



UNIVERSIDAD NACIONAL  
AUTÓNOMA DE MÉXICO

01966  
3

# UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

---

## FACULTAD DE PSICOLOGÍA DIVISIÓN DE ESTUDIOS DE POSGRADO

Orientación al logro: Diseño y validación  
de una escala para población sonoreNSE.

T E S I S

Que para optar por el grado de:

MAESTRO EN PSICOLOGÍA SOCIAL  
Presenta:

LIC. JESÚS FRANCISCO LABORÍN ÁLVAREZ

Director de Tesis:  
Comité Tutorial:

Dr. Rolando Díaz Loving  
Dra. Isabel Reyes Lagunes  
Dra. Patricia Andrade Palos  
Dra. Emilia Lucio Gómez Maqueo  
Dr. Samuel Jurado Cárdenas



FACULTAD  
DE PSICOLOGÍA

MÉXICO, D. F.

Junio del 2003.



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

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

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

## DEDICATORIA

A mis Padres... a la Teresa... a mi Nanita... por supuesto al "viejito"... porque soy resultado de ellos... muchas gracias por todo...

Elizabeth. Mi proyecto de vida... personal y académico...

A mis dos hijos... A Sara Laura... con quien empecé este trabajo... y Daniel... por su espera y grata llegada...

A mis Hermanos quienes son ejemplo de tesón...

A mis alumnos de la Escuela de Psicología de la Universidad de Sonora... quienes me han ofrecido la posibilidad de compartir con ellos su juventud y sus anhelos profesionales...

Autorizo a la Dirección General de Bibliotecas de la UNAM a difundir en formato electrónico e impreso el contenido de mi trabajo recepcional.

NOMBRE

Jesús Francisco  
Labordia Aguilar

FECHA

12/16/03

FIRMA



## AGRADECIMIENTOS

Al Centro de Investigación en Alimentación y Desarrollo, A. C. (CIADAC) por ser ese escenario de formación académica y personal...

A la Dirección General de Asuntos del Personal Académico, DGAPA-UNAM que me brindo una beca, para cursar los estudios de maestría.

Al Dr. José Ángel Vera Noriega... por su siempre apoyo y amistad...

A los Dres. Rolando Díaz-Loving e Isabel Reyes-Lagunes por sus gratos seminarios... los cuales siempre me brindaron la posibilidad de aprender y con ello, mostrarme que hay muchas cosas más por hacer en la psicología social y en la etnopsicología del mexicano y del sonorense...

A los distinguidos miembros del Comité Tutorial: Dres. Patricia Andrade Palos, Emilia Lucio Gómez Maqueo y Samuel Jurado Cárdenas, por sus comentarios y sugerencias hechas a la investigación.

A Magdalena Flores, responsable de la Secretaría de la División de Posgrado por su valiosa ayuda para realizar los trámites administrativos... así como, sus inmediatas respuestas a mis preguntas... Gracias.

A mis compañeros y amigos de generación del posgrado: Armando... Alfredo... Javier... y Georgina...entre muchos otros... a todos ellos por su trato y amistad... en particular a Claudia... quién no solo me brindo su amistad... sino también la posibilidad de haberme ofrecido su casa y su familia... Muchas gracias.

A Héctor Cota por su disponibilidad para apoyarme en todo el proceso de titulación.

A Sandra Domínguez por la revisión final del documento.

## INDICE

	PÁGS.
Dedicatoria	ii
Agradecimientos	iii
Índice general	iv
Índice de tablas	v
Resumen	vi
Prólogo	vii
<b>INTRODUCCIÓN</b>	9
<b>CAPITULO I. CULTURA Y PERSONALIDAD</b>	
Cultura y personalidad	12
Teorías para el estudio de las diferencias culturales	14
<b>CAPITULO II. LA DESCRIPCIÓN DE LOS SONORENSES</b>	
La conformación del estado de Sonora	16
El estereotipo del sonorense	19
<b>CAPITULO III. LA ORIENTACIÓN AL LOGRO Y EVITACIÓN AL ÉXITO</b>	
Teorías motivacionales	23
Orientación al logro y su medida	27
Evitación al éxito y su medida	34
<b>CAPITULO IV. METODO</b>	
Objetivo general	38
Objetivos particulares	38
Definición de variables	38
Población y tipo de muestreo	39
Instrumento	41
Procedimiento	42
Tratamiento estadístico	43
<b>CAPITULO V. PRESENTACIÓN DE RESULTADOS</b>	
Análisis psicométrico de las escalas	44
Diferencias en orientación al logro y evitación al éxito por variables atributivas	49
Valores de inter-correlación entre los factores de orientación al logro y evitación al éxito por sexo de las personas	54
<b>CAPITULO VI. DISCUSIÓN DE RESULTADOS</b>	
Orientación al logro	58
Evitación al éxito	61
Sumario y conclusiones	63
Alcances y limitaciones	65
<b>BIBLIOGRAFIA Y REFERENCIAS</b>	67
<b>ANEXO</b>	76

## INDICE DE TABLAS

		PAGS.
Tabla 1.	Pesos factoriales, media y desviación estándar para la dimensión trabajo	45
Tabla 2.	Pesos factoriales, media y desviación estándar para la dimensión competitividad	46
Tabla 3.	Pesos factoriales, media y desviación estándar para la dimensión maestría	46
Tabla 4.	Pesos factoriales, media y desviación estándar para la dimensión negación de reacciones negativas ante la competencia	47
Tabla 5.	Pesos factoriales, media y desviación estándar para la inseguridad ante la ejecución	48
Tabla 6.	Pesos factoriales, media y desviación estándar para preocupación por la evaluación social	48
Tabla 7.	Diferencias y valores de media para orientación al logro por sexo	49
Tabla 8.	Diferencias y valores de media para orientación al logro por grupo edad	50
Tabla 9.	Diferencias y valores de media para orientación al logro por pareja	50
Tabla 10.	Diferencias y valores de media para orientación al logro por escolaridad de la persona que sostiene la casa	51
Tabla 11.	Diferencias y valores de media para orientación al logro por ocupación de la persona que sostiene la casa	52
Tabla 12.	Diferencias y valores de media para evitación al éxito por sexo	52
Tabla 13.	Diferencias y valores de media para evitación al éxito por grupo edad	53
Tabla 14.	Diferencias y valores de media para evitación al éxito por pareja	53
Tabla 15.	Diferencias y valores de media para evitación al éxito por escolaridad de la persona que sostiene la casa	54
Tabla 16.	Diferencias y valores de media para evitación al éxito por ocupación de la persona que sostiene la casa	54
Tabla 17.	Valores de correlación de Pearson en las dimensiones de orientación al logro y evitación al éxito para mujeres	56
Tabla 18.	Valores de correlación de Pearson en las dimensiones de orientación al logro y evitación al éxito para hombres	57

## RESUMEN

La orientación al éxito y evitación al fracaso, generalmente se han visto como dos rasgos de la personalidad que se ven afectados por la experiencia de la persona, así como, por los aspectos emics y éticos de la cultura (Reyes-Lagunes, 1993). De tal manera, los rasgos no pueden ser los mismos para las diferentes sub-culturas del país, dado que cada grupo establece sus propios estándares de ejecución hacia el éxito y el fracaso. Por lo anterior, el objetivo de la investigación fue obtener la validez y confiabilidad de las escalas de orientación al logro y evitación al éxito. Así como, su descripción de estos factores a la muestra, sus diferencias y correlatos en habitantes de Sonora, México. A través de un muestreo por cuota (edad, sexo y socialización en el estado), se evaluaron 600 personas pertenecientes a tres grupos de edad: 15-21, 22-30 y >31, el 50% son mujeres y el otro 50% hombres. De acuerdo a los resultados se observa que los Sonorenses presentan una estructura factorial similar en las cuatro dimensiones propuestas en orientación al logro (trabajo, competitividad, maestría y negación de reacciones negativas ante la competencia); en evitación al éxito, la estructura factorial muestra dos dimensiones sugeridas para población Mexicana (inseguridad ante la ejecución y preocupación por la evaluación social) (Reyes-Lagunes, 1998). En cuanto a las características de las y los sonorenses, se trata de una subcultura con una identidad y valoración propia sobre la manera que conceptualizan, atribuyen y sobre todo, se dirigen a la búsqueda y alcance de sus metas. Lo anterior, como resultado de un proceso de aculturación que caracteriza al Estado, tales cambios, sugiere un alejamiento de lo colectivo. En el mismo sentido, están las tareas laborales que cada vez se caracterizan por poseer responsabilidades personales que se traducen en un aislamiento del grupo.

## PROLOGO

Antes de dar inicio a la presentación del trabajo de tesis, deseo aclarar algunos de los supuestos que subyacen a la investigación. El primero, relacionado a la concepción de "cultura" que subyace a lo largo del documento, tal visión es compatible con Reyes-Lagunes, (1996) cuando refiere que *"resulta imprescindible incorporar el factor cultural para la explicación de la personalidad y de cualquier proceso psicológico que se pretenda explicar"*. Por lo anterior, la definición que se considera en la tesis, es la referida por Triandis en 1981, donde la define como *"la parte del medio ambiente hecha por el ser humano que incluye objetos físicos (cultura objetiva) y aspectos subjetivos"*; a los que ha llamado cultura subjetiva y en la que se incluyen reglas, normas y valores. El segundo, es en cuanto a la precisión paradigmática, siendo la "Etnopsicología" del Dr. Rogelio Díaz-Guerrero, la que nos guía y la que nos ofrece la posibilidad de encontrar regularidades intra e inter-individuales; y así lograr, el estudio de aquellos factores que se presentan en todas las personas con más o menos regularidad, tratando de descubrir los principios generales que explican y gobiernan a éstos. Y tercero, es la definición de personalidad, siendo la de Cohen y Swerdlik, los cuales la definen como: *"una constelación única de rasgos y estados psicológicos del individuo..."* (Pp. 396). Creo que la anterior definición, aun cuando "genérica" ofrece la posibilidad de reconocer que las personas difieren en cuanto a sus valores, intereses, actitudes, representación del mundo, aculturación, identidad personal y cultural, estilos cognoscitivos y conductuales.

Hechas las aclaraciones pertinentes, se tiene que el proyecto de tesis, se presenta de la siguiente manera. Se inicia con una introducción, en la cual se señalan algunos antecedentes sobre la importancia del estudio de la personalidad y la necesidad de contar con instrumentos de medida validos y sensibles; el capítulo uno, aborda algunos antecedentes de la cultura y su incorporación a la psicología de la personalidad.

Capitulo dos, cita algunos antecedentes históricos que dan lugar al estado de Sonora; así como, una visión del estereotipo de las y los Sonorenses.

Capitulo tres, aborda los antecedentes motivacionales que dan lugar a los constructos de orientación al logro y evitación al éxito; así, como, la medición de ambos y por último, las principales diferencias por variables atributivas.

Capítulo cuatro, describe el método utilizado en la presente investigación. En términos del objetivo general, objetivos específicos, definición de variables, población y muestra, procedimiento y tratamiento estadístico.

Quinto capítulo, presenta los resultados encontrados a través del análisis factorial por componentes principales y rotación varimax; pesos factoriales, medias y desviación estándar de los reactivos; diferencias en orientación al logro y evitación al éxito por variables atributivas; valores de media por sexo en los factores de las escalas y valores de correlación de Pearson en los factores para hombres y mujeres.

Un sexto capítulo, presenta la discusión de los resultados encontrados en función de las propiedades psicométricas de las escalas; así como, de las diferencias encontradas para las características atributivas y sus principales correlatos. Finalmente, se señalan algunas limitaciones y recomendaciones futuras en cuanto, a la medición de los constructos.

## INTRODUCCION

Uno de los aspectos que en los últimos años ha llamado la atención a los científicos sociales, es el hecho de poder explicar las semejanzas y diferencias culturales existentes en las distintas regiones. Al respecto, existen explicaciones que van desde aquellas que enfatizan características físicas; otras que suponen ciertos tipos de climas, terrenos, etc. determinan la evolución cultural y una tercera posición, ha resultado ser más satisfactoria y plantea que la variedad cultural es producto de la evolución y difusión de los rasgos culturales (Cone y Peltó, 1977).

Existe un punto de vista difundido, que ha servido de base para explicar las diferencias culturales, tal visión es la "aproximación ecológica", que a pesar de haberse propuesto desde casi más de un siglo en la antropología, ha sido de amplio uso y aceptación sólo a partir de los últimos años, aproximadamente a finales de la década de 1970 (Bonfenbrenner, 1987).

Es Bonfenbrenner en 1979, quien populariza en la psicología y educación como marco general, la explicación de cómo las personas se adaptan a un medio físico y sociocultural, pues no todo el comportamiento cultural es universalmente el mismo, los distintos grupos sociales deben acomodar sus normas y pautas de comportamiento tanto al medio físico como a las influencias socioculturales externas. De tal forma, hoy nadie niega que lo que hacemos está determinado por nuestra herencia biológica, la naturaleza que nos rodea, el grupo en el que vivimos y los medios, el conocimiento, las técnicas, las pautas de conducta (Berry, 1994). Asimismo, las características del ambiente, el clima y el suelo están estrechamente relacionados con los hábitos de alimentación, tipo de vivienda y vestido y fundamentalmente el tipo y la forma de las relaciones de acumulación de capital y fuerza de trabajo.

Las condiciones ecológicas están muy relacionadas con los procesos socio-históricos que dan lugar a creencias, actitudes, conocimientos, percepciones y conductas, y en relación con éstos se construyen las normas de convivencia los cuales conforman una manera de identidad y pertenencia a un estado-nación. (Berry y Sam, 1990; Berry, Poortinga, Segall y Dasen, 1992; Díaz-Guerrero, 1998).

Se reconoce, que las culturas pueden variar su adaptabilidad a una variedad de medios, y que algunos medios pueden ser más determinantes que otros (Nava, Armijo y Gasto, 1979). Tal es el caso, de las zonas desérticas del mundo que comprenden cerca del 40% de la

superficie total de la tierra, donde se incluyen más de 110 naciones y una densidad poblacional de unos 700 millones de personas, presentan condiciones topográficas, clima extremo y recursos naturales similares (Hopkins y Jones, 1983). Donde, sus pobladores en un inicio eran grupos de personas, diseminados en vastos territorios, en constante movimiento, que vivían exclusivamente de la caza de animales y de la recolección de plantas salvajes. Esos cazadores-recolectores parecían ser miembros de una especie rara y arriesgada (Op. cit). Si bien, es importante reconocer que existe un principio de integración y ajuste ecológico, incluidos en varias categorías: individual, poblacional, biocenósica y abiotopo (Gouveia y Clemente, 1998), que explican cómo un ecosistema se regula para mantener un equilibrio dinámico; en el caso de las personas para estas regiones desérticas, se han visto forzadas a establecer sistemas de ajuste y adaptación a su ecología particular.

La cultura a través de sus métodos de socialización y aculturación, propician la existencia de estilos perceptivos (Berry, Irvine y Hunt, 1988 citado en Vera, 1997) y control (Díaz y Castillo, 1981 en Góngora, 1998), favoreciendo la manipulación individual directa del medio (control interno) o la creencia de que el medio y sus fuerzas están fuera del control personal (control externo). Dando así la posibilidad para dirigirse hacia tareas que le demanden unas habilidades y competencias, para enfrentar variadas situaciones.

Al igual, sabemos que los métodos y contenidos de la socialización y prácticas de crianza varían dependiendo del sexo de las personas, lo que produce diferentes prototipos de personalidad por género, asociadas en la literatura a rasgos de instrumentalidad (masculinidad) y expresividad (femineidad) (Díaz-Guerrero, 1998).

En lo referente al estudio de los rasgos y de la personalidad del mexicano, las investigaciones aun cuando relativamente prolíficas continúan adoleciendo del conocimiento básico y fundamental de Sonora, de su cultura subjetiva y de los aspectos que dan origen y desarrollo a varios rasgos de la personalidad, donde principalmente se parte de los estudios hechos con grupos del centro del país (Vera, 1997).

Existen algunas experiencias sobre la medición de algunos rasgos de la personalidad del sonoreense, ejemplos de tales estudios son los efectuados por Serrano y Vera, (1998) que validan la escala de autoconcepto de Reyes-Lagunes, (1996); Domínguez (1996) relaciona autoconcepto con desarrollo infantil, relación de pareja y personalidad materna; Ibarra, (1998, 2000), valida la escala de Reyes-Lagunes, (1996) sobre masculinidad-femineidad; Vera y

Cervantes, (2000) validan la escala de locus de control; Vera y Silva, (2000), la escala de enfrentamiento de Góngora y Reyes-Lagunes (1998); Vera y Tanori, (2002), validan la escala de bienestar subjetivo de Anguas, (1997, 1998); Laborín y Vera (2000) comparan a personas altas y bajas en bienestar subjetivo y su relación con locus de control y enfrentamiento a los problemas. Finalmente, Ibarra, Laborin y Vera (2002) llevaron a cabo un análisis factorial confirmatorio de la escala de masculinidad-femineidad de Reyes-Lagunes, (1996). Sin embargo, aun con los avances y logros alcanzados a la fecha, en la caracterización del sonoreense, aún persiste la necesidad de identificar y explorar la existencia de nuevos rasgos de personalidad que en su conjunto ofrezcan una visión más o menos completa del ser de las/los sonorenses.

Hoy nuevamente, cobran gran importancia en el contexto académico nacional y en la etnopsicología mexicana, explicar y comprender cómo las personas se dirigen a la búsqueda de éxitos y fracasos, tal el caso de los constructos de orientación al logro y evitación al éxito, los cuales ofrecen comprender cómo las personas se orientan hacia la búsqueda de hacer las cosas mejor y con ello, alcanzar normas interiorizadas de excelencia, que finalmente posibilita a tener una historia propia de competencia con sus estándares de ejecución o en su contraparte, ofrecer respuestas inhibitorias (Díaz-Guerrero, Díaz-Loving, Helmreich y Spence, 1981; Espinosa, Pick de Weiss y Reyes, 1988; Díaz, Andrade y La Rosa, 1989; Espinosa, 1989; Espinosa y Reyes-Lagunes, 1991 y Allende, 1996; Espinosa, 1999).

En nuestro país, Díaz-Guerrero, Díaz-Loving, et al. (1981); Díaz-Loving, Andrade y La Rosa, (1989) han medido orientación al logro.

En el caso, de evitación al éxito, Espinosa, Pick de Weiss y Reyes-Lagunes, (1988); Espinosa, (1989); Espinosa y Reyes-Lagunes, (1991); Ramos, (1992) y Reyes-Lagunes, (1996). Tales experiencias documentan y ratifican el papel que comparten ambos constructos, cómo rasgos que describen y explican, cómo las personas se caracterizan por ser competitivos, trabajador y dedicado, o bien, como responde al rechazo social con pensamientos de inseguridad.

Tal y como lo muestra la literatura antes expuesta, el objetivo general del presente trabajo de tesis es: Obtener la validez y confiabilidad de las escalas de orientación al logro y evitación al éxito. Así como, la descripción de las dimensiones que conforman estas escalas y analizar las diferencias en función de variables atributivas y sus correlatos.

## CAPITULO 1. CULTURA Y PERSONALIDAD

### Cultura y personalidad

El concepto y variabilidad de la cultura humana y la idea de la personalidad con sus múltiples perspectivas y teorías, han jugado un papel preponderante dentro de la investigación social científica (Liebert y Spiegler, 2000; Fadiman y Fragor, 2001). Con frecuencia sociólogos, antropólogos y psicólogos transculturales, han tratado de explicar cómo, porqué, y cuándo la personalidad y cultura interactúan para moldear la conducta de los individuos (Lonner, 1998). Hoy aceptamos que resulta imprescindible incorporar el factor cultural para la explicación de la personalidad y de cualquier proceso psicológico que se pretenda explicar (Reyes-Lagunes, 1998). Lo anterior, se muestra en la historia de la psicología que evidencia el interés por incorporar a la explicación de la conducta y la persona el concepto de cultura (Díaz-Guerrero, 1990, 1992, 1997, 1998). Al respecto, Triandis, (1994) refiere que este nuevo énfasis es debido a la existencia de diferentes causas: la centralidad en la cultura, existencia de una teoría de las diferencias culturales, existencia de metodologías transculturales, base limitada de los hallazgos psicológicos y el rol de la psicología transcultural.

Tal y como lo muestran las anteriores consideraciones, que marcan la importancia que toma la cultura en la medición de la personalidad por lo tanto puede decirse que *“la personalidad es afectada, conformada, por la cultura, factores hereditarios, familiares y por las fuerzas que se derivan de la pertenencia a ciertos grupos sociales”* (Díaz-Guerrero, 1992, Pp. 35).

En la construcción de la psicología de la personalidad se han considerado la medición de procesos cognoscitivos e intelectuales (Carver y Scheier, 1997); así como, rasgos/variables de la personalidad (Bishop, 1973; Michel, 1977, 1979; Bolles, 1990; Liebert y Spiegler, 2000; Fadiman y Fragor, 2001). Lo anterior, en el supuesto de la existencia de rasgos comunes/universales en el comportamiento y que poseen una relación con otros comportamientos característicos, donde éstos están representados en un continuo ya que pueden variar a lo largo de una dimensión que se extiende entre dos extremos (La Rosa, 1986; Espinosa y Reyes-Lagunes, 1991; Díaz-Guerrero, Moreno y Díaz-Loving, 1995; Díaz-Guerrero, 1997 y Vera, 1997).

Por lo que, para su medición se ha venido utilizando el análisis factorial, que identifica las dimensiones teóricas del constructo y sus correlatos (Liebert y Spiegler, 2000; Fadiman y Fragor, 2001).

Ejemplos de tales estudios de la personalidad mediante análisis factoriales es, el desarrollado por Cattell, en 1957 a través de tareas y procedimientos psicométricos, él identificó 16 factores comunes de la personalidad-respuestas cerradas-abiertas, capacidad mental elevada-baja, madurez emocional-inmadurez, dominancia-sumisión, placidez-comportamiento agitado, sensibilidad-dureza, modales educados-groseros, comportamiento muy integrado-muy poco integrado, comportamiento cooperativo, caritativo-obstruivo, despegado, acción vigorosa-letárgica, respuestas hipersensibles-flemáticas- (tomado de Liebert y Spiegler, 2000, Pp. 201).

Más adelante, Fiske en 1949, contrasta el modelo de Cattell de los 16 rasgos e identifica solo cinco factores; modelo que en la actualidad, se le conoce como: "dimensiones básicas de la personalidad: los cinco grandes" (ej. adaptabilidad social, conformidad, voluntad de éxito, control emocional e intelecto inquisitivo); Norman en 1963 al igual refiere la existencia de cinco dimensiones básicas, siendo emocionalidad, agradabilidad, escurpulosidad, emocionalidad y cultura; uno más es Borgatta en 1964 al contrastar el modelo de los "cinco grandes" encuentra asertividad, simpatía, responsabilidad, emocionalidad e inteligencia; Costa y McCrae en 1985, identifican extraversión, agradabilidad, escurpulosidad, neuroticismo y ser abierto a la experiencia; Digman en 1990, refiere extraversión, condescendencia amistosa, voluntad de éxito, neuroticismo e intelecto (tomado de Carver y Scheier, 1997, Pp. 90).

Finalmente, Bouhard (1994) refiere que la personalidad puede describirse en cinco rasgos principales: extroversión, neurosis, rectitud, conformismo y franqueza. Si bien, existe evidencia que apoya la idea de que los "cinco rasgos" dan cuenta de una estructura de la personalidad, al igual existe desacuerdo de la existencia precisa de tales factores (citado en Carver y Scheier, 1997, pp. 71). Tal aspecto, supone que la presencia de "factores comunes" en la personalidad, dejan fuera aspectos como la situación, la presencia de variables moderadoras y de diferencias individuales, entre otros factores (Carver y Scheier, 1997; Liebert y Spiegler, 2000 y Fadiman y Fragor, 2001), aspectos, que -sin duda-, juegan un papel decisivo en la explicación de la conducta/personalidad.

### Teorías para el estudio de las diferencias culturales

La investigación transcultural en la búsqueda de rasgos universales, ha provisto una extensa e importante información acerca de las diferencias culturales. Tal es el caso, de individualismo-colectivismo y masculinidad-femineidad (Triandis, 1994, Díaz-Loving, 1998).

En cuanto a la dimensión individualismo-colectivismo, diremos que surge con el interés de comprender qué es lo que mantiene unidas a las personas dentro de una sociedad, e impide a éstas desintegrarse, y se basa en el supuesto que en toda cultura coexisten y son más o menos enfatizados en cada cultura, dependiendo de la situación (Triandis, 1990, 1994).

Más reciente Triandis, Bontempo, Villareal, Asai y Lucca (1988 tomado de Triandis, 1994), reconocen que no se trata de una dimensión bipolar, sino que podría haber distintos factores de uno y otro constructo. Tal es el caso de *Individualismo horizontal* (describe a las personas que valoran el tener su propio espacio, tener identidad propia y ser diferente de los demás), *Individualismo vertical* (aquí las personas se dirigen hacia el ideal de triunfo y de hedonismo), *Colectivismo horizontal* (son las relaciones de iguales dentro del grupo, el establecimiento de la armonía grupal son expresiones que contempla esta dimensión), *Colectivismo vertical* (el sentido de cumplimento, de obediencia y respeto por lo que tienen el poder es contemplado en este tipo de orientación) (tomado de Gouveia y Clemente, 1998, Pp. 31).

Al respecto, la dimensión masculinidad-femineidad, la cual surge como posibilidad de explicar las diferencias por género; donde, en un principio con Parsons y Bales, en 1955 identificaron un papel instrumental y orientado a metas, que se asigna a los hombres en la mayor parte de las sociedades y un papel expresivo, orientado a las relaciones interpersonales, que se asigna a las mujeres. Lo anterior, bajo un modelo unidimensional (tomado de Díaz-Guerrero, Helmreich y Spence, 1981).

Más adelante, Spence y Helmreich en 1978, refieren que no se trata de una dimensión bipolar, sino que son en esencia ortogonales e independientes (citado en Ibarra, 1998), dando por resultado una tipología de cinco factores: a) Masculinidad positiva (M+), se refiere a rasgos instrumentales que son típicos e ideales en los hombres pero que también son bien vistos en las mujeres, aunque en menor nivel; b) Femineidad positiva (F+), compuesta por adjetivos expresivos típicos e ideales en las mujeres pero también socialmente deseables en los hombres, aunque en menor nivel; c) Masculinos negativos (M-), compuestos por

características instrumentales mal vistas tanto en hombres y mujeres pero más aceptadas en hombres; d) Femeineidad negativa (F-), referente a propiedades expresivas socialmente indeseables para ambos sexos pero más aceptadas en mujeres; y e) adjetivos que se refieren a características instrumentales y expresivas que son típicas e ideales en hombres pero no en mujeres o viceversa (Díaz-Loving, 1998). Sin embargo, se encontró que no todas las personas se ajustan o aceptan totalmente a los papeles sociales que se demandan diferencialmente para hombres y mujeres (Ibarra, González y Reyes-Lagunes, 2000; Ibarra, Laborín y Vera, 2002).

Tal y como lo muestran los resultados previos, la información obtenida en una cultura específica no es generalizable a otras, sin reconocer los hallazgos etnopsicológicos que muestran claramente que la conducta no puede ser explicada, sin considerar el impacto del ecosistema en que se desarrollan las personas (Triandis, 1994). De lo anterior, se puede concluir que las diferencias encontradas se originan por la falta de congruencia entre las conceptualizaciones teóricas y los fenómenos procesos existentes en cada cultura y las operacionalizaciones y manifestaciones conductuales presentes en culturas específicas (Díaz-Loving, 1998).

Por otro lado, el considerar la existencia de una psicología particular (del Mexicano o del sonoreNSE), solo es posible si se adapta una lógica integral (persona-cultura), que reconozca los logros de la psicología europea y estadounidense (Díaz-Guerrero, 1998). Así como, del reconocimiento de las diferencias regionales que conforman el país, donde se incluyen etnias con distintos procesos de aculturación diferenciados por zonas geográficas y en las que influyen factores políticos y sociales distintos y particulares (Reyes-Lagunes, 1996, 1998).

## CAPITULO II. LA DESCRIPCIÓN DE LAS/LOS SONORENSES

### La conformación del estado de Sonora

Antes de intentar ofrecer una descripción de las y los sonorenses, se presentan algunos datos sobre la conformación del Estado y sus primeros habitantes. Tal razón, es con la intención de ofrecer una contextualización histórica que posibilite una aproximación comprensiva de una sub-cultura como la sonorenses, con similitudes y contrastes de otras sub-cultura que conforman el país.

El descubrimiento de América, su conquista y colonización fueron impulsado tanto por intereses económicos como religiosos (Ortega, 1985). Su incorporación a la corona española fue efectuada por soldados, hidalgos, comerciantes, agricultores y otros en condición social menor, quienes buscaron comodidades y riquezas, la obtención de títulos nobiliarios, tierras de señorío, etc. Estos intereses privados, unidos a los monárquicos, se desbordaron cuando estaba ya establecido el gobierno virreinal, iniciándose viajes exploratorios al norte del nuevo territorio; comenzando así, el primer contacto entre españoles e indígenas (Verdugo de Juárez, 1987). Tal contacto incluyó también a los pueblos que ocupaban territorios al norte de la frontera, en la llamada Árido América, la cual era una frontera inestable, fluctuante; y aunque aquellos pueblos no eran de estirpe cultural Mesoamericana, su relación con la civilización del sur del país fue constante y no en todos los casos violenta: de hecho, algunos pueblos de Meso América eran de origen recolectores y cazadores del norte que migraron y se asimilaron a la cultura agrícola y urbana local (Op. cit).

La preocupación por colonizar el noroeste estuvo presente desde muy temprano en la Nueva España y creció constantemente. Se intentaron formas muy variadas para atraer hacia acá a la gente que se aglomeraba en el centro. A miles de indios se les llevó a la fuerza; a la “gente de razón” se le ofrecieron prerrogativas que no tenían en otras partes. Sin embargo, el noroeste permanecía apenas poblado, los colonizadores o los expedicionarios daban un paso adelante facilitando la formación de gigantescos latifundios (Verdugo de Juárez, 1987).

En esta tierra de nadie donde sólo hay indios (Op. cit); pero como son indios bravos, acostumbrados a guerrear contra el intruso, buenos jinetes, que siendo pocos requieren grandes extensiones de tierra para sobrevivir —y las defienden—. Es la inseguridad para la “gente bien”, la amenaza constante que diluye el entusiasmo para colonizar el norte. La guerra y el exterminio fueron la respuesta durante el siglo XIX (Bonfil, 1994, Pp. 76).

La primera expedición de los españoles al estado de Sonora, fue realizada por "Don Nuño Beltrán de Guzmán", entonces presidente de la Audiencia de México, que auxiliado por 150 jinetes bien pertrechados, 150 infantes, 8000 indios, 12 cañones y bastantes provisiones, salió de la capital novohispanica el 22 de diciembre de 1529. Atravesó los estados actuales de Jalisco, Nayarit y Sinaloa, y en esta última entidad, el conquistador fundó varias poblaciones como San Miguel de Culiacán, el 29 de septiembre de 1531, sobre la margen izquierda del río Culiacán; San Miguel de Navito y San Felipe de Sinaloa, organizadas todas con la categoría de villas. Permitiendo tal actuación del conquistador en la región, establecer los primeros asentamientos y sentó las bases para que la expansión colonial continuara hacia Sonora y Sinaloa, en su modalidad misional (Hopkins, 1996).

A la llegada de los españoles, el territorio se encontraba habitado por numerosos indígenas, distribuidos en zonas geográficas bien diferenciadas (Zúñiga, 1985). Entre las principales y más conocidas figuran la Pimería y Opatería, en donde se desarrollaron culturas tribales de las que sobresalían las ópatas, los eudebes, los pimas, los pápagos, los jovas, los cahitas (yaquis y mayos), tarahumaras, tepehuanes, guarijíos, tubares, coras huicholes, quienes pertenecían al tronco etnográfico Sonorense ópata-pima, conocido también como pimano. El grupo seri, por el contrario, formaba parte de la rama Kunkaak, muy diferente a la anterior (Verdugo de Juárez, 1987, Pp. 234).

Una vez que se establecieron los primeros religiosos, los pueblos fueron compactándose con más firmeza y estabilidad, debido a que la evangelización abrió nuevos ámbitos, y con la fe, la caridad y el ejemplo de los misioneros, se obtuvo mayor éxito que con la dominación que se había dado por las fuerzas de las armas (Op. cit.).

Más adelante, en el año 1732, el dominio español se extendió por todo Sonora, hasta llegar al río Gila. Para entonces, Felipe V, ordenó que se integraran en una provincia Sonora-Sinaloa, siendo su primer gobernador el coronel Manuel Bernal de Huidobro (Verdugo de Juárez, 1987). Finalmente, la fundación de los pueblos indios en misiones, dio lugar para que sus habitantes se dedicaran a un trabajo disciplinado y ordenado, bajo la administración de un religioso con suficiente autoridad, para conducir el proyecto de cultivo de la tierra y la cría de ganado y con ello, sentara las bases de una economía, formada exclusivamente con indios cristianos. Lo anterior, al igual ofrecía se evitara el contacto con los "gentiles"; las relaciones con los españoles serían controladas por los misioneros y el capitán daría todo el apoyo a los

misioneros y ejercería la coacción militar para mantener la cohesión de la comunidad (Ortega, 1985).

De tal forma, la distinción entre el centro y los pueblos que habitaban al norte, aunque resulta útil para comprender la situación global del México pre-colonial, no debería entenderse como una barrera que aislara dos mundos radicalmente diferentes, sino como un límite variable de la zona tropical en la que las condiciones climáticas, ante todo la magnitud de la precipitación pluvial, permitían una vida dependiente de la agricultura, a partir de la tecnología disponible (Op. cit). Esto, naturalmente implica diferencias en muchos órdenes de la cultura, pero no entraña aislamiento ni falta de relación cultural. En palabras de Bonfil (1994) diría... "*la experiencia de los cazadores y recolectores del norte, no es ajena a la civilización Mesoamericana*"... (Pp. 30).

En cuanto, a las condiciones ecológicas y climáticas (desierto), trajo como consecuencia la adopción de patrones culturales nuevos y que se expresaron en el inicio de las técnicas y de la cultura de la vaquería/ganadería. Donde, los grupos indígenas fueron aprendiendo poco a poco el proceso de aculturación de criar ganado (Pfefferkorn, 1984). Tal tarea, fue posible por la cercanía de la frontera norteamericana y por los efectos que tuvo en todos los pueblos de la región, la presencia del monopolio agro-ganadero de los Greene, la Cananea Cattle Co., parte esencial del enclave minero norteamericano (Camou, 1991, Pp. 201).

Hasta antes de 1950, el panorama económico regional estaba configurado por una ganadería y una agricultura que coexistían con la pequeña minería y el "gambuseo" que en conjunto era el abanico de actividades en el que se ocupaba la población (Camou, 1998).

Más adelante y como, producto de un proyecto regional y nacional, iniciado al fin de la segunda guerra mundial, ofreció la posibilidad de participar en una nueva estructura productiva regional a las actividades del mercado internacional.

La adhesión de México al GATT y la firma del Tratado de Libre Comercio (TLC), representó orientar y diversificar la economía regional hacia el mercado internacional.

Tales cambios, sin duda, explican en parte el desarrollo económico y social que han marcado y delineado la manera de ser del sonorense.

Una vez sintetizada la conformación socio-histórica de Sonora, se enlistan algunos trabajos que dan cuenta de la manera de cómo es el sonoreense, se percibe e interpreta y establece un control sobre su vida social y afectiva; así cómo, la referencia del mismo.

### El estereotipo del sonoreense

Hablar de Sonora y de los sonoreenses, generalmente nos evoca el pensar en lo alejado que se encuentra del centro del país; el agresivo desierto y su calor agobiante; la escasez del agua y en general, de recursos naturales o bien, el mestizaje “español, francés, italiano o alemán”. Tal mexicano, al menos genera la curiosidad de conocer, cómo es que se vive y soportan dichas condiciones.

Al referirnos, a la personalidad de los “sonorenses”, generalmente o de manera estereotipada, los refieren como: “francos”, “prácticos”, “anti-religiosos”, “más blancos”, “más altos y se visten de pantalón mezclilla”, “cinturón grueso”, “bota picuda, camisa a cuadros y sombrero”, entre otros muchos juicios. O en el caso, de las mujeres, aspectos alusivos a su imagen físico y de talla. Sin embargo, tal referencia únicamente hace alusión a las características físicas o de vestido tanto en hombres y mujeres.

Uno de los primeros autores que escribió sobre Sonora, fue Federico Gamboa en 1923, el cual refiere en su diario... *“Sonora es el estado más alejado de nosotros. Para convencerse no hay sino registrar nuestra historia nacional, toda ella escrita con sangre y lágrimas; no se encontrará en ésta un solo hecho ¡ni uno solo! Que revele la menor solidaridad con nuestros muchos dolores y nuestras escasas alegrías Tampoco se hallará un solo individuo que haya coadyuvado en nada nuestro. Nunca vibraron con nosotros, nunca lloraron con nosotros. Hasta su tipo étnico difiere totalmente del nuestro. Las muchas lenguas que del resto del país lo alejan y distancian, son nada si se les compara con las lenguas morales que de nosotros los separan”* (tomado de Aguilar, 1977, Pp. 9).

Bonfil, (1994), menciona *“... el norteño difiere de un jarocho y de un nacido del Bajío en muchos de sus hábitos, sus maneras y sus costumbres (es decir, en diversos aspectos de la cultura); pero tampoco se puede generalizar sobre los norteños, porque la cultura rural de Sonora no es igual a la de Nuevo León, por no hablar de las diferencias entre el campo y la ciudad, que trataremos enseguida. Son resultado de historias distintas que han ido particularizando los espacios del país: formas de ocupación del territorio en las que*

*participaron contingentes de colonos de origen variado, con los objetivos iniciales que no eran los mismos en todas las zonas (minas, ganadería, comercio, fronteras de seguridad, etc.) y que establecieron una relación diferente con la población india que ocupaba cada región antes de la invasión europea..." (Pp. 75).*

En el ámbito local, Camou (1998), comenta *"... los sonorenses son una cultura de vaqueros y rancheros que viven y han vivido dispersos por valles y montes, criando y cuidando ganado y sembrando en las aguas maíz, frijol y calabazas, y trigo en las equipatas..." (Pp. 426).* Al igual, agrega que actualmente los Sonorenses -ahora de ciudad- *"somos descendientes de inmigrantes que dejaron sus comunidades en la sierra o el somontano hace una o dos generaciones. En este sentido somos herederos de una cultura de la vaquería y la imagen que de nosotros mismos tenemos todavía la de cuidadores de ganado, montados a caballo o comiendo carne y tortillas de agua junto a una hoguera al lado de los corrales..." (Pp. 427).* Finalmente, menciona que esta añoranza del campo es la que propició el surgimiento de la identidad del sonoreense.

Un autor más, Krause en 1995 refiere que los mexicanos del "norte" no se sienten menos que los gringos, "sus primos" del otro lado, orientados a la práctica y recelosos de las teorías, suelen ser liberales en sus creencias religiosas, abiertos en su trato, igualitarios en lo étnico y social, espartanos en su régimen de vida (tomado de Núñez, 1995). Las anteriores descripciones, aun cuando importantes únicamente sintetizan un conocimiento "popular", del ser del Sonorenses y no, de cómo se construye o se consolida su personalidad.

Es a partir del proyecto Género y control: Conceptualización y teorización etnopsicológica, a cargo de Reyes-Lagunes (1996) de la Facultad de Psicología en la UNAM y como investigador asociado, para Sonora, Vera-Noriega (1997), se sistematizan los primeros trabajos sobre Etnopsicología y con ello, el interés de diseñar, validar y re-validar instrumentos de medida, para este grupo en lo particular.

Un primer trabajo fue el de Serrano y Vera, (1998) quienes a partir de la escala de autoconcepto de La Rosa (1986); Valdez y Reyes-Lagunes (1992) y Reyes-Lagunes (1996), lo validan para población de Sonora. Entre sus resultados, encuentran que los sonorenses se describen principalmente, como amables, platicadores, románticos, sentimentales, buenos, generosos, trabajadores, estudiosos, falsos, incumplidos, corruptos, autoritarios y volubles.

Por otro lado, Ibarra, (1998); Ibarra, González y Reyes-Lagunes, (2000); Ibarra, Laborín, y Vera, (2002) evalúan el rasgo de masculinidad-femineidad y encuentran que las mujeres resultan con medias más altas en expresividad positiva y negativa y menos instrumentales. Por otro lado, los adultos se perciben menos expresivos positivo en contraste a los adolescentes y jóvenes.

Vera y Cervantes, (2000) validan la escala de locus de control de Díaz-Loving y Andrade (1984) y La Rosa (1986) y Reyes-Lagunes (1996). Aquí, encuentran que el sonorense se caracteriza por tener mayormente un locus de control externo aleatorio, el cual se relaciona con el éxito, logro, dinero, calificaciones y trabajo, etc., seguido de un locus de control afiliativo, el cual, se asocia con relaciones sociales con otras personas fundamentalmente amigos, maestros, parientes y en todos los casos se ve claramente que el éxito de las personas lo atribuyen a que tan agradable sean, qué tan simpáticos, que tan bien portados, etc.

Vera y Silva, (2000) al igual validan la escala de enfrentamiento a los problemas de Góngora y Reyes-Lagunes, (1998). En dicho trabajo encuentran, para la situación “cuando yo tengo problemas en mi vida”, una varianza explicada de 49.6% y una alfa de Cronbach de .70. Donde, los reactivos con los pesos factoriales más altos se refieren a las respuestas de enfrentamiento dirigidas a modificar el problema; así mismo, se dirigen a la búsqueda de apoyo social. En los resultados por sexo, observaron que las mujeres enfrentan sus problemas de forma más directa, re-valorativa y social en comparación con el grupo de hombres evaluados, quienes se caracterizaron por emitir respuestas de enfrentamiento más evasivas y emocionales. Finalmente, por grupo de edad, identificaron que las personas de mayor edad son quienes se caracterizan por emitir respuestas más directas, re-valorativas y sociales.

Laborín y Vera (2000) aplicaron a 1000 personas de 14 a 70 años por cuotas iguales de 200 sujetos hombres y mujeres por grupo etáreo medidas de enfrentamiento y locus de control (Góngora y Reyes, 1998) y bienestar subjetivo (Anguas y Reyes-Lagunes, 1998). Encontrando que las personas con puntuaciones altas en bienestar utilizan con mayor frecuencia estilos de enfrentamiento directo-revalorativo social en todas las situaciones evaluadas; amigos, escuela-trabajo, familia, pareja, salud, consistentemente reportan un locus de control interno.

Un último trabajo, Vera y Tanori (2002) aplicaron la escala de bienestar subjetivo de Anguas y Reyes (1998) donde encuentran que el sonorense, posee un nivel de satisfacción con la vida, relacionada con aspectos que tienen que ver con economía del país, el gobierno y la

religión. Tal y como dan cuenta, los anteriores trabajos de la importancia y del interés en provincia, por contar con escalas válidas y sensibles, que representen en lo general y particular al sonorense actual.

### CAPITULO III. ORIENTACIÓN AL LOGRO Y EVITACIÓN AL ÉXITO

#### Teorías Motivacionales

En su afán por comprender la naturaleza humana, la Psicología ha asignado a la motivación el objetivo de explicar las causas del comportamiento (Cofer y Appley 1971).

Entre los procesos psicológicos básicos, tal vez sean los motivacionales los que se presentan más intrincadamente con la acción, independientemente del marco teórico adoptado -sea conductista, cognitivo o psicodinámico- (Mankeliunas, 1987; Schiffman y Kanuk, 1997).

Un aspecto, que ha caracterizado a las teorías motivacionales es el hecho de explicar si la conducta ésta motivada homeostáticamente o no (Malim, Birch, y Hayward, 1999).

En el primer caso, Cannon en la década de los 20s, empleó la palabra homeostasis, para describir el esfuerzo del cuerpo por mantener su equilibrio fisiológico, a pesar de los cambios internos y externos. Tal es el caso de la necesidad de comer, ya que existe un "reconocimiento" del cuerpo para mantener un peso e incita la conducta de comer. De tal forma, se reconoce que existen en las personas conductas motivadas y que todas ellas, tienen un fin que es el de preservar la vida (Op. cit, Pp. 48).

Una teoría, que ha sido empleada en la psicología comparada, es el modelo psíquico (Reeve, 1995). Tal modelo, establece que ciertas conductas no se presentarán de nuevo hasta que la energía de acción específica se hubiera acumulado otra vez. Sin embargo, tal modelo deja de lado, la motivación estimulada interna y externamente (Malim, Birch, y Hayward, 1999).

Otra teoría, utilizada en la psicología del aprendizaje es la de Hull en 1943 (Op. cit), donde incorpora el concepto de necesidad; siendo al mismo tiempo responsable de promover una pulsión, la cual a su vez promovía la conducta apropiada. Al recibir retroalimentación por parte de esta actividad, la necesidad cesa y junto con ella, la pulsión y la conducta (Hulse, Egeth y Deese, 1985).

Generalmente, el concepto de motivación hace alusión como: aquella "fuerza" dentro de los individuos que los impulsa a la acción. Esta fuerza producida por un estado de tensión que existe como resultado de una necesidad insatisfecha, en la cual, las personas tratan-consciente e inconscientemente- de reducir esa tensión siguiendo un comportamiento que creen que satisfaga sus necesidades y eliminará la tensión que sienten (Cofer y Appley, 1971).

Otra consideración, es reconocerla como una construcción dinámica que cambia constantemente como reacción ante las expectativas de la vida (Bolles, 1990).

De tal forma, se ha aceptado que la motivación es aquella fuerza dentro de los individuos que los impulsa a la acción; donde a su vez esta fuerza es producida por un estado de tensión que existe como resultado de una necesidad insatisfecha (Schiffman y Kanuk, 1997, Pp. 94). En la que las personas tratan –consciente e inconscientemente–, de reducir esa tensión siguiendo un comportamiento que creen que satisfaga sus necesidades y eliminará la tensión que sienten (las metas específicas que eligen y los patrones de comportamiento que siguen para alcanzar tales metas son resultado del pensamiento y aprendizaje del individuo) (Op. cit).

La motivación puede tener un sentido positivo o negativo. Podemos sentir una fuerza que nos impulsa hacia algún objeto o condición, o una fuerza que nos aleja de otro objeto o condición. Es con Lewin, en 1944/1973); Maslow, (1971); Cofer y Appley, (1971); Salazar, (1979); Bolles, (1990) y Feldman, (1995) donde todos ellos se han referido a los impulsos positivos como necesidades, deseos o anhelos, y a los impulsos negativos como temores o aversiones. No obstante, aunque las fuerzas motivadoras positivas y negativas parecen drásticamente diferentes en términos de actividad física -y algunas veces emocionales-, son similares en lo fundamental, ya que ambas sirven para iniciar y mantener un comportamiento humano (ej. algunos distinguen deseos de producto específico). Al igual, las metas pueden ser positivas o negativas.

Una meta positiva es cuando se dirige el comportamiento, por lo que se le conoce frecuentemente como un objeto de enfoque. Una meta negativa es aquella de la cual se aleja el comportamiento, lo que hace que también se le conozca como objeto de evasión (por eso a ambas se refieren como metas). Sin embargo, estas teorías no han explicado del todo comportamientos más complejos –tal es el caso de mapas cognoscitivos, configuraciones del aprendizaje o procesos de orientación vs. evitación–.

Uno de los aspectos, que ha merecido atención en la psicología de la personalidad, es el hecho de explicar cómo las necesidades y metas se relacionan en el proceso de motivación; ahora bien, se reconoce que ambos conceptos son interdependientes; ninguna existe sin la otra. No obstante, es frecuente que la gente no esté consciente de sus necesidades como lo están respecto a sus metas.

Por lo general, los individuos son algo más concientes de sus necesidades fisiológicas de lo que lo son de sus necesidades psicológicas. La mayoría de la gente sabe cuando tiene hambre, sed o frío, y dan los pasos necesarios para satisfacer tales necesidades. La misma gente puede no estar consciente de sus necesidades de aceptación, autoestima o status. A pesar de ello, pueden subconscientemente involucrarse en comportamientos que satisfacen estas necesidades psicológicas –adquiridas- (Schiffman, y Kanuk, 1997).

En 1923 el profesor Starch, elaboró una primera lista de motivos tanto para hombres y mujeres. Entre los motivos tenemos que: apetito- hambre, amor a los hijos, salud, atracción sexual, afecto paternal, ambición, placer, comodidad corporal, posesión, aprobación de otros, espíritu gregario, gusto, apariencia personal, seguridad, limpieza, descanso-sueño, comodidad en el hogar, economía, curiosidad, eficiencia, competencia, cooperación, respeto por la deidad, simpatía por otros, protección de otros, domesticidad, distinción social, devoción a otros, hospitalidad, calor, imitación, cortesía, juego-deporte, manejo de otros, frescura, temor-precaución, actividad física, manipulación, construcción, estilo, sentido del humor, diversión, timidez y embromar (citado en Schiffman y Kanuk, 1997, Pp. 107).

Otro antecedente, es la contribución de Henry Murray que en 1938 estableció un listado de 28 necesidades psicogénicas que han servido como construcciones básicas para diversas pruebas de personalidad. Tales necesidades son: necesidades asociadas con objetos inanimados (adquisición, conservación, orden, retención, construcción), necesidades que reflejan ambición, poder, logro y prestigio (superioridad, logro, reconocimiento, exhibición, inviolabilidad (actitud de inviolable), evasión (vergüenza, fracaso, humillación, ridículo, defensa, contra-acción); necesidades relacionadas con el poder humano (dominio, deferencia, similitud- actitud sugestionable, autonomía, contrariedad), necesidades sadomasoquistas (agresión, degradación); necesidades relacionadas con el cariño entre personas (afiliación, rechazo, protección, buscar socorro, juego); necesidades relacionadas con el trato social- necesidades de preguntar y decir (cognoscitiva-actitud interrogante, expositiva- actitud expositiva) (Bolles, 1990, Pp. 34).

Al respecto, se reconocen que algunas necesidades son innatas y adquiridas, las primeras son fisiológicas (es decir, biogénicas) e incluyen las necesidades de comida, agua, aire, ropa, vivienda, y de relaciones sexuales; ahora, como son necesidades para sostener la vida biológica, las necesidades biogénicas son consideradas motivos o necesidades primarias.

En el mismo sentido, las necesidades adquiridas son necesidades que se aprenden en respuesta a la cultura o ambiente (Liebert y Spiegler, 2000). Estas pueden incluir necesidades de autoestima, prestigio, afecto, poder, y de aprendizaje, como las necesidades adquiridas por lo general son psicológicas (es decir, psicogénéticas) se consideran motivos o necesidades secundarias. Estas son resultado del estado psicológico subjetivo del individuo y de sus relaciones con otros.

Por otro lado, el cumplimiento de tales necesidades supone la reducción en la tensión, y con ello, el establecimiento de un objetivo o una meta; las cuales constituyen el resultado que se busca con el comportamiento motivado del individuo. Así como, son elecciones específicas y que corresponden a patrones de comportamiento que sigue la persona para alcanzar tales objetivos -resultado de su pensamiento y aprendizaje del individuo-

La literatura refiere que la contribución de Murray es quizá el haber dividido las necesidades o motivos sociales en dos grupos (Stancak, 1979) ambos tipos de motivos ayudan a dar posición y solidez al sujeto dentro de un grupo social.

Dentro de la perspectiva fenomenológica de la psicología de la personalidad, sobre los factores que motivan la conducta, sobresale la de Abraham Maslow que en 1968, sostuvo que la motivación debería analizarse como una jerarquía, más que como un concepto unitario (Fadiman y Fragor, 2001). Al igual, su teoría establece que cuando más baja está la necesidad en la jerarquía, más básica es en términos de supervivencia y éstas a su vez ejercen una influencia más penetrante en la conducta.

Las necesidades de un nivel en particular no tienen que satisfacerse del todo para que las personas empiecen a saciar necesidades en un nivel más elevado. Sin embargo, por lo común no se interesa la persona por satisfacer necesidades superiores sino hasta que ha cumplido con las más elementales (Liebert y Spiegler, 2000, Pp. 415).

En resumen, la teoría de la jerarquía de necesidades postula una jerarquía de cinco niveles de las necesidades humanas más importantes. Las necesidades de nivel superior se convierten en la fuerza que impulsa el comportamiento humano, en la medida que satisfacen las necesidades de nivel inferior. La teoría dice, en efecto, que la insatisfacción es la que motiva el comportamiento, no la satisfacción. Sin embargo, se señala que el principal problema con esta teoría es no poder ser demostrada empíricamente, es decir, no hay forma de

medir con precisión qué tan satisfecha debe estar una necesidad antes que aparezca la siguiente necesidad, de orden superior (citado en Schiffman, y Kanuk, 1997, Pp. 113).

Finalmente, se pueden ubicar como antecedentes de los constructos de orientación al logro y evitación al éxito, los trabajos de Lewin 1944; Garland y Locke, 1982; Buckner y Bobko en 1982, identifican que se relaciona con desempeño, y por otro lado, los autores Hollenbeck y Klein, 1987 los cuales se han referido sobre los criterios metodológicos para investigar la orientación al logro (citado en Shiffman y Kanuk, 1997, Pp. 99).

### **Orientación al logro y su medición**

Tradicionalmente en la psicología de la motivación, se ha sostenido la existencia de un trío de necesidades básicas: poder, afiliación y *logro*. Cada una de estas necesidades podrían quedar comprendidas en la jerarquía de Maslow; no obstante, considerarlas de manera individual, tiene una relevancia distintiva para la motivación (Schiffman, y Kanuk, 1997).

McClelland y Atkinson en 1953 (citado en Díaz-Loving, Andrade y La Rosa, 1989) partieron de estudiar el segundo grupo de motivos sociales, propuesto por Murray en 1938, siendo tres de los motivos: logro, poder y afiliación. Estos autores refieren que, en el curso de la socialización la gente adquiere dos motivos relacionados con el logro. El primero es el motivo al logro del éxito (Me) y se refiere a la tendencia de cada uno para buscar el éxito y sus consecuencias afectivas positivas. El segundo de estos motivos, es el de evitación del fracaso (Mf) que se refiere a la tendencia para evitar las consecuencias afectivas negativas de fracasar o no lograr el éxito (Cofer y Appley, 1971; Carver y Scheier, 1997).

La distinción de interés entre estas tipologías es que los primeros (Me>Mf) tienden a maximizar la ganancia potencial del éxito logrado, en tanto, los segundos (Mf>Me) tienden a minimizar las consecuencias nocivas del fracaso. Dos de las predicciones que ofreció este modelo era en primer lugar, reconocer que gente con alta necesidad de logro tenderá a incorporarse en tareas que prueben sus habilidades, tanto que la gente con baja necesidad de logro tenderá a evitar las tareas que prueban sus habilidades. La segunda predicción era, identificar que las tareas con una dificultad percibida moderada permitieran activar el motivo de logro dominante del individuo; donde aquellos individuos caracterizados por la aproximación al éxito (Me) prefirirán y buscarán tareas de moderada dificultad; en tanto que

los individuos caracterizados por la evitación del fracaso (Mf) preferirán tareas de alta o baja dificultad y evitarán tareas de moderada dificultad (Op cit).

Tradicionalmente han prevaecido dos estrategias para la medición de la orientación al logro. Una que procede de McClelland, Atkinson y sus colegas y que utilizaron medidas proyectivas, y otra propuesta por Mehrabian (1969); Herrenkohl (1972) y Spence y Helmreich (1978), entre otros, que emplean escalas.

La primera estrategia suponía la estimación de un índice comportamental de gran logro o de bajo logro, o en términos temas de logros en historias inspiradas por una serie de dibujos tomados del Test de Apercepción Temática (TAT), y otra mediante el desarrollo de medidas objetivas (Carver y Scheier, 1997).

De los resultados obtenidos por McClelland, Atkinson, Clark y Lowell en 1953; McClelland, 1955; Atkinson y Feather, 1966 (citado en McClelland y Winter, 1970) y McClelland, (1985) se pueden señalar algunas de las características que describen a las personas motivadas hacia el alto logro; se esfuerzan por alcanzar metas claras y reales; aprovechan de una mejor manera sus potencialidades y se orienta solo a involucrase en tareas donde prueben sus habilidades. Por otro lado, las personas con bajo logro, tienden a ser motivadas, principalmente, por el deseo de evitar el fracaso; como resultado de ello, buscan tareas sencillas asegurándose de que no fracasarán, o tareas tan difíciles para las cuales el fracaso no tiene implicaciones negativas, puesto que prácticamente todo el mundo fracasaría en ellas.

Greenwald en 1982 refiere que los sujetos con grados elevados de orientación al logro, responden bien a la retroalimentación relacionada con su propia competencia (citado en McClelland, 1985)

Harackiewicz, Sansone, y Manderlink, (1985) identifican que las personas con altos niveles de orientación al logro, poseen una fuerte necesidad de logro tienden a tener mayor confianza en sí misma y les gusta tomar riesgos calculados, investigan de forma activa sus ambientes y están muy interesadas en la retroalimentación sobre qué tan bien lo están haciendo.

Con los años se han desarrollado muchas medidas de autoreportes hacia la orientación al logro (ej. Edwards, 1959; Grough, 1964; Hermans, 1970; Jackson, 1974; Mehrabian, 1968; Mehrabian y Bank 1975); así como, las revisiones críticas (veáse Clake, 1973; Hamilton,

1975; Wortubra y Price, 1975) las cuales han resultado más sensibles a las siguientes escalas: el Prestatic Motivation Test (test de motivación prestático) de Hermans (1970) y las escalas PRF de Jackson (1974 en Jackson, Ahmed y Heapy 1976).

El PMT de Hermans está basado en la teoría de motivación de logro de Atkinson y contiene preguntas acerca de los niveles de aspiración, la toma de riesgos, los esfuerzos por alcanzar mayores niveles de vida y la persistencia (Hermans, 1970).

Otra de las escalas, más ampliamente utilizadas en sus inicios para medir la orientación al logro en población estudiantil de clase media norteamericana fue la "*Work and Family Orientation Questionnaire*" de Helmreich y Spence (1977, 1978 citado en Díaz-Loving, Andrade y La Rosa, 1989), que constaba de 32 reactivos en escala tipo Likert. Los autores rechazaban la idea de que la orientación al logro fuera un constructo unitario y crearon una escala para medir cuatro de los componentes: orientación laboral (deseo de hacer lo mejor que uno puede en todo lo que haga); dominio/maestría (la persistencia a la hora de completar tareas, especialmente las tareas difíciles); competitividad (es disfrutar del reto de la competición) y despreocupación personal (es una orientación de tipo autónoma respecto a lo que piensan los demás de los esfuerzos de logros propios).

En estudios efectuados en Norteamérica y Latinoamérica, han confirmado que los hispanos tienen una menor motivación hacia el trabajo, mientras que otros argumentan que los hispanos tienen una orientación hacia el trabajo tan fuerte como la de los angloamericanos (Madsen, 1972 en Stancak, 1979; Cohen, 1979; Díaz-Guerrero, 1994, 1997).

Slade y Rush, (1991) Ofrecieron motivación positiva a 66 estudiantes y negativamente a otros. No encontraron diferencias en la tarea inicial sobre dificultad de opción, ambos grupos cambiaron a tareas de mayor dificultad, extraordinariamente esta tendencia lineal interactuó con el grupo de motivo al logro y los sujetos positivamente motivados que cambiaron mas rápido. También observaron tendencias cuadráticas y cúbicas en las tareas de dificultad de opción así como también fueron observadas interrupciones periódicas que atenuaron las diferencias de logro del grupo en la tarea de dificultad de opción. Finalmente, muestran que los estudiantes fueron afectados según la edad en la tarea de dificultad de opción, pero la edad no interactuó teóricamente con otras variables importantes del estudio.

Weiner y Kukla, (2000) realizaron varios estudios e indican que las personas con un alto nivel de motivación al logro gustan de tomar una responsabilidad personal de los sucesos

que los individuos con un bajo nivel de motivación al logro; así mismo, señalan que las cogniciones sobre casualidad median entre el nivel de logro necesario y rendimiento.

En nuestro país, Díaz-Loving, Andrade y La Rosa, (1989) partiendo del instrumento desarrollado por Helmreich y Spence, construyeron una escala para medir motivación al logro adecuada a la cultura mexicana. Dicho instrumento, consta de 22 reactivos y los índices de consistencia interna de las sub-escalas de maestría, (0.78) competencia (0.79) y trabajo (0.81). Las tres dimensiones explicaron el 36.71% de la varianza total de la escala; además fueron analizadas según diferentes variables atributivas (sexo, orientación familiar, empleo y aprovechamiento escolar).

Las personas que tienen fuerte necesidad de logro, gustan de estar en situaciones en que pueden asumir una responsabilidad personal para encontrar soluciones. Así como, buscan encontrar situaciones en las que pueden competir en contra de algún parámetro -ya sea se trate de calificaciones, dinero o un juego- y probarse a sí mismos que son exitosos (Andrade y Díaz-Loving, 1985). Pero no eligen sus retos indiscriminadamente: tienden a evitar las situaciones en las que el éxito parece muy poco probable; en lugar de ello, las personas que tienen una alta motivación de logro tienden a elegir tareas de dificultad intermedia; en contraste, las personas con una baja motivación al logro tienden a ser motivadas, principalmente, por el deseo de evitar el fracaso (La Rosa, 1986).

Al igual, se observa que buscan tareas sencillas asegurándose de que no fracasarán, o tareas tan difíciles para las cuales el fracaso no tiene implicaciones negativas, puesto que prácticamente todo el mundo fracasaría en ellas (Espinosa, 1989).

Allende (1996) observó diferencias entre el motivo de logro y el autoconcepto en deportistas universitarios de diferentes especialidades deportivas, siendo la finalidad desarrollar una estrategia de entrenamiento mental para cada uno de los equipos de las diferentes especialidades deportivas. De los resultados del estudio se desprendieron las siguientes conclusiones: a) en apariencia existen perfiles de personalidad diferenciados para cada especialidad deportiva, considerando como rasgos de personalidad el autoconcepto y el motivo de logro, b) en la mayoría de los casos existen correlaciones entre factores del motivo de logro y del autoconcepto.

Aguilar y Valencia (1996) llevaron a cabo un estudio con el objetivo de determinar las relaciones de competitividad con egotismo social, maestría y estilo de confrontación,

elaborando las escalas apropiadas. Se supone que la competitividad tiene correlaciones positivas con las dos metas de logro y el estilo y el estilo de confrontación, aunque relativamente modestas con maestría ya que en estudios previos obtuvieron valores cercanos a .20.

Los resultados corroboraron la hipótesis acerca de que las puntuaciones de competitividad tendrían correlaciones positivas con egotismo social y maestría, aunque mayor con la primera que con la segunda, por lo que se puede afirmar que las personas competitivas se orientan más a la consecución de reconocimientos y premios al aprendizaje en situaciones escolares (Aguilar y Valencia, 1996). Al igual, probaron que la competitividad correlaciona positivamente con el estilo de confrontación y consecuentemente que los competitivos tienden a usar un estilo de confrontación negativo que no contribuye al desarrollo de buenas relaciones interpersonales. El análisis factorial de la escala de maestría mostró que mide esencialmente la orientación hacia el aprendizaje y la perseverancia en el trabajo escolar. Su coeficiente de confiabilidad fue satisfactorio. Las escalas de egotismo social y estilo de confrontación también mostraron dos dimensiones claramente definidas pero su consistencia interna debe incrementarse, particularmente la de la segunda para determinar con mayor precisión del grado de confrontación negativa preferido por las personas competitivas.

Reyes-Lagunes, (1998) elabora una nueva escala para medir la orientación al logro, evitación al éxito y temor al fracaso, siendo aplicada a diferentes regiones del país. Dicha escala posee 72 reactivos con un alfa de .85; la sub-escala de orientación al logro, consta de 42 reactivos que conforman cuatro factores (trabajo con un alfa de .85; competitividad con un alfa de .85; maestría con .80 de confiabilidad y negación de reacciones negativas ante la competitividad con .83 de confiabilidad).

Cuando se han comparado grupos de sujetos por sexo, un primer trabajo es el de Achembach (1979) refiere que las niñas obtienen grados más altos en la escuela que los niños, no hay diferencia entre ambos respecto a las medidas de orientación al logro (citado en La Rosa, 1986).

Hoffman, (1975) ha referido que la mujer difiere del hombre en las necesidades relacionadas con la conducta de logro; para las mujeres estas conductas se relacionan con las necesidades de afiliación y aprobación antes de la maestría, poniendo la seguridad y eficiencia

en lazos afectivos. Así el hombre y la mujer presentarán mecanismos subyacentes diferentes para alcanzar logros equivalentes (citado en Espinosa, 1999).

Chabassol (1978) reporta que una persona, hombre-mujer, se juzga como exitosa si elige una vocación, congruente a su rol sexual tradicional (citado en Martínez, 1995). Así el hombre y la mujer presentarían mecanismos subyacentes diferentes para alcanzar logros equivalentes (Díaz-Loving y Cubas, 1991).

Andrade y Díaz-Loving (1984) refieren mayor competencia en estudiantes del sexo masculino que en estudiantes del sexo femenino y ninguna diferencia en cuanto a maestría y trabajo, entre ambos sexos.

Velásquez y Casarin (1986) emplearon la escala de orientación al logro de Díaz-Loving y Andrade (1985) para comparar estudiantes universitarios de ciencias exactas y sociales. Aquí los autores ratifican las mismas dimensiones originales. Al igual, obtuvieron diferencias en la dimensión de maestría y trabajo, donde las mujeres mayores de 22 años obtienen medias más altas; así no para competencia, donde los jóvenes de mayor edad obtienen una media mayor.

Por semestre, encuentran que los estudiantes de los primeros semestres están más orientados hacia el logro en su dimensión de maestría; así mismo, hallaron que los estudiantes de ciencias exactas son más competitivos con respecto a los de ciencias sociales.

Reyes-Lagunes (1998) encuentra en mujeres mexicanas medias ligeramente más altas en las dimensiones de trabajo y maestría, con respecto a los hombres; así no en competitividad donde estos últimos obtienen puntajes más altos. Así mismo, refiere que los jóvenes obtienen puntajes más altos en la dimensión de trabajo, que los sujetos de mayor edad; en competitividad los jóvenes resultan con menores puntajes con respecto a los adultos. Finalmente, en maestría se observa puntajes similares en los grupos de adolescentes y adultos.

Recientemente, Del Castillo (2002) relaciona la orientación al logro y evitación al fracaso con el rendimiento escolar en adolescentes del D. F. y concluye que los alumnos que tienen mayor rendimiento académico son los que presentan más preferencia por tareas difíciles, intentando en cada una de ellas la perfección; muestran una actitud positiva hacia la laboriosidad y productividad; un deseo menor de ser el mejor en situaciones de logro interpersonal. Finalmente, niegan tener emociones negativas ante la competitividad.

En cuanto a las diferencias por variables de los padres, un primer trabajo, Loving, Andrade y La Rosa, (1989) observan que una de las variables que produce diferencias en las dimensiones de trabajo y en maestría fue la escolaridad de los padres: los sujetos hijos de padres con alta escolaridad obtenían puntuaciones más altas en la dimensión trabajo y maestría que los individuos hijos de padres con baja escolaridad. Se percibe claramente la relación entre educación y desarrollo –por lo que invertir en educación es promover el desarrollo-. Así también, se observó una interacción entre sexo e hijo primogénito, o sea las mujeres primogénitas tienen puntuaciones más altas en trabajo, que los hombres en la misma condición (Díaz-Guerrero, Díaz-Loving, Helmreich y Spence 1981). Estos resultados posiblemente se expliquen debido a las prácticas de crianza, utilizadas con las niñas y que pone énfasis en las relaciones interpersonales y manifestación de afecto, lo que sería incompatible con un comportamiento competitivo (Reyes-Lagunes, 1996).

Ramos (1992) aplicó la escala de Díaz-Loving, Andrade y La Rosa, (1989) a 304 estudiantes de tercero de secundaria y a tercero de preparatoria, de edades entre los catorce y los veinte años. El propósito de la investigación fue conocer los niveles de motivación al logro, el temor a éxito y el concepto de madre que tienen jóvenes mujeres, según la escolaridad de la madre. En tal estudio, la escala resultó con alto valor predictivo; además de que no se encontraron diferencias por ocupación y escolaridad de la madre.

En cuanto a diferencias por escolaridad y ocupación, Andrade, (1998) refiere que los jóvenes orientados hacia la maestría son los que perciben mejor su relación con el padre, y los que están más orientados hacia el trabajo son los que se perciben mejor con la madre; así, la escolaridad del padre incide en las dimensiones de logro maestría, trabajo e interés. Por otro lado, encuentra que los valores de medias en maestría y trabajo no se incrementan en forma ordenada conforme la escolaridad del padre; sino que tienen un comportamiento de sube y

baja, marcando la diferencia entre los grupos de padre con estudios de secundaria y preparatoria (Op cit).

### **Evitación al éxito y su medición**

En cuanto al constructo de evitación al éxito o temor al éxito, fue empleado por primera vez por Martina Horner en 1969, donde indica que es una dimensión más de la motivación al fracaso. En el caso de las mujeres han aprendido que las situaciones de logro son contrarias con su femineidad (citado en Del Castillo, 2002).

Horner (1969) señala que cuando existen situaciones de competencia, es más común que la evitación al éxito se desarrolle en mujeres que en hombres, ya que en las mujeres el logro y la femineidad son excluyentes; así la mujer experimenta ansiedad ante el fracaso y ante el éxito, en el primer caso por no poder superar su estándar de realización o ejecución, y en el segundo, por desviarse de las expectativas sociales que define su rol sexual (Op. cit). De lo anterior, supuso la necesidad de una teoría de motivación al logro particular para las mujeres, dado que los modelos de logro iniciales de expectativa-valor ofrecidos por los personalogos no pueden explicar adecuadamente las ansiedades de éxito en las mujeres (en Shaw y Constanzo, 1982).

Canavan, Gumpert, Garner y Gumpert (1978) refieren que las mujeres son más responsivas que los hombres a los aspectos sociales de las situaciones de competencia. Como consecuencia, ellas conscientemente consideran tanto el logro como las demandas sociales (las cuales pueden confundir), en el curso de la ejecución con frecuencia, las mujeres estratégicamente disminuirán su ejecución para lograr interacciones satisfactorias o un manejo adecuado de la impresión que causa en su oponente (Op cit).

Por otro lado, Deaux (1976) describe que las diferencias entre hombres y mujeres en su conducta de logro son debidas a sus expectativas pre-conductuales del éxito (Op cit). Su modelo teórico sugiere el siguiente patrón secuencial: a) las mujeres, debido a su socialización en dominios de logro, se aproximan a las tareas de logro con más bajos niveles de confianza en obtener el éxito que los hombres; b) como una consecuencia, cuando ellas logran el éxito, se los atribuyen a causas inestables (ej. suerte), en tanto que los hombres atribuyen su propio éxito a causas estables (ej. habilidad); c) debido a la inestabilidad de sus atribuciones a su éxito, las mujeres continúan aproximándose a subsecuentes tareas con bajas expectativas de

éxito; d) debido a lo anterior, las mujeres mantienen bajos sus niveles de confianza en sus propios potenciales para lograr el éxito (Op. cit).

Teevan y McGhee (1972) describen la importancia de ciertas variables de interacción niño-padre para el desarrollo del "miedo a fracasar". Algunos de los resultados indicaron que: a) las madres de sujetos con alto miedo al fracaso esperan independencia y conductas de logro más temprano que las madres con hijos de bajo temor al fracaso; b) las madres de niños con bajo temor al fracaso característicamente recompensan a sus hijos, siguiendo así la conducta de satisfacción, mientras que los niños con alto temor al fracaso estaban en neutral; c) los niños cuyas madres les daban respuestas neutrales después de la conducta satisfactoria y castigándolos después de la conducta insatisfactoria tienen mayor miedo al fracaso que los niños cuyas madres recompensaban y eran neutrales respectivamente.

En México, la evitación al éxito ha sido evaluada por Espinosa, Pick y Reyes-Lagunes (1989) quienes refieren que se trata de un rasgo estable de la personalidad que se caracteriza por una respuesta inhibitoria y formada por dos factores: inseguridad de logro (se define como la sensación de insuficiencia de recursos propios para lograr el éxito) y por dependencia de evaluación social (consiste en la subordinación que realiza a su grupo social, con respecto a la evaluación de sus logros). Donde la inseguridad y la dependencia son variables que provocan inestabilidad emocional y conflicto en la persona, lo cual, dificulta su satisfacción y su bienestar (Espinosa, 1999).

En cuanto, las diferencias por sexo, Espinosa, Pick y Reyes-Lagunes (1989) refieren que las mujeres presentan mayores puntajes en la dimensión de inseguridad de logro. Lo anterior, pudiera ser explicado, en términos de las necesidades distintas, para las mujeres estas conductas se relacionan con las necesidades de afiliación (La Rosa, 1986; Díaz-Loving y Cubas, 1991; Aguilar y Andrade, 1994).

Freilino y Hummel (1985) reportan mayor evitación al éxito en jóvenes comparada con los de mayor edad, dando la apariencia de que esta disposición disminuye con el aumento de edad.

Piedmont en 1995 correlaciona evitación al éxito, temor al fracaso y ansiedad, con el modelo de los cinco factores generales de la personalidad, a través de un análisis de regresión y obtiene que los factores neurotismo (correlación positiva) y conciencia (correlación negativa) son los más relevantes con los cuales se relacionan estos constructos y presentan en

común un tipo de estrés emocional en su esencia; a su vez, no obtiene una válida discriminación del temor al éxito y, lejos de ser una motivación independiente, parece estar correlacionada con un nivel de aspiración de logro (citado en Espinosa, 1999).

Tanto el temor al éxito como el temor al fracaso, no representa distinción como fenómeno pero sí reflejan una distinta expresión de un temperamento común. Lo anterior, supone una estrecha relación entre el reto de enfrentar en una situación de logro, por un lado, el éxito en la tarea y, por otro lado, el éxito en el reconocimiento y obtención de estima personal (Op cit.). Al respecto, Espinosa y Reyes-Lagunes, (1992) refieren de que no necesariamente se decreta este fenómeno, mas bien se estabiliza, incrementándose mas bien la orientación de logro y dando la apariencia de sufrir un decremento tal vez por disminuir su presencia e influencia de cualquier manera, pareciera que los resultados apoyan la idea de que ambos constructos son expresión de una disposición actitudinal estable de respuesta.

Al igual, coincidiendo con los trabajos previos de Espinosa, (1989); Espinosa y Reyes-Lagunes, (1991) y Espinosa, (1999) puede apreciarse a través de las diferentes referencias que la evitación del éxito, es una forma de enfrentarse ante el medio y que su estudio da cuenta no sólo de una forma externa de acción de la personalidad; sino también de factores más profundos como la inseguridad y dependencia en torno a los cuales gira la inestabilidad emocional y conflicto del individuo que desde un punto de vista, de distinción pareciera que dificulta su satisfacción y bienestar, pero desde otro punto de vista, sería una parte necesaria y paradójicamente equilibrante.

Reyes-Lagunes, (1998) con base en los instrumentos anteriores rediseña una escala tipo Likert pictórica con siete opciones de respuesta. Al igual, posee las mismas dimensiones (inseguridad de logro y dependencia de evaluación social; la escala posee una confiabilidad de .85).

Del Castillo, (2002) aplicó la escala de Reyes-Lagunes (1998) y encontró mayores puntajes de media en las mujeres para ambos factores de la escala.

Finalmente, puede concluirse que tanto la orientación al logro y evitación al éxito, corresponden a un mismo continuo multidimensional y que resultan básicos para la comprensión de cómo las personas evalúan sus éxitos y fracasos; por otro lado, no explican

del todo las necesidades y motivaciones que las llevan a alejarse e identificar otros estándares de ejecución.

## CAPITULO IV. METODO.

Observamos diferencias en el comportamiento de las personas provenientes de varios ecosistemas y con ello, la manera de cómo perciben e interpretan las demandas del grupo social al que pertenecen.

Por ello, resulta necesario conocer y evaluar cómo se orientan o evitan el éxito las personas en uno de los estados más alejados del centro del país -Sonora-.

De acuerdo con lo anterior, se desprende el siguiente objetivo general de la investigación.

### **Objetivo general:**

Obtener la validez y confiabilidad de las escalas de orientación al logro y evitación al éxito (Reyes-Lagunes, 1998). Así como, la descripción de las dimensiones que constituyen dichas escalas y sus diferencias y correlatos.

### **Objetivos particulares:**

1. Analizar la estructura de los inventarios de orientación al logro y evitación al éxito en una muestra de personas nacidas y socializadas en Sonora.
2. Obtener las diferencias para los factores de orientación al logro y evitación al éxito en las características atributivas de edad, sexo, escolaridad de la persona quien sostiene la casa y ocupación de la persona que sostiene la casa).
3. Obtener los correlatos, donde se sinteticen ambas escalas.

### **Definición de variables:**

*Orientación al logro.* El grado en el cual el individuo se propone objetivos altos, trata de obtenerlos y responde con sentimientos al éxito o fracaso en tales esfuerzos (McClelland, Atkinson, Clark y Lowell, 1953 en McClelland, 1970).

*Evitación al éxito.* Contracción o paralización de la acción hacia el logro de algún aspecto que se desea independientemente del nivel de excelencia pretendido y cuyo esfuerzo de consecución se inhibe por temer las consecuencias sociales negativas (Espinosa, 1989).

**Población y muestra:**

A través de un muestreo no probabilístico de tipo intencional (Kerlinger y Lee, 2001), se seleccionaron (N = 600) con base a las siguientes características: hombres (300) y mujeres (300), nacidos y socializados en el estado, con edades que van de los 15 a los 46 años, distribuidos en tres grupos de edad (grupo 1. adolescentes jóvenes 15-21), (grupo 2. jóvenes adultos 22-30) y (grupo 3. adultos >31), estado civil (con pareja-sin pareja) y nivel escolar (estudiantes-profesionistas).

En cuanto a los criterios de inclusión de la población, la razón de elegir seiscientos, obedeció a un criterio operativo y con ello, fuera posible tener celdillas iguales por sexo y grupo de edad, al momento de establecer comparaciones.

La importancia de considerar a la población nacida y socializada en el estado, corresponde al hecho, mostrado en los trabajos de la psicología transcultural, la cual tradicionalmente hace referencia al proceso de enculturación a las que están expuestas las personas que emigran a otras regiones -aun cuando sea en el mismo país de procedencia- (Berry y Sam, 1990).

Por otro lado, el considerar que se trata de un estudio, dirigido a encontrar aspectos particulares en los constructos de orientación al logro y evitación al éxito, para una población. Asimismo, el reconocer que las prácticas de socialización, actividades económicas y políticas son diferentes con relación a los grupos del centro y sur del país, ya que el tener una frontera y una historia común con los estados del sur de los Estados Unidos, nos hace poseer de manera distinta unas Premisas Histórico-Socio-Culturales (PHSC) que tradicionalmente, definen a la cultura Mexicana. Lo anterior, se ve apoyado, en el trabajo ya clásico de Díaz-Guerrero y Díaz-Loving, Helmreich y Spence, (1981) en el cual sugieren cambios en la personalidad según sea el nivel de industrialización y urbanización de la región a la que pertenecen las personas.

En cuanto a la comparación por sexo, ésta se ha considerado tradicionalmente en la mayoría de los trabajos sobre algún rasgo de la personalidad. Ya que tal, variable da cuenta de roles y prácticas de crianza distintas para hombres y mujeres (Bejar, 1983). Tal es el caso, de la descripción que se hace de la mujer a la que se le atribuyen características afiliativas, mientras que a los hombres se les adjudican rasgos instrumentales (Díaz-Guerrero, 1982).

Un criterio de selección fue la edad, tal razón obedeció al hecho que representa la acumulación de experiencia, aprendizaje y posible madurez y conocimiento que integra una persona, en un momento dado de su vida (tomado de Espinosa, 1999, Pp. 71).

Los grupos de edad, fueron seleccionados debido a la estrecha relación entre los cambios ocasionados por el desarrollo y la edad cronológica (Kimmel, 1990 citado en Anguas, 2000), ya que el nivel de la edad se considera como indicador de las etapas relevantes de la vida del individuo, tales como la transición del adolescente hacia la adultez temprana, la entrada total al mundo adulto, de la transición de los 30's, el establecimiento de la propia identidad, la crisis de la mitad de la vida.

Al igual, Reyes-Lagunes, (1996) dice *"... un rango de edad de 15-46, ofrece ventajas para observar con mayor precisión, como los constructos de orientación al logro y evitación al éxito -o cualquier otro-, se van conformando a lo largo de la vida. Es decir, en los jóvenes los constructos estarán en adquisición -no diferenciado-, en el segundo grupo de edad, se presentarán en formación y finalmente, en el tercero se encontrará consolidado y diferenciado..."* (Pp. 10). Lo anterior, se basa en la suposición que las personas a lo largo de su desarrollo de la personalidad, van conformando sus distintos rasgos, donde algunos sirven de base a otros (Michel, 1977; Hampton, 1986).

La importancia de considerar la escolaridad de la persona que mantiene la casa, parte de considerar la influencia que ejercen los padres en forma de comportamiento, de pensar y sentir de los hijos (Andrade, 1984; González, López y Valdés, 1996). En el caso de orientación al logro y evitación al éxito, son los cuidadores los responsables directos de establecer normas de excelencia, así como de premiar o castigar sus logros (Raynor, 1970; Ramos, 1992).

Por último, la ocupación de la persona, se justifica en razón de observar que cada actividad laboral representa diferentes retos, así como, nivel de preparación y expectativas de realización (Díaz-Guerrero y Szalay, 1993).

A continuación, se enlistan las principales características que describen a la población de la muestra. Para tal propósito, se presentan por separado según sexo de las personas (mujeres-hombres).

En cuanto, a la media de edad para mujeres es 29.28 años y una desviación estándar de

En cuanto al estado civil, 182 (60.7%) sin pareja y 118 (39.3%) con parejas.

La escolaridad del padre o tutor: 35 (11.7%) tienen estudios de primaria, 47 (15.7%) secundaria, 65 (21.7%) estudios de normal, comercio o preparatoria, 130 (43.3%) con licenciatura y 13 (4.3%) con algún tipo de estudios de posgrado.

Por ocupación de la persona que sostiene la casa –en la mayoría de los casos era el padre o ellos mismos–, para las mujeres: 24 (8.0%) son obreros y trabajador no calificado, 14 (4.7%) son obreros y trabajador semi-calificado, 15 (5.0%) son obreros calificados y empleado de oficina, 75 (25.0%) oficinista, pequeño comerciante y empleado federal, 82 (27.3%) corresponden mediano comerciante, profesor y jefe de oficina, 66 (22.0%) profesionista independiente y empresario, 5 (1.7%) son amas de casa, 7 (2.3%) son jubilados y 3 (1.0%) son becarios.

Los hombres poseen una media de 29.25 años y una desviación estándar de .62.

Por estado civil, 179 (59.7%) sin pareja y 121 (40.3%) corresponden a la categoría de con pareja.

La escolaridad del padre o tutor: 38 (12.7%) tienen estudios de primaria, 40 (13.4%) secundaria, 64 (21.4%) estudios de normal, comercio o preparatoria, 133 (44.47%) con licenciatura y 19 (6.3%) con algún tipo de estudios de posgrado.

En cuanto, ocupación de la persona que sostiene la casa, para los hombres: 22 (7.3%) son obreros y trabajador no calificado, 21 (7.0%) son obreros y trabajador semi-calificado, 29 (9.7%) son obreros calificados y empleado de oficina, 57 (19.0%) oficinista, pequeño comerciante y empleado federal, 80 (26.7%) corresponden mediano comerciante, profesor y jefe de oficina, 63 (21.0%) profesionista independiente y empresario, 5 (1.7%) son amas de casa, 10 (3.3%) son jubilados y 4 (1.3%) son becarios.

Finalmente, por grupo de edad se tiene una media de: grupo 1, 18.2 años y una desviación estándar de 1.92; grupo 2, presenta una media de edad 26.5 y una desviación estándar de 2.13; el grupo 3, posee una media de edad 43.0 y una desviación estándar de 1.9

## **Instrumentos**

Escala de Orientación al logro (Reyes-Lagunes, 1998) esta formada por 42 reactivos redactados en forma positiva, presentados en escala tipo Likert pictórica con siete opciones de

respuesta (completamente en desacuerdo a completamente de acuerdo), con una confiabilidad mayor a .85, las dimensiones que la forman son:

Factor 1. Trabajo: Posee 13 reactivos y un  $\alpha=.85$ ; se incluyen reactivos como: “no descanso hasta que las cosas que debo hacer quedan terminadas”, “soy dedicado(a) en las cosas que emprendo” o “una vez que empiezo una tarea persisto hasta terminarla”, entre otros.

Factor 2. Competitividad: Consta de 12 reactivos y un  $\alpha=.85$ ; se incluyen reactivos como: “lo importante para mí es ganar”, “disfruto cuando puedo vencer a otros” o “ganarle a otros es bueno tanto en el juego como en el trabajo”.

Factor 3. Maestría: Consta de 9 reactivos y un  $\alpha=.85$ ; posee reactivos como: “si hago un buen trabajo me causa satisfacción”, “es importante para mí hacer las cosas lo mejor posible”, “me siento bien cuando logro lo que me propongo”, entre otros.

Factor 4. Negación de reacciones negativas ante la competitividad: Tiene 8 reactivos y un  $\alpha=.83$ ; se incluyen enunciados como: “me disgusta cuando alguien me gana”, “me enoja que otros trabajen mejor que yo”, “me enoja cuando alguien me gana”.

Escala de Evitación al éxito (Reyes-Lagunes, 1998). Esta formada por 17 reactivos presentados en escala tipo Likert pictórica de siete puntos (completamente en desacuerdo a completamente de acuerdo) posee un alfa global de .83; consta de dos dimensiones, siendo:

Factor 1. Inseguridad ante la ejecución: Consta de 11 reactivos y un  $\alpha=.83$ ; se incluyen reactivos como: “soy tímido(a) para demostrar de lo que soy capaz”, “me traicionan los nervios cuando estoy a punto de lograr una meta”, “me cuesta trabajo decidir algo”, entre otros

Factor 2. Preocupación por la evaluación social: Posee 6 reactivos y un  $\alpha=.82$ ; tales como: “me preocupa la opinión que sobre mis logros tienen los demás”, “me preocupan las opiniones que sobre mí tienen otros”, “me preocupa que me critiquen”.

## Procedimiento

En un primer momento, se realizaron aplicaciones piloto de las escalas, para indagar si el lenguaje utilizado, las instrucciones y el formato fueran claros y adecuados para su aplicación a la muestra señalada. Ya corregida, se aplicó al total de la población. Donde, para los grupos de edad 1 y 2, fueron localizados en los diferentes niveles educativos (sea tercer año de preparatoria y universidad). La aplicación para estos grupos, se realizó de manera grupal dentro del salón de clase. En el caso del grupo 3, la localización y aplicación de la

escala, se efectuó de manera individual acudiendo a los lugares de trabajo (ej. oficinas, casas y espacios libres).

En todos los casos, se explicaron y se leyeron en voz alta las instrucciones.

### **Tratamiento estadístico**

Para estar en condiciones de realizar los distintos análisis, inicialmente se efectuaron tareas de codificación, diseño de la estructura de la base, captura y limpieza de los datos.

Se obtuvieron frecuencias y porcentajes para cada una de las variables atributivas, a fin de describir a la población.

La secuencia de análisis estadísticos efectuados, para construir y validar por constructo cualquier instrumento incluye: 1) la sumatoria con el total de los reactivos, enseguida, se obtienen los cuartiles 25, 50 y 75 a fin de comparar los grupos extremos alto vs. bajo. Enseguida se recodifica para la variable total; 2) prueba t de student para muestras independientes con el objetivo de identificar reactivo por reactivo la discriminación de los mismos; 3) análisis factorial de tipo exploratorio a través de componentes principales y rotación varimax (validez de constructo), seleccionando solamente aquellos reactivos con una carga factorial  $\geq 0.40$ , para encontrar las dimensiones propuestas teóricamente; 4) alfa de Cronbach para calcular los índices de consistencia interna por factor y de la escala total (Reyes-Lagunes, 1996, 1998).

Por otro lado, correlaciones parciales o de Pearson con el objetivo de observar las asociaciones entre los factores de la escala y finalmente, análisis de varianza de una vía (ONEWAY) con efectos fijos para identificar la variabilidad inter e intra grupos.

## CAPITULO V. PRESENTACION DE RESULTADOS

### Análisis psicométrico de las escalas

Una vez caracterizada la población, se realizó una sumatoria con el total de los reactivos, para cada una de las escalas; ya con la variable total para orientación al logro y otra para, evitación al éxito. Se corrió un análisis descriptivo marcando solo los percentiles 25, 50 y 75; obteniendo cuatro rangos de calificaciones, posteriormente se codificaron a la variable total como grupo 1, 2, 3 y 4. Enseguida, a través de una prueba t de student para muestras independientes, se analizó el poder de discriminación de cada uno de los reactivos.

### Orientación al logro

Para orientación al logro el total de los reactivos (41) que lograron discriminar con valores de confianza al .05, enseguida, se llevó a cabo un análisis factorial por componentes principales y rotación varimax con la totalidad de los reactivos, seleccionando solo aquellos ítems con peso factorial  $\geq$  a .40. Resultando 9 factores iniciales con autovalores superiores a 1 que en conjunto explican el 56.94% de la varianza total de la escala. Sin embargo, por su peso factorial y congruencia conceptual y punto de quiebre (punto en el cual la diferencia entre un determinado valor eigen y el siguiente es casi nula) se tiene que en los primeros cuatro factores concentran la mayoría de los reactivos de orientación al logro. Se observa que estos factores explican conjuntamente el 43.26% de la varianza total conservando 42 reactivos y un alfa global de .8413.

El factor 1. Trabajo incluye 13 reactivos y una varianza explicada de 20.58% y un  $\alpha=.8401$ .

Tabla 1. Pesos factoriales, medias y desviación estándar para los reactivos de trabajo

NOMBRE DEL REACTIVO	PESO FACTORIAL	MEDIA	DE
No estoy tranquilo (a) hasta que mi trabajo queda hecho	.772	<u>2.8</u>	1.6
Para mí es importante hacer las cosas ordenadamente	.795	1.8	1.2
Soy cuidadoso (a) en las cosas que hago	.711	2.0	1.2
Soy ordenado (a) en las cosas que hago	.667	2.2	1.4
Soy exigente conmigo mismo (a)	.652	2.0	1.1
Soy perfeccionista al extremo del detalle	.652	<u>3.8</u>	1.9
Hago las cosas bien hechas	.650	2.1	1.0
Me gusta que lo que hago quede bien hecho	.634	1.5	1.0
Soy dedicado (a) en las cosas que emprendo	.600	2.1	1.2
No descanso hasta que las cosas que debo hacer quedan terminadas	.584	2.0	1.2
Respondo responsablemente a las tareas que me asignan	.582	2.0	1.3
Una vez que empiezo una tarea persisto hasta terminarla	.404	2.0	1.2
No estoy satisfecho (a) hasta que mi trabajo quede bien hecho	.427	<u>2.3</u>	1.4
<b>Valor eigen</b>			<b>8.644</b>
<b>Varianza explicada</b>			<b>20.58</b>
<b>Alfa de Cronbach</b>			<b>.8401</b>

El factor dos competitividad con 11 reactivos que explican el 13.74% de la varianza y un alfa de (.8442).

TESIS CON  
FALTA DE ORIGEN

Tabla 2. Pesos factoriales, medias y desviación estándar para los reactivos de competitividad

NOMBRE DEL REACTIVO	PESO FACTORIAL	MEDIA	DE
Por ser el primero aceptaría hacer cualquier cosa	.711	<u>4.9</u>	1.8
Por tal de ser el primero soy capaz de todo	.701	<u>4.8</u>	1.9
Es importante para mí hacer las cosas mejor que los demás	.685	3.3	1.8
Lo importante para mí es ganar	.659	<u>3.8</u>	1.9
Me esfuerzo por ganar	.658	2.5	1.6
Ganarle a otros es bueno tanto en el juego como en el trabajo	.646	3.7	1.9
Me enorgullece quedar en primer lugar	.612	2.4	1.7
Me importa mucho hacer las cosas mejor que los demás	.611	3.2	1.8
Me esfuerzo más cuando compito con otros	.602	2.9	1.7
Disfruto cuando puedo vencer a otros	.588	<u>4.4</u>	2.0
Me encanta competir	.525	3.1	1.7
<b>Valor eigen</b>			<b>5.771</b>
<b>Varianza explicada</b>			<b>13.74</b>
<b>Alfa de Cronbach</b>			<b>.8442</b>

El factor tres maestría, con nueve reactivos con un 5.23% de varianza explicada y un índice de consistencia interna (.8174).

Tabla 3. Pesos factoriales, medias y desviación estándar para los reactivos de maestría

NOMBRE DEL REACTIVO	PESO FACTORIAL	MEDIA	DE
Me causa satisfacción mejorar mis ejecuciones previas	.737	<u>2.0</u>	1.2
Si hago un buen trabajo me causa satisfacción	.665	1.3	.83
Me siento bien cuando logro lo que me propongo	.649	1.3	.78
Me siento realizado (a) cuando logro lo que me propongo	.631	<u>1.8</u>	1.2
Hago las cosas lo mejor posible	.630	1.6	.94
Es importante para mí hacer las cosas lo mejor posible	.590	1.5	.99
Para mí es importante hacer las cosas cada vez mejor	.537	1.5	1.0
Me satisface hacer bien las cosas	.463	1.4	.92
Me siento satisfecho (a) cuando logro lo que me propongo	.404	1.6	2.0
<b>Valor eigen</b>			<b>2.198</b>
<b>Varianza explicada</b>			<b>5.23</b>
<b>Alfa de Cronbach</b>			<b>.8174</b>

El factor cuatro negación de reacciones negativas ante la competencia, con ocho reactivos que explican el 3.70% de la varianza total y un valor de alfa de .8163.

**Tabla 4. Pesos factoriales, medias y desviación estándar para los reactivos de negación de reacciones negativas ante la competencia**

<b>NOMBRE DEL REACTIVO</b>	<b>PESO FACTORIAL</b>	<b>MEDIA</b>	<b>DE</b>
Me enoja cuando alguien me gana	.787	5.0	1.8
Me disgusto cuando alguien me gana	.706	5.3	1.7
Me disgusta que otros sean mejores que yo	.696	5.3	1.8
Comparo lo que hago con las personas que lo hacen más mal	.678	5.3	1.7
Hago lo posible porque el trabajo de los demás se vea mal junto al mío	.641	6.0	1.6
Disfruto cuando el trabajo de los demás se ve mal junto al mío	.578	5.7	1.6
Boicotoo a los demás con tal de ganar	.553	5.9	1.7
Me enoja que otros trabajen mejor que yo	.544	5.3	1.7
<b>Valor eigen</b>			<b>1.558</b>
<b>Varianza explicada</b>			<b>3.70</b>
<b>Alfa de Cronbach</b>			<b>.8163</b>

### Evitación al éxito

Para la escala de evitación al éxito, se procedió a repetir la misma secuencia de pasos que los realizados en orientación al logro.

En el caso de evitación al éxito, resultó con dos factores con valores eigen mayores 1 que en conjunto explican el 44.69% de la varianza total, conservando 17 reactivos y un índice de confiabilidad de .8876

El factor 1. Inseguridad ante la ejecución incluye 11 reactivos y una varianza explicada de 36.26% y un  $\alpha = .8449$ .

Tabla 5. Pesos factoriales, medias y desviación estándar para los reactivos de inseguridad ante la ejecución

NOMBRE DEL REACTIVO	PESO FACTORIAL	MEDIA	DE
Me traicionan los nervios cuando estoy a punto de lograr mi meta	.698	4.7	1.8
Me aturdo cuando hablo en público	.675	4.3	2.0
Me siento muy nervioso (a) cuando emprendo una tarea	.667	4.6	1.8
Me cuesta trabajo decidir algo	.660	4.5	1.9
Soy tímido (a) para demostrar de lo que soy capaz	.658	4.3	2.0
Me atemoriza mi falta de experiencia para lograr cosas	.565	4.2	1.9
Me poner nervioso (a) que me observen mientras trabajo	.543	4.3	1.9
Temo quedar en ridículo al demostrar mis capacidades	.502	4.4	2.0
Me angustia tomar decisiones	.499	4.7	1.9
Me siento insatisfecho (a) de mis logros	.424	4.7	1.9
Me siento muy tenso (a) cuando estoy logrando algo importante	.413	3.9	1.8
<b>Valor eigen</b>			<b>6.163</b>
<b>Varianza explicada</b>			<b>36.25</b>
<b>Alfa de Cronbach</b>			<b>.8449</b>

El segundo factor preocupación por la evaluación social, con 6 reactivos con peso factorial mayores a .40 y una varianza explicada de 8.44% y una alfa de Cronbach de .8063.

Tabla 6. Pesos factoriales, medias y desviación estándar para los reactivos preocupación por la evaluación social

NOMBRE DEL REACTIVO	PESO FACTORIAL	MEDIA	DE
Me preocupa la opinión que sobre mis logros tienen los demás	.748	4.2	1.9
Me preocupan las opiniones que sobre mí tienen otros	.734	4.1	2.0
Me preocupa que me critiquen	.734	4.6	2.0
Me preocupa que piensen que soy una persona poco inteligente	.684	4.2	2.0
Me preocupo cuando otros evalúan mi trabajo	.594	4.2	1.9
Soy muy sensible a las críticas que pudieran hacerse a la calidad de mi trabajo	.521	3.5	1.9
<b>Valor eigen</b>			<b>1.435</b>
<b>Varianza explicada</b>			<b>8.44</b>
<b>Alfa de Cronbach</b>			<b>.8063</b>

TESIS CON  
CALIFICACIÓN DE ORO

**Diferencias en orientación al logro y evitación al éxito por variables atributivas**

Una vez obtenidos los análisis psicométricos, para las escalas de orientación al logro y evitación al éxito, se procedió a realizar análisis de varianza de una vía (ONEWAY), para las variables atributivas (edad, sexo, estado civil, escolaridad de la persona quien sostiene la casa y ocupación de la persona que sostiene la casa). Tal análisis, se realiza con el propósito de obtener las diferencias para los factores en las dos escalas.

Referente a la variable sexo, se observa un solo valor de F significativo en el factor competitividad ( $F(1, 526) = 7.956, P < .005$ ), marcando la diferencia los hombres (media = 3.77) respecto a las mujeres (media = 3.51).

Tabla 7. Diferencias y valores de media para orientación al logro por sexo

DIMENSION	MEDIAS		F	P
	Mujeres	Hombres		
Trabajo	2.24	2.22	.097	.756
Competitividad	3.51	3.77	7.956	.005
Maestría	1.60	1.59	.102	.749
Negación de reacciones negativas ante la competencia	5.49	5.54	.308	.579

\* $P < .000, .05$

En cuanto al grupo de edad, se observa para todos los factores valores F significativos; en el factor trabajo, ( $F(2, 599) = 4.263, P < .015$ ), en cuyo caso el grupo que marca la diferencia es el grupo de adultos (media = 2.32) respecto al grupo de jóvenes adultos (media = 2.27); en el factor competitividad ( $F(2, 599) = 12.225, P < .000$ ), en la cual la prueba post hoc de Schéffe indica que ésta se debe al contraste del grupo jóvenes adultos (media = 3.90) respecto al grupo adolescentes (media = 3.35); en el factor maestría ( $F(2, 599) = 19.256, P < .000$ ), el grupo de adultos obtiene una media de 1.82 marcando de esta manera la diferencia; en el factor negación de reacciones negativas ante la competencia ( $F(2, 599) = 18.033, P < .000$ ), marcando la diferencia el grupo de jóvenes adultos (media = 5.84) respecto al grupo de adultos (media = 5.17).

Tabla 8. Diferencias y valores de media para orientación al logro por grupo edad

DIMENSION	MEDIAS			F	P
	Gpo. 1	Gpo. 2	Gpo. 3		
Trabajo	2.27	2.10	2.32	4.263	.015
Competitividad	3.35	3.90	3.67	12.225	.000
Maestría	1.48	1.49	1.82	19.256	.000
Negación de reacciones negativas ante la competencia	5.54	5.84	5.17	18.033	.000

Grupo 1. 15-21, Grupo 2. 22-30, Grupo 3. >31.  
 P<.000, .05

En cuanto a la variable con pareja y sin pareja, se observan efectos principales en el factor competitividad ( $F(1, 599) = 6.893, P < .009$ ), en donde el grupo que hace la diferencia es el de sin pareja con una media de 3.79; en el factor maestría ( $F(1, 599) = 6.157, P < .013$ ), marcando la diferencia el grupo con pareja con una media 1.69 y 1.54 con respecto al grupo sin pareja.

Tabla 9. Diferencias y valores de media para orientación al logro por pareja

DIMENSION	MEDIAS		F	P
	Con pareja	Sin pareja		
Trabajo	2.18	2.26	1.540	.215
Competitividad	3.79	3.54	6.893	.009
Maestría	1.69	1.54	6.157	.013
Negación de reacciones negativas ante la competencia	5.48	5.54	.465	.495

\*P<.000, .05

Con relación a la escolaridad del padre o tutor, se identifico diferencias significativas en el factor trabajo ( $F(4, 587) = 3.234, P < .012$ ), en el cual el grupo que establece la diferencia es estudios normal, comercio o preparatoria con el valor de media = 2.41 con respecto al grupo de posgrado con una media = 1.95; para el factor maestría ( $F(4, 587) = 4.041, P < .003$ ), en donde el grupo que establece la diferencia nuevamente es estudios normal, comercio o

preparatoria con un valor de media = 2.41 con relación al grupo de posgrado con una media = 1.37; y para el factor negación de reacciones negativas ante la competencia (F (4, 587) = 3.810, P< .005), marcando la diferencia el grupo de posgrado con una media = 5.90 en comparación al grupo que posee estudios de normal, comercio o preparatoria (media = 5.25).

Tabla 10. Diferencias y valores de media para orientación al logro por escolaridad de la persona que sostiene la casa

DIMENSION	MEDIAS					F	P
	1	2	3	4	5		
Trabajo	2.14	2.14	2.41	2.24	1.95	3.234	<u>.012</u>
Competitividad	3.64	3.76	3.55	3.62	3.98	1.186	.316
Maestría	1.58	1.51	1.78	1.57	1.37	4.041	<u>.003</u>
Negación de reacciones negativas ante la competencia	5.71	5.68	5.25	5.47	5.90	3.810	<u>.005</u>

1. primaria, 2. secundaria, 3. normal, comercio o preparatoria, 4. universidad, 5. posgrado  
\*P<.000, .05

Finalmente, para la variable ocupación de la persona que sostiene la casa se observa un valor de F significativo en el factor competitividad (F (8, 581) = 3.319, P< .001), marcando la diferencia el grupo con la ocupación mediano comerciante, profesor y jefe de oficina con una media = 3.87 con respecto al grupo de jubilados con un valor de media = 3.16; en el factor maestría, (F (8, 581) = 4.041, P<.003), en donde el grupo que establece la diferencia es obrero y trabajador semi-calificado con una media = 2.04 con relación al grupo de ama de casa con una media = 1.27.



Tabla 11. Diferencias y valores de media para orientación al logro por ocupación de la persona que sostiene la casa

DIMENSION	MEDIAS									F	P
	1	2	3	4	5	6	7	8	9		
Trabajo	2.14	2.29	2.08	2.37	2.26	2.19	1.87	<u>1.82</u>	<u>2.68</u>	1.923	.054
Competitividad	3.69	3.66	3.50	3.81	<u>3.87</u>	3.31	3.29	<u>3.16</u>	3.82	3.319	<u>.001</u>
Maestría	1.57	<u>2.04</u>	1.54	1.61	1.59	1.56	1.34	<u>1.27</u>	1.69	2.933	<u>.003</u>
Negación de reacciones negativas ante la competencia	<u>5.75</u>	5.11	5.45	<u>5.56</u>	<u>5.64</u>	5.39	<u>5.0</u>	5.62	5.60	1.524	.146

1. obreros y trabajador no calificado, 2. obrero y trabajador semi-calificado, 3. obrero calificado y empleado de oficina, 4. oficinista, pequeño comerciante y empleado federal, 5. mediano comerciante, profesor y jefe de oficina, 6. profesionista independiente y empresario, 7. ama de casa, 8. jubilados, 9. becarios.

\* $P < .000, .05$

Por otro lado, en evitación al éxito, para la variable sexo se observa un valor de F significativo en el factor inseguridad ante la ejecución ( $F(1, 599) = 9.459, P < .002$ ), marcando la diferencia las mujeres (media = 4.61) respecto a los hombres (media = 4.31); para el factor preocupación por la evaluación social ( $F(1, 599) = 9.941, P < .002$ ), donde el grupo que establece la diferencia son las mujeres con una valor de media = 4.34 respecto a los hombres con una media = 3.98.

Tabla 12. Diferencias y valores de media para evitación al éxito por sexo

DIMENSION	MEDIAS		F	P
	Mujeres	Hombres		
Inseguridad ante la ejecución	<u>4.61</u>	4.31	9.459	<u>.002</u>
Preocupación por la evaluación social	<u>4.34</u>	3.98	9.941	<u>.002</u>

\* $P < .000, .05$

En cuanto al grupo de edad, se observa en los dos factores valores F significativos; en el factor inseguridad ante la ejecución ( $F(2, 599) = 4.438, P < .012$ ), en cuyo caso el grupo que

marca la diferencia es el grupo de jóvenes-adultos (media = 4.67) respecto al grupo de adultos (media = 4.35) y en el factor preocupación por la evaluación social ( $F(2, 599) = 4.216, P < .015$ ), donde la prueba post hoc de Schéffe indica que ésta se debe al contraste del grupo jóvenes- adultos (media = 4.40) respecto al grupo de adultos (media = 4.03).

Tabla 13. Diferencias y valores de media para evitación al éxito por grupo edad

DIMENSION	MEDIAS			F	P
	Gpo. 1	Gpo. 2	Gpo. 3		
Inseguridad ante la ejecución	4.37	4.67	<u>4.35</u>	4.438	<u>.012</u>
Preocupación por la evaluación social	4.05	4.40	<u>4.03</u>	4.216	<u>.015</u>

Grupo 1. 15-21, Grupo 2. 22-30, Grupo 3. >31.  
\*P<.000, .05

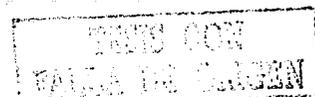
En cuanto a la variable con pareja y sin pareja no se encontraron efectos principales en ambos factores de evitación al éxito.

Tabla 14. Diferencias y valores de media para evitación al éxito por pareja

DIMENSION	MEDIAS		F	P
	Con pareja	Sin pareja		
Inseguridad ante la ejecución	<u>4.44</u>	4.47	.067	.796
Preocupación por la evaluación social	4.21	<u>4.13</u>	.417	.519

\*P<.000, .05

Con relación a la escolaridad del padre o tutor, se identificó una sola diferencia significativa en el factor inseguridad ante la ejecución ( $F(4, 587) = 6.094, P < .000$ ), donde el grupo que establece la diferencia es el de estudios normal, comercio o preparatoria con un valor de media = 4.65 con respecto al grupo de secundaria con un valor de media = 4.09.



**Tabla 15. Diferencias y valores de media para evitación al éxito por escolaridad de la persona que sostiene la casa**

DIMENSION	MEDIAS					F	P
	1	2	3	4	5		
Inseguridad ante la ejecución	4.28	<u>4.09</u>	4.29	4.65	4.29	6.094	<u>.000</u>
Preocupación por la evaluación social	4.11	<u>3.98</u>	4.07	4.27	4.27	.963	.427

1. primaria, 2. secundaria, 3. normal, comercio o preparatoria, 4. universidad, 5. posgrado  
\*P<.000, .05

Por último, para la variable ocupación de la persona que sostiene la casa se observa un valor F significativo en el factor inseguridad ante la ejecución ( $F(8, 581) = 4.818, P < .000$ ), marcando la diferencia el grupo con la ocupación ama de casa con una media = 5.06 con respecto al grupo de becarios con un valor de media = 3.57.

**Tabla 16. Diferencias y valores de media para evitación al éxito por ocupación de la persona que sostiene la casa**

DIMENSION	MEDIAS									F	P
	1	2	3	4	5	6	7	8	9		
Inseguridad ante la ejecución	3.99	4.05	4.50	4.3	4.53	4.86	<u>5.06</u>	4.02	<u>3.57</u>	4.818	<u>.000</u>
Preocupación por la evaluación social	4.09	3.9	3.87	4.17	4.17	4.35	4.58	4.10	3.21	1.169	.315

1. obreros y trabajador no calificado, 2. obrero y trabajador semi-calificado, 3. obrero calificado y empleado de oficina, 4. oficinista, pequeño comerciante y empleado federal, 5. mediano comerciante, profesor y jefe de oficina, 6. profesionista independiente y empresario, 7. ama de casa, 8. jubilados, 9. becarios.  
\*P<.000, .05

### Valores de Inter-correlación entre los factores de orientación al logro y evitación al éxito por sexo de las personas

Según los antecedentes teóricos establecen una relación negativa entre orientación al logro y evitación al éxito, por lo tanto el analizar por sexo de las personas permite establecer cómo se orientan hacia el logro o bien, evitan el fracaso.

A continuación, se presentan de manera descriptiva por dimensión y orden de asociación.

Para el caso de las mujeres, se puede apreciar que mientras más satisfechas están y perfeccionistas son en las cosas que realizan, mayormente presentan estados de realización y satisfacción en las tareas que desempeñan; así como, menores reacciones negativas ante la competencia. Por otro lado, se sienten menos inseguras al momento de lograr una meta o cuando hablan en público.

En competitividad, se puede observar que cuando se orientan hacia el triunfo, más están expuestas a experimentar disgusto cuando alguien les gane u obtenga un logro. A su vez, están más preocupadas por la referencia que tienen los otros sobre su persona y con ello, haciendo posible mayor inseguridad.

Para el caso de la tercera dimensión, que se refiere a aquellas mujeres que se orientan hacia obtener gratificación personal en lo que realizan, sin estar interesadas en el desempeño de los demás, lo anterior dirigiéndose a no presentar emociones/sentimientos por el logro de los otros. Al igual, estar más confiada en sus habilidades y competencias.

Para la dimensión negación de reacciones negativas ante la competencia, se puede apreciar dos orientaciones. La primera, es que mientras más se disgusten con el logro de los demás, mayormente están preocupadas por la crítica o la evaluación que de su trabajo pudieran hacerle. La segunda es que las mujeres con este tipo de orientación, están menos satisfechas con la calidad de su trabajo, dirigiéndose de manera competitiva y con ello, poseer más emociones negativas.

Tabla 17. Valores de correlación de Pearson en las dimensiones de orientación al logro y evitación al éxito para mujeres

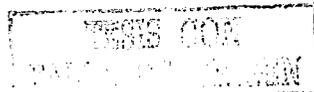
Factores	Trabajo	Competitividad	Maestría	Negación de reacciones negativas ante la competencia	Inseguridad ante la ejecución	Preocupación por la evaluación social
Trabajo						
Competitividad	.13*					
Maestría	.64**	.14*				
Negación de reacciones negativas ante la competencia	-.24**	.42**	-.39**			
Inseguridad ante la ejecución	-.20**	.14*	-.23**	.34**		
Preocupación por la evaluación social	-.12*	.26**	-.11*	.37*	.65**	

\*\*  $p < 0.01$ \*  $p < 0.05$ 

En el caso de los hombres, para el tipo de orientación, se puede observar aquellos hombres que mientras más dedicados, perfeccionistas y satisfechos en las cosas que emprenden, están más realizados en lo personal, dando lugar que establezcan nuevos estándares de ejecución. Por otro lado, estarán menos expuestos a sentir emociones negativas por el logro de los demás; alejándose de estar preocupados por la crítica y evaluación social hacia su desempeño.

Para la dimensión competitividad, se puede observar que está correlaciona positiva significativamente con maestría y negación de reacciones negativas ante la competencia. Esto es mientras más competitivos son para obtener un logro, mayormente realizaran un trabajo con agrado, sin embargo, más disgustados se sienten cuando alguien les gana o bien, harán cualquier cosa con tal de obtener un triunfo y estarán más expuestos a valorar la referencia que tienen los demás de sus logros.

Para la dimensión maestría, se aprecia tres maneras de orientarse. La primera, es mientras más satisfechos y realizados en las tareas que se proponen, menos enfrentarán reacciones negativas por el logro de los otros. La segunda, se mostrarán más confiados al



demostrar sus habilidades. Tercera, menos preocupados están por la crítica que tienen los demás u que lo observen trabajando.

Para la dimensión negación de reacciones negativas ante la competencia, se puede apreciar que entre más se enojen porque los otros trabajan mejor, más inseguridad posee sobre sus ejecuciones, así como, mayor preocupación de las opiniones y críticas hacia la calidad de su trabajo.

Por último, para la dimensión inseguridad ante la ejecución, los hombres más inseguros o temerosos de mostrar sus capacidades son los más preocupados por las opiniones de los otros sobre su capacidad en el trabajo.

Tabla 18. Valores de correlación de Pearson en las dimensiones de orientación al logro y evitación al éxito para hombres

Factores	Trabajo	Competitividad	Maestría	Negación de reacciones negativas ante la competencia	Inseguridad ante la ejecución	Preocupación por la evaluación social
Trabajo						
Competitividad	.11*					
Maestría	.61**	.16**				
Negación de reacciones negativas ante la competencia	-.33**	-.42**	-.35**			
Inseguridad ante la ejecución	-.22**	0.04	-.27**	.35*		
Preocupación por la evaluación social	-.23**	.24**	-.15**	.35**	.60**	

\*\* p < 0.01

\* p < 0.05

TESIS CON  
PAGINA DE ORIGEN

## CAPITULO IV. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

La investigación partió del objetivo general, obtener la validez y confiabilidad de la escala de orientación al logro y evitación al éxito; así como, su descripción de estos factores a la muestra, sus diferencias y correlatos. La primera parte de este apartado corresponderá a las conclusiones referentes a las escalas y la segunda parte a los objetivos particulares planteados y conclusiones.

A continuación, se presenta la discusión de los resultados con relación a los estudios citados en la literatura.

### Orientación al logro

De acuerdo a los resultados, la escala de orientación al logro resulto confiable para la población sonoreense de la muestra, donde su confiabilidad fue satisfactoria (.8413).

En comparación con los resultados en orientación al logro, podemos decir que existe una coincidencia, con los realizados en México en cuanto al porcentaje de varianza explicado y número de factores. Siendo un primer trabajo el de Díaz-Loving, Andrade y La Rosa, (1989) donde la matriz factorial presentó nueve factores con valores propios superiores a uno y que explicaban un 57.8% de la varianza total de la escala; al igual, solo se eligieron los tres primeros factores por ser los que mostraban mayor claridad conceptual; donde explican el 34.9% de la varianza total de la escala. De tal forma, que podemos observar un valor de varianza total superior de 43.26% para población sonoreense.

En cuanto al orden de los factores tenemos diferencias, En la escala de Díaz-Loving, Andrade y La Rosa, (1989) el factor maestría; seguido de competitividad y finalmente trabajo, con valores alfa que van de .78, .79 y .81 respectivamente. Para Sonora, se conservan los tres factores originales, donde aparecen en un orden distinto: Trabajo con un  $\alpha=.8401$ ; competitividad con un valor alfa de .8442; maestría con un alfa de .8174. Cabe resaltar, que en dos de las tres dimensiones compatibles con la escala de Díaz-Loving, et al., resultan valores de discriminación mayores.

En contraste con la escala de Reyes-Lagunes (1998), se observa una estructura factorial similar, en cuanto a las dimensiones y valores de alfa.

Los resultados anteriores, pudieran interpretarse en función, de reconocer que la medición de los constructos es específica a cada región cultural (Díaz-Loving, 1998, Pp. 639).

Así como, observar que la población sonoreense —tanto hombres y mujeres—, mantienen como un estilo de orientación constante hacia el éxito. Sin embargo, están dispuestos a utilizar recursos emocionales o de presión social.

En cuanto, a las diferencias por sexo, tenemos que los hombres se orientan mayormente hacia la competitividad. Lo anterior, coincide con lo encontrado por Díaz, Andrade y La Rosa, (1989); Andrade y Reyes-Lagunes, (1996) y Reyes-Lagunes, (1998) donde en todos los casos encuentran diferencias para esta misma dimensión y no para maestría y trabajo. Lo anterior, pudra ser explicado en términos de las premisas socio-histórico-culturales (ej. el hombre tiene que ser el proveedor y la mujer una buena madre) y las prácticas de crianza empleadas con las niñas, que pone énfasis en las relaciones interpersonales y manifestación de afecto (Díaz-Guerrero, 1982; La Rosa, 1986; Alducin, 1989 en Natera, Mora y Tiburcio, 1997; Sánchez, 1990).

Otra evidencia, son los resultados que hace Díaz-Guerrero (1998), cuando compara varias de las PHSC, en distintos años 1959, 1970 y nuevamente en 1994. Aquí encuentra para la PHSC, *"el lugar de la mujer es la casa"*, que un 84% estuvieron de acuerdo en un primer momento, luego 80% y finalmente, se reduce al 25%.

De lo anterior, diremos que en los hombres sonorenses existe un deseo de ganar haciendo un esfuerzo posible y con ello, lograr un reconocimiento de los otros hacia ellos, así como también logros económicos; en el caso contrario las mujeres, sienten que el alcanzar metas no esta en relación del reconocimiento del grupo, sino este tendría que ser ganado por sus conocimientos y habilidades. En cuanto a las dimensiones de trabajo, maestría y negación de reacciones negativas ante la competencia, tanto las mujeres y los hombres buscan actividades o roles que satisfagan sus expectativas y el prestigio social que ofrezca tal actividad.

Los resultados obtenidos, fortalecen la hipótesis de que cada vez las mujeres están más interesadas en fortalecer características instrumentales que se traduzcan en posibilidades de incorporarse de lleno a los mecanismos de producción e integración social (Díaz-Loving y Cubas, 1991). Lo anterior, también conduce a suponer que existe una orientación de las mujeres de disfrutar la vida laboral, en función de observar criterios de satisfacción en aspectos como relaciones con sus compañeros, jefes inmediatos, prestaciones con los superiores (García y Bodega, 1987).

Por otra parte, en cuanto al grupo de edad se observa que es el grupo de más de treinta años, se encuentran actualmente en un proceso de socialización y cuestionamiento social y familiar de su forma de ser, poseen altos niveles en la dimensión de trabajo y maestría. Ahora, una explicación posible es pensar que este grupo al tener un nivel de maduración emocional, haber alcanzado metas en lo afectivo/pareja y poseer –quizá una estabilidad económica–, hace que no compitan de manera clara y abierta con otros. Así como, son las personas que están acomodadas y continúan estando en búsqueda de situaciones o tareas que involucran una perfección. (Horrocks, 1984 en Espinosa, Pick de Weiss y Reyes-Lagunes, 1988). Lo anterior, también se ve apoyado por el hecho de observar que las personas adultas poseen una internalización de estándares de excelencia que van conformando su satisfacción y por consecuencia, mayor experiencia (Espinosa y Reyes-Lagunes, 1992; Espinosa, 1999).

En relación, a la explicación de las diferencias observadas en ocupación del padre o tutor con respecto a las dimensiones de maestría y competitividad, tenemos que resulta contrario con algunos trabajos previos. Tal es el caso del estudio de Ramos (1992), donde encuentra que tanto la ocupación y escolaridad de la madre no presenta diferencias en ninguna de las tres dimensiones de la escala de orientación al logro de Díaz-Loving, Andrade y La Rosa, (1989). Es importante resaltar que la ocupación establece las diferencias fundamentales dentro de la escala de orientación al logro, para las dimensiones relacionados con competencia y maestría en las personas que realizan tareas de pequeños comerciantes, oficinistas y empleados, con respecto a los que obtienen puntuaciones más bajas que son los empresarios y profesionistas libres.

El profesionista libre como el empresario requiere del ejercicio de la maestría y de la competitividad con los demás para cumplir sus logros y metas dentro del ámbito laboral mientras que los empleados obreros y demás asalariados no requieren de esta característica para su permanencia dentro del mercado laboral. La competitividad y la maestría resultan ser características fundamentalmente de aquellos agentes libres como profesionales y empresarios.

En ese sentido, la ocupación de manera indirecta estaría relacionada con los obreros y los empleados asalariados tienen mucha menos educación que los empresarios y los trabajadores libres y por lo tanto ellos tienden a tener concepciones de sus logros basados en variables como la divinidad y el azar o las relaciones afectivas mientras que los profesionales y los empresarios además de que tienen una tendencia al logro mucho más definida una actitud

competitiva y de maestría más definida y clara resultan con un sentido de la realidad mucho más ordenado y objetivo.

Los obreros y los empleados tienen menores grados de satisfacción con la vida y a una exacerbación de sus emociones y afectos y de sus expresiones negativas, esto es mucho más sensible en las personas con mayor escolaridad y mejor remuneración. Es importante, hacer notar que estas características de los obreros y empleados asalariados, pues seguramente satisfacen a los empresarios que los ocupan; desarrollando un conformismo exacerbado generando un sistema de control sobre la fuerza de trabajo, pero a su vez los mantiene en un nivel de mediocridad en un mundo en donde, se requiere de mano de obra calificada; esta mano de obra conformista apática ocupa los niveles más bajos, dentro de los sistemas organizacionales de las empresas en el estado y no requiere gran competitividad y maestría pues su desarrollo no altera los niveles de producción y calidad que están dependiendo más de los obreros calificados y de los profesionales asociados a las empresas. Sin embargo, no deja de ser fundamental la necesidad de establecer programas sociales y políticas gubernamentales para mejorar la orientación a logro de esta cantidad de gente que se encuentra como empleado-obrero asalariado con tal de mejorar su calidad de vida y por ende su bienestar subjetivo.

En cuanto a la escolaridad de la persona que sostiene la casa, se observó diferencias estadísticamente significativas en tres de las cuatro dimensiones (trabajo, maestría y negación de reacciones negativas ante la competencia). Lo anterior, resulta similar a lo reportado por Cassidy y Lynn (1991) los cuales encuentran que algunos antecedentes familiares y socioeconómicos son predictores de la orientación al logro (citado en Del Castillo, 2002). Al igual, hay que considerar que las diferencias posibles pudieran ser producidas por la cantidad tan reducida en la categoría de ama de casa.

### **Evitación al éxito**

En el caso de evitación al éxito, evidencio dos factores con una varianza explicada de 44.69%, conservando 17 reactivos y un índice de confiabilidad (.8876). Tales resultados coinciden con los encontrados por Espinosa, Pick de Weiss y Reyes-Lagunes, (1988); Espinosa, (1989); Espinosa y Reyes-Lagunes, (1992); Reyes-Lagunes, (1998), donde la escala alcanza .89 de confiabilidad.

En cuanto a la varianza explicada y alfa por factor, resulta un primer factor inseguridad social hacia el logro o inseguridad ante la ejecución, alcanza una varianza de 33.7% y una alfa de .85 siendo mayor para población sonoreense.

Un segundo factor dependencia de evaluación social, con una varianza explicada de 4.1% y un índice de confiabilidad de .80, nuevamente siendo mayor que en la escala original para población del sur del país.

Sobre la base de los anteriores resultados, se hace evidente que la escala de orientación al logro y evitación al éxito de Reyes-Lagunes, (1998) resulta ser sensibles para población sonoreense, según pudo observarse en los diferentes análisis efectuados como análisis factorial, correlación y varianza; donde la conformación de los factores, valores de correlación y diferencias por variables atributivas en lo general representan a las dimensiones y resultados encontrados hasta ahora.

Los resultados mostraron que las definiciones de ambos conceptos corresponden a la encontrada en un inicio en Estados Unidos y posteriormente con población Mexicana (Op. cit). Ahora, con población sonoreense se confirma que las características son propias a la cultura mexicana.

Un primer aspecto, que evidencia el presente trabajo fue mostrar la dimensionalidad del constructo, esto se observó en los valores de correlación, las dimensiones de orientación correlacionaron de manera contraria a las de evitación al éxito. Lo anterior, coincide con lo señalado en Díaz-Loving, (1998) donde refiere que resulta inapropiado obtener calificaciones totales, sino es necesario trabajarlas de forma independientemente. El resultado es similar con lo reportado por Espinosa (1989, 1999) y Reyes-Lagunes, (1998) los cuales refieren que cada uno de los constructos –orientación al logro y evitación al éxito- son fuerzas contrarias de una misma característica de la personalidad; así mismo, Espinosa y Reyes-Lagunes, (1992) refieren que se trata de un mismo constructo que va de un continuo, donde cada constructo se ubica en cada extremo la conveniencia de conjuntar en un solo constructo.

Por otro lado, el haber encontrado valores menores de varianza explicada, nos confirma que los constructos en gran medida están identificando características generales. De lo cual, diremos que el sonoreense se orienta hacia criterios de competencia –de intentar ser mejor a cualquier precio-, seguido de preferencias por tareas que implican dificultad y una actitud positiva hacia laboriosidad y productividad. Lo anterior, podemos interpretarlo a razón de

observar que aun cuando resultan pertinentes las mismas dimensiones en los diferentes grupos de la población mexicana, en lo particular las personas se distinguen en el rasgo. Lo anterior, resulta consistente con la literatura etnopsicológica y transcultural en cuanto a la existencia de aspectos universales y particulares de la personalidad (Díaz-Guerrero, 1998; Díaz-Loving, 1998).

En caso de la escala de evitación al éxito, resulto ser sensible a la población sonoreense. En función de que resulto con valores similares en los factores encontrados con población del sur del país (D. F., Puebla y Yucatán, principalmente).

En inseguridad social para el logro, los resultados difieren a los encontrados por Espinosa, (1989 y 1999) en términos que encontramos diferencias en las dos dimensiones, esto es, las mujeres presentan mayores niveles (valores medias) de inseguridad para obtener logros y dependencia de evaluación social. Esto quizá pueda explicarse en términos del papel de subordinación al que se le atribuye a la mujer con relación al hombre; así como, el poseer rasgos de sumisión, pasividad y dependencia (Lara y Figueroa, 1991 en Natera, Mora y Tiburcio, 1997, Pp. 166).

Los resultados anteriores, muestran que la definición del constructo de orientación al logro de Spence y Helmreich (1978) y la redefinición conceptual equiparable hecha por Díaz-Loving, Andrade y La Rosa (1989) y recientemente, por Reyes-Lagunes, (1998) representan las características de los pobladores del noroeste de México. Sin embargo, es importante resaltar que los valores de varianza y media de los reactivos nos indican que la medición de los constructos es específica a la región.

### **Sumario y conclusiones**

Los resultados obtenidos, en su conjunto, nos permiten concluir que:

- 1) La orientación al logro para este grupo, se encuentra conformada por cuatro factores: trabajo, competitividad, maestría y negación de reacciones negativas ante la competencia; la evitación al éxito, por dos factores (inseguridad ante la ejecución y preocupación por la evaluación social).
- 2) Se ratifica la importancia de medir cualquier constructo a las características particulares del grupo.

- 3) Los resultados indican que los hombres resultan ser mucho más competitivos con respecto de las mujeres.
- 4) Las mujeres muestran una mayor inseguridad ante la ejecución que los hombres, dependiendo más de la evaluación social por sus logros.
- 5) Destaca el hecho de que las mujeres estén obteniendo medias más altas en los factores de evitación al éxito, lo cual nos habla que a nivel del trabajo y en el ámbito de las expectativas del logro, la mujer se mantiene mediatizada por una sociedad que le infunde y les establece temores en relación a su capacidad y competencia de ejecución. Estamos hablando de mujeres que se preocupan porque las critiquen y de la opinión que sobre sus logros tengan los demás -ej. compañeros de trabajo y superiores etc.-. Al igual, en la demostración de su trabajo son tímidas, se angustian y se ponen nerviosos cuando emprenden una tarea o están a punto de lograr una meta la mujer sigue teniendo todos estos comportamientos que son de alguna manera transmitidos socialmente pero a su vez nos damos cuenta de que las mujeres consideran que las metas o los logros dependen más de los esfuerzos personales que de factores aleatorios o divinos.
- 6) En competitividad y maestría no se encuentran diferencias específicamente significativas; sin embargo, en evitación al éxito estamos encontrando diferencias significativas en las dos dimensiones, donde los jóvenes obtienen medias más altas; mientras que en trabajo y maestría, el grupo de adultos obtienen medias más altas. De tal forma, los jóvenes en Sonora se sienten más inseguros en relación con sus metas hacen depender más sus logros de la evaluación social, pero disfrutan más de un trabajo competitivo, negando tener reacciones negativas por el logro de los otros. Esto quiere decir, que tienen una visión muy poco clara del futuro una concepción muy oscura del mañana y de la posibilidad de llegar a cumplir sus metas la mayoría de ellos piensa estar muy confuso en relación a la manera de lograr el éxito.
- 7) En cuanto a las características de los sonorenses, se tiene que se trata de una subcultura con una identidad y valoración propia sobre la manera que conceptualiza, atribuye y sobre todo, se dirige a la búsqueda y alcance de sus metas. Lo anterior, como resultado de un proceso de aculturación que en los últimos veinte años han caracterizado al estado y al país; en función, de la cercanía y gran influencia cultural y económica de la

cultura norteamericana, así como, de la transformación que experimenta el estado y por consecuencia, nuevas formas de organización individual, familiar y grupal. Tales cambios, evidencian claramente un alejamiento en dichos rasgos y otros. En el mismo sentido, están las tareas laborales que cada vez se caracterizan por poseer responsabilidades personales que se traducen en un aislamiento del grupo.

- 8) Finalmente, diremos que se trata de hombres y mujeres que valoran altamente el ser competitivos en lo que hacen, en función de su evaluación social y la comparación con otros, les interesa realizar las tareas con empeño y dedicación con el fin de ser mejores que los demás. Sin embargo, frecuentemente está expuesto a sensaciones de insuficiencia de su talento y sobre todo, se trata de personas que dependen de la referencia del grupo de pertenencia para calificar su desempeño. Lo anterior, puede entenderse en la noción de pertenecer a la cultura del desierto y/o sobrevivencia del más fuerte.

### **Alcances y limitaciones**

En cuanto, a las perspectivas futuras de las escalas se recomienda continuar con tareas de validación. Y con ello, lograr mayores niveles de varianza explicada que vayan más allá de obtener características EMICS, sino lograr realmente una representación de los y las Sonorenses -sean los de la costa, sierra, desierto etc.- con sus características ETICS.

Por otro lado, un aspecto que sin duda, representa una necesidad es realizar investigaciones transculturales y etnopsicológicas con grandes grupos, para avanzar en el contraste de los resultados, es decir, una vez obtenidas unas conclusiones es crear escenarios experimentales que permitan predecir a las personas con altos o bajos niveles de orientación al logro y de evitación al fracaso. Por último, se plantean la necesidad de efectuar futuros trabajos para ambos constructos: 1) llevar el estudio a poblaciones con tareas y perfiles diferentes, para detectar cual es la estructura motivacional al logro y de evitación al fracaso, conocer cambios en su estructura; conocer cuales son las conductas que muestran ante una tarea; 2) cubrir costos iguales por categorías de inclusión, con el propósito de encubrir diferencias; así como, elevar el criterio de significancia estadística; 3) incluir información de ambos padres, en cuanto a variables personales, escolares, interpersonales y laborales; 4) comparar por nivel de orientación al logro y evitación al éxito, con respecto a otros rasgos de

la personalidad (sea bienestar subjetivo, autoconcepto, locus de control y enfretamiento) y 5) efectuar comparaciones entre regiones con una misma ecología desértica.

**FALTA  
PAGINA**

**67**

- Bonfenbrenner, U. (1987). *La ecología del desarrollo humano: experimentos en entornos naturales y diseñados*. España. Ediciones Paidós.
- Boggiano, A. K. (1998). Maladaptive achievement patterns: A test of a diathesis-stress analysis of helplessness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 6, 1681-1695
- Bonfil, B. G. (1994). *México Profundo. Una civilización negada*. México: Grijalbo.
- Bolles, R. C. (1990, 2da. Ed.). *Teoría de la motivación. Investigación experimental y evaluación*. México: CNEIP-Trillas.
- Camou, H. E. y Pérez, L. E. P. (1991). Una modernización tardía. Los ejidatarios ganaderos de la región centro-oriente de Sonora. En: Camou-Healy, E. (Coordinador). *Potreros, vegas y mahuechis. Sociedad y ganadería en la sierra Sonorense*. Gobierno del estado de Sonora. 1-60.
- Camou, H. E. (1998). *De rancheros, poquiteros, orejanos y criollos*. El Colegio de Michoacán y Centro de Investigación en Alimentación y Desarrollo, A. C. Hermosillo, Sonora.
- Carver, C. S. y Scheier, M.F. (1997, 3ra. Ed.). Tipos, rasgos e interaccionismo. *Teorías de la personalidad*. México: Prentice-Hall Hispanoamericana. Cap. 4, pp. 58-91
- Cofer, C. N. y Appley, M. H. (1971). Motivación social. *Psicología de la motivación. Teoría e investigación*. México: Trillas, 15, 747-781.
- Cohen, R. J. y Swerdlik, M.E. (2001, 4ta. edición). Evaluación de la personalidad: una revisión. *Pruebas y evaluación psicológicas. Introducción a las pruebas y a la medición*. México: McGraw-Hill, Cap. 11, pp. 395-449
- Cone, C. A. y Pelto, P. J. (1977). *Guía Para el Estudio de la Antropología Cultural*. México. Fondo de Cultura Económica.
- Cole, M. (1996). *Cultural psychology: A once and future discipline*. Cambridge, UK: Cambridge University Press
- Deutsch, M. y Krauss, R.M. (1992). *Teorías en psicología social*. Paidós: México.
- Del Castillo, A. A. (2002). *Relación de la orientación al logro y la evitación al éxito en el rendimiento escolar del adolescente mexicano*. Tesis de licenciatura. Facultad de Psicología. UNAM.
- Diamond, E. E. (1985). Cross-cultural psychological assessment: an overview of the issues. In: Díaz-Guerrero, R. (ed). *Cross-cultural and national studies in social psychology*. New York: North-Holland, Vol. 2, 369-378
- Díaz-Guerrero, R. (1990, 5ta. ed). *Psicología del Mexicano. Descubrimiento de la etnopsicología*. México: trillas
- Díaz-Guerrero, R. (1991). El problema de la definición operante de la identidad del mexicano. *Revista de Psicología Social y Personalidad*. VII, 2, 23-62
- Díaz-Guerrero, R. y Díaz, L. R. (1991). ¿Cómo pensamos? Otros procesos cognoscitivos. *Introducción a la psicología. Un enfoque ecosistémico*. México: Trillas, 175-231
- Díaz-Guerrero, R. (1992). La psicología de la personalidad en el siglo XXI. *Revista Interamericana de Psicología*, 26,1, 37-52
- Díaz-Guerrero, R. y Szalay, L. B. (1993). *El mundo subjetivo de mexicanos y norteamericanos*. México: Trillas
- Díaz-Guerrero, R. (1994 6ta. ed.). *Psicología del Mexicano. Descubrimiento de la etnopsicología*. México: Trillas.

Díaz-Guerrero, R. (1995). Una aproximación científica a la etnopsicología. *Revista Latinoamericana de Psicología*, 27, 3, 359-389

Díaz-Guerrero, R., Moreno, C. A. y Díaz, L. R. (1995). Un eslabón perdido en la investigación sobre valores y su persistencia. *Revista de psicología social y personalidad*, XI, 1, 1-10

Díaz-Guerrero, R. (1997). Dimensiones culturales y comportamiento en México. En: Palacios, Román y Vera (Compiladores). *Desarrollo humano sustentable, alimentación y salud en el contexto de la modernización*. U. de G., ITSON, CIAD, SEMARNAP-PNUD. Hermosillo, Sonora. 480-501

Díaz-Guerrero, R. (1998). Fundamentos de la etnopsicología. En: V. Alcaraz y A. Bouzas (Coordinadores). *Las Aportaciones mexicanas a la psicología*. México: UNAM y U. de Guadalajara, 609-630.

Díaz-Guerrero, R., Díaz-Loving, R., Helmreich, R. L. y Spence, J. T. (1981). Comparación transcultural y análisis psicométrico de una medida de rasgos masculinos (instrumentales) y femeninos (expresivos). *Revista de la Asociación Latinoamericana de Psicología social*, 1, 3-38

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

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

Díaz-Loving, R. y Cubas-Carlin, E. (1991). Sexualidad, género y premisas socioculturales. *Revista de Psicología Social y Personalidad*, VII, 2, 63-69

Díaz-Loving, R. (1993). Personalidad: Hallazgos para una psicología cultural. *Revista de Psicología Social y Personalidad*, IX, 2, 21-36.

Díaz-Loving, R. (1998). Cultura y personalidad: Rasgos universales e idiosincrásicos. En: Alcaraz y Bouzas (Coordinadores). *Las Aportaciones mexicanas a la psicología*. México: UNAM y U. de Guadalajara, 631-652

Diehl, M. J. (1982). La investigación de la motivación en el ámbito de la conducta del consumidor. En: Todt (ed). *La motivación*. Barcelona: herder, 243-282

Domínguez, M. T. (1996). *Autoconcepto, conceptualización de la pareja y depresión en madres: Análisis de su relación con la estimulación del desarrollo del niño*. Tesis de licenciatura no publicada. Universidad de Sonora. Hermosillo, Sonora.

Engler, B. (1996 4ta. Ed.). *Introducción a las teorías de la personalidad*. México: McGraw Hill.

Elliot, A. J. & Harackiewicz, J. M. (1996). Approach and avoidance achievement goals and intrinsic motivation: a mediational analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 3, 461-475

Espinosa, F. R., Pick de Weiss, S. y Reyes-Lagunes, I. (1988). Temor al éxito: validación del instrumento de medición E.T.E. *La Psicología Social en México*, II, México: AMEPSO-Trillas, pp. 46-51

Espinosa, F. R. (1989). *Evitación del Éxito: Construcción y validación de la Escala EEE*. Tesis de Maestría no publicada. Universidad Nacional Autónoma de México. México, D. F.

Espinosa, F. R. y Reyes-Lagunes, I. (1991). La evitación al éxito: Validación y calificación del E. E. E. *Revista de Psicología Social y Personalidad*. VII, 2, 72-90

- Espinosa, F. R. (1999). *La personalidad del adolescente y del joven adulto en el ecosistema tradicional: ciudad de Puebla*. Tesis de doctorado no publicada. Universidad Nacional Autónoma de México. México, D. F.
- Eysenck, H. J. (1971). *Estudio científico de la personalidad*. Buenos Aires: Paidós.
- Fadiman, J. y Frager, R. (2001, 2da. edición). Introducción. *Teorías de la personalidad*. México: Oxford University Press. Cap. 1, pp. 1-17
- Abraham Maslow y la psicología transpersonal. Cap. 14, pp. 456-495
- Feldman, J. y Frager, R. (1979). *Teorías de la personalidad*. México: Harla.
- Feldman, R. S. (1995, 2da. ed.). Motivación y emoción. *Psicología. Con aplicaciones para Iberoamérica*. México: McGraw-Hill, 301-337.
- Fiske, A. P. (1992). The four elementary forms of sociality: Framework for a unified theory of social relations. *Psychological Review*, 99, 689-723
- Flores G. M., y Díaz-Loving, R. (1994). Asertividad en la cultura mexicana. En R. Díaz Guerrero y A. M. Pacheco (Eds.) *Etnopsicología: Ciencia Nova*. Puerto Rico: Corripio, p. 283-306.
- Flores, G. M. (1995). Asertividad y locus de control: efectos del género y nivel de escolaridad en empleados de la ciudad de México. *Revista Sonorense de Psicología Vol. 9*, 1 y 2, 55-62.
- García, B. E. y Bedolla, P. (1987). Características de la satisfacción laboral en mujeres mexicanas. *Revista de Psicología Social y Personalidad. Vol.*, 3, 2, 50-61
- Garduño, E. L. R. (1994). Atribuciones ante situaciones de éxito y fracaso académico en niños de primaria en una comunidad marginada. *La Psicología Social en México, V*. México: AMEPSO/Trillas, pp. 401-407
- Geertz, C. (1987). Descripción densa: hacia una teoría interpretativa de la cultura. *La interpretación de las culturas*. España: Gedisa, pp. 19-41
- Girardi, C. y Díaz-Loving, R. (1990). Escala de atribución de control para adolescentes mexicanos. *Revista Sonorense de Psicología*, 4, 1, 40-59.
- González, A. N. I., López, F. y Valdés, M. J. L. (1996). Autoconcepto y autoestima en madres e hijos de diferentes escuelas de la Cd. de Toluca. *La Psicología Social en México, VI*, México: AMEPSO/Trillas, pp. 85-91.
- Gouveia, V. V. y Clemente, D. M. (1998). La medida del individualismo y del colectivismo. *La investigación en el campo de la psicología cultural*. Universidade Da Coruña. España.
- Góngora, C. E. (1998). *El enfrentamiento a los problemas y el papel del control: Una visión etnopsicologica en un ecosistema con contradicción*. Tesis de doctorado no publicada. Facultad de psicología. Universidad Nacional Autónoma de México. México, D. F.
- Góngora, C. E. y Reyes-Lagunes, I. (1998). La estructura de los estilos de enfrentamiento: rasgo y estado en un ecosistema tradicional mexicano. *Revista Sonorense de Psicología, Vol. 13*, 2, 3-14.
- Griffen, W. B. (1970). *Culture chance and shifting populations in central northern México*. The University of Arizona Press. Number 13
- Harackiewicz, J. M., Sansone, C. & Manderlink, G. (1985). Competence, achievement orientation, and intrinsic motivation: a process analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*. 48, 2, 493-508
- Hampson, S. E. (1986). *La construcción de la personalidad*. España: Paidós

- Herrenkohl, R. C. (1972). Factor analytic and criterion study of achievement motivation. *Journal of Educational Psychology*, 63, 314-326
- Hopkins, S.T., Jones, D.E. (1983). *Research guide to the arid lands of the world*. Phoenix, Arizona: The Oryx Press.
- Hopkins, D. A. (1996). *Los Sonorenses. Apuntes sobre su conformación histórica*. Hermosillo, Sonora.
- Horner, M. S. (1969). Sex differences in achievement motivation and performance in competitive and noncompetitive situations, In: *Dissertation Abstracts International*, 30, 4078 (University Microfilms no. 69-12, 135).
- Hulse, S.H; Egeth, H. y Deese, J. (1985). Patrones de reforzamiento y extinción. *Psicología del aprendizaje*. Cap. 5, pp. 127- 166.
- Ibarra, S. P. (1998, Octubre). *Masculinidad-femineidad del sonorenses*. Trabajo presentado en el IV Coloquio Regional de Análisis de la Conducta. Cd. Obregón, Sonora.
- Ibarra, González y Reyes-Lagunes, I. (2000). Análisis confirmatorio de masculinidad y femineidad. *La Psicología Social en México*. Vol. VIII. México: AMEPSO/ITESO/UNAM., pp. 173-177.
- Ibarra, S. P.; Laborin, A. J. F. y Vera, N. J. A. (2002). Rasgos de masculinidad-femineidad en población que habita el desierto del noroeste de México. *Avances en Psicología Clínica Latinoamericana*. Vol. 20, pp. 45-56.
- Jackson, D. N., Ahmed, S. A. & Heapy, N. A. (1976). Is Achievement a unitary construct? *Journal of Research in Personality*, 10, 1-21
- Katz, P. A. (1986). Gender identity: Development and consequences. In: Richard D. Ashmore and Frances K. Del Boca (Eds). *The social psychology of female male relations. A critical analysis of central concepts*. Florida: Academic Press, 2, 21-67.
- Kerlinger, F. N. y Lee, H. B. (2002, 4ta. Ed.). Muestreo y probabilidad. *Investigación del comportamiento. Métodos de investigación en Ciencias Sociales*. México: McGrall Hill, Cap. Interamericana. Cap. 8, pp. 147-169
- Laborin, A. J. F. y Vera, N. J. A. (2000) Bienestar subjetivo y su relación con locus de control y enfrentamiento. *La Psicología Social en México*. Vol. VIII, México: AMEPSO/Trillas, pp. 192-199.
- La Rosa, J. (1986). *Escalas de locus de control y autoconcepto: construcción y validación*. Tesis de doctorado no publicada. Universidad Nacional Autónoma de México. México, D. F.
- Liebert, R. M. y Spiegler, M. D. (2000, 8va. edición). Métodos de investigación y evaluación de la personalidad. *Personalidad. Estrategias y Temas*. México: Internacional Thomson. Cap. 2, pp. 25-56
- Evolución del concepto de rasgo. Cap. 8, pp. 193-226
- Lewin, K. (1973). *Dinámica de la personalidad*. Madrid: Ediciones Morata.
- Lindgren, H. C. (1984). Estatus social: sus efectos en los motivos sociales y en la conducta. *Introducción a la psicología social*. México: Trillas, 8, 173-200
- Lonner, W. J. (1998, octubre). *Influencia de la cultura en el campo de la psicología de la personalidad: perspectivas históricas y tendencias actuales*. Trabajo presentado en el VII Congreso Mexicano de Psicología Social. Toluca, Edo. de México.
- Maslow, A. H. (1971). Una teoría de metamotivación: del fundamento biológico de la vida valorativa. *La personalidad creadora*. Barcelona: Kairós, 23, 355-405

Malim, T.; Birch, A. y Hayward, S. (1999). Instinto y aprendizaje en el ambiente natural. *Psicología comparada. Conducta humana y animal: Un enfoque socio-biológico*. México: Editorial Manual Moderno. Cap. 2, pp. 27-66

Mankeliunas, M. V. (1987): Necesidades sociales y motivación: exposición y crítica de las teorías e investigaciones. *Psicología de la motivación*. México: Trillas.

Markus, H. R. & Kitayama, E. S. (1991). Culture and self: implications for cognition, emotion and motivation. *Psychological Review*, 98, 224-253

Martínez Montes de Oca, G. (1995). La motivación al logro como resultado de un tratamiento para dejar de fumar. Tesis de Maestría no publicada. Universidad Nacional Autónoma de México. México, D. F.

Mehrabian, A. (1969). Male and female scales of tendency to achieve. *Educational and Psychological Measurement*, 28, 493-502.

Michel, W. (1977). *Personalidad y Evaluación*. México: Trillas

Mischel, W. (1979). Teorías de la personalidad. Conceptos. *Introducción a la personalidad*. México: Interamericana. 2, 10-22

Morales, L. G. V. (1989). *Un estudio sobre la satisfacción e insatisfacción en el trabajo en México*. Tesis de Maestría no publicada. Universidad Nacional Autónoma de México. México, D. F.

McClelland, D. C., Atkinson, J.M., Clark, R. A. & Lowell, E. L. (1953), *The Achievement Motive*, New York: Appleton-Century Crofts.

McClelland, D.C. y Winter, D. G. (1970). *Como se motiva el éxito económico*. México: UTEHA

McClelland, D.C. (1985). *Human motivation*. New York: Scott Foresman

Nakayama, A. (1991). *Entre sonorenses y sinaloenses. Afinidades y diferencias*. México. Dirección de Investigación y fomento a la cultura regional del gobierno del estado de Sinaloa e Instituto Sonorense de historia.

Natera, G., Mora, G. y Tiburcio, M. (1997). El rol de las mujeres mexicanas frente al consumo de alcohol y drogas en la familia. *Revista de Psicología Social y Personalidad*, XIII, 2, 165-190

Nava, C. R., Armijo, T. y Gasto, C. J. (1979). *Ecosistema. La unidad de la naturaleza y el hombre*. Universidad Autónoma Agraria. "Antonio Narro". México.

Nunnally, J. C. y Bernstein, I. J. (1995 3<sup>ra</sup>. Ed.). *Teoría psicométrica*. México: McGraw-Hill.

Núñez, N. G. (1995). La Intervención de Sonora: región, regionalismo y formación del estado en el México Postcolonial del siglo XIX. *Revista de El Colegio de Sonora*, VI, 9, 153-186

Núñez, N. G., (1997). ¿Identidad? (masculina) Sonorense. En: Palacios, Román y Vera (compiladores). *La modernización contradictoria. Desarrollo humano, salud y ambiente en México*. México: U. de G., ITSON, CIAD, SEMARNAP-PNUD. Hermosillo, Sonora. 502-513.

Ortega. N. S. (1985). De la conquista al Estado libre y soberano de sonora. *Historia general del Estado de Sonora*. Gobierno del Estado de sonora. Tomo, 2.

Pérez, L. E. R. (1990). *Las premisas socioculturales y la salud mental en estudiantes preparatorianos*. Tesis de maestría no publicada. Universidad Nacional Autónoma de México, México, D.F.

Pé Chadre, L. y Roudy, I. (1970). El éxito de la mujer. *Comprender, saber y actuar*. Bilbao: Mensajero

- Pfeferkorn, I. S. J. (1984). Descripción de la provincia de Sonora. Gobierno del Estado de Sonora.
- Ramos, L. (1992). Motivación de logro y temor al éxito en hijas como función de la escolaridad y ocupación de sus madres. *Revista Departamento de Psicología. Universidad Iberoamericana*, 5, 3-4, 147-167
- Raynor, J. O. (1970). Relationships between achievement-related motives, future orientation, and academic performance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 15, 28-33.
- Reeve, M. J. (1995). Introducción. *Motivación y emoción*. España: McGraw-Hill, 1, pp. 1-25
- Reyes-Lagunes, I. (1993). Redes semánticas naturales, su conceptualización y su utilización en al construcción de instrumentos. *Revista de Psicología Social y Personalidad. Vol. IX, 1*, 81-97
- Reyes-Lagunes, I. y Díaz-Loving, R. (1996). *Género y Control: Conceptualización y Medición Emopsicológica*. Proyecto de Investigación. CONACYT-UNAM.
- Reyes-Lagunes, I. (1998, octubre). *El Mexicano ¿un ser diferente?* Trabajo presentado en el VII Congreso mexicano de psicología social. Toluca, Estado de México.
- Robinson, J.P.; Shaver, Phillip, R. & Wrightsman, L.S. (1991). Criteria for Scale Selection and Evaluation. In: Robinson, Shaver y Wrightsman (Edited). *Measures of Personality and Social Psychological Attitudes*. San Diego, CA: Academic Press, vol. 1, cap. 1, pp. 1-16
- Roney, J. R. C. & Sorrentino, M. R. (1995). Self-evaluation motives and uncertainty orientation: Asking the "Who" question. *Journal of Personality and Social Psychology*, 21, 12, 1319-1329
- Russell, J. A. & Carroll, J. M. (1999). On the bipolarity of positive and negative affect. *Psychological Bulletin*, 125, 1, 3-30
- Teevan, R. C. y McGhee, P. E. (1972). Childhood Development of Fear of Failure Motivation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 21, 3, 345 - 348.
- Tyler, L. E. (1975, 2da. Ed.). Diferencias individuales en personalidad. *Psicología de las diferencias humanas*. Madrid: Marova, 7, 159-188
- Triandis, H. C. (1990). Aproximaciones teóricas y metodológicas al estudio del individualismo y el colectivismo. *Revista de Psicología Social y Personalidad*, vol. 6, 1 y 2, 29-38
- Triandis, H. C. (1994). Cultura: El nuevo énfasis en psicología. *Revista de Psicología Social y Personalidad*, X, 1, 1-16
- Sánchez, J. J. (1990) *Locus de Control y motivación al logro: diferencias sexuales*. Tesis de Licenciatura no publicada. Universidad Intercontinental. México, D.F.
- Salazar, J. M. (1979). Valores y motivaciones sociales. En: J. M. Salazar, M. Montero, C. Muñoz, E. Sánchez, E. Santoro, y J. Villegas. *Psicología Social*. México: AMEPSO/Trillas, pp. 110-139
- Secord, P. F y Backman, C. W. (1981). Trabajo, logros. *Psicología Social*. México: McGraw-Hill, 152-160
- Serrano, E. y Vera, N. J. A. (1998) El autoconcepto del sonorense. *La Psicología Social en México*, 7, México: AMEPSO/Trillas, pp. 12-17.
- Seiffge, K., Todt, I. y Todt, E. (1982). Motivo y motivación en el ámbito de la investigación de la personalidad. En: Todt, I. (Ed.). *La motivación*. Barcelona: herder, pp. 149-200.

- Schiffman, L. G. y Kanuk, L. L. (1997, 5ta. ed.). Necesidades y motivación del consumidor. *Comportamiento del consumidor*. México: Prentice-Hall Hispanoamericana, pp. 94-123
- Shaw, M. E. & Constanzo, P. R. (1982, 2da. ed.). *Theories of Social Psychology*. New York: McGraw-Hill,
- Slade, L. A. y Rush, M. C. (1991). Achievement Motivation and the Dynamics of Task Difficulty Choices. *Journal of Personality and Social Psychology*, 60, 1, 65-172.
- Stahl, M. J. & Harrell, A. M. (1982). Evolution and validation of a behavioral decision theory measurement approach to achievement, power and affiliation. *Journal Applied Psychology*, 67, 6, 744-751
- Stancak, A. (1979). Factores sociales de la motivación y la emoción. En: Whittaker (Compilador). *La psicología social en el mundo de hoy*. México: Trillas, pp. 193-233
- Spence, J.T. & Helmreich, R.L. (1978). *Masculinity and femininity: their psychological, dimensions, correlates and antecedents*. Austin: The University of Texas, Press.
- Vassaf, G. (1985). Psychological tests and the third world: from a test moratorium to new world culture. In: R. Díaz-Guerrero. (Ed). *Cross-cultural and national studies in social psychology*. North-Holland. New York. 2, 69-378
- Valdés, M. J. L. y Reyes-Lagunes, (1992). Las categorías semánticas y el autoconcepto. *La Psicología Social en México, IV*, México: AMEPSO/Trillas, pp. 193-199
- Valdés, M. J. L., González, A. N. y Jiménez. H. M. A. (1996). El autoconcepto en Chiapanecos. *La Psicología Social en México, VI*, México: AMEPSO-Trillas, pp. 64-70.
- Valderrama, P., Betancourt, M. y Vázquez, G. (1988). Expectativas generalizadas de control personal en deportistas de alto rendimiento. *La Psicología Social en México, II*, México: AMEPSO/Trillas, pp. 59-65
- Velázquez, C. J. O y Casarín, L. O. E. (1986). La orientación al logro en estudiantes universitarios. *La Psicología Social en México, I*, México: AMEPSO/Trillas, pp. 332-38
- Vera, N. J. A. (1997). *Género y control en el noroeste de México: conceptualización y medición etnopsicológica*. Proyecto de investigación. Centro de Investigación en Alimentación y Desarrollo, A. C. Hermosillo, Sonora. México.
- Vera, N. J. A., y Cervantes, M. N. E. (2000) Locus de control en el Norte de México. *Revista de Psicología y Salud*. 10: 2, Julio-Diciembre, pp. 237-247.
- Vera, N. J. A., y Silva, C. F. (2000) Análisis psicométrico de un instrumento de enfrentamiento a los problemas con una población del Noroeste de México. *Revista Intercontinental de Psicología y Educación*. 2:1, 29-35.
- Vera, N. J. A. y Tanori, A. B. C. (2002) Propiedades psicométricas de un instrumento para medir bienestar subjetivo en población mexicana. *Apuntes de Psicología*, Vol. 20,1, pp. 63-80.
- Verdugo de Juárez, Ma. I. (1987). El contexto geográfico. Sonora. En: Piñera (Coordinador). *Visión histórica de la frontera norte de México*. Universidad Autónoma de Baja California-UNAM. VII, 143-194.
- Wahba, M. A. & Bridwell, L. G. (1976). Maslow reconsidered: A review of research on the need hierarchy theory. *Behavior and Human Performance*, 15, 212-240
- Weiner, B. y Kukla, A. (1970). An attributional analysis of achievement motivation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 15, 1, 1-20
- Weiner, B. (1972). *Achievement motivation and attribution theory, theories of motivation*. New York: Markham

Weiner, B. (1974). Achievement motivation as conceptualized by an attribution theorist. In: B. Weiner (Ed). *Achievement motivation and attribution theory*. General Learning: New Jersey, 1, 3-48.

Weiner, B. (1986). *An attributional theory of motivation and emotion*. New York: Springer-Verlag

Weiner, B. & Kukla, A. (2000). An attributional analysis of achievement motivation. In E. T. Higgins, & A. W. Kruglanski (Eds.), *Motivational science: Social and personality perspectives*. Philadelphia: Psychology Press. Pp. 380-393.

Wong, M. M. & Csikszentmihalyi, M. (1991). Affiliation motivation and daily experience: some issues on gender differences. *Journal of Personality and Social Psychology*, 60, 154-164

Whiting, J. W. M. (1968). Methods and Problems in Cross-Cultural Research. In: G. Lindzey & E. Aronson (Eds). *The Handbook of Social Psychology*. (2da. ed.), II, 17, 693-725

Whittaker, J. O. (1979). *La psicología social en el mundo de hoy*. Trillas: México.

Zúñiga, I. (1985, 3ra. edición). *Rápida ojeada al estado de Sonora*. Gobierno del estado de Sonora. Hermosillo, Sonora. México.

## **A N E X O**

### **Escala de Orientación al Logro y Evitación al Éxito Datos de identificación**

A continuación encontrarás una serie de oraciones que usarás para describirte tomando en consideración que, entre más grande y más cerca de la frase se encuentre el cuadro, indica que más frecuentemente éstas son verdaderas para ti.

Ejemplo:

	SIEMPRE							NUNCA
Soy simpático (a).								

En el ejemplo puedes ver que hay siete cuadros después de Simpático, debes marcar con una X sobre el cuadro que te representa más frecuentemente. Si marcas el cuadro más **CERCANO A LA FRASE**, esto indica que **SIEMPRE** eres así. Si marcas el cuadro más **ALEJADO**, esto indica que **NUNCA** eres así. El resto de los espacios indican diferentes grados de frecuencia de la oración utilizados para encontrar el punto adecuado para tu propia persona.

Contesta tan rápido como sea posible, sin ser descuidado, utilizando la primera impresión que venga a tu mente, Contesta en todos los renglones, dando solo una respuesta en cada renglón.

Tus respuestas son totalmente anónimas y confidenciales, recuerda que debes responder **"COMO ERES NO COMO TE GUSTARÍA SER"**.

		SIEMPRE						NUNCA
+1	No estoy tranquilo (a) hasta que mi trabajo queda hecho							
+2	Para mí es importante hacer las cosas ordenadamente							
+3	Soy cuidadoso (a) en las cosas que hago							
+4	Soy ordenado (a) en las cosas que hago							
+5	Soy exigente conmigo mismo (a)							
+6	Soy perfeccionista al extremo del detalle							
+7	Hago las cosas bien hechas							
+8	Me gusta que lo que hago quede bien hecho							
+9	Soy dedicado (a) en las cosas que emprendo							
+10	No descanso hasta que las cosas que debo hacer quedan terminadas							
+11	Respondo responsablemente a las tareas que me asignan							
+12	Una vez que empiezo una tarea persisto hasta terminarla							
+13	No estoy satisfecho (a) hasta que mi trabajo quede bien hecho							
+14	Por ser el primero aceptaría hacer cualquier cosa							
+15	Por tal de ser el primero soy capaz de todo							
+16	Es importante para mí hacer las cosas mejor que los demás							
+17	Lo importante para mí es ganar							
+18	Me esfuerzo por ganar							

TESIS  
FACULTAD DE EDUCACION



-49	Me angustia tomar decisiones								
-50	Me siento insatisfecho (a) de mis logros								
-51	Me siento muy tenso (a) cuando estoy logrando algo importante								
-52	Me preocupa la opinión que sobre mis logros tienen los demás								
-53	Me preocupan las opiniones que sobre mí tienen otros								
-54	Me preocupa que me critiquen								
-55	Me preocupa que piensen que soy una persona poco inteligente								
-56	Me preocupo cuando otros evalúan mi trabajo								
-57	Soy muy sensible a las críticas que pudieran hacerse a la calidad de mi trabajo								

TESIS CON  
FALLA DE CONTENIDO

LA TESIS NO SALE  
DE LA BIBLIOTECA

**DATOS DE IDENTIFICACIÓN**

Folio: \_\_\_\_\_ Fecha de Aplicación: \_\_\_\_\_

Entrevistador: \_\_\_\_\_

Sexo:        F        M        Edad: \_\_\_\_\_ (años)

Estado Civil: \_\_\_\_\_

Lugar de nacimiento: \_\_\_\_\_

Lugar de nacimiento pareja: \_\_\_\_\_

Escolaridad pareja: \_\_\_\_\_ Ocupación pareja: \_\_\_\_\_

Educación del padre: \_\_\_\_\_ Ocupación: \_\_\_\_\_

Educación de la madre: \_\_\_\_\_ Ocupación: \_\_\_\_\_

Número de Hermanos: \_\_\_\_\_

Lugar que ocupas en el orden de nacimientos: \_\_\_\_\_

¿Eres foráneo?        Si        No

¿En qué colonia vives en esta ciudad? \_\_\_\_\_

¿Con quién vives en esta ciudad? \_\_\_\_\_

¿Tienes computadora en casa? \_\_\_\_\_

¿Esta conectada a Internet? \_\_\_\_\_

¿Trabajas? \_\_\_\_\_ Ingreso mensual aproximado: \_\_\_\_\_

¿Recibes dinero de tus padres? \_\_\_\_\_

¿Qué cantidad al mes? \_\_\_\_\_

Horas de estudio a la semana: \_\_\_\_\_

Actividad extra escolar (laboral o no laboral) que te ocupe más de 10 horas a la semana:

Observaciones:

---

---

---