



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO

FACULTAD DE PSICOLOGIA

TEMOR AL ÉXITO Y AUTOESTIMA EN
MUJERES

T E S I S I N A

QUE PARA OBTENER EL GRADO DE:

LICENCIADO EN PSICOLOGIA

P R E S E N T A :

NOEMI MERINO AGUILAR

DIRECTORA DE TESIS: MTRA. SILVIA GUADALUPE VITE SAN PEDRO



MEXICO, D. F.

2004



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.

Agradecimientos

Agradezco a la Universidad Nacional Autónoma de México, por brindarme de todos y cada uno de los conocimientos, instrumentos y habilidades requeridos para mi desarrollo personal y profesional. Por ayudarme a ser un mejor humano preocupado por la sociedad y por quienes me rodean.

A mi directora de tesis Maestra Silvia Guadalupe Vite San Pedro, por su infinita paciencia, por su gran apoyo y por impulsarme a concluir este proyecto.

A todos y cada uno de los sinodales por sus consejos y apreciaciones sobre esta investigación.

Gracias a la División de Educación Continua por su preocupación por los alumnos de Psicología a concluir uno de sus objetivos.

Mamá gracias por darme lo mejor de ti, por enseñarme muchas de las cosas que ahora soy, por amarme y aunque ya no estés aquí sabes que mi amor y mi cariño están más allá del tiempo y la distancia. Siempre te amaré. Esta tesina va dedicada a ti.

Gracias a mi padre quien siempre ha sido uno de mis principales modelos en la vida. Sin tu apoyo no lo habría podido lograr, muchas gracias.

Beny, muchas gracias por estar siempre conmigo, por no dejarme caer, por darme fuerzas y por darme tanto amor. Te amo.

Ale y Carlos Por fin la terminé. Gracias por estar siempre conmigo.

Sol, gracias amiga por ayudarme con esta investigación, por tomarte tiempo de revisarla.

Adrián, Karina, Héctor, David, Marce, Isa, etc. y todo el 270 del Colegio de Ciencias y Humanidades Azcapotzalco. Gracias por ser los mejores amigos que pude haber encontrado.

María Luisa, Horacio, Esme y Oralía gracias por todo el amor y cariño que me brindan, gracias por estar conmigo en las buenas y en las malas. Los quiero mucho.

Paco, Jerónimo, Maricela, Lupe, Pau, y todos los que hicieron de mi estancia en la facultad de psicología una de las etapas más bellas de mi vida.
Gracias.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO 1: TEMOR AL ÉXITO.....	5
1.1. ANTECEDENTES.....	5
1.2. DEFINICIONES SOBRE TEMOR AL ÉXITO	11
1.3. CARACTERÍSTICAS DEL TEMOR AL ÉXITO.....	16
1.4. TEORÍAS SOBRE EL TEMOR AL ÉXITO	17
1.5. PRIMERAS INVESTIGACIONES SOBRE EL TEMOR AL ÉXITO.....	21
1.5.1. Temor al éxito y género	24
1.5.2. Temor al éxito y edad	27
1.5.3. Temor al éxito y rol social.....	28
1.5.4. Temor al éxito y masculinidad-feminidad	29
1.5.5. Temor al éxito y rol sexual	31
1.5.6. Temor al éxito y escolaridad.....	32
1.5.7. Temor al éxito y otras variables	33
CAPÍTULO 2: AUTOESTIMA.....	38
2.1. ANTECEDENTES.....	38
2.2. CONCEPTO DE AUTOESTIMA	40
2.3. DIFERENCIA ENTRE AUTOESTIMA Y AUTOCONCEPTO.....	46
2.4. AUTOESTIMA ALTA Y BAJA	50
2.5. INVESTIGACIONES SOBRE AUTOESTIMA	55
2.5.1. Autoestima y escolaridad.....	57
2.5.2. Autoestima y trabajo.....	58
2.5.3. Autoestima y rol social	60
2.6. FACTORES QUE CONTRIBUYEN A LA AUTOESTIMA	61
CAPÍTULO 3: MUJER Y GÉNERO	66
3.1. LA MUJER EN MÉXICO.....	66
3.2. BREVE RESEÑA HISTÓRICA DE GÉNERO.....	76

3.3. DIFERENCIA ENTRE SEXO Y GÉNERO	78
3.4. EL PAPEL (ROL) DE GÉNERO	82
3.5. DESARROLLO DE LOS ROLES DE GÉNERO	83
3.5.1. Teoría del Aprendizaje Social	83
3.5.2. Teoría del Aprendizaje Vicario	83
3.5.3. Teoría Cognoscitiva y de desarrollo de los tipos sexuales.	84
3.5.4. Teoría del Rol Social	84
3.6. ROL SEXUAL	85
3.7. ROLES TRADICIONALES DE LA MUJER	88
3.8. MUJER Y EDUCACIÓN	92
CAPÍTULO 4: PROPUESTA.....	96
4.1. MODELO DE INTERVENCIÓN PARA EL FORTALECIMIENTO DE LA AUTOESTIMA COMO VÍA PARA DISMINUIR EL TEMOR AL ÉXITO EN LA MUJER	98
4.2. DESCRIPCIÓN DEL MODELO	99
CONCLUSIONES	103
LIMITACIONES Y SUGERENCIAS	105
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	107

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo tiene la finalidad de analizar el temor al éxito y su relación con la autoestima en mujeres, partiendo de conocer brevemente qué se entiende por temor al éxito, qué es la autoestima y analizar si existe alguna relación entre estas dos estructuras psicológicas en el desarrollo personal de cada mujer.

Desde la antigüedad, en las distintas sociedades la mujer se ha visto envuelta en un ambiente que no favorece la equidad entre hombres y mujeres en muchos de los aspectos y ámbitos de la vida. Esta situación se ha venido transformando gracias al aumento de la participación de las mujeres en el trabajo remunerado, adquiriendo mayor autonomía e independencia pero, ¿Por qué entonces la mujer se frena en la consecución de sus metas? ¿Por qué el salir de casa a trabajar se siente culpable de dejar su hogar y a sus hijos?, ¿Por qué le tiene miedo a adquirir más responsabilidades si acepta un puesto de mejor jerarquía? o el ¿no sentirse nunca lo suficientemente capaz en las actividades que realiza? Todas estas preguntas tienen que ver con los rasgos de lo que en 1969 Matina Horner denominó temor al éxito.

En el capítulo I se presenta el concepto de temor al éxito, sus antecedentes, en qué teoría se basa Horner (op. cit.) para determinar a la población femenina como susceptible de presentarlo más que la población masculina. Se revisarán las investigaciones más recientes realizadas en países como Sudáfrica, India, Japón, EE.UU. Así como aquellas realizadas en la República Mexicana. Se analiza como es que el temor al éxito ha sido correlacionado

con variables como la edad, estado civil, escolaridad, hábitos alimenticios y rol social.

Dentro del capítulo II, encontraremos las distintas definiciones sobre autoestima que diversos autores con sus distintos enfoques han dado a este término. Se analizará que es el autoconcepto y en qué difiere de la autoestima, se determinará quién es una persona con alta o baja autoestima y cuáles son los rasgos característicos de una y de otra. Se hará una revisión de las investigaciones actuales sobre autoestima y su relación con factores como son: el estado civil, trabajo y rol social.

Cabe señalar que son pocas las investigaciones que relacionan el temor al éxito y la autoestima Suvarna y Thomas (1993) y Kumari (1995), sin embargo, parte fundamental de esta investigación es la de postular que a mayor autoestima menor temor al éxito y viceversa.

En el capítulo III se analizan qué es el género y porqué este difiere de sexo, cuál es la importancia del rol (papel) de género para la mujer, cómo este rol es adquirido desde el nacimiento y se ve reforzado durante la infancia, adolescencia y adultez de las mujeres, se hará una revisión de distintas teorías sobre el aprendizaje de los roles y como este repercute en las decisiones, pensamientos y sentimientos de la mujer consigo misma.

Considerando a la mujer un ser social, debemos tomar en cuenta que existen factores internos (temor al éxito y autoestima) y externos (rol social) que pueden provocar una acción determinada para alcanzar o no el logro de las metas personales en cada una de ellas.

En el capítulo IV se presentará la propuesta de esta investigación sobre como fortalecer la autoestima como vía para disminuir el temor al éxito. Se realizará un análisis de los pasos necesarios propuestos en el modelo.

Para concluir este trabajo, dentro del capítulo V se concretizan las conclusiones que el presente estudio ha permitido arrojar, permitiéndonos realizar una propuesta dirigida al fortalecimiento de la autoestima en las mujeres para disminuir el temor al éxito que presentan.

*El temor es la cuestión. ¿De qué
tenemos miedo y por qué?
nuestros miedos son una casa
llena de tesoros de
autoconocimiento, si los
exploramos.*

Marilyn Ferguson.

CAPÍTULO 1: TEMOR AL ÉXITO

1.1. ANTECEDENTES

Los antecedentes del fenómeno psicológico conocido como temor al éxito están basados en los estudios sobre motivación de logro. Para fines de clarificación se mencionan algunos de los conceptos básicos sobre este último y cómo es que de él se desprende el temor al éxito.

El concepto de motivación de logro aparece por primera vez en 1938, siendo Murray (citado en Vázquez, 1997), quién define la necesidad de logro como "realizar algo difícil". Dominar, manipular u organizar objetos físicos, seres humanos o ideas. Proceder al respecto tan rápida e independientemente como sea posible. Superar obstáculos y alcanzar un nivel elevado. Superarse así mismo.

Atkinson (1965) en su modelo relaciona el comportamiento y el desempeño con tres impulsos básicos:

- **Necesidad de Logro.** Impulso por sobresalir, luchar por tener éxito. Las personas que están orientadas al logro se distinguen de los demás por el deseo de hacer mejor las cosas.
- **Necesidad de poder.** Deseo de influir y controlar a la gente. Son personas que gustan de ser "jefes", prefieren estar en situaciones competitivas y orientadas al estatus.
- **Necesidad de afiliación o contacto estrecho con otros.** Deseo de establecer relaciones interpersonales amistosas y estrechas. Ser aceptado y apreciado por la gente.

Es muy importante destacar que el equilibrio (o desequilibrio) de estos impulsos varía de una persona a otra.

El concepto de necesidad de logro fue desarrollado formalmente a partir de los años cincuenta, con autores como McClelland (1953), quién lo define como el alcanzar estándares de excelencia, la organización, la manipulación y el dominio físico y social. La superación de obstáculos y el mantenimiento de elevados niveles de trabajo, la competencia mediante el esfuerzo por superar la propia labor, así como la rivalidad y la superación de los demás.

Las personas con gran necesidad de logro prosperan en situaciones desafiantes, gratificantes, estimulantes y complejas diferenciándose de aquellas que presentan poca necesidad de logro, las cuales prefieren situaciones de seguridad, estabilidad y predictibilidad.

De acuerdo con MacClelland el miedo al fracaso puede ser un factor motivador para algunas personas, mientras que, para otras el temor al éxito puede ser un factor motivante.

McClelland, Atkinson, Clark y Lowell (1953), señalaban que la base de la motivación no está en un impulso, sino en el restablecimiento de un cambio en la situación afectiva actual. No es la satisfacción de una necesidad biológica lo que determina nuestro comportamiento inicial, porque dicha satisfacción no es suficiente como activador de comportamiento. Lo que da dirección a la conducta es la búsqueda de la confirmación de si se ha dado o no un cambio afectivo. En cuanto se inicia dicha conducta se establece una secuencia conductual que implica ir hacia o alejarse de una situación. Todas las tendencias de evitación y acercamiento son aprendidas.

El sujeto aprende a acercarse cuando determinada clave desencadena una anticipación de que se dará un efecto positivo en la situación anunciada por ésta, sucediendo lo contrario en la evitación. Lo importante de esta teoría

respecto a la de necesidades sociales es que concede un lugar fundamental a las relaciones con otros y de ahí que sus autores desarrollen un sistema de medición de las necesidades de logro y afiliación, necesidades que dependen para su satisfacción del contacto con otros y, según McClelland (op. cit.), de los estímulos recibidos en la edad temprana.

Se pueden señalar de acuerdo a los resultados de estos autores Atkinson (1965), McLenland (1973, 1983) que las características de las personas orientadas hacia el logro son las siguientes:

- Son personas que se esfuerzan por metas alcanzables pero no demasiado fáciles, prefieren situaciones que provean retroalimentación concreta respecto a los resultados de sus ejecuciones.
- Son sensibles a sus propios impulsos.
- La motivación de logro hace a la gente más realista en cuanto hacia sus potencialidades, a los éxitos y a las metas que buscan.
- Su modo de pensar está más orientado hacia el futuro, anticipando adecuadamente, las situaciones de manera lógica.
- Suelen ser persistentes, realistas y orientadas a la acción.

Por otra parte, White (1959) citado en Mendizábal (2000), dice que la orientación al logro responde a una combinación de experiencias culturales y de aprendizaje individual, modificable por factores fisiológicos, pues se piensa que las motivaciones de desarrollo físico son innatas, y hacen que las personas estén en competencia continua, permitiéndole al organismo relacionarse con su medio en forma efectiva.

Morgan (1966) define al motivo de logro tomando como base a la persona con alta motivación, como "aquella que obtiene satisfacción al vencer

obstáculos con su propio esfuerzo, toma riesgos calculados, busca ascender en la escala social, trabaja más para acumular capital y le gusta hacer cosas difíciles, y de hecho su satisfacción aumenta con la dificultad”.

Existe también la teoría de la jerarquización de necesidades de Abraham Maslow (1972), en la cual, la motivación es un estado particular del individuo “el estado de desequilibrio o falta de balanceo”. Maslow señala que cuando una persona se ve motivada es para corregir tal desequilibrio, busca la forma de reestablecerlo.

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

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

Necesidades fisiológicas: Aquí se encuentran principalmente el hambre, sed, vivienda, sexo y otras necesidades corporales.

Necesidades de seguridad: Comprende protección y seguridad contra daño físico y emocional. Estas necesidades se van a referir en tener una existencia en general ordenada en un medio estable y que este libre de amenaza. Esto es, cuando la persona experimenta el deseo de mantenerse a salvo en la medida de lo posible, de las contingencias de la vida, como accidentes, enfermedades o inestabilidad económica.

Necesidades de afiliación: Incluye amor, afecto, pertenencia, aceptación y amistad.

Si tanto las necesidades fisiológicas como las necesidades de seguridad están más o menos satisfechas, surgirán entonces las necesidades de afiliación, dado que el hombre es un ser social por naturaleza y necesita afiliarse, requiere vivir dentro de una comunidad sentir que pertenece a ella y que es aceptado por ella.

Necesidades de estima: Incluye factores internos de estimación, como respeto de sí mismo, autonomía y logro, comprende también factores de estima como estatus, reconocimiento y aceptación. La falta de satisfacción de esta necesidad genera sentimientos de inferioridad, inseguridad e impotencia, las cuales a su vez darán origen a reacciones neuróticas.

Finalmente nos encontramos a las **Necesidades de autorrealización:** La cuales están representadas por el impulso de llegar a ser lo que se puede ser y comprende crecimiento. Realización del propio potencial y la autorrealización.

Maslow definió la autorrealización o la motivación de logro como el deseo de llegar a ser todo lo que uno es capaz de ser, haciendo referencia a los momentos que el ser humano experimenta o siente autorrealización de manera especial, como puede ser sus mejores momentos de éxtasis, o su máxima felicidad.

A este nivel, el individuo lucha por lograr todo su potencial en lo que respecta al autodesarrollo y creatividad, en esta escala se ha demostrado que la competencia y los logros son motivos íntimamente relacionados, los

individuos tratan de satisfacer sus necesidades de autorrealización, dominando su ambiente al pretender lo que son y no son capaces de hacer.

Atkinson y Raynor (1974) proponen que la motivación hacia el logro es "el resultado de la suma algebraica, de la tendencia para realizar actividades orientadas al logro y la tendencia para realizar otras que pudieran culminar en fracaso. Ambas tendencias son definidas por estos autores en función de tres variables:

1.- Actividades orientadas al logro.

- a) El motivo para lograr el éxito, es una disposición estable de personalidad adquirida por la experiencia pasada.
- b) La probabilidad subjetiva de que realizada una tarea haya éxito seguido.
- c) La relativa atracción de una tarea particular para tener éxito, que es mayor mientras más difícil sea la tarea.

2.- Actividades orientadas a la evitación del fracaso.

- a) El motivo para evitar el fracaso como capacidad para reaccionar con abatimiento y culpa cuando se falla, se considera un factor de carácter inhibitorio y fuente de ansiedad.
- b) La expectativa de fracaso.
- c) El valor del incentivo del fracaso, el afecto asociado con la "vergüenza" que será mayor mientras más fácil se perciba la tarea.

3.- Las dimensiones de la Motivación de Logro son:

- a) Maestría: Preferencia por tareas difíciles intentando perfección.
- b) Trabajo: Actitud positiva hacia la laboriosidad y productividad.
- c) Competencia: Deseo de ser el mejor en situaciones de logro interpersonal.
- d) Temor al éxito.

A la motivación de logro se le ha dado diferentes nombres como: madurez emocional, integración de sí mismo, orientación productiva, funcionamiento pleno y necesidad de logro; pero cualquiera que sea el nombre con el que se le designe, el concepto se refiere a la meta más alta del desarrollo humano, a la cumbre que aspira llegar toda persona en su evolución. (Coffer, 1979, citado en González, Ponce y Raymundo, 1997).

1.2. DEFINICIONES SOBRE TEMOR AL ÉXITO

La teoría sobre el temor al éxito fue formulada por Horner (1969), como un complemento de la teoría de valor-expectativa de Atkinson, a la cual le agrega una variable llamada motivo para evitar el éxito. Al igual que el temor al fracaso, el temor al éxito es postulado para reducir los resultados de motivación de logro, y por lo tanto inhibe conductas orientadas al logro.

En 1969, Matina Horner definió inicialmente la evitación del éxito como una barrera psicológica de la mujer hacia el logro, que se manifiesta en una tendencia a inhibir los actos que conlleven al éxito y como una dimensión más de la teoría de Motivación de Logro de McClelland, Atkinson, Clark y Lowell, formulada en 1953. La describe como una predisposición estable y adquirida en los primeros años de vida al igual que la identidad del rol sexual correspondiente.

Horner (op. cit.) postuló su teoría a partir de las investigaciones realizadas en mujeres con gran motivación de logro, donde observa que existe un motivo para evitar el éxito y esto se debe a que es asociado con consecuencias sociales negativas para ellas.

Espinosa Fuentes (1989) señala que una mujer con esta característica debería de presentar una disposición a sentirse incómoda al buscar el éxito en situaciones de competencia, principalmente contra el hombre, por requerirse conductas inconsistentes con su rol sexual femenino. Tal situación, a diferencia de competir contra un estándar impersonal, provocaría una mayor anticipación de consecuencias negativas como rechazo social o pérdida de la feminidad, siendo éstas más frecuentes y en mayor grado en mujeres capaces o con deseos de serlo. El resultado sería, finalmente, "una disposición de ansiedad ante situaciones de logro por esperarse consecuencias negativas" (p. 17).

Pappo (1972) citado en Blancas y Rodríguez (1996), define el temor al éxito como: un estado psicológico que se manifiesta por la parálisis, retraimiento o retracción de una persona en presencia de una meta subjetiva u objetiva conscientemente entendida, en la cual el individuo percibe el momento de retirarse. El individuo que le teme al éxito aprende a comportarse de tal manera que siempre evitará el resultado del éxito.

Lockheed (1975), por su parte, propone definirlo como una respuesta normativa hacia la desviación del rol sexual.

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

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

De acuerdo a estas definiciones podemos deducir que la mujer se encuentra en una situación ambivalente, ya que se espera de las mujeres con orientación al logro un desempeño de calidad para la consecución de sus metas mientras que también se exige cumplir con las normas de feminidad que le exige su rol social.

Esta ambivalencia la hace sujeto de una gran confusión y provoca una inhibición para desarrollarse en puestos de gran jerarquía, ya que si mantiene una condición de menor responsabilidad le será más fácil sobrellevar sus responsabilidades como ama de casa, esposa, madre, y por parte de sus compañeros de trabajo menos rechazo y envidia.

En 1978 Saad, Lenaver, Shaver y Dunivant sugieren el término "Temor a las consecuencias negativas del éxito".

Anderson (1978) considera que se debe más a una característica general de ambivalencia en la persona y no solo específica del éxito.

En 1981, Daniel Alcorn y Kazikis sugieren la probabilidad de que sea un reflejo de inseguridad en la persona susceptible de generalizarla a un amplio rango de situaciones de su vida cotidiana.

Friedman (1982), propone que el temor a éxito consiste en no conseguir lo que se quiere porque inconscientemente se siente que no se merece. La teoría de temor al éxito, para esta autora, se encuentra basada en un principio formulado por Freud (1915), el cual dice que cuando finalmente se obtiene lo que se quiere, esto pierde importancia.

Para estas personas se vive un gran temor a no ser capaz de mantener el éxito alcanzado y a que -una vez logradas las metas- la motivación que la llevó hasta ese punto se desvanecerá.

En 1985, Viscott (citado en Marín, 1992) expone que se le teme al éxito por los afectos colaterales que conlleva como la envidia, resentimiento por parte de los demás por no tener el mismo talento, aislamiento por ser mejor que ellos y/o por miedo a la responsabilidad.

Yamauchi (1986), definió temor al éxito, como el temor a la pérdida de afiliación. En 1988, Piedmont denominó este fenómeno "Orientación negativa del éxito".

En 1990 Sancho y Hewitt realizaron un estudio para diferenciar el temor al éxito del temor al fracaso, encontrando que probablemente los cuestionarios diseñados para medir el primero, no lo miden en la dirección correcta si no que miden el temor al rechazo social.

Espinosa y Reyes (1992) citado en Blancas y Barquera (1996), al validar un instrumento para la población mexicana consideraron debido a los resultados obtenidos no seguir denominando a este fenómeno psicológico temor al éxito, ya que no es al éxito a lo que se le teme, sino a las consecuencias negativas que al buscarlo se pudieran implicar; por lo cual se prefirió referirse a este fenómeno como una disposición actitudinal de evitación al éxito y no de temor a éste.

Uribe (1997), señala que el temor al éxito es un factor aparentemente contrario a la motivación de logro, donde el sexo, edad, afiliación, personalidad y los elementos culturales son determinantes en

este fenómeno. La evitación del éxito se diferencia del fracaso en que éste parte del temor a perder, mientras que el primero parte del temor a ganar.

De acuerdo a las definiciones anteriormente señaladas se observa que existe una gran variabilidad en la conceptualización del fenómeno temor al éxito, esto se debe en gran parte a que la mayoría de los investigadores lo abordan desde diferentes perspectivas, mientras que para algunos es el reflejo de un conflicto de identidad de rol sexual, para otros, es una exteriorización de un problema de formación de la identidad personal y para otros, tiene que ver con la necesidad de poder, que involucra conflictivamente un deseo y a la vez temor en una situación de competencia.

La concepción ambigua del fenómeno de temor al éxito se inicia con la desconcertante forma de denominarlo, ya que es más razonable considerar que las circunstancias que rodean al éxito sean las que traten de ser evitadas más que el éxito como tal, no sólo por ser intrínsecamente reforzante y reforzado socialmente durante el desarrollo, sino también por que no hay evidencias de que se evita el éxito en sí mismo y en cambio, si se evitan las circunstancias y sus consecuencias.

En resumen, podemos afirmar que los hallazgos de Horner (1969), han despertado numerosas investigaciones tanto a favor como en contra del concepto temor al éxito, pero existe un hecho que es innegable: la mujer de la que habla Horner puede reconocerse fácilmente en sus escritos, el ser impopular con los demás por alcanzar el éxito, la culpa por desviarse de su rol y el dudar de la propia feminidad son causa de gran ansiedad y temor para ella.

1.3. CARACTERÍSTICAS DEL TEMOR AL ÉXITO

De acuerdo con Castillo y Maldonado (1997), las características del temor al éxito son:

1. Residir en el inconsciente.
2. Provenir de experiencias de la infancia, estas repercutirán en su vida posterior.
3. Ser reforzado con los dobles mensajes, tanto familiares como culturales.
4. Manifestarse como comportamiento de autosabotaje que conduce a la insatisfacción.
5. Poder superarse o modificarse.

O'Leary (1974) citado en Vidrio Guzmán (1991) menciona que existen algunas barreras actitudinales que inhiben en la mujer que labora aquellas conductas directivas necesarias para alcanzar posiciones gerenciales o directivas. Esto puede deberse tanto a factores externos como son: el estereotipo de los roles sexuales y las actitudes hacia situaciones de competencia, y a factores internos, como serían, el miedo al fracaso, baja autoestima, el conflicto de roles y la percepción de las consecuencias de realizar una conducta laboral.

Entre las personas que presentan temor al éxito existe una disminuida autoestima, pues consideran que no se merecen ni el reconocimiento ni las cosas buenas que suelen acompañar el alcanzar el logro de sus objetivos.

Prueba de lo anterior es la perspectiva que tienen las mujeres sobre sus propios triunfos. "Si logran alcanzar el éxito este se debe a la suerte y si fracasan se debe a su incapacidad". (Guzmán, 2002, p.34).

Las mujeres se desalientan con más facilidad que los hombres ante la oportunidad de conseguir grandes metas.

Esta declaración invita a la reflexión sobre un punto muy importante como es el desarrollo individual de las mujeres; en infinidad de casos se escucha a mujeres diciendo que no pueden llegar hasta donde un hombre puede hacerlo, o cuando sobresalen en alguna actividad, se detienen en su ascenso pareciera que hay un techo de cristal que impiden que sigan adelante. Tal vez no sea un techo, pero si una cultura que limita e ignora a las mujeres, esta relación entre mujer y cultura se abordará en detalle en el capítulo 3.

Finalmente, la importancia de estudiar cualquier fenómeno radica en la posibilidad de predecirlo, identificando si consiste en un rasgo de personalidad o en un estado situacional. Lograr detectar esta tendencia inhibitoria permite encauzarla para crear criterios internos de excelencia y satisfacción que contribuyan a enfrentar el problema.

1.4. TEORÍAS SOBRE EL TEMOR AL ÉXITO

La teoría sobre el temor al éxito fue formulada por M. Horner (op. cit.), en donde ella fundamenta que el motivo para evitar el éxito está conceptualmente basado en la teoría de valor-expectativa de Atkinson y de forma especial, con el variable motivo hacia el logro y motivo para evitar el fracaso. En este modelo Atkinson se basa en la necesidad de logro que

tienen todas las personas y cómo esta necesidad es un motivo para el éxito y el "orgullo" que provoca alcanzarlo.

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

Otras teorías acerca del temor al éxito son:

La propuesta por Friedman en 1982, en la cual define al éxito como el logro de lo que se quiere y la satisfacción de que así sea. De esta manera, el temor al éxito consistiría en no conseguir lo que se quiere porque inconscientemente la persona siente que no lo merece.

Para conseguir lo que se quiere se debe saber qué se desea y quiénes somos, para evitar falsas percepciones de nosotros mismos, así como entender los patrones competitivos que hay en las familias y "darse cuenta" como es que desde pequeños existe una programación para ganar o perder y de esta manera desarrollar el temor al éxito. "Si las competencias contra nuestros padres y hermanos se dieron hostilmente, en situaciones nuevas de competencia (escuela, trabajo, etc.) estaremos en desventaja". (Marín, 1992, p.19).

Si salimos con desventaja en nuestras relaciones familiares primarias, cualquier acto de afirmación puede significar un ataque contra otros desarrollando así, temor al éxito, que se manifiesta en ansiedad al actuar.

Por el contrario si salimos intactos utilizamos nuestra iniciativa y actividad ya que no hay el sentimiento de daño a alguien cuando se logra avanzar.

La forma en que respondemos a la crítica negativa es un indicador del nivel de nuestra propia valoración y nuestro temor al éxito, la manera de manejar esta crítica cuando se da en la vida adulta se relaciona con la fuerza del ego que se desarrolló cuando se sufrieron las primeras y más importantes críticas por parte de los padres. Si hubo más críticas positivas que negativas será más fácil enfrentarlas.

Finalmente, Horner (op. cit.) sugiere que el temor al éxito puede manifestarse de diversas maneras tanto en el trabajo como en la vida afectiva, sus raíces provienen de las relaciones familiares y de los dobles mensajes relacionados con ganar y perder. Para vencer este temor hay que reconocer el porqué de la baja valoración a través de los recuerdos. Afirma que los patrones de comportamiento que obstaculizan la búsqueda del éxito, será posible tratar de modificarlos.

Viscott en 1985, refiere que las personas temen hacer su mejor esfuerzo por dos razones aparentemente opuestas:

- 1. Fracasar:** Definido como la evidencia de represión para no hacer el ridículo, la cantidad de esfuerzo reprimido es la necesaria para triunfar.
- 2. Tener éxito:** Se le teme por los afectos colaterales que conlleva (envidia, resentimiento por parte de los demás, miedo a la responsabilidad, etc.)

En 1987 Dowling, desarrolla una teoría llamada "el complejo de cenicienta", la cual consiste en –un conjunto de actitudes y temores largamente

reprimidos que tienen sumida a la mujer en una especie de letargo que le impide el pleno uso de sus facultades y creatividad-.

Para esta autora existe dentro de todas las mujeres, el deseo de ser salvadas, este deseo profundo de que otras personas cuiden de ellas, crea una dependencia psicológica que es la principal fuerza que mantiene sujetas a las mujeres modernas, quienes experimentan un rechazo hacia la posición de autosuficiencia. Existe una verdadera autolimitación del desarrollo personal y una angustia generada en el proceso, producto de una educación que nos enseña a ser dóciles y dependientes y que el hecho de que en la actualidad haya más apertura en muchas áreas de desarrollo, sólo causa una profunda confusión interior.

Existe otra teoría desarrollada por Lagarde (1990) llamada el cautiverio de las mujeres, en ella propone que las mujeres son cautivas por carecer de autonomía, de independencia, de la posibilidad de escoger y de la capacidad de decidir. El origen de esta teoría se basa en los planteamientos de Basaglia (1983), donde las mujeres se constituyen esencialmente en seres-para-los-otros porque tanto su cuerpo, sus recursos, sus ideas, valores, etc. están consagrados a los demás.

Las mujeres esperan poder hacer felices a sus familias y los miembros de la familia también esperan que la mujer los haga felices. Esperan que la mujer sea agradable, tierna, inteligente para resolver los problemas, eternamente saludables y por siempre prestar consuelo.

Este tipo de conductas se explican en parte por la gran actitud altruista de las mujeres, la gran generosidad de dar a otros, de dar tiempo, cuidados,

atención, manutención, de darse ella. Esto puede llevarla incluso al autosacrificio.

1.5. PRIMERAS INVESTIGACIONES SOBRE EL TEMOR AL ÉXITO

Es importante señalar que la actitud de la mujer hacia el logro ha sido objeto de estudio desde antes de que surgiera el concepto de temor al éxito, prueba de ello son los estudios realizados por McClelland y colaboradores (1949) en función de las diferencias de género, no encontrando ninguna diferencia significativa entre hombres y mujeres.

Según Medd (1949), en la cultura americana el logro y el éxito están considerados como objetivos que se desarrollan en el papel tradicional masculino, pero no en el femenino. Es hasta Maccoby (1963), que se observa que los sujetos del sexo femenino que exhibían cualidades de independencia y orientación al logro requeridas para el desarrollo intelectual se contraponían a las convenciones sexuales de conductas aprobadas y por lo tanto debían pagar un "precio" denominado "ansiedad", como consecuencia de ello, las mujeres experimentan ansiedad ante situaciones orientadas al logro, ya que reflejan la existencia de consecuencias negativas asociadas al fracaso y también al éxito.

Horner (1969), al realizar un estudio con estudiantes universitarios identificó una tendencia en la muestra femenina de atemorizarse ante la posibilidad de éxito y de inhibir la posibilidad de triunfar, esto era consecuencia del estado de angustia que experimentaban al tener que dar su máximo, pues entre más tenían para ofrecer más era el nivel de angustia que experimentaban.

Horner, descubrió que el concepto de éxito era totalmente diferente para hombres y mujeres, ya que estas últimas se sienten angustiadas cuando las cosas van bien como cuando están a punto de fracasar. La idea de dominar algo y hacerlo con éxito asusta a las mujeres que cuentan con los recursos, las cualidades y las aptitudes para alcanzar el éxito en sus vidas.

Esto podría deberse a las consecuencias negativas que trae consigo el éxito:

- Miedo a ser socialmente rechazada.
- Ser mala candidata para el matrimonio o para ser elegidas por el sexo contrario.
- Miedo de quedarse aislada.

En 1970 Tresemer realizó más de cincuenta estudios para llegar a la conclusión de que las mujeres reportan mayor temor al éxito que los hombres, hallazgos confirmados por Zuckerman y Wheeler (1975).

En 1973 Griffore, no encontró diferencias de género estadísticamente significativas en su investigación sobre temor al éxito. En ese mismo año Robbins y Robbins reportan resultados similares al trabajar con una muestra de estudiantes.

Hoffman en 1976 en sus trabajos sobre diferencias de género reportan mayor temor al éxito en hombres que en mujeres. Por el contrario, en una investigación realizada en México por Espinosa (1989), encuentra que son las mujeres quienes presentan mayor temor al éxito.

Helmreich y Spence (1978), refieren que este fenómeno se presenta en ambos sexos, argumentando que las mujeres evitan el compromiso en áreas

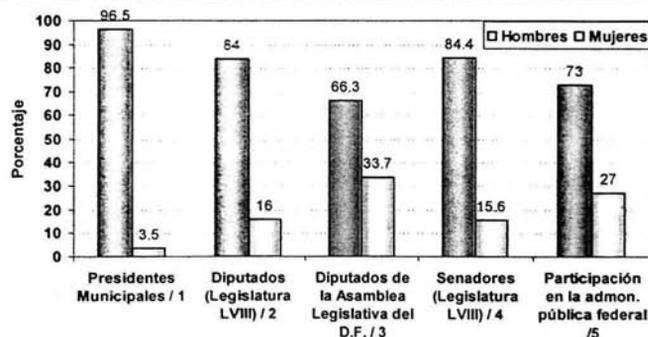
consideradas inapropiadas para su sexo, por ejemplo, en actividades que se consideran masculinas; mientras que los hombres evitan comprometerse aún en lo que se considera propio para su sexo.

Ishiyama y Chabassol (1984), reportan mayor temor al éxito en mujeres universitarias mientras que el siguiente año Gelbort y Winer (1985) encuentran mayor evitación al éxito en hombres al utilizar instrumentos proyectivos y mayor en mujeres al usar instrumentos psicométricos.

En Canadá, los psicólogos Goh, y Mealiea (1984), encontraron una relación negativa entre el temor al éxito y la autoestima en mujeres universitarias de la facultad de administración.

Estos datos podrían explicar el porque de la ausencia femenina en puestos directivos o de gran jerarquía en todos los ámbitos laborales, como por ejemplo en la cámara de senadores en México donde existen menos mujeres senadoras y diputadas en comparación con los hombres.

Figura 1
Porcentaje de participación femenina en el Gobierno Federal



Fuente: 1/CEDEMUN. Censo a enero de 2000. 2/SEGOB. Diario Oficial de la Federación, 30 de agosto de 2000. 3/IFE del D. F. Dirección Ejecutiva de Asociaciones Políticas, 2000. 4/Congreso de la Unión. Cámara de Senadores. Datos al 1º de Septiembre de 2000. 5/CONMUJER. Directorio de Funcionarias, 1999, Datos a diciembre de 1999.

Es claro que el poder y la participación de las mujeres en la toma de decisiones está muy por debajo del poder que ejercen los hombres. Aunque ha habido un avance en la integración de las mujeres en estos rubros, se deben redoblar esfuerzos para que la brecha sea cada vez menor y finalmente se logre que el poder y participación en la toma de decisiones sea equitativa entre hombres y mujeres.

Con base en los resultados de las investigaciones realizadas sobre el temor al éxito podemos afirmar que la población femenina es la más susceptible de presentar esta barrera psicológica inhibitoria, el conflicto que le provoca desviarse de su rol, ser poco deseada por mostrar actitudes masculinas y como consecuencia aislada, es un hecho que no se puede negar.

Sin embargo no debemos caer en el error de que es un problema exclusivo de las mujeres, ya que también se ha encontrado que los hombres presentan temor al éxito. (Hoffman, Glebort y Winer, 1991).

1.5.1. Temor al éxito y género

En 1988, Espinosa, Pick de Weiss y Reyes- Lagunes en su estudio sobre la evitación al éxito encontraron que las mujeres presentan mayor inseguridad de logro que los hombres.

Bhogle y Murthy (1990), desarrollaron un estudio para determinar la existencia del temor al éxito en una muestra universitaria en la India (300 hombres y 240 mujeres), en la cual aplicaron los cuestionarios utilizados por Horner y Fleming (1969), encontrándose que la muestra femenina exhibe mayor temor al éxito y señalan como datos complementarios que los estudiantes que provenían de la facultad de medicina reportaban

también mayor temor. Hay que recordar que los cuestionarios de Horner en sus investigaciones, piden describir una historia que se desarrolla al terminar la escuela de medicina. También se presentó mayor temor al éxito en las personas que tenían madres que trabajaban.

En 1990, Thomson, realiza una investigación en una muestra de 587 estudiantes de preparatoria (302 hombres y 285 mujeres) en la ciudad de Pretoria, Sudáfrica, en la cual se buscaba correlacionar los puntajes obtenidos de la muestra con los hallazgos de Horner (1968). Se encontró que la incidencia de temor al éxito en las mujeres no es en la misma proporción que se encontró en EE.UU. aunque el efecto de esta variable en las mujeres fue similar. En la muestra masculina no se encontraron datos estadísticamente significativos, apoyando la hipótesis de Horner sobre el hecho de que el temor al éxito se presenta solo en mujeres.

En 1991, Ramos examinó la relación entre la percepción de género y el manejo del éxito, encontrando que las mujeres fueron percibidas con mayor entereza para manejarse hacia el logro que los hombres. La autora propone la presencia de variables extrañas que deben ser consideradas para llegar a esta conclusión.

Gilbert (1993), examinó en mujeres la relación entre temor al éxito y desórdenes de la alimentación. Su estudio comprendió tres grupos: el grupo control, el grupo de mujeres bulímicas y el grupo de mujeres anoréxicas. Los resultados obtenidos revelaron que existen diferencias significativas entre los grupos. El grupo de mujeres anoréxicas presentó mayor temor al éxito en referencia a los otros dos mientras que el grupo de mujeres bulímicas no presentó diferencias significativas con respecto al grupo control.

Andrade y Reyes-Lagunes (1996) en su investigación sobre locus de control y orientación al logro, afirman que las mujeres presentan menores puntajes en la escala de competitividad que los hombres.

La competencia suele ser más difícil para las mujeres que para los hombres. Cuando se les pone en una situación en que es necesario competir, la confianza en ellas mismas disminuye notablemente.

En 1998 Krishnan y Sweeney realizan una investigación sobre las diferencias de género, familia, escolaridad de los padres, motivación personal y ambiente sociocultural y su relación con el temor al éxito en una muestra de estudiantes de medicina en EE.UU. Los autores no encontraron diferencias significativas entre alguna de las variables anteriores y el temor al éxito. Una propuesta para explicar estos es la de que las diferencias de género ya no son lo suficientemente marcadas como para que la mujer se sienta en una situación de desventaja, ya que analizando el ambiente dónde la muestra femenina de este estudio ha crecido se observa que el trato hacia ellas por parte de sus padres, amigos, etc., la escolaridad, las oportunidades de desarrollo y las metas que se han propuesto no difieren en casi nada del ambiente en el cual han crecido la muestra masculina.

En un estudio realizado por Tomkiewicz y Bass (1999) sobre el temor al éxito y el temor de parecer incompetente en el trabajo encontraron que las mujeres solo presentaban mayor temor al éxito cuando exhiben actitudes tradicionales del rol femenino de las que muestran actitudes no tradicionales de su rol.

En 1992 Marín en su trabajo "El temor al éxito en la mujer" concluye que la mujer no sólo experimenta ansiedad ante el trabajo, sino también ante el

éxito; en el primer caso por no poder superar su propio estándar de realización y en el segundo por desviarse de su rol tradicional. El análisis de sus resultados arrojó que la ocupación y la escolaridad determinan la presencia o ausencia de la inseguridad de logro, definida como insuficiencia de recursos para lograr el éxito; esto indica el efecto de la cultura, de los dobles mensajes y en general la angustia que sobre su papel social tiene la mujer en la actualidad.

Rothman (1996), encontró mayor temor al éxito en hombres que en mujeres, ambos grupos estudiantes de finanzas. La autora propone dos explicaciones para estos resultados, la primera es que las mujeres perciben un mundo laboral equitativo en oportunidades para hombres y mujeres, como consecuencia de modelos femeninos cercanos a ellas, los cuales se han desarrollado exitosamente en el mundo laboral y la segunda, es que los hombres ahora no solo compiten en el mercado laboral contra sus congéneres, ahora también compiten contra las mujeres.

Parece que el género y el temor al éxito se encuentran estrechamente relacionados, ya que las conductas para alcanzar el logro en mujeres se inhiben cuando esta no se encuentra en una situación socialmente aceptable para lograr el éxito.

1.5.2. Temor al éxito y edad

En 1984 Ishiyama y Chabassol al relacionar temor al éxito con la edad reportaron que se presenta mayor temor al éxito en hombres y mujeres jóvenes que en las personas de mayor edad, esto significa, de acuerdo a estos autores, que existe una tendencia inhibitoria conforme aumenta la edad.

Freiline y Hummel (1985) encontraron mayor temor al éxito en mujeres jóvenes presentando una tendencia a disminuir cuando se adquieren más años.

Espinosa en 1989 reportó que las personas de menor edad evitan más el éxito sin importar el género al que pertenecen y a medida que se incrementa la edad, esta evitación disminuye y la orientación al logro aumenta en ambos sexos.

Estos resultados podrían explicarse de acuerdo a la adquisición de experiencia, seguridad y toma de decisiones que tanto hombres como mujeres van experimentando a lo largo de su vida, es decir, se ven enfrentados a situaciones que les exigen el uso de aprendizajes anteriores y eso los va volviendo cada vez "más sabios", lo que daría paso a una disminución del temor al éxito conforme avanza la edad.

1.5.3. Temor al éxito y rol social

El temor al éxito también ha sido relacionado con el rol social que desempeña cada individuo.

Yamauchi (1982 y 1986), refiere que este fenómeno está relacionado con el temor a ser rechazado o desaprobado por personas significativas como son padres, amigos, pareja, etc. Aquí se observa por parte del individuo una gran preocupación por perder su afiliación a un grupo.

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

Otra investigación sobre el temor al éxito y el rol social es la que aporta Michael Lovaglia, (1999) profesor de Sociología en la Universidad de Iowa, en una entrevista concedida a la revista USA Today en donde señala que las minorías estudiantiles (poblaciones africanas, asiáticas y centroamericanas) presentan menores puntajes en sus exámenes como consecuencia del temor que presentan ante el éxito académico, ya que este representa ser un motivo para ser rechazado por parte de amigos y familiares así como ser blanco de la desconfianza por parte de los maestros, ya que podrían ser considerados como tramposos. Lovaglia sugiere que la mayoría de las personas que pertenecen a estos grupos se encuentran preocupadas por las reacciones hostiles que trae consigo el éxito académico.

1.5.4. Temor al éxito y masculinidad-feminidad

El temor al éxito se encuentra relacionado con dimensiones de personalidad como son: la masculinidad (características de personalidad de tipo instrumental) y la feminidad (características de personalidad de tipo expresivo-afectivo). Ambas dimensiones son tomadas para realizar una diferenciación de género, ya que en distintas sociedades, existe una orientación instrumental en sujetos masculinos y una mayor orientación expresiva en sujetos femeninos, esto puede ser explicado en función de un moldeamiento social.

Barry, Bacon y Child (1957), encontraron que en una sociedad como la estadounidense los individuos no muestran diferencias importantes en la infancia, estas van adquiriéndose conforme uno crece a través de la socialización. En las mujeres se da una orientación a la obediencia, crianza

de niños y responsabilidades propias del hogar, en cambio en los hombres la orientación es hacia el logro de metas.

Ramos (1991) Investigó el temor al éxito en hijas con mamás amas de casa, que cubrían el perfil de mujeres femeninas e hijas de madres profesionistas que trabajan concluyendo que las hijas de madres ama de casa exhiben niveles muy elevados de temor al éxito mientras que las hijas de madres que trabajan presentaban un nivel bajo de temor al éxito.

En 1993, Suvarna y Thomas investigaron la relación entre el temor al éxito, la identidad sexual y la autoestima en mujeres, encontrando una relación positiva entre el temor al éxito y feminidad y una relación negativa entre el temor al éxito y la masculinidad, pero no hubo ningún dato para relacionar la autoestima con temor al éxito.

Estos datos confirman el papel social que juega la mujer, si presenta características acordes a su género, callada, sumisa, tierna, protectora, femenina, no tendrá mucha oportunidad para aprender a desarrollarse en situaciones de competencia y de logro, lo que la llevará irremediamente a generar angustia y tensión cuando se vea enfrentada a ellas. Como consecuencia se verá dañada su autoestima, ya que no saben lo que pueden o no lograr, su confusión empieza desde la duda sobre sí misma.

Mientras que para los hombres es exactamente al revés, ellos deben ser competitivos, tenaces, agresivos, quienes digan lo que se tienen o no que hacer. Su autoestima es reforzada cada vez que se presentan ante una toma de decisiones.

1.5.5. Temor al éxito y rol sexual

Monahan, L., Kuhn, D. y Shaver, P. (1974), encuentran que es mayor este fenómeno cuando el modelo femenino se ha desviado de su rol sexual tradicional y cuando el modelo es masculino este efecto no se presenta.

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

En el estudio de Forbes y King (1983) se empleó la escala de temor al éxito (Good & Good, 1973) con el inventario de Bem (rol-sexual), y se encontró que se presenta una relación negativa entre el rol sexual masculino y el temor al éxito.

En 1995, Kumari encontró que las actitudes del rol sexual, la autoestima y el temor al éxito se encuentran relacionados. De acuerdo a los resultados de su estudio, el temor al éxito se encuentra negativamente relacionado con la autoestima, mientras que las actitudes no tradicionales del rol sexual son positivamente relacionadas con el temor al éxito.

En 1996 la psicóloga Ivonne Thorne, observó que las mujeres latinas con gran orientación al logro -su muestra fue constituida por mujeres con doctorado o candidatas a doctorarse-, exhibían bajos niveles de tradicionalismo del rol sexual y bajo temor al éxito, la mayoría de estas mujeres contaban con la habilidad de balancear sus roles sociales, su situación económica y psicosocial.

Tin Tin y Yamamoto (1998), estudiaron si la orientación del rol sexual inhibía o facilitaba la orientación de liderazgo en hombres y mujeres, encontrando

que no se correlacionaba la expresión del rol sexual ni como facilitador o inhibidor de la orientación hacia el liderazgo. Pero encontraron que las diferencias sexuales tenían un efecto sobre la necesidad de usar modelos del rol que les corresponde.

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

Existe un gran número de factores como son: la familia, la educación formal, la cultura, la edad, el rol social, etc., los cuales repercuten en el desarrollo psicológico, social y emocional del individuo y de acuerdo a su impacto en la vida del sujeto se hará o no presente el temor al éxito.

1.5.6. Temor al éxito y escolaridad.

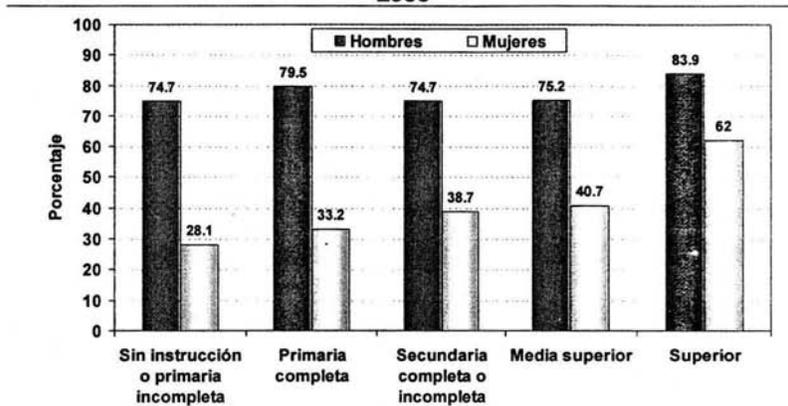
Ramos (1991), encontró en su investigación que las mujeres adolescentes manifiestan mayor temor al éxito. Afirmando que a menor escolaridad mayor es la presencia de este fenómeno.

En 1992 Marín Cuauhtli encuentra que el temor al éxito en mujeres es estadísticamente significativo cuando se correlaciona con la escolaridad, esto es, que a menor edad menor preparación y como consecuencia se presenta mayor temor al éxito.

En 1994 Vite San Pedro estudió dos muestras de estudiantes universitarios (una con programa de alta exigencia académica y otra con el sistema de enseñanza tradicional); no encontró datos estadísticamente significativos que reportaran temor al éxito en la muestra.

Esto datos se ven confirmados por el INEGI, ya que se puede apreciar claramente cómo es la población femenina aquella que carece de mayor instrucción escolar, por lo tanto se encuentra menos preparada para alcanzar metas de mayor responsabilidad (Figura 2).

Figura 2
Nivel de instrucción escolar por sexo
2000



Fuente: INEGI, STPS. Encuesta Nacional de Empleo, 2000.

Aunque es evidente la menor participación económica femenina con respecto a la masculina, la diferencia se hace menor conforme aumenta el nivel de instrucción. Lo anterior da cuenta de la importancia de la educación, entre otras cosas, para una mayor participación de las mujeres en las actividades económicas.

1.5.7. Temor al éxito y otras variables

Entre las investigaciones sobre el temor al éxito, se encuentra la realizada por Sancho y Hewitt (1990), en donde el objetivo principal es determinar si el temor al éxito puede ser diferenciado del temor al fracaso. Los resultados

de este estudio señalan que no se puede hacer una diferenciación entre ambas debido a que no hay una confiabilidad en las escalas que miden ambos fenómenos, por lo tanto, señalan que lo más probable es que las escalas diseñadas para medir el temor al éxito en realidad lo que miden es el temor al rechazo social.

Ishiyama, Munson, y Chabassol, (1990). Realizaron una investigación donde correlacionaron el orden de nacimiento con el temor al éxito en adolescentes, encontrando que los primogénitos presentan menor temor al éxito que aquellos que nacieron después.

Estos datos apoyan la investigación de Vázquez, (2001), ya que al investigar a mujeres amas de casa, profesionistas y mujeres dedicadas a la investigación científica encontró que estas últimas eran primogénitas o "hijas únicas". Lo cual podría explicar su bajo nivel de temor al éxito.

En México Blancas y Rodríguez (1996) realizan una investigación para determinar la presencia de temor al éxito en profesionistas en las carreras de medicina, leyes, psicología e ingeniería; encontrando que no se presentó en ninguno de los grupos estudiados la presencia de temor al éxito de manera significativa.

Gilbert (2000), estudió la relación entre el motivo para evitar el éxito y el biculturalismo en una comunidad de estudiantes México-americanos. La hipótesis por investigar era si los estudiantes biculturales exhibían menor nivel de motivación para evitar el éxito que los estudiantes monoculturales. No se encontró ninguna evidencia que apoyara esta hipótesis.

El temor al éxito también se puede observar en ambientes laborales, donde los empleados se encuentran temerosos de hacer su trabajo muy bien, ya

que no se conciben como expertos en sus campos y creen que si las personas que los rodean los perciben así tarde o temprano les traerá algún daño. Opinan que es mejor que los demás piensen que son "pequeños" porque así les va a agradar más.

Antes de concluir este capítulo me gustaría retomar algunos puntos importantes:

Existe mucha controversia en las definiciones realizadas por diversos autores para lograr delimitar el concepto de temor al éxito, mientras que para algunos es la evitación del éxito, para otros es la evitación de las consecuencias negativas, para otros tantos es el temor de quedarse aislado, ser rechazado por los que nos rodean, dudar de la propia capacidad, etc. Pero la presencia de una barrera psicológica que inhibe a la mujer (y de acuerdo a los últimos estudios cada vez más al hombre) ante situaciones de logro.

Son muchas las áreas que se exploran en relación con el temor al éxito; de acuerdo con la escolaridad, trabajo, familia, etc. cuando por salir a trabajar la mujer se siente culpable de no ser una buena esposa por descuidar la atención hacia la pareja y si se tienen hijos una mala madre por darles el tiempo y los cuidados necesarios.

Si es soltera corre el riesgo de no ser atractiva para el sexo opuesto, ya que una mujer competitiva, agresiva, rompe los esquemas del prototipo de mujer ideal. Llegando a dudar de su feminidad, ya que una mujer no ha sido educada para alcanzar el éxito, el mostrar cualidades como tenacidad, competencia y agresividad no son apropiados para su rol.

En el trabajo si acepta un mejor puesto, ya que esto le puede traer como consecuencias la envidia, el rencor y el aislamiento por compañeros de trabajo.

Para la mujer la situación laboral implica un choque entre el rol tradicional que está integrado a la psicología de la mujer y su práctica en dicho ámbito, resultando de ello una incompatibilidad psicosocial.

Dice la Dra. Patton: "las mujeres sufren verdaderos conflictos en el ambiente laboral. Tienen que tomar una serie de decisiones basadas en diferentes prioridades, entre los que figuran- el amor, la amistad, el matrimonio y los hijos- no todos ellos coordinados. Haciendo las siguientes preguntas: ¿estará demasiado abstraída en sus propios asuntos para ser la oyente atenta y afectuosa que los demás esperan?, ¿será lo bastante buena como esposa?, haciendo el cuestionamiento más grave y profundo si existen hijos.

Finalmente la inseguridad sobre la propia capacidad, lo difícil que resulta tomar decisiones porque a menudo sienten que no toman la más apropiada y esto las mantiene en una permanente preocupación de un posible fracaso así que mejor evitan las situaciones de angustia, aunque con ella pierda la oportunidad de alcanzar metas y realizarse.

Esta evitación nos habla de una estructura interna (personalidad) muy frágil, existe una disminuida autoestima, lo cual no permite apreciar el potencial real que tiene la persona.

*La mujer será abofeteada por las
circunstancias mientras crea
ser una criatura de inferior
condición; pero cuando toma
conciencia de que es un poder
creativo y que puede dominar
las semillas ocultas de su ser, de las cuales crecen
las circunstancias, entonces
se vuelve dueña de sí misma.*

James Allen

CAPÍTULO 2: AUTOESTIMA

2.1. ANTECEDENTES

El modo en como nos sentimos con respecto a nosotros mismos afecta en particular todos los aspectos de nuestra experiencia, desde la manera en que funcionamos en el trabajo, el amor, el sexo y las posibilidades que tenemos de progresar en la vida.

La visión más profunda que tenemos de nosotros mismos influye sobre todas nuestras relaciones y elecciones significativas y por ende modela el tipo de vida que llevamos, si nosotros nos conocemos, sabemos qué queremos, hacia dónde queremos ir y quienes somos, entonces definimos nuestro propio estilo de vida.

El concepto que cada uno de nosotros tiene de sí mismo, es el sujeto y la entidad que consiente e inconscientemente pensamos que somos: nuestros rasgos físicos y psicológicos y sobre todo nuestra autoestima.

A continuación se presentan las aportaciones de diferentes autores con respecto a la autoestima.

James (1890) citado en Beltrán y mercado (1996), quién fuera uno de los pioneros en la introducción del término indica la existencia de tres posibles influencias para la formación del sí mismo:

- a) Valores y aspiraciones del individuo.
- b) Empleo de estándares de éxito y status comunes dentro de una sociedad.

c) El valor que él y los demás dan a su persona y todo lo referente a él.

Lo anterior lo representa con la siguiente fórmula:

$$\text{Autoestima} = \frac{\text{éxito /logros}}{\text{aspiraciones}}$$

De acuerdo con esta fórmula de James si un individuo logra la mayor parte de sus aspiraciones, se considerará una persona capaz y valiosa, ya que los logros son medidos con relación a las aspiraciones o viceversa; si las metas de una persona están por debajo de sus aspiraciones, entonces se considerará de poco valor.

Mead (1934) citado en Coopersmith (1967), explicó al sí mismo desde una perspectiva social, donde el individuo interioriza las ideas y actitudes de las personas más representativas en su vida, para adaptarlas posteriormente como manifestaciones o conductas propias. Es decir, como una percepción o una imagen de sí mismo.

Purkey (1970) fue de los primeros en estudiar lo que actualmente se entiende como autoestima, afirmando que el hombre actúa en función de sus ideas acerca del sí mismo, así como del peso estimativo que les otorgan.

Por otra parte, Fierro (1983) citado en Mendizábal (2000), mencionó las conductas autoreferidas, las cuales constituyen una porción importante del conjunto de conductas de un sujeto y contribuyen a configurar la llamada personalidad.

En el presente capítulo se pretende realizar una revisión de las diferentes teorías que explican el concepto de autoestima y su relación con el autoconcepto, ya que con frecuencia el autoconcepto tiende a utilizarse como sinónimo de autoestima.

2.2. CONCEPTO DE AUTOESTIMA

Newcomb (1950) citado en Baltasar y Ramírez (1998), señaló que la autoestima es determinada por el ambiente social que se refleja como un "sí mismo espejo" término con el cual el autor se refiere a la apariencia que en la imaginación se tiene de sí mismo, generando cierto sentimiento o emoción a esa imaginación.

Coopersmith (1967) después de revisar a James, Mead, Adler, Horney, Sullivan, Fromm, Rogers y Rosenberg, resume los factores que contribuyen al desarrollo de la autoestima en cuatro puntos:

1. La cantidad de respeto, consideración y aceptación que se recibe de las personas significativas a lo largo de la vida, es decir, uno se valora como es valorado por los demás.
2. La historia de éxitos y la posición que mantienen el sujeto en el mundo; los éxitos generalmente traen reconocimiento y, por lo tanto, están relacionados con la posición en la comunidad, lo cual afecta necesariamente la autoestima.
3. La experiencia, que es modificada de acuerdo con los valores y aspiraciones, afectando de manera diferente la autoestima de cada individuo.
4. La manera en que se responde a la devaluación. Se posee cierta capacidad individual para responder a eventos como implicaciones y consecuencias negativas, tales como las fallas que se cometen y la reprobación de los otros. Estas respuestas pueden minimizar el

evento, distorsionarlo, negarlo o descalificarlo por parte de los otros y darles el derecho de juzgar las acciones de los otros. El objeto de esta capacidad es defender el propio sentido de valor, habilidad o poder.

Según Coopersmith la autoestima es la evaluación que el individuo hace o mantiene cotidianamente sobre sí mismo; se expresa en una actitud de aprobación o desaprobación e indica qué tanto el individuo se considera capaz, significativo, exitoso y valioso. La autoestima es un juicio de valoración personal que se expresa en las actitudes que un sujeto tiene sobre sí mismo.

Para Allport (1955) citado en Durán (2000) afirmó que el ser humano nace con un sentimiento de inferioridad por el que es gobernado y a lo largo de su vida tratará de superarlo a través del logro de cosas nuevas. Este autor da un gran énfasis a la importancia de la debilidad y la flaqueza para producir una autoestima baja; propone que los sentimientos de inferioridad pueden desarrollarse alrededor de ciertos patrones de conducta en los cuales el individuo se percibe como inferior.

Simon (1972), sostiene que el individuo con un nivel alto de autoestima siente respeto por sí mismo, se considera valioso y no necesariamente mejor que otro pero tampoco se considera peor.

Fromm (1973) citado en Durán (2000), se refirió al hombre como un animal evolucionado, en el que su adaptación instintiva es mínima y esta debilidad biológica constituye la base de su fuerza, como consecuencia de ello se desarrolla la cualidad específicamente humana: la conciencia de sí mismo.

Laing (1973) citado en Beltrán y Mercado (1996), planteó la "Teoría de la Percepción Interpersonal" que se expone de esta forma: "Yo soy el único preceptor de mi mundo y la presencia de otros tiene un inmenso efecto sobre mí". Plantea que la autopercepción está formada por la visión directa de mi mismo (ego), del otro (alter) y lo que él llama metaperspectivas, que es mi visión de la visión que el otro (tú, él, ella, ellos) tienen de mí. "A pesar de que realmente no puedo verme como los otros me ven, constantemente supongo que ellos me ven de una determinada forma y actúo de acuerdo a las actitudes, opiniones, necesidades, etc. reales o supuestas que el otro tiene con respecto a mí" (p.13).

Gómez (1981), definió a la autoestima como el fenómeno o efecto que se traduce en conceptos, imágenes y juicios de valor referidos a sí mismo, como un proceso psicológico cuyos contenidos se encuentran socialmente determinados. En este sentido, se dice que la autoestima es un fenómeno psicológico y social.

Para Horney (1983), las estructuras del carácter se dan por la totalidad de las experiencias que el adulto acumula durante su vida, en las que se combinan la totalidad de los hábitos infantiles, viéndose que estas pueden circunscribir las capacidades del sujeto. Considera que cada individuo desea lograr una realización completa de todas sus necesidades para alcanzar el máximo de su desarrollo.

Rogers (1984) citado en Reséndiz (2001), por su parte, afirma que la autoestima es una configuración organizada de percepciones de sí mismo y es parcialmente consciente, está compuesta por percepciones de las propias habilidades y conceptos de sí mismo en relación con los otros y el ambiente, también se relaciona con valores, experiencias y mitos. Toda

persona tiene un concepto de sí mismo como un ser único y diferente de cualquier otro.

Satir (1984) citado en Valle (1999), señala que lo más importante en la autoestima son las relaciones interpersonales que pueden inhibir el crecimiento o ayudar al desarrollo del individuo; marca como punto primordial a la familia, ya que es el ambiente el que determina la relación afectiva y donde se gestan los sentimientos positivos o negativos.

En ese mismo año, Horrocks y Rosenberg (1984) suponen que una persona convencida de su propia falta de mérito espera la convalidación social de la propia visión, y tiende a interpretar la conducta de otros de acuerdo con sus propias expectativas. Estos autores afirman que las personas con autoestima baja piensan que no valen nada o muy poco; esperan ser engañadas pisoteadas y menospreciadas por los demás. Horrocks (1984) por su parte supone que la autoestima alta también establece expectativas sociales de aprobación por parte de otras personas.

Para García (1987) citado en Durán (2000), la autoestima es el criterio que tiene una persona de sí misma, es la descripción más completa que una persona puede dar de sí misma en un momento dado. El énfasis recae en la personalidad como objeto de autoconocimiento y por lo general, también incluye el sentimiento de cómo se concibe a la persona.

Bringas (1984) propone las siguientes etapas para el desarrollo de la autoestima:

1. **Etapa perceptual.** En la cual el individuo empieza a descubrirse en relación al mundo que le rodea.

2. **Etapa atribucional.** Es cuando al Yo se le aumentan los conceptos como "niño", "niña", "feo", "bonita", etc.
3. **Etapa del sistema categórico.** Es cuando al sujeto se le incluye dentro de clasificaciones establecidas socialmente.

Reidl (1988) citado en Reséndiz (2001), señala que la autoestima es el resultado de la internalización de las normas y valores del grupo social y del adecuado desempeño de las mismas, adquirida a través de las relaciones interpersonales, y que refleja la actitud que los demás tienen del sujeto.

Para Branden (1992) citado en Mendoza (2001), la autoestima se define como: apreciar su propio mérito e importancia y tener el carácter para responder por sí mismo y actuar de forma responsable como los demás. Para este autor la autoestima es la suma de la suma de la confianza y el respeto que una persona tiene de sí misma; refleja el juicio implícito que cada uno hace de su habilidad para enfrentarse a la obstáculos que aparecen en la vida y de su derecho a ser feliz. La autoestima se convierte así en un ingrediente fundamental para alcanzar la vida plena. Señala que la autoestima es la "clave del éxito o el fracaso".

Por su parte Alcántara (1995), señaló que la autoestima es la actitud positiva o negativa que se tiene a sí mismo una persona, la cual adquiere a través de la interiorización de opiniones que gente significativa para él transmite. Asimismo, postula tres elementos integradores de la autoestima los cuales son: cognitivo, afectivo y conductual.

1. **Cognitivo.** Se refiere a la autopercepción, es decir, a la concepción que se tiene de sí mismo, el autoconcepto.

2. **Afectivo.** Es el juicio de valor que se tiene sobre las cualidades personales.
3. **Conductual.** El individuo busca la autoafirmación, es decir, el reconocimiento y consideración de los demás.

Tovar (1996) menciona que en los estudios realizados por Pilar (1989) y Grinberg (1991) la escuela jugó un papel importante en el desarrollo de la autoestima. Cuando el niño va a la escuela está influido por maestros, compañeros y el ambiente de la escuela. La reacción y la valorización de estos y de los maestros provocan nuevos estándares de autoestima. También el ambiente social tiene gran influencia en el desarrollo de la autoestima.

Después de revisar las definiciones de diversos autores sobre la autoestima observamos que mientras para unos es la valoración que hace el individuo sobre sí mismo, para otros es el resultado de la interacción del individuo con su medio ambiente.

Otras definiciones nos dicen que la autoestima se aprende y llega a ser una reflexión del individuo de lo que cree que es y vale: la imagen que posee de sí mismo; como si la autoestima fuese "algo" que se aprende, esto podría sonar desde una perspectiva conductista es decir, si la autoestima es aprendida también es modificable y este reaprendizaje podría darse a través de cursos dirigidos a la modificación de conductas y hábitos del sujeto, esta reeducación se podría dar de una manera integral que abarque desde las primeras etapas de desarrollo psicosocial del individuo hasta áreas como la familia, escuela, amigos, pareja, trabajo, etc.

También encontramos que la autoestima es una experiencia íntima que reside en el núcleo del ser, un proceso psicológico donde el individuo va tomando conciencia de sí mismo. Hay que notar que esta toma de conciencia se hace a través de la integración con el medio, ya que el hombre es un ser social y muchas de sus actividades están motivadas y dirigidas hacia otros, ya que vive en comunidad, la influencia del medio es inevitable, sin embargo, cada persona posee sus propias características tanto genéticas como sociales y psicológicas (lo que la hace única) y con la interacción de su medio se irán afirmando o debilitando su autoestima (según sea el caso).

La autoestima no es genética ni hereditaria, es decir, no se nace con autoestima alta o baja, más bien es adquirida a medida que nos desarrollamos. Cada individuo es diferente y tiene su propio ritmo.

2.3. DIFERENCIA ENTRE AUTOESTIMA Y AUTOCONCEPTO

La autoestima con frecuencia se usa como sinónimo de autoconcepto; sin embargo, mientras que la primera tienen que ver con la expresión de actitudes de aprobación con respecto a la capacidad, prosperidad y valor del sí mismo, el autoconcepto se refiere a la colección de actitudes y a la concepción que tenemos acerca de nosotros mismos, lo cual es de vital importancia para el sujeto en sus relaciones interpersonales.

Tanto el autoconcepto como la autoestima son definidas por varios autores desde muy distintas concepciones, pero casi todos ellos coinciden que el autoconcepto y la autoestima tienen referencias con la imagen de sí mismo (self).

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

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

Rosemberg (1973) citado en Graciano (1997), define al autoconcepto como las actitudes, los sentimientos y las percepciones de una persona hacia sí misma.

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

Shavelson, Hubner y Stanton (1976) afirman que la distinción entre autodescripción (autoconcepto) y autoevaluación (autoestima), no es clara conceptualmente y no ha sido demostrada empíricamente. Por esa razón, sostienen, ambos conceptos han sido utilizados indistintamente en la literatura sobre el tema.

Hemacheli (1981), define el yo "la individualidad de la que se tiene conciencia". El concepto de sí mismo lo define como "el conjunto de ideas y actitudes que son conscientes en un momento determinado, es una estructura cognoscitiva organizada que deriva de las experiencias del yo" y a

la autoestima la define como "una dimensión afectiva, indicando el grado de valor que se le concede al yo".

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

Tesser y Depaulus (1983) citado por Mendizábal (2000) consideran que el medio social es el determinante para el autoconcepto, ya que es donde el individuo se encuentra inmerso; además, el autoconcepto sirve para proteger o potenciar la autoevaluación, mientras que la autoestima considera que la autoevaluación es un constructo hipotético que representa el valor relativo que los individuos se atribuyen o que creen que los demás les atribuyen. Por lo tanto, el autoconcepto integra una identificación de las características del individuo, mientras que la autoestima radica en la evaluación de estas características.

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

Por su parte Serafino, (1995) citado en Meneses y Morales (2000), señala que el autoconcepto es una idea organizada, personal, que se tiene de las características propias (rasgos físicos, sexo, disposición emocional, habilidades, intereses y objetivos), con una evaluación personal y detallada,

es decir, es la idea personal que tiene el individuo acerca de sus propias características, influyendo la imagen y la estimación.

A continuación se presentaran las diferencias y similitudes que existe entre autoestima y autoconcepto de acuerdo con Graciano (1997).

DIFERENCIAS ENTRE AUTOESTIMA Y AUTOCONCEPTO	
AUTOESTIMA	AUTOCONCEPTO
Juicios evaluativos de las autodescripciones.	Percepción de sí mismo.
Evaluación y valor que el individuo se asigna a sí mismo.	Descripción de sí mismo.
Valor total que se atribuye al Yo.	Creencias y actitudes que una persona tiene de sí misma.
Actitud negativa o positiva hacia un (objeto particular) el sí mismo.	Idea personal que se tiene de las propias características.

Rosemberg (1997) citado en Valle (1999), realizó una diferenciación entre estos términos, mencionando que el concepto de sí mismo es la parte cognitiva del yo, en tanto que la autoestima es la parte afectiva, que indica el grado de admiración o de valor que le concede al yo.

SIMILITUDES ENTRE AUTOESTIMA Y AUTOCONCEPTO
La base de su desarrollo se centra en el núcleo familiar.
Ambas dependen de la aceptación o rechazo que reciben de su medio social.
Dependen del conocimiento y experiencias personales.
Ambas forman la base y el centro del desarrollo humano.

Finalmente cabe mencionar que a pesar de que cada concepto presenta una definición específica, estos no dejan de relacionarse entre sí, lo que permite llegar a la conclusión de que la autoestima es la propia satisfacción con el autoconcepto y que es a través del desarrollo de este que se va formando la autoestima.

2.4. AUTOESTIMA ALTA Y BAJA

La persona que manifiesta una autoestima alta experimenta un sano sentimiento de agrado y satisfacción consigo misma, se conoce, se acepta y valora con todas sus virtudes, defectos y posibilidades.

Siente que las limitaciones no disminuyen su valor esencial como persona y se descubre como alguien "querido" por lo que es en sí, descubriendo la importancia de cuidar de sí mismo.

Quien posee una autoestima alta acepta y valora a los demás tal cual son; puede establecer relaciones de sana dependencia comunicándose en forma clara y directa con los demás.

De acuerdo con Reséndiz (2001) algunas de las características que presenta una persona con autoestima alta son:

- Utiliza su intuición y percepción.
- Es libre, no se siente amenazado ni amenaza a los demás.
- Dirige su vida a donde cree conveniente, desarrollando sus habilidades para alcanzarlo.

- Es consiente de su constante cambio, se adapta y acepta nuevos valores, rectifica caminos.
- Aprende y se actualiza para satisfacer las necesidades del presente.
- Ejecuta su trabajo con satisfacción, lo hace bien y aprende a mejorar.
- Se gusta a sí mismo y gusta de los demás.
- Se aprecia y se respeta y de igual manera con los demás.
- Tiene confianza en sí mismo y en quienes le rodean.
- Se percibe como único y percibe a los demás como únicos y diferentes.
- Conoce respeta y expresa sus sentimientos, permitiendo que también lo hagan los demás.
- Toma sus propias decisiones y goza con el éxito.
- Acepta que comete errores y aprende de ellos.
- Asume sus responsabilidades.
- Controla y maneja sus instintos.
- Maneja su agresividad sin hostilidad y sin lastimas a los demás.
- Tiene la capacidad de autoevaluarse.

Mientras que una persona que manifiesta una autoestima baja, experimenta descontento consigo misma, pues se considera de poco valor o sin valor alguno y por lo tanto "no es fácil de querer", tiene conciencia de sus defectos y a menudo tiende a sobreestimarlos.

Es frecuente encontrar una actitud excesivamente quejumbrosa y crítica, triste, insegura, inhibida y poco sociable, perfeccionista, derrotista con falta de espontaneidad y presentar agresividad.

Constantemente buscan el apoyo y aprobación de los demás y ocultan sus verdaderos sentimientos y pensamientos cuando creen que éstos no concuerdan con los demás.

Son personas con una gran necesidad de sentirse queridas y valoradas, y como son dependientes de los demás para su autovaloración, presentan una especial sensibilidad ante cualquier actitud de los otros que las hagan sentirse postergadas o rechazadas, sin lograr establecer sanas relaciones de dependencia y plantear sus ideas claramente por miedo al rechazo.

Según Velázquez (2000), las personas con una autoestima baja tienden a:

- Sentirse acorraladas, amenazadas, se defienden constantemente y agraden a los demás.
- Dirigen su vida hacia dónde otros quieren que vaya, sintiéndose frustradas, enojadas y agresivas.
- Son inconscientes del cambio, son rígidos en sus valores y se empeñan en permanecer estáticos.
- Se estancan, no se actualizan, no aprenden.
- Ejecutan su trabajo con insatisfacción.
- Están a disgusto consigo mismas y con los demás.
- Desconfían de sí mismos y de quienes le rodean.
- No conoce sus sentimientos, los reprime o deforma.
- No toma decisiones, acepta la de los demás, culpándose si algo sale mal.
- No se autoevalúa, necesita de la aprobación o desaprobación de otros.
- Se deja llevar por sus impulsos, su control está en manos de los demás.

Sharma y Mavi (2001) encontraron que las personas con baja autoestima, tienden a atribuir las causas de un desempeño pobre en la ejecución de tareas verbales a factores externos más que a internos. Mientras que los sujetos con un nivel de autoestima alto tratan de ser optimistas y poner su máximo esfuerzo para el siguiente ejercicio, ya que atribuyen su fracaso a causas internas. Estos datos fueron confirmados por Heimpel, Wood, Marshall y Brown (2002) al investigar si las personas con baja autoestima realmente querían cambiar sus respuestas negativas.

Suls, Lemos y Stewart (2002) observaron que las personas con baja autoestima, parecen minimizar los atributos indeseables en ellos y acentuar lo positivo, estas personas no piensan que carecen de cualidades positivas, ya que parecen no estar preparadas para conocer sus atributos negativos.

Una disminuida autoestima puede estar relacionada con problemas psicológicos como son: la angustia, la depresión, el abuso de alcohol, drogas, etc.

Una baja autoestima propicia sentimientos de infelicidad, tristeza y desaliento en personas depresivas, y, como consecuencia, recurren a ingerir drogas y alcohol para evadir la realidad. Se ha encontrado en los estudios hechos con farmacodependientes que estas personas muestran sensaciones de inferioridad, son hipersensibles a la crítica, al ridículo o al castigo.

Prueba de lo anterior, son los estudios realizados por Epstein (1973) y Kohut (1971), citados en Martínez (2000) en donde encontraron que existe una alta correlación entre el grado de autoestima y desajustes emocionales como la depresión; igualmente, se ha demostrado que existe correlación

entre la escala de neuroticismo del Inventario de Personalidad de Eysenk y el componente de infelicidad y pobre autoestima del Inventario de Autoestima de Coopersmith. Existe evidencia de que personas con tendencias suicidas muestran una autoestima menor que las no suicidas y que el riesgo de suicidio está relacionado con lo negativo de la autoimagen. Otra asociación es la que presenta la baja autoestima con altos niveles de ansiedad y autorreferencia a servicios de salud mental.

Tschirart y Donovan (1991) en sus estudios han mostrado repetidamente patrones muy preocupantes en las mujeres: falta de autoestima, inhabilidad para poder controlar sus vidas, vulnerabilidad a la depresión y tendencia a verse a sí mismas como menos capaces de lo que en realidad son.

En dicho trabajo, las autoras escriben sobre mujeres para quienes su vida y su felicidad han sido constreñidas por su falta de autoestima, y se cuestionan cómo y por qué tantas mujeres se ven a sí mismas como menos capaces, menos brillantes, menos valiosas de lo que realmente son, y qué efectos hay entre la baja autoestima de las mujeres y cómo se relacionan éstas con la sociedad, familia, pareja, economía, etc.

Dentro de cada individuo hay variaciones con respecto al nivel de autoestima, así como las hay en todos los estados psicológicos. Sin embargo existe un nivel promedio de autoestima en la persona que la hace estar en un lado u otro.

2.5. INVESTIGACIONES SOBRE AUTOESTIMA

La autoestima constituye por todo lo anteriormente explicado una de las dimensiones de la personalidad que ha sido objeto de estudio durante

décadas para encontrar la relación que ésta tiene con problemas como la anorexia y la bulimia, en niños con déficit de atención e hiperactividad, personas de la tercera edad, etc.

Debido a que el objetivo del presente trabajo se centra principalmente en el género femenino se hará referencia a las investigaciones más relevantes realizadas sobre el estudio de la autoestima en mujeres.

Glitzer (1980) concluyó que la fuente principal de la autoestima femenina derivaba de los roles de esposa y madre.

Ellet (1982) citado en Beltrán y Mercado (1996), halló que para algunas de las mujeres casadas y tradicionalistas en el período de separación de los hijos (nido vacío), sufren crisis de identidad, experimentando sentimientos de pérdida y confusión acerca de lo que eran ellas y sus roles. Esta pérdida o reducción de su rol maternal están relacionadas con una disminución de su autoestima.

Vite (1986), encontró que los distintos aspectos del rol sexual de la mujer (madre, ama de casa, esposa etc.) Puede ser fuentes de autoestima positiva o negativa de acuerdo a la significancia personal que la mujer le otorgue a su rol.

En ese mismo estudio Vite (1986) mostró que las madres con menores ingresos reflejan mayor concepto positivo de sí mismas, mientras que su autoestima laboral es baja al igual que en el rol de esposas; las madres con mayor salario reflejan una baja autoestima en su rol como madre aunque su autoestima laboral sea alta.

Bonilla (1986) llevó a cabo un estudio para explorar la existencia de las diferencias en autoestima de mujeres profesionistas, no profesionistas, solteras y casadas, con trabajo remunerado; encontrando que existe un mayor grado de autoestima en las mujeres profesionistas que en las mujeres no profesionistas, siendo las mujeres no profesionistas que se encuentran casadas las que presentan mayor autoestima.

García y Bedolla (1987) afirman que las relaciones con compañeros de trabajo y las condiciones de este, es decir, ambientes laborales confortables y agradables, aunado a un salario, son elementos que colaboran para una autoevaluación positiva en el grupo de mujeres que incursionan en el área laboral.

Díaz (1987) propone que una persona puede poseer una autoestima alta o baja si es capaz de producir un cambio en su rol tradicional.

Pugliesi (1989) citado en Tovar (1997), encontró que sólo los roles sociales que crean impacto en la satisfacción personal de la mujer a través de la autoestima, son los de trabajadora y madre.

Keinplatz, Mccarrey y Kateb (1992) en su estudio con mujeres estudiantes hallaron que aquellas mujeres que viven de acuerdo a sus propias creencias y preferencias presentan una mayor autoestima en comparación con aquellas que se alejan de su rol sexual.

En un estudio realizado por Josephs, Tafarodi y Markus (1992) citado en Mendizábal (2000) encontraron que la autoestima de las mujeres se encuentra más asociada a la importancia que le da a otras personas y al afecto de estas. Cuando una persona no se conduce con el comportamiento

establecido por su sexo, crea conductas defensivas y reacciones compensatorias en los sujetos con alta autoestima.

Vázquez (1995), comparó la autoestima de mujeres jubiladas y no jubiladas de la tercera edad, encontrando que la disminución de la autoestima está influida principalmente por las actividades de las mujeres, determinando que un factor importante de la autoestima radica en la productividad, entendiéndose ésta como la capacidad de generar ingresos.

Desde una perspectiva psicoanalítica, Ollech y McCarthy (1997) concluyen que, realmente, los factores psicológicos, culturales y sociales atenúan la formación de la identidad femenina y el desarrollo de las fuerzas del ego de su infancia. Además encontraron que las mujeres con estas características, tienden a experimentar mayores niveles de ansiedad, conflictos, vergüenza y duda de sí mismas cuando se enfrentaban a la necesidad de tomar decisiones. La debilidad del ego, las presiones culturales y la disonancia interna hacían que la formación de la identidad de la mujer fuera más difícil o más difusa, resultando en una existencia marginal sin soportes sociales significativos.

2.5.1. Autoestima y escolaridad

Shaw (1968), en sus investigaciones encontró que las personas con estudios inconclusos poseen baja autoestima.

Ohlbaum (1971), halló que las mujeres profesionistas tienen una autoestima más positiva y gran autonomía personal, son más liberales y con alto nivel de autorrealización. Mientras que las mujeres no profesionistas

tienden a afirmar los estereotipos más tradicionales del rol de la mujer, presentando frustración y autoinsatisfacción personal.

San Miguel y Hernández (1987), encontraron que la autoestima y el desarrollo educativo se correlacionaban positivamente, a mayor grado educativo mayor influencia en la autoestima.

Ayala y Rocha (2002) encontraron al realizar un estudio comparativo entre la autoestima de hombres y mujeres universitarios, no existen diferencias significativas, explicando que esto se podría indicar que al encontrarse ambos géneros en un contexto educativo equitativo, es decir, en condiciones similares, mantienen una actitud valorativa positiva, lo cual les permite sentirse seguros, independientes, capaces de reconocer sus cualidades y emplearlas para la consecución de sus metas.

Podemos observar que el ambiente donde se desarrollan las relaciones afectivas, sociales y conductuales de la mujer son un factor determinante para su autoestima y por ende para su desempeño laboral y familiar, ya que cuando esta se encuentra en un ambiente equitativo donde no se discrimina a la mujer del hombre sino que ambos tienen la misma oportunidad de sobresalir, la mujer lo logra sin sentirse culpable.

2.5.2. Autoestima y trabajo

Weiss y Samuelson (1958) encontraron que la mayoría de las mujeres que tenían empleo, sin importar su escolaridad, citaban a su trabajo más que a su hogar y su familia como la fuente principal de su valor.

Inglehart (1979) refiere que un gran número de las mujeres que se encuentran casadas y que trabajan no lo hacen por motivos económicos,

concluyendo que las mujeres con trabajo remunerado, son ligeramente más felices que las amas de casa.

En 1987 García y Bedolla concluyeron que para que la mujer se sienta con una autoestima laboral alta es necesario que además de percibir un salario, haya un ambiente de amabilidad en el trabajo y que la actividad que realice sea atractiva para ella.

Thrakan (1997) citado en Durán (2000), señala que existe una relación positiva entre la satisfacción laboral de las mujeres y el status alto dentro de la empresa, lo cual genera un interés por el desarrollo profesional y mayores expectativas en el ámbito laboral.

González (1989), encontró que existen diferencias significativas entre las mujeres que ocupan puestos de diferente nivel jerárquico, siendo directamente proporcional la autoestima con la jerarquía del puesto.

González Pérez (1989) citado en Beltrán y Mercado (1996) realizó un estudio sobre autoestima y satisfacción en el trabajo, con un grupo de mujeres trabajadoras de una Secretaría, concluyendo que a mayor autoestima mayor satisfacción en el trabajo. Estos datos coinciden con los encontrados por Korman en 1968, quien sostiene que "existe una relación positiva entre la satisfacción por la tarea y la alta autoestima, aunado a una tercera variable que es el éxito en la tarea" (p. 30)

Se puede observar que la autoestima es mayor en el caso de los niveles superiores, encontrando que el logro en la tarea se da en personas con una alta autoestima.

Una autoestima alta o positiva dará como resultado que la persona llegue a tener éxito en sus actividades por la seguridad que esta le genera.

2.5.3. Autoestima y rol social

Waller (1971) al investigar el estilo de vida de mujeres casadas, de edad madura y con estudios, encontró que la típica ama de casa presenta una imagen de desaliento y aislamiento, su matrimonio no es feliz y expresa sentimientos de depresión e incertidumbre.

También se ha encontrado que hay mujeres a las que no les interesa cambiar su rol de ama de casa, como lo señaló Marx (1976), donde las mujeres no estaban interesadas en un trabajo remunerado y encontraban satisfacción en las labores domésticas.

Bringas (1987) confirmó que el rol social de la mujer es determinante en los niveles de autoestima, y se concluyó que los bajos niveles de autoestima están en relación con lo que culturalmente se la ha enseñado y su dependencia económica.

Macías (1987) determinó en su proyecto de investigación que el rol social y el nivel socioeconómico influyen en la autoestima de las mujeres; sus resultados mostraron que las mujeres con un nivel socioeconómico mayor se autoevalúan en forma negativa.

La autoestima de la mujer, particularmente de la profesionista resulta muy interesante pues ha tenido que sobreponerse aún hoy en día a muchos obstáculos para lograr que ésta sea satisfactoria y aún más para que sea alta. El que tan valiosa o qué tan devaluada se considere la mujer, no sólo se manifiesta en sus actos inmediatos sino en su conducta a lo largo de toda

su vida. De manera que entre más satisfactoria, alta o positiva sea su autoestima, tendrá mayores posibilidades de planear, cumplir sus metas y alcanzar retos.

Como se ha podido observar la autoestima constituye uno de los pilares de la personalidad más estudiados y analizados por teóricos de todos los tiempos, coincidiendo en que la autoestima es la valoración de la evaluación que cada persona realiza de sí misma.

2.6. FACTORES QUE CONTRIBUYEN A LA AUTOESTIMA

Rodríguez (1985) citado en Valle (1999) menciona seis pasos para el conocimiento y desarrollo adecuado de la autoestima.

1. **Autoconocimiento.** Identificar las manifestaciones, necesidades y habilidades del yo, así como los roles que vive el individuo, saber como es, como actúa y que siente. Al conocer todos los elementos del yo, el individuo logrará tener una personalidad fuerte y unificada, lo contrario le acarreará una personalidad débil, con sentimientos de deficiencia y devaluación de sí mismo. Conocer se refiere a la capacidad de entender, saber e identificar.
2. **Autoconcepto.** Es el conjunto de creencias que se tienen sobre sí mismo y que se manifiestan en conducta.
3. **Autoevaluación.** Esta refleja la habilidad que tiene el individuo para evaluar las cosas y diferenciar si son buenas para él, si le permiten crecer y aprender, si son interesantes, etc. o por el contrario, si son malas y pudieran dañarlo.
4. **Autoaceptación.** Es admitir y reconocer todas las partes de sí mismo, como la forma de ser y sentir, y ver positivamente la posibilidad de que hay partes que pueden cambiar si fueran necesario.
5. **Autorespeto.** Es cuidar y satisfacer las necesidades y valores de uno mismo. Manejar y manifestar convenientemente sentimientos y

emociones sin dañarse o culparse. Es buscar las cosas que permitan al individuo sentirse orgullosos de sí mismo.

6. **Autoestima.** Es la síntesis de todos los pasos anteriores. Si una persona se conoce, se acepta y se respeta, crea una escala de valores y desarrolla sus capacidades, tendrá un nivel adecuado de autoestima.

La pregunta siguiente sería saber cómo podemos emplear los pasos anteriores en nuestras vidas, Branden hace una propuesta que incluye los 6 factores siguientes:

1. **Vivir conscientemente.** Significa intentar ser consciente de todo lo que tiene que ver con nuestras acciones, propósitos, valores y metas (al máximo de nuestras capacidades, sean cuales sean estas) y comportarnos de acuerdo con lo que vemos y conocemos.

Este aspecto está compuesto por el placer que podemos obtener al aprender, la elección de pensar, de buscar conocimientos. Concentrarse en el momento presente, salir al encuentro de los hechos importantes en vez de rehuirlos.

Saber distinguir entre los hechos reales, la interpretación que hago de ellos y mis emociones, si no logro distinguir entre ellos hay un despegue de la realidad.

Ser receptivo a la retroalimentación del entorno para adaptar o corregir el camino cuando es necesario, la información nueva nos permitirá ampliar nuestros conceptos.

Conocer de dónde provienen los valores que me mueven y me guían. Todos nosotros absorbemos valores del mundo que nos rodea (familia, amigos,

cultura, etc.) y estos valores, no son necesariamente racionales o van a favor de nuestros intereses verdaderos.

2. Aceptación de sí mismo. Se refiere a la valoración y al compromiso conmigo mismo, resultante del hecho que soy consciente de mí. Disposición a experimentar y escuchar los propios sentimientos, emociones y pensamientos, la aceptación conlleva a la compasión de ser amigo de mí mismo, comprender el porqué de lo que anda mal o es inadecuado.

3. Responsabilidad de mí mismo. Experimentar el control de nuestra propia vida, exigiéndonos asumir la responsabilidad de nuestros actos, de nuestros éxitos y metas.

Ser responsable de el logro de de mis deseos, de las elecciones que hago y de las acciones y conductas para con los demás. Soy responsable de mi felicidad personal y no creer que alguien sea responsable de hacerme feliz a mí.

4. Autoafirmación. Significa respetar mis deseos, necesidades y valores, buscar su forma de expresión adecuada en la realidad. Tener una disposición a valerme por mí mismo, a ser quien soy abiertamente, a tratarme con respeto en todas las relaciones humanas. Nuestra vida no pertenece a los demás y no estamos aquí para vivir de acuerdo con las expectativas de otra persona.

5. Vivir con propósito. Utilizar nuestros recursos para la consecución de las metas que hemos elegido. Asumir la responsabilidad de la formulación de nuestras metas y propósitos de manera consciente, identificar las acciones necesarias para alcanzar nuestras metas y finalmente prestar

atención al resultado de nuestros actos, pues estos pueden ser los que planeamos o no y así cambiar el camino.

6. Integridad personal. Aquí los ideales, convicciones, normas, creencias por una parte, y la conducta por otra. Cuando nuestra conducta es congruente con nuestros valores, cuando concuerdan los ideales y la práctica, tenemos integridad.

*Helmer: Recuerda que ante todo
eres esposa y madre*

*Nora: yo no creo más en eso
creo que antes que todo,
soy un ser humano, tal como lo eres tú.*

Henrik Visen.

CAPÍTULO 3: MUJER Y GÉNERO

3.1. LA MUJER EN MÉXICO

Resulta difícil analizar cuál ha sido la participación de la mujer en la historia. Mary Nash (1984) señala que a pesar de que el sexo femenino representa la mitad o más de la población humana, las diversas corrientes historiográficas tanto tradicionales como renovadoras, han marginado a la mujer de sus estudios, apenas si existe constancia de la aportación femenina al proceso histórico; con excepción de algunos personajes notables, las mujeres no figuraban como agentes de ese cambio histórico.

Los historiadores argumentan que el hombre aparece en la historia por haber tenido un papel principal activo en la misma. Esta postura, ha permitido justificar la perpetuación de intereses masculinos, patriarcales, la continuidad y perpetuación del conocimiento androcéntrico de la realidad histórica y, en consecuencia, la legitimación del orden social actual.

Antes de la conquista española el papel que desempeñó la mujer en las comunidades indígenas fue muy importante. No existía la propiedad privada de la tierra. Los pastos, valles, montañas y ríos eran de uso común. Imperaba en toda la región el sistema comunal.

De acuerdo con Herrera (1999), en este estadio agro-alfarero el régimen social estaba basado en el matriarcado. Algunos antropólogos decían que era descendencia matrilineal en lugar de matriarcado.

La descendencia matrilineal fue consecuencia de un estado social determinado. La mujer era la que cultivaba la tierra, trabajaba la alfarería,

el telar y los tejidos. El marido residía en el seno de la familia de la mujer. Los hijos llevaban la filiación del tótem de la madre.

Las mujeres indígenas desempeñaban papeles fundamentales en la comunidad. Realizaban junto al hombre la siembra y la recolección de la cosecha. En el hilado y tejido también alcanzaron un notable adelanto cultural. Es probable que la mujer haya creado la alfarería. Así también las mujeres contribuyeron al proceso de elaboración de los metales. Sin embargo, antes de la conquista española la situación de la mujer empezó a cambiar a tal grado que algunos autores sostienen que en el momento de la conquista, los indígenas de las Altas Culturas Americanas (mayas, incas y aztecas) estaban en un proceso de transición al patriarcado.

Esta decisión y participación activa en los problemas de la comunidad demostró que la mujer fue un ser, antes de la sociedad de clases, con la misma capacidad del hombre para trabajar.

En lo que respecta al impacto que tuvo la conquista en la población femenina se sabe que había escasez de mujeres blancas. En el Brasil de la época colonial la preocupación del rey fue aumentar el número de mujeres blancas en la colonia y la esperanza de que se casaran y se multiplicaran tenía fines económicos, políticos y raciales. Esto es, el establecimiento de grupos de familias mejoraría la calidad de las tierras, produciría cosechas y crearía un ingreso para la Corona bajo la forma de impuestos. Con el tiempo esas comunidades podrían convertirse en poblados, como tales, representarían la presencia de Portugal en el interior y alargarían el brazo de la autoridad de la Corona. Así bien, los casados no trabajarían más sino que también defenderían mejor sus congregaciones contra los ataques de los indios y asumirían sus responsabilidades cívicas. La Corona estaba

consciente de las adversas repercusiones sociales, legales y morales que tendría en la Colonia una sociedad cuyos descendientes fueran en su mayor parte producto de relaciones sexuales con concubinas negras, mulatas e indígenas. Los reyes, los gobernadores y los colonos vivían en el constante temor de una rebelión de los negros.

Las actitudes de los colonos hacia las mujeres dependían de su posición social y de su color. Era aceptada la promiscuidad sexual en la esclava negra, en cambio a la mujer blanca le podía costar la vida a manos de su esposo o su padre.

Es así como la mujer blanca desempeñó el papel específico de mantener el status de su familia y su pureza racial. Por lo que fue sometida a una gran protección, lo que trajo consigo restricciones más que libertades.

A pesar de su reclusión en algunas circunstancias, la mujer blanca estuvo situada en puestos en donde estaba obligada a tomar decisiones en los negocios y a administrar los bienes. Como jefe de la casa tomó en sus manos las riendas de la autoridad criando y educando a sus hijos, y finalmente, asegurándose de que tuvieran un comercio, realizaran una vocación o tuvieran una posición respetable para cuando llegara el momento de abandonar la casa. Las mujeres administraban las fincas y los bienes, tomando a su cargo las labores diarias de las minas, las fincas ganaderas y los plantíos de caña de azúcar.

Así también, el 90% de las mujeres jefes de casa fueron mulatas y negras. En muchas ocasiones como resultado del abandono, y es así como la mujer tenía que echarse a costas la responsabilidad de educar a los hijos durante la ausencia del padre.

Ante la escasez de mujeres blancas las indígenas desempeñaron los papeles que normalmente se habían reservado a las mujeres blancas. Esto amplió sus alternativas y aumentó la movilidad de las indias.

Las indias tenían un contacto mucho más estrecho con los españoles de ambos sexos por el trabajo que desempeñaban como sirvientas, cocineras, criadas, niñeras y nodrizas y ello les ayudó a reforzar su posición económica y social.

No obstante ello, las mujeres indígenas, como la mestiza y la negra esclava importada de África, fueron explotadas no sólo sexualmente sino también desde un punto de vista económico. Ellas trabajaban sin ningún tipo de remuneración, en las plantaciones, haciendas, dedicadas a la producción de artículos para la explotación.

Las mujeres de las comunidades indígenas siguieron practicando la economía de subsistencia y produciendo valores de uso. La alfarería y los tejidos, producidos en gran parte por las mujeres tuvieron que concurrir obligadamente al mercado colonial. Las mujeres de las comunidades indígenas fueron incorporadas al régimen de explotación, "integradas" mediante el uso de la violencia y doblemente explotadas.

La colonización española promovió la economía europea. Los metales preciosos provenientes de América aceleraron el desarrollo de las empresas bancarias y manufactureras, provocando una revolución en los precios y un aumento el tráfico mercantil. La división internacional del trabajo, consumada por el capitalismo después de la primera revolución industrial tuvo sus orígenes en las colonizaciones de Asia, África y América, continentes que fueron convertidos en centros proveedores de materia

prima. Los colonizadores se apropiaron violentamente del suelo y del plusproducto obtenido de la explotación indígena. En gran medida, las mujeres indígenas, mestizas y negras de América Latina aportaron a este proceso de acumulación primitiva de capital.

En cambio, las primeras mujeres inmigrantes del siglo XVI tenían una condición social que estaba relacionada con su papel de conquistadores y con sus orígenes étnicos, ya que formaron un pequeño grupo de personas blancas en un mundo predominantemente indígena. Estas mujeres, y después sus descendientes criollos, disfrutaban de una alta posición en la sociedad porque como esposas, madres o parientes de los conquistadores y de sus hijos varones llevaban su misma sangre.

Otro aspecto importante que determinó la situación de las mujeres en la sociedad fue la dote. La dote era una contribución que hacía la familia de la prometida a fin de ayudar a afrontar los gastos en que incurrieran durante el matrimonio. Las dotes se formalizaban ante notario por medio de cartas dótiles, que eran una detallada lista de todos los bienes, propiedades y dinero que aportaba la prometida.

Las dotes consistían en dinero en efectivo, propiedades, joyas, vestidos, objetos de arte, muebles y esclavos y podían reforzar o elevar la posición de la mujer misma y la de su familia.

Además de la dote, las mujeres recibían las arras, que era otro tipo de seguridad económica proporcionada por el novio y que se definía legalmente como la cantidad de dinero equivalente al 10% de los activos que poseía en el momento de celebrar el matrimonio.

Las expresiones que se empleaban al entregar las arras manifestaban igualmente la estimación que tenía el novio por la virginidad y el honor de la prometida, y en ocasiones también por su posición social.

En cuanto al divorcio, la disolución de éste era poco frecuente, porque requería que se llevara a cabo un procedimiento muy difícil, se tramitaba ante los tribunales eclesiásticos y las autoridades civiles intervenían para decidir sobre la división de los bienes conyugales después de que el matrimonio había sido disuelto por la Iglesia. Esta no aceptaba más que la separación legal, o separación de cuerpos, porque decía que las dos partes quedaban unidas espiritualmente hasta que ocurría la muerte de una o de la otra. Se castigaba a las mujeres si cometían adulterio porque no sólo se manchaba el honor de su esposo sino se creaba la posibilidad de que hubiera bastardos en la familia.

Para solicitar la separación los hombres hacían valer el adulterio, las mujeres alegaban maltrato físico o moral, problemas económicos ocasionados por el abandono.

El matrimonio garantizaba la legitimidad, que era el cimiento de la aceptación social y de la continuidad legal de la familia así como un factor decisivo para la conservación del status y del patrimonio. Este desempeñó un papel muy importante en la preservación del sistema, porque era la unidad social básica en que descansaba toda la estructura.

La sociedad española estaba compuesta por castas como: la nobleza, el clero, militares, gremios, indígenas, con funciones y privilegios particulares. En ese sistema los individuos no eran iguales ante la ley, ni competían abiertamente unos con otros en un sistema pluralista estaban ordenados

jerárquicamente. Esto se justificaba porque decían que era innegable que la existencia de varias jerarquías y clases es de la mayor importancia para un estado monárquico, puesto que un sistema graduado de dependencia y subordinación sostiene y asegura la obediencia y el respeto del último vasallo a la autoridad del soberano.

El matrimonio es el núcleo básico que mantiene las costumbres, el orden y determinadas tradiciones. En la familia el hombre era el representante del Estado y gobernaba a su esposa y a sus hijos al igual que él era gobernado por el rey. Por su parte, las mujeres desempeñaban un papel importante como madres y esposas.

La Iglesia y el Estado eran mecanismos de control del orden social. Mantenían un cierto equilibrio. El Estado se concentraba en los aspectos legales relacionados con el comportamiento sexual y el matrimonio. El Estado daba un carácter legal a la unión marital para asegurar la herencia y la división de bienes entre los cónyuges y los hijos.

La Iglesia transmitía a sus feligreses una serie de normas de conducta que se hicieron morales y que se no eran cumplidas llevaban a la condenación del alma. El control eclesiástico era más amplio que el del Estado, y se inmiscuía más en la vida íntima de los individuos, pues definía los rituales propios de la unión y los tabúes sobre la afinidad y el parentesco.

En cuanto a la situación legal de las mujeres, estas se encontraban excluidas de una serie de actividades que entrañaban dirigencia o gobierno. No podían ocupar cargos públicos, ni votar. No podían ser jueces, ni abogadas, ni sacerdotes, ni podían ser tutoras y adoptar niños. Tenían prohibido vestir como los hombres. Se les consideraba incapaces para gobernar.

Además, a las mujeres se les concedía protección en consideración a sus diferencias con los hombres. Se protegía la maternidad y su reputación. Pero no todas las mujeres gozaban de esa protección, solo se aplica a las mujeres "decentes" y "honradas". Las prostitutas no tenían derecho a reclamar nada para el sostén de los hijos y la seducción, violación o agravio de estas mujeres no tenía castigo. En esos casos la protección se basaba en el comportamiento sexual de las mujeres.

A cambio del sostén y la protección que según la ley debería de proporcionarle el marido, ella le debía obediencia total. Obligada a residir con él, estaba sometida a su autoridad, en todos los aspectos de su vida, debía renunciar a la soberanía de todas sus acciones legales, de su propiedad y sus ganancias e incluso sus actividades domésticas. La mujer estaba bajo la tutela del hombre.

La subordinación de las mujeres era esencial para el funcionamiento del sistema corporativo de control social. La falta de subordinación de la mujer al marido afectaba al orden y la tranquilidad de las familias, por lo que era condenada.

Las protecciones lejos de compensar, reforzaban las restricciones impuestas a las mujeres, además la protección sexual era un mecanismo para imponerles un comportamiento apropiado.

Sin embargo, con el advenimiento de la Ilustración en la Nueva España, con su doctrina del derecho natural, sus cuestionamientos de la autoridad, su énfasis en lo secular y su deseo de progreso social, la situación de la mujer empezó a cambiar.

Se impulsó la educación de las mujeres y su incorporación a la fuerza de trabajo. Se les incluyó no para mejorar su situación sino porque su participación era necesaria para el progreso y la prosperidad.

Los reformadores ilustrados querían educar a las mujeres: preparar madres responsables, esposas ahorrativas y compañeras útiles para sus esposos. Además de la lectura, escritura y aritmética se proponía cultivar el desarrollo espiritual.

La costura, la cocina y otras habilidades domésticas eran de rigor incluso para las mujeres ricas.

Incluso en la educación de las mujeres pobres se creaban hábitos de orden, de economía y de trabajos que sirven cada día para mejorar las condiciones del trabajador.

La educación de las mujeres se debía adaptar a su posición en la sociedad.

A las niñas ricas, se les enseñaba lectura, escritura, bordados, preceptos religiosos, costura, música, así como un poco de latín, aritmética, ciencia e historia.

A las niñas indígenas sólo se les enseñaba las primeras letras, acentuando las habilidades domésticas como lavar y planchar.

Había dos formas para las mujeres de contribuir al desarrollo económico y al cambio social; a través de la maternidad y de la participación de la fuerza de trabajo (papel que desempeñaron las mujeres pobres).

Al estallar el movimiento de Independencia, la mayoría de las mujeres participó activamente en la actividad bélica, algunas fueron movilizadas por

causa realista como por insurgente, principalmente en la provincias, pero un buen número en la ciudad de México.

Las mujeres contribuyeron al movimiento de Independencia de muy diversas formas, su participación personal fue en el combate y en las acciones secundarias y en el espionaje. También prestaban su apoyo brindando hospitalidad como enfermeras.

Hacían importantes contribuciones económicas, mediante donativos de dinero o de abastecimiento a los insurgentes. Y por último, mediante sacrificios personales, como la pérdida de seres queridos, la confiscación de sus bienes y riquezas, así como la pobreza y el destierro que muchas sufrieron.

Además de su participación activa, las mujeres fueron víctimas de violación, de la captura y de la muerte cuando los ejércitos insurgentes y realistas atravesaban sus tierras. También la pobreza y la viudez fueron las condiciones que sufrieron una gran cantidad de mujeres durante los años en que se combatía, quedando desamparadas y para subsistir dependían de la caridad del gobierno.

Por tanto, la participación de las mujeres en la Independencia no creó cambios importantes en su papel o en su posición en la sociedad. Las actitudes tradicionales frente al lugar de las mujeres (el de la subordinación) las adoptaban tanto ellas mismas como los hombres; las mujeres tenían una noción muy limitada de sus derechos políticos o de otra naturaleza; y fue en la educación en donde ellas lograron algún progreso, a través de este medio las mujeres tuvieron conciencia de su situación, dando paso a lo que más tarde se denominaría feminismo.

A continuación se presenta el origen del concepto de género y su diferenciación con sexo; más adelante se retomará el papel de la mujer y el impacto que la educación ha tenido sobre ella.

3.2. BREVE RESEÑA HISTÓRICA DE GÉNERO

Por mucho tiempo se pensó que las diferencias que se observan en el comportamiento de hombres y mujeres provenían de diferencias heredadas por la naturaleza. Sin embargo, estas diferencias entre sexos no son inherentes al mismo, sino que son aprendidas socialmente como se expondrá mas adelante.

El término género en las últimas décadas ha cobrado vital importancia en el ámbito de las investigaciones psicosociales. Desde los 50's el término fue definido como el conjunto de conductas atribuidas a los varones y a las mujeres, no obstante, suele confundirse con el término "sexo".

Stoller (1958) citado en Santiago (1995) es quién utiliza primero la categoría de género, con un sentido de construcción social, supuso que el determinante de la identidad y comportamiento de género no es el sexo biológico, sino el hecho de haber vivido desde el nacimiento las experiencias, ritos y costumbres atribuidas a cierto género (femenino o masculino). La asignación y adquisición (por medio del proceso de socialización) de una identidad es más determinante que, la carga genética, hormonal y biológica.

También otras disciplinas como la Antropología, a través de descripciones etnográficas, ha podido establecer que los roles sexuales, las actitudes, valores y expectativas en cuanto a lo que una sociedad conceptualiza como

femeninos y masculinos son diferentes en distintas culturas, ha establecido ampliamente que la asimetría entre hombres y mujeres significan cosas distintas en lugares diferentes.

Salles (1991) refiere que el significado atribuido a la categoría de género es que lo femenino y masculino son una construcción sociocultural, tanto en la estructuración de la identidad como de las expectativas sociales diferentes, en cuanto a los comportamientos genéricos "adecuados", de relaciones "apropiadas" entre hombres y mujeres, que forman una relación de dominación y subordinación genérica.

Los límites entre los aspectos biológicos de hombres y mujeres y los aspectos adquiridos a través de la experiencia social, se han establecido a partir de la distinción que se hace entre los términos sexo y género. Las diferencias entre hombres y mujeres no se dan a través del sexo, sino de la categoría de género.

Barbieri en 1990 citado en Dueñas (1992), dice que "el género es el sexo socialmente construido". (p.72)

El término género alude a los comportamientos, sentimientos y actitudes de acuerdo al sexo hombre o mujer.

De acuerdo a Lerma (1997) al hablar de género se hace referencia a todas aquellas "formas de ser" conductas o manifestaciones, que permiten distinguir un papel, rol social, o forma de actuar, de sentirse y asumir una representación individual y social en su entorno y que de una u otra manera señalan que tan cercanos o tan lejos se esta, con respecto a lo que socialmente se denomina lo femenino y lo masculino, lo que establece

desigualdades individuales, sociales y culturales entre mujeres y hombres y que limitan o determinan las oportunidades de desarrollo del individuo.

La cultura de género influye en todos los ámbitos de la existencia humana, moldea sus pensamientos, sentimientos, actitudes y comportamientos en mujeres y en hombres, designa la manera en que mujeres y hombres se perciben a sí mismos y a los demás; incluyendo a la pareja, inculcando no solo las actitudes y comportamientos sexuales, sino de una manera firme y concreta condiciona el desarrollo de la expresión sensitiva y emocional de ambos sexos.

3.3. DIFERENCIA ENTRE SEXO Y GÉNERO

La palabra género se deriva del latín *genus*, que significa nacimiento u origen. Representa la subclasificación de ciertas palabras como masculinas, femeninas o neutras. Las expresiones rol genérico e identidad genérica son de origen reciente.

La distinción entre sexo y género es necesaria para entender cómo se internalizan, mediante un proceso individual y social de adquisición de género, los rasgos definidos como femeninos.

Bleichmar (1984), explica que el sexo se refiere a "los componentes biológicos y anatómicos" mientras que por género se comprende al conjunto de "aspectos psicológicos, sociales y culturales de la feminidad/masculinidad".

De acuerdo a Bedolla (1989) el "género" es una red de creencias, rasgos de personalidad, actitudes, sentimientos y valores, diferenciados entre hombres

y mujeres a través de un proceso de construcción social que tiene una serie de elementos distintivos.

Las bases sociales del género se han asentado en la cultura occidental basándose en el sustrato biológico de los sexos, al hablar de género, sostiene que debemos entender por éste al sistema de creencias, rasgos de personalidad, actitudes, valores, conductas y actividades que diferencian a hombres y mujeres, que se aprenden desde el nacimiento, a través de la familia y en general de la sociedad, y además debemos tener en cuenta que no sólo implica derechos y obligaciones diferenciadas entre ambos sexos, sino también establece jerarquías y desigualdades. (Burín, 1998)

Los comportamientos para uno u otro sexo no son determinados por la naturaleza, sino que en la feminidad/masculinidad intervienen factores psicosociales y culturales. Los factores psicológicos y sociales se pueden referir a todas aquellas acciones en las que va contenido el vínculo individuo-sociedad, incidiendo uno sobre otro.

Rocha (2000) cita que la idea general mediante la cual se diferencian dichos términos es que el sexo queda determinado por la diferencia sexual inscrita en el cuerpo: hace referencia a los mecanismos biológicos que determinan que una persona sea macho o hembra. Está anclado a la dimensión biológica y genética. En tanto, el género se relaciona con los significados que cada sociedad le atribuye, ya que desde el nacimiento se ve envuelto en una serie de atributos sociales y culturales que van definiendo las características de hombres y mujeres. (Díaz - Loving, Díaz - Guerrero, Helmreich y Spence, 1982)

Andrade y Reyes (1996), por su parte, diferencian entre sexo y género de la siguientes manera: El primero es biológicamente determinado, mientras que el segundo es un producto psicosociocultural y abarca los significados que se le atribuyen al ser hombre o mujer, como reflejo del estatus social, los roles y las actitudes acordes a los sexos.

Esta identificación entre sexo y género implica la necesidad de interiorizar los roles, funciones y valores que caracterizan , ya que el modo de pensar, sentir y hacer de cada género, más que partir de una base natural e invariable, parte de las construcciones sociales y familiares asignadas de manera diferenciada a hombres y mujeres.

Lamas (1986) citado en Santiago (1995) sostiene que desde la perspectiva psicológica, género es una categoría en la que se articulan tres instancias:

- 1. La asignación (rotulación o atribución) de género,** en la que se ha identificado el sexo del bebé a partir de la percepción de sus genitales.
- 2. La identidad de género.** El niño o niña asume su sexo y se comporta manifestando actitudes de niño o niña.
- 3. El papel (o rol) de género.** Basado en el conjunto de normas y prescripciones que dicta la sociedad y la cultura sobre el comportamiento femenino y masculino, presentando variaciones de acuerdo a la clase social, grupo étnico y nivel generacional.

El género es el conjunto de ideas sobre la diferencia sexual que atribuye características femeninas y masculinas a cada sexo. Esta simbolización cultural de la diferencia anatómica toma forma en un conjunto de prácticas, ideas, discursos y representaciones sociales que dan atribuciones a la conducta objetiva de las personas en función de su sexo. Así, mediante el

proceso de construcción del género, la sociedad fabrica las ideas de lo que deben ser hombres y mujeres. (Lamas, 1998).

Por su parte Beneria y Roldán (1987), definen al género como la red de creencias, rasgos de personalidad, actitudes y sentimientos, valores y actividades de construcción. Así la adquisición del género implica el aprendizaje de ciertas normas que informan a la persona de lo obligado y lo permitido.

El sexo además de una gran categoría biológica, es una categoría social presente en el individuo desde que nace dentro de este contexto social. Categorizando de forma dicotómica respecto al sexo, el individuo construye su propia identidad, su autoconcepto y su sistema de creencias. Los estereotipos de género influyen en la imagen de la persona que se forma de sí misma. Desde la temprana edad, el niño (a) utiliza la categorización sexual para diferenciar entre personas. Aprende cuales son los atributos asociados a su sexo opuesto y a través de este proceso diferenciador construye su autoconcepto de género identificándose con rasgos, valores y actitudes, el que caracteriza a la categoría a la que pertenece. Esta identificación se traduce en diferencias de conductas de las primeras etapas de la niñez, como preferencias por determinados juegos, expresión de emociones o del modo de relacionarse con otras personas. El uso de categorías sexuales como mecanismo de guía de lo que debe hacer o no, en función de la preferencia de uno y otro, tiene importantes implicaciones para el mantenimiento del sistema de valores individual, influyendo en los juicios sobre otras personas e incluso sobre sí mismo.

Finalmente se entiende al género como una construcción social, separada del sexo biológico de las personas, el cual se relaciona con las diferentes

esferas de la vida económica, política y social. La mujer como el hombre cumplen con distintas funciones respectivamente, mismas que tienen que ver con el papel(es) o rol(es) que cada uno desempeña.

3.4. EL PAPEL (ROL) DE GÉNERO

El rol de género es el conjunto de expectativas acerca de los comportamientos sociales apropiados para las personas que poseen un sexo determinado (Bleichmar, 1984, Pág. 43)

García y Sharfman (1993) diferencian el rol adscrito del adquirido. El primero se conforma de características que no pueden cambiarse como es el ser mujer u hombre biológicamente. Está implícito en el individuo. El rol adquirido se diferencia del anterior por ser elegido por la persona, no está implícito ni en la posición social ni en ningún otro factor, el individuo lo elige, por ejemplo, puede elegir ser estudiante, artista, obrero, etc. En el rol adscrito socialmente se determina lo que se espera de cada uno de los dos sexos; ya que siendo mujer u hombre se espera culturalmente que desempeñe una serie de patrones conductuales.

Otros autores apoyan que el rol de género se compone de conductas y actitudes de acuerdo con los estereotipos que culturalmente existen sobre la masculinidad y la feminidad. De esta forma, los roles de género son un subgrupo de los papeles socialmente definidos en función del sexo biológico y las expectativas de conducta de cada uno. Estos roles se relacionan con las expectativas normativas que los miembros de una cultura determinada poseen sobre la posición que ocupa una mujer y la que ocupa un hombre. Asimismo, se relaciona también con el comportamiento ejecutado por

hombres y por mujeres en las relaciones interpersonales y finalmente también se puede entender por estos roles sexuales, a el conjunto de características de hombres y mujeres que permiten diferenciar su conducta, su personalidad, sus habilidades y preferencias. (Spence y Helmreich, 1974, 1978, 1980, Meler, 1988 y Corona, 1998)

3.5. DESARROLLO DE LOS ROLES DE GÉNERO

Existe cuatro aproximaciones generales de acuerdo con Rocha (2000), para explicar el desarrollo de los roles de género, la primera aproximación teórica es la teoría del aprendizaje social.

3.5.1. Teoría del Aprendizaje Social

Enfatiza la idea de que las conductas apropiadas para hombres y mujeres, son moldeadas por los padres y otras personas, mediante el reforzamiento de tipo social. En este sentido, las niñas son recompensadas por ser pasivas y dependientes en tanto que los niños se les recompensa por ser agresivos e independientes. Dichas conductas son generalizadas en diversas situaciones, siendo reforzadas de manera continua, por tanto la disposición temprana de las mujeres para comportarse de modo pasivo y dependiente las lleva a niveles más bajos de realización en comparación con los hombres.

3.5.2. Teoría del Aprendizaje Vicario.

Una segunda aproximación dentro de esta misma teoría es la que enfatiza los procesos de imitación e identificación, en donde entra en juego el proceso de aprendizaje vicario por Bandura (1963) citado en Rocha (2000).

En este sentido, se entiende entonces, que los roles de género son aprendidos sin necesidad de ser reforzada la conducta inicialmente, ya que se da un proceso de imitación de modelos y que posteriormente al ser ejecutadas por el individuo será reforzada.

3.5.3. Teoría Cognoscitiva y de desarrollo de los tipos sexuales.

La tercera aproximación la constituye la teoría cognoscitiva y de desarrollo de los tipos sexuales de Kohlberg (1966). En esta aproximación se enfatiza el proceso cognoscitivo, en donde es el propio sujeto quien desarrolla las pautas de conducta acordes con su género. De esta forma, el niño alcanza sus conductas mediante el etiquetamiento sexual, al percibir las diferencias en los sexos que existen en los estereotipos de esos papeles. De acuerdo con esta teoría intervienen procesos cognoscitivos donde el individuo llega a la distinción de que pertenece al grupo que presenta determinada conducta: de hombres o mujeres.

3.5.4. Teoría del Rol Social

Finalmente, la cuarta teoría es la teoría del rol social propuesta por Eagly (1987). Postula que las funciones o papeles sociales que tienen su origen en una división del trabajo entre sexos que separa a amas de casa y a trabajadoras asalariadas. Los distintos papeles sociales evocan expectativas sobre las características personales que requiere su desempeño y éstas forman las bases de los estereotipos de género. Eagly sostiene que las personas derivan sus creencias estereotipadas sobre los sexos a partir de la observación de cómo se distribuyen éstas en distintos papeles

ocupacionales y domésticos, así como de diferencias objetivas en su comportamiento a través del tiempo.

Desde el nacimiento hasta la vida adulta dichos roles son aprendidos y desarrollados a través del reforzamiento de los comportamientos que resultan adecuados para un sexo u otro. Dentro del seno familiar los padres se preocupan en moldear las conductas adecuadas en sus hijos de acuerdo a esta división, al mismo tiempo, el niño o niña se encuentra en interacción con una serie de modelos sociales dentro de la escuela, en la televisión, libros, etc. Que fortalecen dicho aprendizaje. En el niño se cultiva el dominio y la fortaleza, en tanto en la mujer se cultiva la coquetería y la maternidad.

3.6. ROL SEXUAL

Resulta muy difícil delinear el significado de rol sexual. El término, a pesar de ser comúnmente utilizado, raramente ha sido definido con claridad, y esas definiciones que se ofrecen son, con frecuencia, inconsistentes.

Algunos autores han tratado de definir específicamente el rol sexual, muchos usan esta expresión de manera amplia para incluirla o hacerla sinónimo de identidad genérica o expresiones similares.

El concepto de rol fue introducido por George H. Mead y sociólogos de la Universidad de Chicago en los años 20's. Los sociólogos definen al rol, como la posición de un individuo en un sistema de relaciones sociales. Así pues, es el conjunto de expectativas sociales según las cuales el que ocupa una posición dada debe comportarse frente a los que ocupan otras posiciones. Los roles se convierten, en este caso, en otro conjunto de normas o roles compartidos en el espacio del comportamiento.

En el uso psicológico, el comportamiento típico sexual se define como comportamiento del rol apropiado para el género del niño y la tipología sexual como el proceso evolutivo por el que se establecen los componentes del comportamiento de uno u otro genérico.

Mischel (1966) citado en Bonilla y Noyola (2001), considera a los comportamientos típicos sexuales en función de la teoría del aprendizaje social, como "comportamientos que obtienen típicamente cierto tipo de recompensas para un sexo en lugar del otro". Los comportamientos típicos sexuales tienen consecuencias que varían de acuerdo con el sexo.

Maccoby (1972) presenta una teoría cognitiva del desarrollo, cuyo principal postulado es que el desarrollo "natural" de los conceptos corporales y sexuales del niño determina la formación de sus actitudes e identificaciones relativas al rol sexual. Este desarrollo es concebido como el resultado de los aspectos relativamente universales de la experiencia infantil. Las diferencias individuales en las actitudes infantiles reflejan variaciones en el desarrollo de estos conceptos, debidas a diferencias de edad, inteligencia general y experiencias estimuladoras de dicho desarrollo. Se supone, pues, que las fuerzas sociales ambientales que influyen en el desarrollo psicosexual del niño son las mismas que influyen el cognitivo.

Bonilla y Loyola (2001) exponen el proceso de desarrollo de los roles sexuales de Maccoby de la siguiente manera:

1. La identidad sexual o clasificación de sí mismo como niño o niña es el organizador básico de las actitudes relativas al papel sexual.
2. Esta identidad resulta de un juicio básico sobre la realidad física, hecho en un momento relativamente temprano del desarrollo del niño.

3. Mientras este juicio cognitivo está cristalizando en la concepción de una idea sexual constante, categórica, entre los 2 y los 7 años, los conceptos infantiles acerca del papel sexual y de lo corporal pueden verse influidos por ciertas variables ambientales, con consecuencias importantes para las actitudes actuales y ulteriores relativas al papel sexual.
4. Las clasificaciones básicas de sí mismo determinan los valores básicos. Lo masculino-femenino surge de la necesidad de valorar las cosas que son consecuentes con el yo o propias de él.
5. En los niños aparecen pronto estereotipos universales básicos de los roles sexuales. Estos nacen de la concepción infantil de las diferencias corporales, concepción apoyada por diferencias visibles en la asignación de los papeles sociales a los sexos.
6. Estos estereotipos básicos llevan entonces el desarrollo de valores masculino-femeninos en los niños. Aunque atribuyen, en general, valores superiores de prestigio-aptitud al papel del varón, también asignan valores altos a un cierto número de atributos al papel de la mujer. A medida que se desarrolla la conciencia de estos valores y estereotipos de prestigio, entre los 4 y los 8 años de edad, aparece en ambos sexos la tendencia a atribuir poder y prestigio mayores al papel masculino. No obstante, este mayor prestigio relativo del varón adulto implica la ausencia o disminución del prestigio o valor positivo absolutos del rol de la mujer, que son suficientes para canalizar el deseo de aptitud de la niña hacia valores femeninos.
7. Tras haber adquirido valores masculino-femeninos, el niño tiende a identificarse con figuras de su mismo sexo, en particular la parental. El deseo de ser masculino lo lleva por tanto a imitar un modelo masculino y esto a su vez a un apego emocional más hondo al modelo.
8. Aunque la identificación con una persona del mismo sexo y la formulación de valores de rol sexual en general puede verse facilitada y consolidada por una conducta parental apropiada, el proceso parece ocurrir también sin la presencia de la figura parental del mismo sexo y en circunstancias muy variadas para la crianza del niño. Se diría que las influencias más claras de la actuación parental son negativas, no positivas; es decir, ciertas actitudes de los padres pueden crear en el niño ansiedades y conflictos específicos, inhibidores del desarrollo de

las actitudes propias del rol sexual, pero no está en absoluto claro, en cambio, que dichas actitudes de los padres puedan positivamente crear dichas actitudes.

9. Todas estas tendencias siguen, en gran medida, un curso regular de desarrollo, determinado en gran parte por la maduración cognitiva (más que por la fisiológico-cronológica). Son el resultado de la organización evolutivo-cognitiva hecha del niño de un mundo social en el que los papeles sexuales se relacionan con nociones corporales y con funciones sociales básicas, según moldes relativamente universales.
10. En la vertiente evolutiva estas líneas de desarrollo pueden interpretarse como producto de ciertos impulsos generales a estructurar una realidad físico-social, a adaptarse a ella y a conservar una imagen de sí mismo estable y positiva.

La diferenciación del rol sexual es universal entre las sociedades humanas: a los hombres y mujeres se les asignan diferentes tareas, derechos e inclusive privilegios y son propensos a ser objeto de distintas reglas de conducta, particularmente en la interacción con los miembros del otro sexo. Reflejando esta división de roles en referencia al sexo, se asume que hombres y mujeres típicamente poseen diferentes características temperamentales y habilidades (conjuntos distintos de atributos) cuya existencia es utilizada para justificar la perpetuación de la estructura del rol de la sociedad o cuya enseñanza, se cree, es necesaria si los miembros de cada sexo van a desempeñar las funciones que les fueron asignadas.

3.7. ROLES TRADICIONALES DE LA MUJER

El rol de la mujer comúnmente está marcado por un conjunto de normas y valores, que si bien son socialmente aceptados, no por ello dejan de ser

representaciones ideológicas que imponen un conjunto de comportamientos socialmente aceptables que marcan o deben marcar la conducta femenina: dependencia, abnegación, aceptación del sufrimiento, etc.

Sabemos que el padre debe ser el protector y proveedor de los medios económicos en tanto que la madre debe ser afectiva, cuidar de los hijos y de los quehaceres del hogar.

En este sentido, los roles marcados por la sociedad y transmitidos por la familia, ejercen un control considerable en las personas ya que éstas se comportan tal y cómo los demás esperan que lo hagan, la mujer promedio ha sido educada para obedecer y complacer en todo a su pareja, aceptando muchas de las cosas que para ella son degradantes o injustas.

De acuerdo con Esteva (1992), la mujer dentro de la familia desempeña diferentes actividades a fin de cumplir con su papel: creación, reproducción de los hijos, limpieza y preparación de los alimentos. Tradicionalmente la mujer es insegura, abnegada, devaluada, humillada, servil y todo el amor está dirigido hacia los hijos. La dependencia a que ha sido sometida la ha hecho pertenencia de algo o alguien, empieza siendo hija de sus padres, continua siendo esposa de su marido y termina siendo la madre de sus hijos, de tal forma que siempre estará en función de otros para ser reconocida.

Amplios sectores de mujeres aceptan en forma consciente o inconsciente la relación de subordinación, mediante la internalización de las normas y los valores sociales, que asumen la "naturalidad" de la inferioridad femenina. En otras situaciones, el ejercicio del dominio masculino se logra mediante la violencia física y psicológica.

De acuerdo con Santiago (1995) las mujeres no tienen conciencia de su subordinación y dominación, aceptan o se someten por miedo a la violencia física o abandono potencial o real. Más que enfrentar al cónyuge en una búsqueda racional y negociada de un cambio en la relación, algunas veces recurren a formas de manipulación.

El ritual del matrimonio le exige una subordinación económica y social. La mujer representa al hombre, en la sociedad es su escala de valores. El rol de esposa se enmarca en el servicio al otro, ya sea esposa o compañera. Sus funciones son el cuidado y satisfacción sexual para el marido; para esto es educada y se le hace creer que debe ser de esta manera donde el otro es responsable de cuidarle, mantenerla y quererla.

En las últimas décadas el rol de la mujer ha ido transformándose y propiciando un conflicto de los mismos en dos sentidos: ser económicamente activa o formar un hogar y una familia.

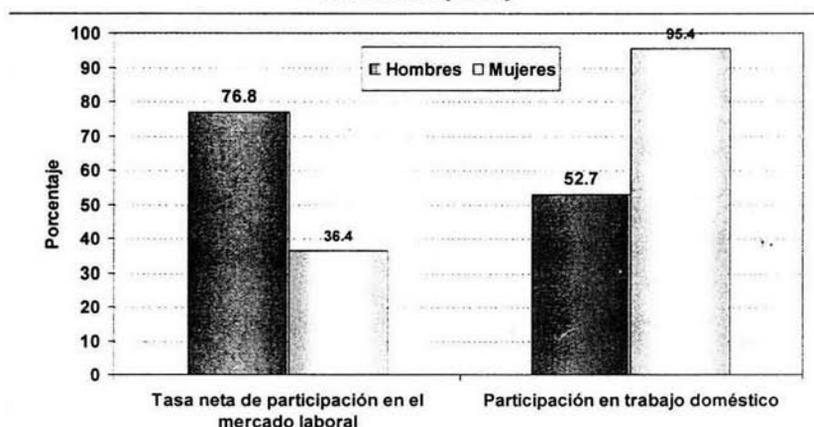
El hecho de ir trabajar fuera de la casa ayuda a romper ciertos valores que la mujer encuentra en el trabajo doméstico, pero el salir a trabajar puede no ser suficiente porque todas las mujeres están profundamente acostumbradas a buscar su propio reflejo y su propia imagen en la familia y en el hogar, a sentirse necesarias por ser ellas las que cocinan, asean, cuidan a los niños, etc. Incluso las mujeres que hacen una aportación económica al hogar tienen todavía el sentimiento de que su trabajo dentro del hogar es el que las hace imprescindibles; por lo que se observa que esta idea persiste aún cuando hayan desaparecido sus razones económicas.

Esta situación causa graves conflictos a la mujer que pretende desarrollarse en otras actividades, puesto que por un lado están las nuevas perspectivas

para su desarrollo y por el otro esa presión social que la hostiga para seguir cumpliendo con estos roles que por siglos han truncado su desarrollo en otras fuera del contexto madre-esposa.

En México, esto se puede observar en los datos proporcionados por el INEGI donde las labores domésticas siguen siendo parte importante dentro de las actividades diarias de las mujeres.

Figura 3
Participación de hombres y mujeres en el mercado laboral y en el trabajo doméstico (2000)



Fuente: INEGI. Encuesta Nacional de Empleo. 1999. Mujeres y Hombres en México. 2001.

La tasa de participación femenina es considerablemente menor para las mujeres que para los hombres. Mientras que el 36.4% de las mujeres de 12 años y más participó en la actividad económica, casi el 80% de los hombres de esas edades lo hicieron. Sin embargo, si se observa la participación en el trabajo doméstico la relación se invierte de manera notable. Casi el doble de las mujeres con respecto a los hombres de 12 años y más participa en quehaceres domésticos de su propio hogar. Es importante mencionar que

aunque los hombres participan cada vez más en las actividades domésticas, la carga de estos quehaceres sigue recayendo en las mujeres.

3.8. MUJER Y EDUCACIÓN

Barquet (1991) señala en Velázquez (1997) que los niveles de educación diferenciales entre hombres y mujeres en nuestro país son también el reflejo de las condiciones de desigualdad. Aunque las tasas generales de analfabetismo han disminuido considerablemente, las mujeres representan una proporción cada vez mayor de las mismas. En cuanto a la participación en la educación formal los indicadores muestran una mayor participación de las mujeres en niveles medios terminales, y la menor presencia de las mismas conforme aumenta el nivel educativo.

Existe cada día un mayor número de mujeres egresadas de centros educativos del nivel superior. Sin embargo, más de la mitad de ellas renuncian a su vida profesional en aras de cumplir con la función tradicional que les fue asignada por una sociedad eminentemente masculina. Ser esposas y madres, significa también enfrentarse a principios ¿que importa más, cumplir con la tarea de reproducción humana o participar junto con el hombre en las actividades sociales?, ¿o buscar duplicar esfuerzos en ambas tareas?

Por otra parte, cuando la mujer piensa ingresar a una carrera considerada masculina se enfrenta a dos problemas:

1. Quedarse en el rol tradicional aún cuando desee desarrollarse en un campo diferente y

2. Elegir una carrera masculina y enfrentarse a las posibles consecuencias de su decisión.

Se ha observado que la permanencia de las mujeres en las escuelas es mayor que la de los hombres, sin embargo esto no propicia la adquisición de títulos y niveles académicos, esto hace pensar que existe para ellas alguna dificultad suplementaria. (Maldonado y García, 1992).

En este contexto, las actitudes tradicionales y sexistas presentes en al educación formal ofrecen menos posibilidades a la mujer para su acceso a niveles medio superiores y superiores de educación.

Sharpe (1976) observó que la presencia de niños inhibía a las niñas y señala: "Si la mayoría de la niñas realizan su mejor esfuerzo en las tareas escolares la consecuencia es, no gustar a los niños, por tanto, si quieres gustar a estos no empieces demostrándoles lo inteligente que eres". Es decir, mientras a las niñas se les pide que oculten sus talentos a los niños se les anima a exhibir los suyos.

De esta forma, la cultura escolar conduce a un conflicto que a nivel individual se vive como inseguridad, infravaloración de las propias posibilidades, cambios de comportamiento y en los objetivos propuestos así como limitación de las ambiciones académicas y profesionales.

Según Álvarez (1996), las mujeres tienden a elegir carreras humanas, opuestas a lo abstracto y teórico, con menor reconocimiento social y escasas posibilidades laborales con programas de estudio tradicionales y una formación profesional breve.

Lo anterior se ve confirmado en los estudios realizados por Couch y Singler (2001) donde después de presentar un cuestionario con 98 carreras profesionales a 181 estudiantes señalando aquellas que fueran femeninas, neutras y masculinas, encontrando la mayoría de las ocupaciones fueron percibidas como masculinas (predominantemente aquellas que tienen jerarquía sobre otros) mientras que las ocupaciones femeninas son principalmente aquellas que tienen que ver con el cuidado o ayuda a otros.

Houseknecht y Macke (1981), mencionan que las mujeres con altos niveles de escolaridad esperan hacer uso de su entrenamiento y colocarse en la fuerza de trabajo, en la medida en que estas expectativas son compartidas por sus esposos, la posibilidad de lograr un ajuste marital es mayor, pero si las expectativas de los esposos difieren del desempeño de los roles de sus esposas, esto puede crear conflictos conyugales y reducir la satisfacción marital.

De acuerdo con Rodríguez (1999), el índice de divorcios por parte de las mujeres profesionistas en comparación con la población femenina en general también es mayor, el nivel educativo ha estado relacionado con altos índices de separación y/o divorcio entre mujeres con estudios superiores, este hecho ha llevado a la afirmación de que el ajuste marital de las mujeres profesionistas es más difícil que para otro grupo de mujeres.

Un hallazgo importante es el hecho de que las profesionistas casadas se esfuerzan por combinar sus roles familiares y profesionales, lo cual frecuentemente resulta en un estado de conflicto o de exceso de trabajo (Houseknecht y Vauughan, 1987, Atkinson y Boles, 1984, Yogev, 1981).

*Todavía no hemos llegado
a destino, pero no estamos
donde estábamos.*

Natasha Yasepofitz.

CAPÍTULO 4: PROPUESTA

Cómo hemos podido observar a lo largo de los tres capítulos anteriores el temor al éxito en la mujer surge cuando existe un conflicto entre su rol de esposa-madre y su profesión, expresándose de la siguiente forma:



Cuando se presenta el temor al éxito, este también trae consigo sentimientos de culpabilidad, depresión, baja autoestima, neurosis, etc.

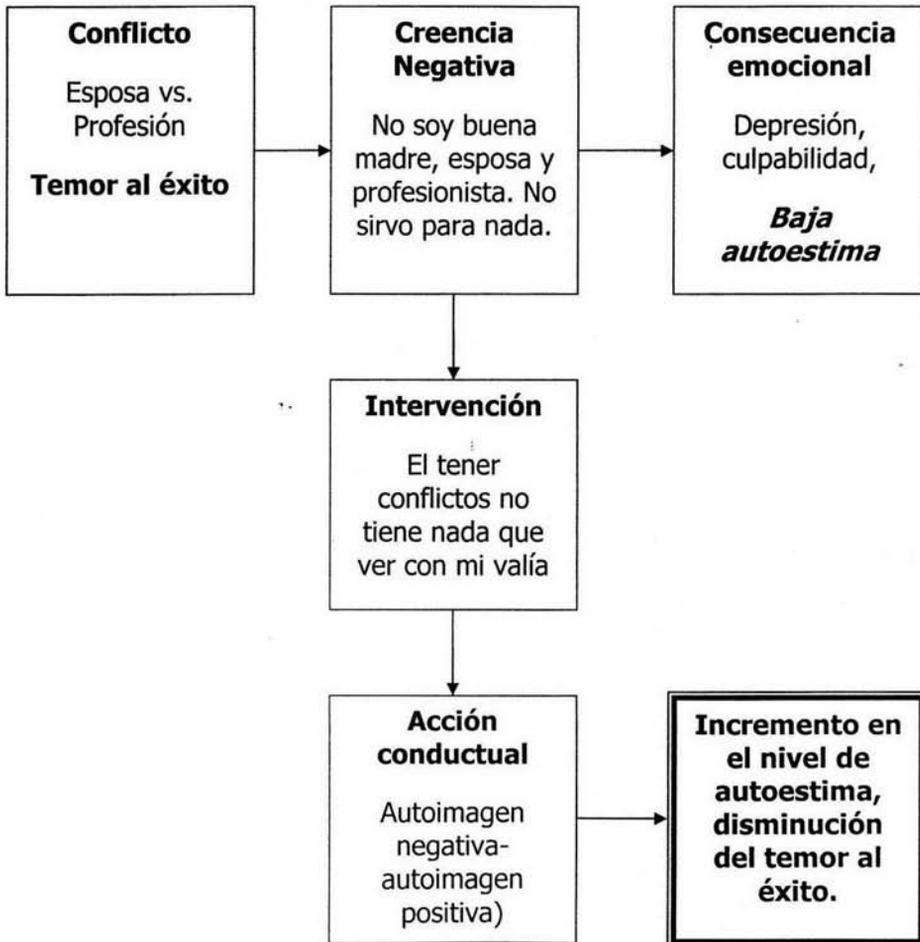
El objetivo principal del presente trabajo es que la mujer no se quede inmóvil ante las consecuencias (miedo, rechazo, culpabilidad, etc.) que le producen el conflicto esposa/ profesionalista. Sino al contrario buscar redes de apoyo que motiven y faciliten el incremento de la autoestima, ya que de acuerdo a la revisión realizada Las personas con un mayor nivel de autoestima se encuentran en mejores posibilidades de encontrar soluciones a sus conflictos, no se atribuyen el fracaso o no logro de sus metas a su incapacidad, al contrario analizan la situación y también analizan las emociones y sentimientos que los embargan en ese momento tratando de encontrar una canalización adecuada para intentar la siguiente meta.

De acuerdo a lo anterior, se ha encontrado necesario actuar sobre la autoestima de las mujeres como alternativa para disminuir el temor al éxito. Es por eso que se debe empezar a trabajar en las creencias y autodefiniciones que tienen las mujeres sobre la propia valía, logrando intervenir en la subestimación que hacen de sus logros.

De lo anterior se desprende la propuesta de fortalecer la autoestima como vía para disminuir el temor al éxito en las mujeres.

Las acciones o pasos a seguir para lograr un adecuado desarrollo de la autoestima se describen en el siguiente modelo de intervención:

4.1. MODELO DE INTERVENCIÓN PARA EL FORTALECIMIENTO DE LA AUTOESTIMA COMO VÍA PARA DISMINUIR EL TEMOR AL ÉXITO EN LA MUJER.



4.2. DESCRIPCIÓN DEL MODELO

El modelo propuesto para fortalecer la autoestima en las mujeres consiste en intervenir en el momento en que se esté dando una interpretación de baja valoración al desempeño como madre y profesionista.

A continuación se realiza una descripción de cada uno de los pasos que constituyen el modelo:

Paso 1: *Conflicto Esposa vs. Profesión = Temor al éxito.*

En este contexto la mujer se encuentra desempeñando dos roles el de esposa, y todas las funciones, papeles y actividades que ello representa (ama de casa, madre, etc.) y el de profesionista, es en este punto dónde la mujer se convence de que no debe aspirar a más en su vida profesional porque al adquirir mayor jerarquía y/o responsabilidad, se verá afectada su vida personal por la falta de tiempo y atención (temor al éxito).

Paso 2: *Creencia Negativa.*

La mujer al sentir que no realiza bien su papel ni como esposa ni como profesionista empieza a desarrollar interpretaciones de baja valoración sobre su capacidad y habilidad para realizar estos roles adecuadamente, lo anterior trae como consecuencia que su autoconcepto y autoestima se vean disminuidas y que cada vez que se presente un conflicto de esta índole se refuerce el bajo nivel de autoestima.

Paso 3: *Consecuencia Emocional.*

Cómo se ha descrito en los anteriores capítulos en temor al éxito y la baja autoestima traen consecuencias emocionales como son: la depresión,

angustia, irritabilidad, culpabilidad, etc. Estos sentimientos sin una adecuada canalización y manejo afectarán las relaciones interpersonales, dificultarán la motivación para alcanzar metas personales y profesionales, y sobre todo dejarán una gran insatisfacción consigo misma.

Paso 4: *Intervención.*

El paso 4 consiste en la intervención, para ello es necesario que no se continúe el proceso conflictivo hasta el paso 3 sino intervenir justo cuando se está dando el proceso de baja valoración (Paso 2). Esta intervención puede ser a través de grupos terapéuticos, talleres, cursos o seminarios dirigidos a las mujeres con baja autoestima y temor al éxito promoviendo el desarrollo potencial individual para favorecer el proceso de autorrealización.

Por medio del conocimiento y la conciencia de sí mismas, cambiar las creencias de que si no logro el adecuado equilibrio y desempeño de mis roles no valgo la pena.

Reconocer que los conflictos no determinan mi valía conmigo misma y con los demás, al contrario sirven para conocerme y no son determinantes de mi autoconcepto y autoestima.

Paso 5: *Acción Conductual.*

Esta consiste en el cambio de una autoimagen negativa a una positiva. Para ello es necesario tener como objetivos los siguientes:

- Analizar las expectativas familiares y la influencia de éstas en la construcción de la personalidad.

Cuando encontramos a una mujer con una identidad ajena, con poca valoración de sí misma, con actitud negativa hacia la vida, insegura,

es muy probable que se haya desarrollado en un ambiente hostil y donde las oportunidades de crecimiento eran inexistentes.

Búsqueda de un espacio y un ambiente en el cual se permita la libre expresión de los temores y anhelos.

- Dejar de sentir los deberías, evitar satisfacer las necesidades y expectativas de los otros antes que las propias.

Hay que vivir con los otros pero no para los otros.

- Dejar de conducirse de manera altruista, el realizar una autorreflexión y reorientación de los porqués su conducta tiene que estar dirigida a agradar a los demás.

Cuando la mujer no tiene la oportunidad de desarrollarse y deja el control de su vida a los demás queda expuesta a cualquier tipo de abuso contra ella.

- Empezar a realizarse preguntas como ¿Yo que quiero? ¿Qué necesito?
- Conocer y reconocer qué es el temor al éxito y de dónde proviene.

Identificar el origen del conflicto esposa/profesionista, conocer el porque del rechazo a nuevas oportunidades, a mejorar.

- Identificar sus fortalezas y necesidades para lograr sus propias metas.

Lo cierto es que una persona alcanza su máxima expresión cuando tiene conocimiento de su valor, de su potencial y lo desarrolla, cuando sabe de sus limitaciones y lucha con ellas para no quedarse en el camino.

- Manejar positivamente la comunicación como fuerza que impulsa a obtener lo que se desea, necesita o anhela.

Ser clara y directa, no permitir que se interpreten de manera errónea los deseos o necesidades. No tener miedo al hablar de una misma.

Todo lo anterior es un proceso de constante cambio; aceptar la complejidad del sí mismo, ya que así empezará a experimentar mayor confianza en sí misma.

Paso 6: *Incremento en la autoestima disminución del temor al éxito.*

Las personas que tienden a modificar el concepto de sí misma a medida que exploran sus sentimientos en un clima adecuado de aceptación y comienzan a recibir una retroalimentación completa por parte de quienes las rodean, exhiben un cambio en sus vidas en aspectos como el social, profesional y sobretodo personal.

Una autoestima positiva implica:

- Que las mujeres reconozcan que son protagonistas de sus propias vidas.
- Decisión para cambiar su situación personal.
- Dejar de experimentar emociones como depresión, culpabilidad, angustia, etc.

Cuando la mujer empieza a desarrollar sus capacidades, habilidades y aptitudes, a lograr sus aspiraciones y metas, logra creerse y lo más importante a disfrutar su éxito.

CONCLUSIONES

Después de realizar la revisión documental respectiva se puede llegar a la conclusión de que el temor al éxito se encuentra relacionado con la autoestima. Puesto que una autoestima baja explicaría la presencia de mayor temor al éxito en el género femenino, debido a las siguientes observaciones:

1. Las mujeres que exhiben mayor temor al éxito también son aquellas que presentan una baja de autoestima.
2. La baja autoestima de las mujeres es el resultado de una larga opresión de la cultura de dominación del hombre en la sociedad.
3. La baja autoestima es el detonador de muchos de los problemas psicológicos que plagan a la mujer de hoy.
4. Se ha encontrado que la baja autoestima tiene relación con el aumento de los problemas psicológicos; las mujeres se ven menos capaces, menos creativas e inútiles.

Existen diversos factores que influyen en el comportamiento de estas mujeres y son tanto el aspecto cultural como su historia personal. Las experiencias vividas en el núcleo familiar, la sumisión y abnegación inculcada desde los primeros años, los dobles mensajes sobre ganar y perder, así como el no ser deseable para el sexo opuesto, lo que provocaría sentimientos de soledad y la dejaría aislada socialmente, tienen gran impacto en el desempeño de la mujer en diversas áreas como son: la académica, laboral, sentimental, familiar, etc.

Existen varias teorías que han abordado la psicología de la mujer, algunas de ellas son: la teoría psicoanalítica, la del aprendizaje social, la feminista,

etc. Pero es dentro de la psicología humanista que me gustaría citar a Carl Rogers, el cual coloca a la persona como piedra angular y nos dice que el centro de atención es el individuo y no el problema. El objetivo no es resolver un problema particular sino ayudar al individuo a crecer, de modo que él puede hacer frente al actual problema y a problemas posteriores de una manera más integrada. Conclusión en la que coincidimos pues la mujer es la única que puede cambiar su situación actual.

LIMITACIONES Y SUGERENCIAS.

El presente estudio tuvo como limitación principal el no poder desarrollar la investigación en campo, contando con una población real de mujeres, esto se debió a la naturaleza del propio trabajo de investigación (tesina) ya que tiene como objetivo primordial realizar una revisión bibliográfica de toda la información sobre los fenómenos psicológicos temor al éxito y autoestima.

Una segunda limitación ha sido el que la población estudiada solo hayan mujeres con preparación académica y/o que trabajan, dejando a un lado importantes poblaciones como adolescentes, estudiantes, mujeres de la tercera edad, etc.

Otra limitación sería el que solo se revisaron las investigaciones de la autoestima en relación con el estado civil, trabajo y rol social, se sugiere que para estudios posteriores también se analice la autoestima y su relación con la edad, el estado civil, el status, etc.

1. Llevar a campo la investigación sobre el temor al éxito en mujeres a través de los instrumentos de medición adecuados y realizar el análisis estadístico correspondiente.
2. Trabajar con muestras aleatorias o de población específica como serían las mujeres anoréxicas y bulímicas.
3. Estudiar el temor al éxito en hombres, ya que se ha encontrado evidencia de que también se presenta en población masculina.
4. Investigar el temor al éxito y el estado civil.
5. Estudiar si el nivel económico influye en el temor al éxito.
6. Investigar si el orden de nacimiento tiene impacto sobre el temor al éxito.

7. Analizar el papel que juega la familia en la autoestima y en el temor al éxito.
8. Diseñar un programa de estudio para incrementar del nivel de autoestima y observar el impacto de este sobre el temor al éxito.
9. Finalmente, espero que sea de gran utilidad para todos los resultados de la presente de investigación, especialmente para las mujeres que han tomado la decisión de mirarse a sí mismas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Andrade, P. P. y Reyes, L. I. (1996, Vol. XII, No. 1 y 2). Locus de control y orientación al logro en hombres y mujeres. Revista de Psicología Social y Personalidad. pp. 75-84
2. Ayala G. L. y Rocha, G. V. (2002). Estudio comparativo con perspectiva de género sobre autoestima en universitarios. Tesis no publicada. Licenciatura en Psicología. Universidad Nacional Autónoma de México, México, D. F.
3. Atkinson, J. W. (1978). Introduction to motivation. (2a. Ed.) EE.UU: Van Nostrand.
4. Beltrán, G. R. y Mercado, A. A. (1996). Diferencias en ola autoestima en un grupo de mujeres de nivel socioeconómico bajo con salario fijo y salario variable. Tesis no publicada. Licenciatura en Psicología, Universidad Nacional Autónoma de México, México. D. F.
5. Blancas, M. L. y Rodríguez, B. M. (1996). El temor al éxito en profesionistas. Tesis no publicada. Licenciatura en Psicología, Universidad Nacional Autónoma de México, México, D. F.
6. Bhogle S. y Murthy, V. N. (1990). Fear of success in the Indian context. Journal of Personality & Clinical Studies. 6, (1), 35-41.
7. Bonilla, M. M. (1986). El perfil de la mujer en el trabajo. Tesis no publicada. Maestría en psicología. Universidad Nacional autónoma de México, México, D. F.

8. Bonilla, B. M. y Loyola, R. E. (2001). Relación entre género, autoconcepto y motivación de logro en prestadores de servicio social en dos instituciones gubernamentales. Tesis no publicada. Licenciatura en Psicología. Universidad Nacional Autónoma de México. México, D. F.
9. Bringas, R. E. (1987). La autoestima de la mujer mexicana a partir de su rol sexual, tradicionalismo, modernización y nivel socioeconómico. Tesis no publicada. Licenciatura en Psicología. Universidad Nacional autónoma de México, México, D. F.
10. Burín, M. (1998). El malestar de las mujeres, la tranquilidad recetada. Ed. Paidós. México.
11. Castillo, O. A. y Maldonado, G. M. (1996). Evitación del éxito en mujeres ama de casa y sus correlatos. Tesis no publicada. Licenciatura en Psicología. Universidad Nacional autónoma de México, México, D. F.
12. Cofer, C. (1979). Teoría de la motivación. México: Trillas.
13. Condry, J. y Dyer, (1976). Fear of success: Attribution of cause to the victim, Journal of social issues. 32, 3, 63-68.
14. Coopersmith, S. (1967). The Antecedents of self-esteem. San Francisco, W.H. Fredman and company
15. Couch, J. y Sigler, J. (2001). Gender perception of professional occupations, Psychological Reports. 88, 693-698.

16. Dowling, C. (1987). El complejo de cenicienta: el miedo de las mujeres a la independencia. México: Grijalbo.
17. Dueñas, G. R. (1992). Aspectos psicosociales de la identidad de la mujer. Tesina no publicada. Licenciatura en Psicología. Universidad Nacional Autónoma de México, México, D. F.
18. Durán, R. N. (2000). Autoestima en mujeres casadas. Tesis no publicada. Licenciatura en Psicología. Universidad Nacional Autónoma de México, México, D. F.
19. Espinosa, F. R. Y Reyes, L. I. (1992). La evitación de éxito: validación y calificación del E.E.E. Revista de Psicología Social y Personalidad. 7, (2), 71-89.
20. Esteva, N. L. (1992). Relación de pareja. Tesis no publicada. Licenciatura en Psicología. Universidad Nacional Autónoma de México, Campus Iztacala, Tlalnepantla, Estado de México.
21. Friedman, M. (1982). Superando el miedo a éxito: ¿por qué nos da miedo triunfar? México: Lasser Press.
22. Forbes G. B. y King, S. (1983). Fear of success and sex-role: there are reliable relationships. Psychological Reports. 53, 735-738.
23. Gelbort, K. R. y Winer, J. L. (1985). Fear of success and fear of failure: a multi trait-multi-method validation study. Journal of personality and Social Psychology. 48, 1009-1014.
24. Gilbert, S.C. (1993). Fear of success in anorexic young women. Journal of Adolescent Health. 14, (5), 380-383.

25. Graciano, V. S. y Morales A. L. (1997). Estudio comparativo de autoestima en estudiantes de licenciatura de la UNAM y el IPN. Tesis no publicada. Licenciatura en Psicología. Universidad Nacional Autónoma de México, México, D. F.
26. Goh, S.C. y Mealiea, L.W. (1984). Fear of success and its relationship to the job performance, tenure and desired job outcomes of women. Canadian Journal of Behavioral Science. 16, (1), 65-75.
27. Hempel, S.A., Wood, J.V., Marshall, M.A. y Brown, J.D. (2002). Do people with low self-esteem really want to feel better? Self-esteem differences in motivation to repair negative moods. Journal of Personality and Social Psychology. 82, (1), 128-147.
28. Horner, M.S. (1972). Toward an understanding of achievement-related conflicts in women. Journal of Social Issues. 28, (2), 157-175.
29. Hyland, M.E. y Dann, P.L. (1988). Converging evidence that fear of success is multi-dimensional. Current Psychology Research and Reviews, 7, 199-206.
30. INEGI 2000, www.inmujeres.gob.mx/situación de las mujeres en México.
31. Ishiyama, F.I., Munson, P.A. y Chabassol, D.J. (1990). Birth order and fear of success among midadolescents. Psychological Reports, 66, 17-18.
32. Khrishnan, A. y Sweeney, C. J. (1998). Gender differences en fear of success imagery and other achievement-related background variables among medical students. Sex Roles. 39, (3-4), 299-310.

33. Kumari, R. (1995). Relationship of sex role attitudes and self-esteem to fear of success among college women. Psychological Studies. 40 (2), 82-86.
34. Lovaglia, M. (1999). USA Today (Magazine) En Internet: <http://www.findarticles.com>
35. Marín, C. C. (1992). El temor al éxito en la mujer. Tesis no publicada. Licenciatura en Psicología, Universidad Nacional Autónoma de México, México, D. F.
36. Martínez, J. A. (2000). El autoconcepto en jóvenes universitarios con diferentes niveles de protección coital. Tesis no publicada. Maestría en Psicología, Universidad Nacional Autónoma de México, México, D. F.
37. McClelland, D. C. (1978), La sociedad ambiciosa. España: Editorial Guadarrama.
38. Mendizábal, D. E. (2000). Motivación de logro en mujeres con estudios de licenciatura y mujeres con estudios técnicos. Tesis no publicada. Licenciatura en Psicología. Universidad Nacional Autónoma de México, México, D. F.
39. Mendoza, R. A. (2001). Conformación de la autoestima y la participación del docente. Tesina no publicada. Licenciatura en Psicología. Universidad Nacional Autónoma de México, Campus Iztacala, Tlalnepantla, Estado de México.
40. Meneses, D. C. y Morales, E. M. (2000). Factores en la construcción de la autopercepción de jóvenes con edades de entre 22

- y 25 años. Tesis no publicada. Licenciatura en Psicología. Universidad Nacional Autónoma de México, Campus Iztacala, Tlalnepantla, Estado de México.
41. Nash, M. (1984). Presencia y protagonismo. Aspectos de la historia de la mujer. Barcelona: La Sal.
 42. Ortiz, S. S. y Villarreal E. G. (2000). Taller de autoestima en adolescentes. Tesis no publicada. Licenciatura en Psicología. Universidad Nacional Autónoma de México, Campus Iztacala, Tlalnepantla, Estado de México.
 43. Piedmont, R.L. (1988). An interactional model of achievement and fear of success. Sex Roles, 19, 467-491.
 44. Reséndiz, F. S. (2001). Factores que influyen en el individuo para desarrollar la autoestima bajo la teoría humanística de Carl Rogers. Tesis no publicada. Licenciatura en Psicología. Universidad Nacional Autónoma de México, Campus Iztacala, Tlalnepantla, Estado de México.
 45. Rocha, S. T. Roles de género en los adolescentes mexicanos y rasgos de masculinidad-feminidad. Tesis no publicada. Licenciatura en Psicología. Universidad Nacional Autónoma de México, México, D. F.
 46. Romberg, D.L. y Shore, M.F. (1986). A test of two hypothesis of fear of success. Sex Roles. 14, 163-180.
 47. Rothman, M. (1996). Fear of success among business students. Psychological Reports, 78, 863-869.

48. Santiago, M. C. (1995). Estudio descriptivo de la valoración de los roles femenino y masculino que hacen las esposas de obreros de un fraccionamiento petrolero de ciudad Nachital, Veracruz. Tesis no publicada. Licenciatura en Psicología. Universidad Nacional Autónoma de México, México, D. F.
49. Sancho, M. A. y Hewitt, J. (1990). Questioning fear of success. Psychological Reports. 67, 803-806.
50. Sharma, V. y Mavi, J. (2001). Self-esteem and performance on Word Tasks. The Journal of Social Psychology. 141 (6), 723-729.
51. Spence, J. T. y Heilmreich, R. L. (1979). Achievement related motives and behavior. Psychological and Sociological Approaches Journal. 37, 386-390.
52. Suls, J., Lemos, K. y Stewart, H. L. (2002). Self-esteem, construal, and comparisons with the self, friends, and peers. Journal of Personality and social Psychology. 82 (2), 252-261.
53. Suvarna, P. y Thomas, E. (1995). Fear of success in relation to sex role identity and self-esteem in women. Psychological Studies. 40, (3), 149-153.
54. Patton, T. S. (2002). El coraje de ser tú misma. España: Editorial EDAF, S.A.
55. Tovar, R. R. (1996). La autoestima en la mujer económicamente activa y la mujer no económicamente activa. Tesis no publicada. Licenciatura en Psicología. Universidad Nacional Autónoma de México, México, D. F.

56. Tschirhart, L. y Donovan, M. Women and self-esteem. New York: Penguin Books.
57. Uribe, P. F. (1997 marzo, año III, no. 50) Motivación de logro: una explicación de la psicología al éxito y al fracaso. Adminístrate Hoy, pp. 11-16.
58. Valle G. M. (1999). Autoestima, conocimientos sobre el SIDA y patrones de conducta sexual y adictiva en jóvenes universitarios. Tesis no publicada. Maestría en Psicología. Universidad Nacional Autónoma de México, México, D. F.
59. Vázquez, A. S. (2001). Autoestima y estrés en mujeres dedicadas a la investigación científica, en comparación con mujeres profesionistas y amas de casa. Tesis no publicada. Licenciatura en Psicología. Universidad Nacional Autónoma de México, México, D. F.
60. Vázquez, C. M. (1997). Curso teórico-práctico de motivación de logro para empleados del IMSS. Tesis no publicada. Licenciatura en Psicología. Universidad Nacional Autónoma de México, México, D. F.
61. Velázquez, L. R. (1997). Las familias mexicanas dirigidas por mujeres: un análisis psicosocial desde un enfoque de género. Reporte laboral. Licenciatura en Psicología. Universidad Nacional Autónoma de México. México, D. F.
62. Vidrio, G. L. (1991). Motivación de logro en un grupo de mujeres profesionistas activas y del hogar. Tesis no publicada. Licenciatura en Psicología. Universidad Nacional Autónoma de México, México, D. F.

63. Vite, S. S. (1986). Autoestima de madres con trabajo doméstico y madres con trabajo remunerado. Tesis no publicada. Maestría en Psicología. Universidad Nacional Autónoma de México, México, D. F.
64. Tomkiewicz, J. y Bass, K. (1999). Changes in women's fear of success and fear of appearing incompetent in business. Psychological Reports. 85 (3, Pt 1), 1003-1010.
65. Tresemer, D. (1977). Fear of success. New York: Plenum.