables, tratables, accesibles, ($\bar{x}=23.0333$) que las mujeres de Trabajo Social del IPN ($\bar{x}=20.4000$); lo cual señala que los hombres de Trabajo Social del IPN se autoperciben más accesibles en su campo profesional, en su ámbito social, que las mujeres de Trabajo Social del IPN.

T A B L A 19

COMPARACION SEXO - CARRERA
 TRABAJO SOCIAL
 FACTOR 9
 " A c c e s i b i l i d a d "

Institución y sexo	Media	t	Nivel de significancia
MU	23.0333	-.57	.568
MP	22.5333		
HU	20.4000	1.08	.288
HP	21.8500		
MU	20.4000	1.87	.070
HP	22.5333		
HU	23.0333	-1.05	.301
MP	21.8500		
HU	22.5333	.62	.538
MU	21.8500		
HP	23.0333	2.26	.030
MP	20.4000		

D I S C U S I O N

De acuerdo a los resultados obtenidos en el presente estudio, se pudo observar que en la comparación que se llevó a cabo entre las Instituciones (UNAM - IPN), se encontró que en lo que respecta a los factores Ocupacional y Accesibilidad, los estudiantes de la UNAM reportaron ser más capaces, eficientes y accesibles, para desempeñar su profesión en forma satisfactoria, que los estudiantes del IPN; esto probablemente sea una consecuencia de la alta valoración que la sociedad le otorga a la Universidad Nacional Autónoma de México, confirmando así con lo citado por Harari (1975), quien señala que la actitud que el medio social le otorga a determinada actividad, influirá en su confianza en sí mismo y en su capacidad para desenvolverse y desempeñarse con éxito.

En relación a la comparación realizada por carreras (de cada Institución), se encontraron diferencias en cuanto a Sociabilidad Afiliativa y Salud Emocional; los resultados señalan que los estudiantes de Medicina de la UNAM, poseen mayor autoestima en estos factores, por lo que se manifiestan atentos, amigables, cooperativos, generosos y reflexivos con su medio social (pacientes, compañeros, amigos, familiares, etc.), que los estudiantes de Medicina del IPN. Indicando así que probablemente los estudiantes de Medicina de la UNAM por iniciar una interacción temprana con el medio en el

cual se van a desempeñar como tales, desarrollan un sentido de cooperación, atención y amistad para con la gente con la cual tienen contacto, por lo que tal experiencia, probablemente les genere satisfacción y a ello se deba su alta valoración en estos factores. Con respecto a Cohen's (1969), señala que si las experiencias que una persona tenga son satisfactorias y están relacionadas a actividades que corresponden a sus propias aspiraciones, darán como resultado una alta autoestima.

Así mismo, en la carrera de Economía, los resultados registran en el factor Ocupacional, que los estudiantes de Economía de la UNAM se perciben más hábiles, capaces y dispuestos para penetrar en el campo profesional, por lo que su autovaloración es mayor (en este factor) en comparación con los estudiantes del IPN. A esto, se puede mencionar que probablemente sea una consecuencia de la actitud favorable que la sociedad manifiesta hacia la máxima casa de estudios, lo cual les da confianza permitiendo así desenvolverse en esta profesión. Al respecto Gergen (1971), reporta que la actitud de otros hacia las actividades desempeñadas por una persona, influirá en su nivel de autoestima.

Por otro lado, en la comparación entre instituciones (UNAM - IPN) y sexos (hombres y mujeres), se encontró que en los factores Sociabilidad Afiliativa, Ocupacional y salud Emocional, las mujeres de la UNAM, reportaron poseer mayor autoestima (en estos factores) por lo que se perciben más atentas, amigables, responsables, estables, conciliadoras y eficientes para desempeñarse

en forma satisfactoria en el campo profesional, que los hombres del IPN. Esto probablemente se deba al éxito que han logrado al incursionar como profesionistas, en donde las posibilidades de participar y destacar se hacen mayores, lo cual probablemente les genere satisfacción en sí mismas y por lo tanto una alta autoestima. Al respecto Coopersmith (1967), señala que las personas con autoestima alta, tenderán a ser afectivas, competentes, creativas y emocionalmente equilibradas en el medio en el cual se desenvuelven.

Así mismo, en el factor Salud Emocional, los hombres de la UNAM reportaron ser más reflexivos y con mayor estabilidad emocional, que las mujeres del IPN. Esto puede deberse a que los hombres tienen la posibilidad de desarrollarse ampliamente en el campo laboral, mientras que a la mujer, el incorporarse al mundo activo-productivo, les lleva tiempo, que de acuerdo a Carrillo (1986), les genera estrés por lo que existirá un desequilibrio emocional. (citado en Cortés y Ortíz, 1990).

Con lo que respecta a la comparación entre carreras, los resultados obtenidos en este estudio fueron los siguientes:

MEDICINA

En relación a las carreras de Medicina, se encontró en el factor Sociabilidad Afiliativa, que los hombres y mujeres del IPN reportaron ser más afiliativos, por lo que buscan en forma positiva relacionarse socialmente buscando una manera armoniosa de interactuar con los

demás. Al respecto Maslow (1954), señala que la afiliación es una necesidad, por lo que las personas buscan a través de la relación que establecen, atención de esas personas, sobre todo de aquellas que son importantes para él.

Como siguiente punto, en el factor - Sentimientos Interindividuales, se observó que los hombres de la UNAM mostraron tener mayor autovaloración (en este factor) que las mujeres de la UNAM, lo cual nos señala que los hombres se sienten identificados con su profesión y por lo tanto consideran satisfactorias sus funciones, mostrando así un sentido de bienestar para con los demás. (Neulinger, 1976; cit. en Cortés y Ortíz, 1990).

En lo referente al factor Ocupacional, las mujeres del IPN se percibieron más capaces, eficientes y responsables en la actividad que desempeñan. Lo cual esta en contraposición con Mc Carrey (1984), quien señala que las opiniones tradicionalistas en cuanto a sus roles y derechos de la mujer, han puesto una serie de limitaciones y prejuicios peyorativos para que la mujer obtenga oportunidades y exitos laborales. Se le exige que su comportamiento sea "femenino", es decir, que sea complaciente, servicial, tímida, que no sea eficiente, que no busque el reconocimiento, sino que permita que los hombres lo obtengan, que no sea agresiva, que no se defienda y que no exhiba su talento. (Benavente, O, 1977).

Finalmente, en el factor-Salud Emocional, se observó que las mujeres y los hombres del IPN, mostraron mayor autovaloración (en algunas comparaciones), por lo que se perciben más afectivos, equilibrados y reflexivos, lo cual permite que reflejen una autovaloración mayor que los de la UNAM. De acuerdo a Coopersmith (1967), señala que las personas con autoestima alta se proyectan como personas afectivas y reflexivas, y por lo tanto reflejen un equilibrio emocional.

ECONOMIA

Con lo que respecta a las diferencias significativas por sexos, encontrados en la carrera de Economía, podemos señalar que en el factor - Sentimientos Interin

dividuales, se observo que los hombres del IPN, mostraron tener mayor interés por los demás (en algunas comparaciones), por lo que según Neulinger (1976), los estudiantes al estar identificados con su profesión, manifiestan satisfacciones en sus funciones lo que les permite establecer buenas relaciones con los demás, proyectando una conducta asertiva y práctica.

Por otro lado, los resultados registrados en el factor Ocupacional, muestran que las mujeres del IPN se perciben con mayor autovaloración que las mujeres de la UNAM, manifestandose más capaces, responsables y eficientes; esto probablemente se deba a que al profesional del IPN se le infunde desde el bachillerato, la capacidad para desarrollarse en el campo laboral, obteniendose al final de este un título como profesional técnico. (Guia de Carreras del IPN, 1996).

Otro de los puntos importantes que mostraron los resultados, se refiere al factor - Salud Emocional, en donde se encontró que tanto los hombres de la UNAM como del IPN, señalando así que tienen mayor salud emocional que las mujeres de la UNAM y del IPN; probablemente esto sea el resultado de las presiones sociales que experimenta la mujer, donde por un lado trata de incursionar al mundo laboral y por otro tiene que mantener una serie de obligaciones domésticas. Vainnstak (1972) al respecto señala que aunque la mujer tenga actividades propias fuera del hogar, o incluso una carrera exitosa, estas son vistas y estimadas como secundarias o adicionales en relación con su función fundamental: el hogar y los hijos.

En relación a los resultados obtenidos en el factor Etico, los hombres de la UNAM mostraron autopercebirse más congruentes en sus valores personales que las mujeres de la UNAM, a esto Coleman (1977), afirma que a medida que se aprenden los valores y las normas de la sociedad se comienzan a aplicar para autovalorarse y en tanto el sujeto se encuentra dentro de las normas que ha aceptado, se sentirá satisfecho consigo mismo y merecedor del respeto de los demás; de lo contrario tenderá a sentirse indigno, devaluado o angustiado, de ahí que se le adjudique un alto valor a las actividades del hombre y se minimise a la de la mujer

Así mismo, en cuanto al factor Iniciativa, los resultados señalan que los hombres y mujeres del IPN se autoperceben como más emprendedores que las mujeres de

la UNAM, lo cual se apoya en lo expuesto por Mc Clelland (1962), con respecto a las necesidades de logro, que establece que los individuos exhiben un deseo de éxito, desean desafíos y se fijan metas, prefieren asumir la responsabilidad personal de un trabajo y tienden a ser incansables.

TRABAJO SOCIAL

Finalmente, los resultados obtenidos de la carrera de Trabajo Social, nos indican que en el factor Socialidad Afiliativa, los hombres del IPN mostraron mayor autoestima que las mujeres del IPN, esto quiere decir que los hombres tienen una forma más positiva de relacionarse socialmente que las mujeres, lo cual se apoya con lo expuesto por Coopersmith (1967), quien señala que las personas con autoestima alta, son afectivas, equilibradas y seguras de sí mismas.

Así mismo, en el factor - Sentimientos Interindividuales, se observó que los hombres de la UNAM mostraron mayor autoestima que las mujeres de la UNAM, lo cual nos indica que ellos mostraron mayor susceptibilidad por el bienestar de los demás, lo cual esta en contraposición, Neulinger (1976), quien dice que las mujeres son consideradas tranquilas, sensibles y sumisas y los hombres como agresivos, activos y asertivos, concluyendo así que los hombres de la UNAM se mostraron en oposición a la concepción tradicionalista de que las mujeres son más susceptibles al dolor que los hombres.

Por último en el factor - Accesibilidad, se observó que los hombres del IPN se autoperceben como más accesibles, comprensivos, agradables, que las mujeres del IPN; el que exista esta característica, posiblemente sea a que son propias de la carrera y por ello muestren disposición para colaborar principalmente en su campo de trabajo. Toda aquella actividad que resulte satisfactoria y se encuentre enfocada a las propias aspiraciones, darán como resultado una alta valoración hacia sí mismo. (Cohen's, 1969).

C O N C L U S I O N E S

Una vez finalizado este estudio y con la obtención de los resultados correspondientes, podemos concluir que por Institución (UNAM-IPN), carrera (Medicina y Economía) y sexo, al comparar a los estudiantes de la UNAM y a los del IPN (en general), los primeros mostraron tener más alta autoestima (en algunos factores). Lo que nos permite decir que los universitarios se perciben como personas sociables, accesibles, capaces, estables y con la fuerza y decisión necesaria para desarrollarse adecuadamente en el campo laboral, esto probablemente sea una consecuencia del prestigio del que goza la UNAM, el cual permite a sus estudiantes poseer seguridad en sí mismos y en las actividades que desempeñan. Aceptándose así que si existen diferencias de autoestima en estudiantes de la Universidad Nacional Autónoma de México y el Instituto Politécnico Nacional en los factores 1 (Sociabilidad Afiliativa), 5 (Ocupacional), 6 (Salud Emocional) y 9 (Accesibilidad); sin embargo al comparar en sexos y la carrera (en particular), encontramos que las mujeres del IPN tanto de las carreras de Medicina como de Economía, se mostraron más abiertas para las relaciones interpersonales, con una salud emocional estable, con capacidad para tomar decisiones y con un sentido de eficiencia, responsabilidad y puntualidad mayor que las mujeres de la UNAM, lo que nos lleva a la conclusión que a pesar de la libertad que existe para la mujer en lo referente a la realiza-

cion de actividades independientes del hogar, las mujeres de la UNAM (Economía) reportaron ser menos competentes en el campo profesional (manifestado en el factor 5 - Ocupacional) que las mujeres del IPN, quienes de acuerdo a los resultados, mostraron desempeñar un papel activo en cuanto a su profesión, esto posiblemente sea una consecuencia del plan de estudios que lleva el IPN, el cual influye en sus estudiantes desde el bachillerato, lo que permite crear en ellos (hombres y mujeres) una conducta activa, asertiva y práctica.

Con lo que respecta a los hombres, podemos mencionar que tanto en Medicina como en Economía, los estudiantes universitarios y los del Politécnico, mostraron un alto nivel de interés por los demás y una salud emocional estable, lo que nos permite concluir, que al estar dichos estudiantes identificados con su profesión, se desempeñan con un sentido de bienestar con los demás y de satisfacción para consigo mismos. Aunque por otro lado podemos decir que los hombres del IPN mostraron tener mayor facilidad para relacionarse socialmente y tomar decisiones que las mujeres del IPN y los hombres de la UNAM, los cuales a su vez mostraron tener mayor congruencia con sus valores éticos, mostrándose más honestos, leales y sinceros que las mujeres de la UNAM.

En lo referente a la comparación realizada por sexos en la carrera de Trabajo Social, se concluyó que los hombres tanto de la UNAM como del IPN, poseen un sentido de atención, preocupación, sensibilidad por los demás, así como el interés por relacionarse socialmen-

te, probablemente esto sea el resultado de la pérdida de unicidad que existía en la carrera con respecto a la idea de ser una "carrera femenina"; por lo que la incursión del hombre a esta profesión se ha hecho mayor, lo cual les permite demostrar que poseen aptitudes para desempeñarse como tales.

De acuerdo a lo expresado, se aceptan las hipótesis alternas (9 - 13), indicando así que si existen diferencias de autoestima en los estudiantes de las carreras de Medicina, Economía y Trabajo Social.

Así que alcanzado el objetivo del presente estudio, podemos concluir que sí existen diferencias en la autoestima de estudiantes de la Universidad Nacional Autónoma de México y el Instituto Politécnico Nacional (en algunos factores que conforman la Escala de Autoconcepto de Jorge La Rosa), encontrando que la diferencia no radica en la Institución, atreviéndonos a señalar que el tipo de enseñanza que llevan las diferentes Instituciones y el trabajo activo que lleva el hombre y la mujer ante la sociedad, es lo que marca la diferencia, ya que a pesar de que la mujer mantiene una lucha constante por incursionar a cualquier ámbito como persona productiva (las mujeres del IPN) aún se observa la actitud pasiva, sumisa (mujeres de Medicina y Economía de la UNAM).

Concluyendo finalmente que la autoestima de cualquier ser humano (independientemente de ser o no estu-

diante) nos obliga a tener la responsabilidad para luchar, triunfar y alcanzar el éxito, el cual no se obtendrá si no nos queremos, respetamos y confiamos en nosotros mismos; así que tanto estudiantes de la UNAM como del IPN, tienen la misma posibilidad de desarrollarse plenamente, con inteligencia, entereza y decisión, ya que la fuerza de nuestra existencia radica en la alta valoración que nos demos a sí mismos.

La batalla de la vida
no siempre la gana
el hombre más fuerte,
o el más ligero,
porque tarde o temprano,
el hombre que gana,
es aquel que
cree poder hacerlo.

SUGERENCIAS Y LIMITACIONES

Al concluir este estudio y analizar los resultados se observó de que existen ciertos factores que podrían ayudar a que investigaciones futuras aporten un mayor número de información sobre la autoestima en estudiantes, ya que si estos van a ser quienes incursionen en el campo laboral y dirijan este país, es importante estudiarlos, para que una vez dentro, se desarrollen plena y absolutamente como profesionistas y como personas útiles a la sociedad.

En primer lugar, se sugiere que desde la educación secundaria se enseñe al adolescente a conocerse a sí mismo (por medio de una clase, curso), ya que si de antemano sabemos que ese es un periodo difícil, lo es más aún con todas las interrogantes que éste conlleva, y si por el contrario se les enseñara a respetarse y a quererse, su desarrollo profesional posterior sería más productivos, se conocerían mejor y sabrían que tan capaces son para alcanzar sus metas.

En segundo lugar, se plantea la idea de que se impartan cursos o alguna clase de superación personal para estudiantes de nivel licenciatura, ya que si están a punto de incursionar al medio productivo que mejor que sentirse bien, seguros y tranquilos, ya que en ocasiones se teme por lo desconocido y lo innovador, pero estando conscientes de lo que valen y saben, podrán pisar firme sobre cualquier ámbito.

Y finalmente, sugerimos que para estudios futuros, se tomen en cuenta otras variables como edad, estado civil, lugar de origen, lugar de residencia, otras carreras e instituciones, ya que así se obtendrían mayores datos y se podría conocer cuales son la carencias de nuestra universidad y solucionar esas deficiencias, para que se formen profesionistas seguros, capaces y que se generen aún más excelentes profesionistas.

Dentro de las limitaciones que se presentaron para desarrollar este trabajo fueron las siguientes:

- Al solicitar autorización de la gente responsable de las escuelas ciegadas para este estudio, se obtuvo una actitud indiferente por parte de ellos hacia el proyecto, por lo que se tomó un tiempo considerable para lograr la entrevista inicial con los responsables de cada escuela.

- Con lo que respecta a las carreras pertenecientes al IPN, solo se permitía el acceso al personal académico de esta institución, por lo que el plantear el proyecto a los responsables de cada escuela y solicitar su autorización para la aplicación del test, llevó cierto tiempo.

- Otro de los inconvenientes encontrados, fué la poca disposición de algunos estudiantes que integraban la muestra.

Pero finalmente podemos mencionar que nuestro objetivo fué alcanzado y que a pesar de esos pequeños inconvenientes que se presentaron para esta labor profesional, nos sentimos satisfechas y agradecidas con la gente que participó en este proyecto.

A N E X O S

CUESTIONARIO

Sexo _____
Escuela _____

Edad _____
Semestre _____

A continuación encontrará un conjunto de adjetivos que sirven para describir como es usted. Ejemplo:

YO SOY

Flaco	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>	Obeso
	muy	bastante	poco	ni flaco	poco	bastante	muy	
	flaco	flaco	flaco	ni obeso	obeso	obeso	obeso	

En el ejemplo de arriba se puede verificar que hay siete espacios entre "flaco" y "obeso". El espacio cuanto más cerca esta de un adjetivo, indica un grado mayor en que posee dicha característica. El espacio central indica que el individuo no es flaco ni obeso.

En la columna usted pondrá una "x" en el espacio más cercano a la palabra que mejor le describa, si usted se cree muy obeso, pondrá una "x" en el espacio más cercano a la palabra obeso, si se percibe como bastante flaco, pondra la "x" en el espacio correspondiente; si no se percibe ni flaco ni obeso pondra la "x" en el espacio de en medio.

Acuerdese que, en general hay una distancia entre lo que somos y lo que nos gustaría ser, conteste como es usted y no como le gustaría ser.

Introverso	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Extroverso
Amoroso (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Odioso (a)
Callado (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Comunicativo
Accesible	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Inaccesible
Rencoroso (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Noble
Comprensivo (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Incomprensivo
Incumplido (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Cumplido (a)
Leal	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Desleal
Desagradable	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Agradable
Honesto (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Deshonesto (a)
Afectuoso (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Seco (a)
Mentiroso (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Sincero (a)
Tratable	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Intratable
Frustrado (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Realizado (a)
Temperamental	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Calmado (a)
Animado (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Desanimado (a)
Irrespetuoso(a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Respetuoso (a)
Estudioso (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Perezoso (a)
Corrupto (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Recto (a)
Agresivo (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Pasífico (a)
Feliz	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Triste
Tranquilo (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Nervioso (a)
Capaz	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Incapaz
Impulsivo (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Reflexivo (a)

Inteligente	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Inepto (a)
Apático (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Dinámico (a)
Verdadero (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Falso (a)
Aburrido (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Divertido (a)
Responsable	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Irresponsable
Amargado (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Jovial
Estable	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Voluble
Amable	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Grosero (a)
Conflictivo (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Conciliador
Eficiente	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Ineficiente
Egoísta	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Generoso (a)
Cariñoso (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Frio (a)
Decente	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Indecente
Ansioso (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Sereno (a)
Puntual	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Impuntual
Tímido (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Desenvuelto
Lento (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Rápido (a)
Desinhibido (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Inhibido (a)
Deprimido (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Contento (a)
Amigable	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Hostil
Reservado (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Expresivo (a)
Fracasado (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Triunfador (a)
Simpático (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Antipático (a)
Sumiso (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Dominante

Honrrado (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Deshonrrado
Deseable	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Indeseable
Solitario (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Amiguero (a)
Trabajador (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Flojo (a)
Melancólico (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Alegre
Miedoso (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Audaz
Tierno (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Rudo (a)
Pedante	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Sencillo (a)
Educado (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Malcriado (a)
Pesimista	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Optimista
Cortés	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Descortés
Romántico (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Indiferente
Pasivo (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Activo (a)
Sentimental	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Insensible
Atento (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Desatento (a)
Sociable	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Insociable

VERIFIQUE SI CONTESTO TODOS LOS RENGLONES

* G R A C I A S *

B I B L I O G R A F I A

1. Aisenson, A. (1982). El yo y el sí mismo. Buenos Aires: Amorrortu.
2. Alcantara, J. (1995). Como educar la autoestima. Barcelona: Ceac.
3. Allport, G. (1974). Psicología de la personalidad. Buenos Aires: Amorrortu.
4. Aranda, A. (1987). Estudio correlacional entre autoconcepto y rendimiento escolar en alumnos de nivel licenciatura de la UPICCSA. Tesis de Licenciatura en Psicología, Universidad Nacional Autónoma de México.
5. Badillo, A. y Villafana, P. (1994). Crisis de identidad en el egresado de psicología. Tesis de Licenciatura en Psicología, Universidad Nacional Autónoma de México.
6. Eee, H. (1987). El desarrollo de la personalidad. México: Harla.
7. Benavente, O. (1977). Sobrevives como mujer profesionista. Vol. 1. No. 3.
8. Elod y Elod, M. (1980). El noviazgo en la sociedad actual. México: Pax - México.

9. Castillo, M. y García, R. (1994). Estudio comparativo entre el autoconcepto de personal capacitado y no capacitado. Tesis de Licenciatura en Psicología, Universidad Nacional Autónoma de México.
10. Cortéz, M. y Ortiz, S. (1990). Estudio comparativo de autoestima en función al status. Tesis de Licenciatura en Psicología, Universidad Nacional Autónoma de México.
11. De la Rosa, J. (1986). Escala de locus de control y autoconcepto, construcción y validación. Tesis de Doctorado en Psicología, Universidad Nacional Autónoma de México.
12. Dirección General de Personal. (1984). Curso de inducción a la universidad. Departamento de Desarrollo de Cursos.
13. Erickson, E. (1970). Infancia y sociedad. Buenos Aires: Horme.
14. Erickson, E. (1977). Juventud y crisis. Buenos Aires: Paidós.
15. Frias, L. y Terrazas V. (1991). Estudio correlativo entre la escala de Tennessee de autoconcepto y el diferencial semántico de Jorge La Rosa. Tesis de Licenciatura en Psicología, Universidad Nacional Autónoma de México.

16. Fritzt, K. y Gardner, R. (1957). El consejo psicológico. México: Luis Miracle.
17. González, E. (1989). Autoestima y satisfacción en el trabajo en un grupo de mujeres. Tesis de Licenciatura en Psicología, Universidad Nacional Autónoma de México.
18. Grace, J. (1994). Desarrollo psicológico. México: Impreso.
19. Horney, K. (1971). Nuestros conflictos interiores. Buenos Aires: Psique.
20. Horrocks, J. (1984). Psicología de la adolescencia. México: Trillas.
21. Hurlock, E. (1969). Desarrollo del niño. México: McGraw-Hill.
22. Lowe, G. (1974). El desarrollo de la personalidad. México: Alianza.
23. Mead, M. (1972). Espíritu, persona y sociedad. Buenos Aires: Paidós.
24. Ochoa, C. (1995). Efectos de la elección del plantel y el autoconcepto en la adaptación de una población de primer ingreso al colegio de bachilleres. Tesis de Licenciatura en Psicología, Universidad Nacional Autónoma de México.
25. Oñate, M. (1989). El autoconcepto. Madrid: Narcea.

26. Orientación Educativa. (1994). Guía de carreras del IPN. México: EZIME Zacatenco.
27. Paladino, C. (1992). Como desarrollar la autoestima. México: Iberoamericana.
28. Papalia, D. (1990). Desarrollo humano. México: McGraw-Hill.
29. Papalia, D. (1992). Desarrollo humano. México: McGraw-Hill.
30. Pérez, C. (1997). Estudio de autoconcepto en estudiantes de computación e ingeniería en sistemas computacionales y el ITESM y su relación con el nivel socioeconómico y la pertenencia a un grupo. Tesis de Licenciatura en Psicología. Universidad Nacional Autónoma de México.
31. Rappoport, R. (1980). Enriquezca su vida. México: Harla.
32. Rosenberg, M. (1973). La autoimagen del adolescente y la sociedad. Buenos Aires: Paidós.
33. Satir, V. (1988). Relaciones humanas en el núcleo familiar. México: Pax-México.
34. Serra, A. y Wright, E. (1970). Personalidad y relaciones humanas. México: McGraw - Hill.

35. Velázquez, L. (1995). Estudio comparativo en la autoestima de mujeres jubiladas y no jubiladas en la tercera edad. Tesis de Licenciatura en Psicología, Universidad Nacional Autónoma de México.

36. Zincer, O. (1992). Psicología experimental. México: Interamericana.