UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES ZARAGOZA

CARRERA DE PSICOLOGÍA

LA FILOSOFÍA DE VIDA Y SU RELACIÓN CON LA ORIENTACIÓN DE LOGRO EN ESTUDIANTES MEXICANOS DE TERCER GRADO DE PREPARATORIA

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADA EN PSICOLOGÍA
P R E S E N T A :

KARLA YADIRA ESPINOSA PORTILLA

DIRECTOR: Mtro. ALEJANDRO BALDERAS GONZÁLEZ

COMITÉ DE TESIS:
Lic. RAMÓN ABASCAL RIVERA
Mtro. RUBÉN LARA PIÑA
Mtro. HECTOR MAGAÑA VARGAS
Lic. LEONEL ROMERO UNIBE

PSICOLOGÍA SOCIAL

MÉXICO, D.F **2005**

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES ZARAGOZA
SECRETARIA TÉCNICA PSICOLOGIA

M344475

Universidad Nacional Autónoma de México
UNAM
Biblioteca Central
Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

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.

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

NOMBRE: Karla Yadira Espinosa Partilla

FECHA: 25-Mayo-05

FIRMA:

AGRADECIMIENTOS

A Jesús y Oliva:

- *Por ser quienes siempre me brindan apoyo, confianza, comprensión y sobre todo amor. Porque sin escatimar esfuerzo alguno se han sacrificado por educarme. Sepan que estoy infinitamente agradecida con ustedes, que son mi fuente de inspiración y mi mejor ejemplo a seguir; los admiro y amo con todo mi ser. Gracias papás.*

Adi y Sarita:

- *Han sido unas hermanitas grandiosas, de ustedes siempre tengo su confianza, cariño y apoyo. Gracias por compartir conmigo tristezas, alegrías, éxitos y fracasos.*

Richie:

- *De ti siempre tengo un apoyo incondicional y cualquier cosa que pudiera poner aquí, no bastaría para expresarte mi infinito agradecimiento por todo lo que haces por mí y sobre todo para decirte lo mucho que te amo. Gracias.*

Mtro. Alejandro Balderas González:

- *Por sus valiosas enseñanzas, su gran ejemplo de empeño y tenacidad, así como su amistad.*

A mis amigos:

- *Gracias Faby, Bety y Javier por permitirme ser su amiga y porque siempre espero mantener esa linda amistad que durante la carrera formamos y que me encantaría mantener por siempre.*

ÍNDICE

Pág.

Resumen..... 4

Introducción..... 5

Marco Teórico

Psicología del Mexicano..... 8

Filosofía de Vida..... 14

Orientación de Logro..... 17

- Características de una persona motivada al logro..... 24
- La motivación al logro y el género..... 25

Adolescencia..... 28

Método..... 34

Resultados y discusión

Estadística descriptiva..... 41

Correlaciones..... 57

Análisis de varianza..... 61

Conclusiones..... 68

Bibliografía..... 73

Anexos..... 78

La Filosofía de Vida y su relación con la Orientación de Logro en estudiantes mexicanos de tercer grado de preparatoria.

Karla Yadira Espinosa Portilla

RESUMEN

Esta tesis, basado en el conocimiento etnopsicológico, tuvo el propósito de explorar si existe una relación significativa entre la Filosofía de Vida y la Orientación de logro en estudiantes mexicanos. Asimismo, se determinó si la edad y el sexo de dichos estudiantes guardan alguna relación con la Filosofía de Vida y con La Orientación de Logro. Para tal efecto, se aplicaron dos escalas: 1) El Inventario de Filosofía de Vida de Díaz-Guerrero (1993), y 2) la Escala Multidimensional de Orientación de Logro de Díaz-Loving, Andrade-Palos y La Rosa (1989) a 162 estudiantes de tercer grado de Preparatoria, la muestra estuvo conformada por 69 hombres y 93 mujeres. Los análisis estadísticos realizados fueron descriptivos, correlaciones y análisis de varianza. Se encontró que existe una relación positiva entre la Filosofía de Vida y la Orientación de Logro. Quedó claro el dominio del Amor sobre el Poder a la hora de confrontar, lo que los califica como pasivos en este factor, aunque no así en el resto de los factores de la Filosofía de Vida, en los cuales resultaron activos. Mostraron una tendencia favorable hacia la Orientación al Logro, principalmente hacia la dimensión de Trabajo, seguida por la Maestría y en último lugar por la Competencia. Además se determinó que no existen diferencias en los constructos Filosofía de Vida y Orientación al Logro con relación al Sexo y la Edad, pero sí entre algunos de sus factores. **Palabras clave:** psicología del mexicano, filosofía de vida, orientación de logro.

INTRODUCCIÓN

Es indiscutible la valiosa contribución que hace la psicología en la explicación del comportamiento humano. De ahí que psicólogos mexicanos se hayan dado a la tarea de estudiar las características particulares y generales de los mexicanos a través de medios científicos que permitan entender e inclusive predecir el comportamiento humano. En últimos tiempos, ha quedado evidenciado que las dimensiones fundamentales de la personalidad del mexicano tendrán que determinarse en México mediante estudios con sujetos mexicanos.

De este modo, en la actualidad ya es posible hablar de una Etnopsicología Mexicana, es decir, aquella que ha derivado de descubrimientos obtenidos por estudios transculturales que revelan aspectos idiosincráticos de los mexicanos.

Mirando el desarrollo de la psicología mexicana en perspectiva, es posible observar una preocupación histórica de los psicólogos por crear una psicología propia, con lo que queda evidenciada la necesidad de fomentar psicologías autóctonas para lograr un conocimiento fidedigno y útil del comportamiento personal y social, normal y anormal en cada cultura.

Con la misma intención, en esta tesis se tiene la inquietud de aportar en la medida de lo posible, datos relativos a la Filosofía de Vida y a la Orientación de Logro de estudiantes a nivel preparatoria que permitan conocer algunos aspectos de su personalidad.

Se parte de la idea de que los seres humanos tienen que enfrentar problemas y considerando dos estilos de confrontación prevalentes en la humanidad; el pasivo y el activo, se dice que uno enfrenta un problema activamente cuando para resolverlo modifica el medio ambiente físico y social y se enfrenta pasivamente cuando para resolverlo el individuo se modifica activamente a sí mismo (Andrade-Palos, 1998).

Así mismo, se considera que los individuos poseen en mayor o menor medida una Orientación de Logro que hace referencia a los esfuerzos de una persona por dominar una tarea, sobresalir, superar obstáculos, rendir más que los demás y enorgullecerse de sus cualidades (Doménech, 2003).

Ambos constructos, la Filosofía de Vida y la Orientación de Logro, logran un impacto en una amplia gama de las actividades humanas, que han contribuido al consistente interés de un gran número de científicos sociales por estudiar y medir dichos constructos.

Finalmente, y dado el interés particular sobre el estudio de los determinantes culturales y su influencia en la personalidad, se considera pertinente utilizar el abordaje de la Etnopsicología como marco de referencia, ya que es sustentado en un siempre creciente número de datos y de un gran valor para el objetivo de este tesis: Encontrar si existe relación estadísticamente significativa entre la Filosofía de Vida y la Orientación al logro en estudiantes mexicanos de preparatoria.

MARCO TEÓRICO

Psicología del Mexicano

Filosofía de Vida

Orientación de logro

Adolescencia

MARCO TEÓRICO

PSICOLOGÍA DEL MEXICANO

Un tema central y recurrente en el pensamiento de filósofos y científicos sociales mexicanos se refiere a la descripción, comparación y diferenciación de lo mexicano y de lo extranjero. En su pasado y su presente el pueblo mexicano ha mostrado un desarrollo particular que lo hace diferente de otras culturas.

Por ello, la construcción de una psicología propia ha sido entendida alternativamente como la creación de una "psicología del mexicano", "el desarrollo de una psicología universal enfocada a los rasgos nacionales" o simplemente el desarrollo de una "psicología adecuada a las condiciones del país" (Galindo y Vorwerg, 1992, p. 74).

De ahí que a lo largo de la trayectoria de Díaz-Guerrero,[1] una de sus preocupaciones fue la de fundamentar la necesidad de desarrollar en forma científica, psicologías específicas para cada cultura, profundizando en lo que ha denominado ***etnopsicología mexicana***. Por ello dedicó una gran cantidad de libros y artículos científicos, interesándose en la aplicación de la metodología científica al estudio de la psicología de los mexicanos y al problema de la identidad nacional (Díaz-Guerrero, 1989, pp.69-85). Cabe resaltar el hecho de que ha sido considerado como el investigador líder en la investigación psicológica en México y Latinoamérica (Adair, 1999).

En sí, cabe aclarar que el término etnopsicología no aparece en la última edición de la *Enciclopedia Británica*. Tampoco está en el *Diccionario de las Ciencias Sociales*, compilado bajo los auspicios de la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO). En cambio, el *Diccionario Harper del Pensamiento Moderno*, contiene el término etnopsicología y lo define como la rama de la psicología que estudia las características de las personas consideradas como miembros de grupos culturales, sociales, religiosos o nacionales. Si bien el concepto no aparece en la *Enciclopedia de la Psicología*, sí ha sido registrado en la edición compacta del *Diccionario en Inglés de Oxford*. En esta edición, se define al término etnopsicología como la investigación de la psicología de las razas y de los pueblos. Ahí mismo se atribuye el primer uso del término a Lang en 1886. Este parece ser Andrew Lang, famoso escritor y enciclopedista escocés del siglo XIX (Díaz-Guerrero y Pacheco, 1994).

---

[1] Pionero de una serie de investigaciones de tipo intracultural y transcultural de la psicología del mexicano, que han llevado a postular la dialéctica cultura-contracultura en la que se encuentra inmersa el desarrollo de los seres humanos. Ésta dialéctica cultura-contracultura no solamente se considera crítica para explicar la personalidad humana sino que, parsimoniosamente, explica también, la evolución de los sistemas sociales. Por otra parte, el grupo de Díaz Guerrero ha fortalecido la generación del conocimiento comparativo entre culturas, convirtiéndose tal vez en el padre de la psicología transcultural vista desde Latinoamérica, aunque hay otros psicólogos cercanos a esta tradición como Arrigo Angelini y Aroldo Rodrígues de Brasil (Balderas-González, 2000; Facultad de Psicología, 1997).

Sin embargo, como una forma más para comprender los antecedentes respecto del término *etnopsicología*, se puede decir que es posible que el precedente más adecuado de este término sean los estudios llamados de "carácter nacional", sin embargo, no existía, hasta donde se ha podido investigar, ningún esfuerzo por desarrollar una disciplina científica que llevara el nombre de etnopsicología. Es precisamente en México donde, en un principio circunstancialmente y en las últimas décadas de manera sistemática, se aplica la metodología científica al estudio de la psicología de los mexicanos y al problema de la identidad nacional.

Como antecedentes evidentes que han servido para configurar dicha etnopsicología[2] rigurosa se tiene que mencionar indiscutiblemente las aportaciones hechas por antropólogos culturales y sociólogos. Toda vez, que a partir de que Taylor definió el concepto de cultura en 1871 como: "la totalidad compleja que incluye conocimientos, creencias, arte, ley, moral, costumbres y cualquier otra capacidad y hábitos adquiridos por el hombre en cuanto miembro de una sociedad"(citado en Aguirre, 1982), ha sido enorme el número de antropólogos y sociólogos que, desde una u otra forma, han considerado que la cultura o las instituciones sociales intervienen significativamente en el comportamiento humano (Díaz-Guerrero, 1999).

De hecho, Díaz Guerrero afirma que "el desarrollo de la personalidad, el estilo de confrontación utilizado para enfrentar problemas, el desarrollo de las capacidades tanto intelectuales como de estilo cognitivo, la vocación, la moral y el grado de normalidad o anormalidad que alcance la personalidad de los individuos, son función básica de la cultura en que se nace, de las personalidades de los transmisores de esa cultura y de los métodos que hayan utilizado en la socialización con el fin de contrarrestar las fuerzas contraculturales" (citado por Andrade-Palos, 1998, pp. 23-25).

Sin embargo, las raíces de la preocupación por investigar en torno a la psicología de los mexicanos se remonta a Ezequiel A. Chávez (1901, p.81) quien ya desde entonces mencionaba que "entre los más importantes estudios, tiene particular categoría el que lleva por fin delinear el carácter de los pueblos". Dicho autor es considerado como el primer psicólogo de México, y en su ensayo sobre los rasgos distintivos del carácter del mexicano, ya buscaba diferenciar entre el indígena, el mestizo y el criollo mexicano. Índice este de que ya existía conciencia de una cultura mexicana distintiva y varias subculturas factibles.

Para (1934) Samuel Ramos publica *El perfil del hombre y la cultura en México.* En dicha obra destaca al ser humano, su manera de ser y su psicología como esencial para entender

[2] Es preciso aclarar que la palabra *etnopsicología* es una palabra compuesta por los vocablos *etno* y *psicología*. El primero, es usado en el contexto antropológico, específicamente en la escuela etnológica francesa, que concibe a la cultura como el estudio de los grupos étnicos; (en este punto, cabe hacer la diferenciación entre etnografía y etnología; en el primer caso, se hace referencia a la mera descripción en el trabajo de campo y que se realiza con grupos culturales, mientras que el segundo se refiere al estudio o tratado de los mismos en términos teórico-prácticos y de hecho es éste término al que se hace referencia en la palabra etnopsicología) por su parte, la palabra psicología, alude a la ciencia que estudia el comportamiento subjetivo y objetivo de los organismos en interrelación causal con su ecosistema y que ha tenido como uno de sus objetivos descubrir las mejores maneras y las más eficientes de adaptarse a las demandas del ambiente.

el tipo de cultura; describe al mexicano como caracterizado por un complejo de inferioridad que en la cultura se refleja por su tendencia a imitar a otras culturas.

Años más tarde en la década de los 50s Octavio Paz en su libro *El laberinto de la soledad* habla de la soledad en la que el ser humano se encuentra desde su llegada a este mundo, la cual continua hasta su muerte; según él se nace solo e igualmente se muere solo (Paz, 1973). Sin embargo, tras investigaciones realizadas por Díaz-Guerrero se ha comprobado que su tesis de la soledad no aplica para los mexicanos. Los datos han mostrado que el Yo del mexicano tiene una gran influencia de la familia, casi no se concibe como entidad separada sino como parte de la familia mexicana (Díaz-Guerrero, 2003).

Sin embargo, fue hasta 1952 cuando Díaz-Guerrero realizó investigaciones en busca de determinar el grado de salud mental personal y social del mexicano de la ciudad. Encontrando así que "el papel que desempeñan los miembros de la familia mexicana depende íntimamente –como las conclusiones siguen a las premisas- de las proposiciones socioculturales estipuladas" a las que decidió bautizar como Premisas Histórico Socioculturales (PHSCs)[3] (L *oc.cit).*

Otro antecedente que se tuvo para el establecimiento de una etnopsicología mexicana, fue la teoría histórica-bio-psico-sociocultural, conceptualizada por el mismo Díaz-Guerrero en (1972), en la cual defiende que la causalidad del comportamiento humano es polifacética; este antecedente está dado por el contenido del primer postulado de la teoría: *El marco de y motor fundamental del comportamiento humano es la cultura.* Y la manera original, aunque no definitivamente la única, de acercarse a esta etnopsicología es a través de la construcción empírica de las premisas histórico-socioculturales.

Las perspectivas intelectuales mestizas americanas contra las europeas, que manifiestan una visión completamente distinta, también fungieron como un antecedente que permitió el desarrollo de la etnopsicología mexicana ya que mostró que la visión del mundo y sus procesos es claramente diferente según se le mire desde un punto de vista americano-mestizo, o desde una perspectiva europea.

La evolución conceptual en psicología que se ha desarrollado desde las definiciones y descripciones de los fenómenos psicológicos, pasando por la aparición de las teorías de la personalidad, hasta la aparición de la psicología social y sus diversas ramas, destacando en particular la psicología transcultural[4], también sirvieron como antecedente de la etnopsicología mexicana, ya que quedó evidenciado que a pesar de la importancia del individuo, resulta indudable que los seres humanos nacen y crecen en contacto permanente

[3] "Una PHSC es una afirmación respaldada por un porcentaje operacionalmente definido de individuos de un grupo o cultura dadas, que apresta, predispone o motiva a los individuos a pensar, sentir o actuar de una forma determinada" (Díaz-Guerrero; Díaz-Loving. 2001, p. 248). Las premisas obedecen a las mismas leyes del aprendizaje, como cualquier otra disposición o actitud (Philip, 1977).

[4] "El movimiento de la psicología transcultural surge en 1959, en colaboración con la Universidad de Texas en Austin. En el ámbito mexicano, el movimiento se forma alrededor de Rogelio Díaz Guerrero y sus colaboradores, se desarrolla rápidamente durante el periodo comprendido entre 1959 y 1973 (Galindo y Vorwerg, 1985, p. 32).

con otros hombres. Al principio de la vida, tales seres son adultos que, sirviéndose de la mucha o poca información adquirida, "socializan", es decir, educan al infante para vivir en sociedad. Este, durante la mayor parte de su existencia, se desarrollará en relación con otra persona o con un grupo, la familia, los coetáños, o con instituciones, la escuela, la iglesia y más tarde con organismos de educación intermedia y superior, o en talleres, fábricas, partidos políticos, etc.

Así, era indispensable que apareciera la psicología social y luego sus diversas ramas. Entre éstas, en los últimos veinte años, ha destacado la psicología transcultural. Entre los factores más significativos para entender la estructura y el comportamiento de la personalidad están las variables socioculturales de cada grupo o país. Es cada día más claro que los motivos prevalentes en cada socio-cultura, las necesidades más importantes y los rasgos preferidos de personalidad varían entre los distintos grupos o naciones.

Un antecedente más para el establecimiento de una etnopsicología mexicana rigurosa se debe al operacionalismo y al desarrollo de la estadística multivariable. Al respecto, se tiene que a partir de los indudables progresos metodológicos en las ciencias sociales a partir de la mitad del siglo pasado, quedó claro que un aspecto vital del método científico consiste precisamente en objetivizar al científico, que éste aprenda, como cualquier otra persona, a evitar introducir en su apreciación de los hechos su propia idiosincrasia. A grandes rasgos, el operacionalismo es la demanda de que todos aquellos términos no referidos a algo directamente observable, reciban definiciones. S. S Stevens incorporó el operacionalismo a la psicología y desde entonces ha desempeñado un importante papel dentro de dicha ciencia. En ésta se definen conceptos subjetivos enlazándolos con una operación públicamente verificable, es decir, a una medida; por ejemplo, la faceta psicosocial de la identidad nacional es la calificación que cualquier sujeto pueda obtener en la prueba de premisas socio-culturales de Díaz-Guerrero. Ahora bien, para que los metros psicológicos o psicosociales puedan ser aceptables deben reunir un enorme número de requisitos, desarrollados a través de muchos decenios por los psicólogos y que aparecen bajo las categorías de confiabilidad, validez y vaticinio de las medidas psicológicas (Díaz-Guerrero y Pacheco, 1994).

Es frecuente que los datos psicológicos sean constitutivamente multivariados. Es común, y a veces necesario, que consistan en más de una observación en uno o en muchos individuos. Los métodos estadísticos de análisis multivariado han sido desarrollados precisamente para enfrentarse a esta realidad. La mayor parte de estos son producto del esfuerzo de los psicólogos y los estadísticos que con el desarrollo de esta estadística multivarible, inevitablemente han aportado al advenimiento de la etnopsicología. Mexicana.

Por otro lado, el pensamiento, la metodología y los hallazgos de los psicólogos transculturales, y en este caso preponderantemente la influencia de Triandis, Osgood, Berry, Holtzman y Witkin, han sido básicos para cimentar la viabilidad de una etnopsicología mexicana y de una ciencia rigurosa que pueda llamarse etnopsicología (*Loc.cit).*

Una tarea crucial en la psicología transcultural caracterizada por el propio Díaz Guerrero como "un enfoque sistemáticamente ecléctico e interdisciplinario para el entendimiento del comportamiento humano" (Galindo y Vorwerg, 1985) ha sido tratar de definir la cultura, de ahí que se hayan dado una serie de discusiones sobre si el hecho de definir apropiadamente dicho concepto es importante para la investigación transcultural. Lo que queda claro es que una etnopsicología debe empezar aceptando que el desarrollo del hombre está sujeto a una muy compleja y variada estimulación. Crece e interactúa en un muy intrincado ecosistema (Díaz-Loving y Cubas, 1992). El ecosistema humano, más allá de las variables que los biólogos determinan para otras variables, incluye un poderoso ecosistema subjetivo, es decir, la forma como el individuo y los diversos grupos perciben su funcionamiento y el del ecosistema objetivo y, además, variables antropológicas, sociales, estructurales y económicas. Es precisamente la concepción de un ecosistema humano, y de considerar a la psicología como el estudio del comportamiento de los organismos en íntima relación con su ecosistema, que ha permitido el desarrollo pionero de la etnopsicología en México (Cueli. et al, 1995).

Para los fines de una etnopsicología, Díaz-Guerrero 1989 (citado por Avendaño-Sandoval y Díaz-Guerreo, 1992) postula que el desarrollo cognitivo y de la personalidad fundamentalmente resultan de la dialéctica permanente entre el individuo biopsíquico y su ámbito sociocultural; a lo que se le ha denominado dialéctica cultura-contracultura; que hace alusión a qué tan tradicionalmente mexicano se es; o qué tanto se rebela uno, y por lo tanto se individualiza uno de la cultura. De todo esto se desprende, por lo tanto, que la cultura es un gigantesco sistema de información y fundamentalmente el resultado de la historia y de la dialéctica cultura-contracultura.

Premisas Histórico-Socioculturales.

Una aportación sumamente trascendental se tuvo con el artículo "La neurosis y la Estructura de la Familia Mexicana" escrito por Díaz-Guerrero, que contiene las siguientes aseveraciones:

"La estructura de la familia mexicana se cimenta en dos proposiciones fundamentales:
a) La supremacía indiscutible del padre y,
b) El necesario y absoluto autosacrificio de la madre...

Trataban de demostrar que los papeles desempeñados por los miembros de la familia mexicana se derivaban inevitablemente, de las proposiciones socioculturales indicadas"[5] *(Loc.cit).*

Dicho artículo se presentó con mucho éxito, ya que por primera vez se hablaba de premisas socioculturales y se aludía a la naturaleza extraordinariamente lógica de estos mandatos y

[5] Actualmente, aunque en algún sentido se conservan fracciones de estas afirmaciones, es evidente que la influencia de factores de cambio, como son los grandes movimientos sociales (feministas y estudiantiles entre otros) lo mismo que los medios de comunicación y nuevas tendencias hacia sociedades más igualitarias han producido modificaciones que han sido capaces de dar un nuevo rostro a la sociedad mexicana (Lara-Tapia, et al. 1992, p. 21).

de sus consecuencias conductuales dentro de la cultura. Éste artículo provocó un fuerte interés en Puerto Rico. Los psiquiatras Maldonado Sierra, Fernández Marina y el Psicólogo Trent de Puerto Rico le comunicaron a Díaz-Guerrero su deseo de ampliar el estudio original con sus sujetos locales. El psicólogo Trent especialista en el desarrollo de cuestionarios y siguiendo, de manera independiente, la lógica de las proposiciones básicas de la familia mexicana y de las otras 10 premisas socioculturales, conformó un inventario de 123 reactivos.

Muchos años más tarde, en 1986 se publicarían los artículos "*Historio Socio-Cultura y Personalidad. Definición y características de los Factores de la Familia Mexicana*". Dicho trabajo se diría que es fundamental para todo aquel psicólogo que quiera utilizar la escala de las PHSCs en sus investigaciones y se complementa con un artículo titulado "Una etnopsicología mexicana". En el primero se detallan las características de cada uno de los factores de PHSCs, como son el factor de Machismo, el de Obediencia Afiliativa, Virginidad, consentimiento y los de Temor a la autoridad, Status Quo Familiar, Respeto sobre amor, Honor Familiar y Rigidez Cultural. En el segundo se puede saber que las PHSCs son hasta el presente la forma más sistemática a través de la cual se han estudiado las características psicológicas de los mexicanos en comparación con cualquier otro procedimiento que llene los requisitos psicométricos y correlacionales de las premisas, es válido para explorar, el que sigue siendo un amplio campo de investigación, a saber: los rasgos de la personalidad de los mexicanos en sus distintos campos de actividad, ciertos rasgos, considerados universales y si los participamos, y en qué grado, con otras culturas, y la aplicación de los rasgos básicos para la personalidad de los mexicanos (Díaz-Guerrero y Pacheco, 1994).

Hasta aquí, la intención ha sido presentar un panorama muy general acerca del contexto en el que surge el interés por estudiar acerca del mexicano; se recapitulan teorías e investigaciones que han llevado al desarrollo de la "*Psicología del Mexicano*" y que ha quedado caracterizada en una disciplina llamada "*Etnopsicología*".

La Etnopsicología como se habrá podido advertir, derivó de descubrimientos obtenidos por estudios transculturales que revelaron aspectos idiosincráticos de los mexicanos, convirtiéndose así, en un marco de referencia que se apoya en un siempre creciente número de datos y de un gran valor para el objetivo de esta tesis: Investigar si existe una relación estadísticamente significativa entre la Filosofía de Vida y la Orientación al logro en estudiantes mexicanos.

En el siguiente apartado se ahondará más específicamente sobre el constructo "Filosofía de Vida", que en la presente tesis cumple una función primordial.

FILOSOFÍA DE VIDA

Originalmente este término se desarrolló en seminarios sobre la cultura y la personalidad, a fin de ilustrar las claras diferencias en estilos de confrontación entre estudiantes universitarios y norteamericanos, la Filosofía de Vida que en este caso se llamó "Views of Life" se convirtió en un importante instrumento que resultó ser sensible a las diferencias transculturales entre mexicanos y norteamericanos y que tiene la intención de medir los estilos de confrontación activo y pasivo (Díaz-Guerrero e Iscoe, 1984).

Inicialmente, cabe destacar que ya en el año de 1963 se diferenciaban las Premisas Socio Culturales (PSCs) de las actitudes y se destacaba su importancia para la investigación transcultural, y algo también muy importante, se mencionaba que aparte de las premisas de la familia mexicana, existen otras de gran importancia que rigen la manera como los individuos de cada cultura se enfrentan a los omnipresentes problemas que plantea la existencia. A estas maneras se les denominaron más adelante estilos de confrontación. Así, los individuos pertenecientes a lo que se llamó socioculturas activas (el modelo fue la sociocultura de los Estados Unidos), consideraría que la mejor, la más apropiada y aun la más virtuosa manera de enfrentarse a los estreses de la vida sería en forma activa, es decir, haciendo algo, preferentemente modificando el medio ambiente interpersonal, social o físico. Por otra parte, se pensó que otras socioculturas (el modelo utilizado fue la de México) habrían desarrollado la actitud generalizada de que la mejor, la más apropiada y la forma virtuosa de manejar los problemas y estreses de la vida, sería no la de hacer algo acerca de ellos en cualquiera de los entornos anteriormente referidos, sino adaptarse a ellos, aceptarlos, implicando una fuerte tendencia a modificar el propio yo más bien que el medio ambiente a fin de enfrentarse al estrés (Díaz-Guerrero, 1984). Esto daría pauta para que en los siguientes años se desarrollaran cuestionarios con premisas de estilo de confrontación que llevaron el nombre de Filosofía de Vida.

En términos generales se consideró que los individuos utilizan un *estilo de confrontación activa* al encarar los problemas si los perciben como existiendo en el medio ambiente y tratan de resolverlos modificando activamente el ambiente físico, el interpersonal y el social. Por otra parte, se considera que los individuos utilizan un *estilo de confrontación pasiva* si tratan de resolver los problemas modificándose a sí mismos, aún cuando puedan percibir que el problema no lo han creado ellos (Díaz-Guerrero, 1976).

A partir de esto se pensó que una PSC que sería denominador común de otras podría expresarse como: para los norteamericanos, "La mejor manera de manejar los problemas de la vida es enfrentándose a ellos activamente", y para los mexicanos, "La mejor manera de manejar los problemas de la vida es aceptándolos". Quedó claro, que universalmente la gente tiene que enfrentarse a problemas, pero tienen formas distintas, estilos distintos de hacerlo. Así que el concepto estilo de confrontación pareció ser el más adecuado. El cuestionario de la Filosofía de vida (FV), desarrollado originalmente sobre este fundamento, fue un instrumento de selección forzada con 75 pares de afirmaciones. Se hipotetizó que había cuando menos dos estilos de confrontación importantes. El primero, representado la forma tradicional de confrontación en México, fue denominado el estilo de

Falla de origen
Falta la página
15

2) **Control Interno-Control Externo.** Cuando un individuo sostiene que lo que le ocurre es el resultado de su esfuerzo o de sus características personales, se dice que posee *Control Interno*, pero si cree que lo que le ocurre es resultado de la suerte, del destino o de la intervención de alguien poderoso, se habla de que tiene Control Externo.

3) **Resignación-Goce.** El concepto de *Resignación* es aquel que mejor define a aquellas personas que presentan una gran capacidad para soportar las situaciones adversas ante las que se enfrentan, son aquellos sujetos que entre otras cosas, consideran que tanto el trabajo como la vida son causa de sufrimiento y que por lo tanto deben ser soportados. Por el lado opuesto, se encuentra el *Goce* que es un concepto que puede quedar ejemplificado a través de aquellas personas que opinan que la vida y el trabajo son fuente de alegría, y que por consiguiente deben de disfrutarse.

4) **Obediencia Afiliativa-Autoafirmación Activa.** Lo habitual y lo esperado, es que durante la infancia y la adolescencia, los hijos siempre debieran obedecer a sus padres. Una especie de contrato familiar, donde los padres, en cambio, alimentarían, vestirían, protegerían, darían afecto y serían responsables de la educación, tanto psicológica como escolar de los hijos. A este tipo de obediencia es a la que se le ha conceptualizado como *Obediencia Afiliativa*. La contraparte del concepto antes presentado es lo que ha sido bautizado como *Autoafirmación Activa* y que se puede interpretar como un derrocamiento de la autoridad absoluta, religiosa o estatal en cada cultura; en suma es el grado de rebelión hacia los sistemas sociales y a los dogmas tradicionales

5) **Cautela-Audacia.** *La Cautela* es el concepto que define a las personas que son reservadas a la hora de enfrentarse a las situaciones de la vida cotidiana y que consideran que se debe ser calmado, prudente y moderado. También caracteriza a los sujetos que opinan que en la vida se debe ser precavidos y que cuando se tienen problemas, lo mejor es buscar ayuda de los demás para resolverlos. Por el contrario, la *Audacia* será sinónimo de aquellas personas a las que les guste ser arrojadas, expresivas y que opinen que en la vida hay que correr riesgos, a diferencia de los cautelosos que opinan que "al mal tiempo buena cara", los audaces creen que "al mal tiempo hay que cambiarlo".

En resumen, el constructo de Filosofía de Vida tiene una interesante historia y ha permitido ilustrar las claras diferencias entre estilos de confrontación utilizados ante las situaciones que plantea la vida.

A continuación, en el siguiente apartado se presentará un bosquejo histórico referente a la "Motivación de Logro" que junto con la Filosofía de Vida son los constructos rectores de esta tesis.

ORIENTACIÓN DE LOGRO

Primeramente, cabe hacer referencia al concepto de motivación en general, toda vez que éste es esencial en el intento por entender la conducta y sus causas.

MOTIVACIÓN

El termino *motivación* deriva de una palabra latina que significa "mover". Concepto que vale para explicar en qué forma los factores internos impulsan a los animales y al hombre a la consecución de ciertas metas. La índole de la meta, o *incentivo* hacia el cual se dirige la actividad (por ejemplo, comida, agua, éxito o control sobre los demás) decide la designación que se le dé a ese estado: hambre, sed, motivación para el logro, necesidad de poder. La conducta motivada puede ser vigorosa y puede persistir por largo tiempo. De ahí que se defina a la motivación como un proceso interno en la dirección, persistencia y vigor de la conducta dirigida o propositiva a una meta (Smith, et al, 1997, p. 343).

Así, la motivación es la esfera de la psicología en la cual se aprecia en toda su magnitud el valor y la utilidad de los enfoques. En primer término, porque la gama de motivos es tan enorme que algunos resultan ajenos al interés de una perspectiva o corriente particular. En segundo lugar, porque los enfoques han brindado medios totalmente distintos para comprender los mismos estados motivacionales; y estos conflictos teóricos han estimulado la hechura de abundantes trabajos de investigación que han enriquecido el conocimiento en esta área.

Aun cuando con nombres diferentes, la mayor parte de los autores dividen a los impulsos o motivos en dos grandes grupos; al primero se le ha llamado motivos o impulsos innatos, primarios o biosociales, y a los segundos, aprendidos, secundarios o psicosociales.

Los motivos innatos se originan en las necesidades biológicas y en los procesos de autorregulación del organismo. Por tanto, están presentes en el momento del nacimiento, si bien muchos de ellos pueden ser considerablemente modificados por influencias sociales durante el desarrollo del individuo, razón por la cual se ha acuñado el término motivos biosociales. Entre estos motivos se cuentan el hambre, la sed, la falta de oxígeno, el exceso de calor o de frío, la evitación del dolor físico, la enfermedad, etcétera.

Los psicólogos se han esforzado en reducir el número casi infinito de motivos a categorías. En 1938 Murray (citado por Díaz-Guerrero y Díaz-Loving, 2001) realizó un estudio clásico y definió 28 necesidades o motivos en la personalidad; algunos de ellos, con sus definiciones, son los siguientes:

Necesidad de rebajarse. Es la necesidad de rendirse, de conformarse, de aceptar castigo; incluye pedir perdón, confesar, autodespreciarse y el masoquismo.

Necesidad de logro. Consiste en superar obstáculos, ejercitar el poder, ejercitar una tarea difícil tan correcta y rápidamente como sea posible, etcétera.

Necesidad de adquisición. Se trata de obtener posesiones, propiedades, tomar, quitar o robar cosas, trabajar por dinero o por otras recompensas.

Necesidad de afiliación. Se manifiesta en la tendencia a formar amistades, saludar, unirse o vivir con otros, cooperar, platicar amablemente con los demás, amarse, unirse a grupos y practicar actividades en equipo.

Necesidad de agresión. Consiste en atacar o herir a algo o a alguien, asesinar, rebajar, dañar, culpar o ridiculizar a alguien, castigar exageradamente, sadismo.

Necesidad de autonomía. Incluye el resistir influencia o cohersiones, rebelarse ante la autoridad o buscar la libertad; esforzarse por lograr la independencia.

Necesidad de evitación de daño. Se trata de evitar el dolor y el daño físico, la enfermedad o la muerte, eludir una situación peligrosa, ser cauto, tomar medidas precautorias.

Necesidad de evitación de fracasos. Se evita el fracaso, la vergüenza, la humillación y el ridículo; se rehuye de algo que está más allá de nuestras capacidades y se esconde un defecto físico o mental.

Necesidad de socorrer. Impulsa a alimentar, ayudar o proteger a los desvalidos; a expresar simpatía. En este grupo también se incluye la necesidad maternal.

Necesidad de orden. Consiste en arreglar, organizar, poner las cosas en su lugar, ser limpio y bien presentado, ser escrupulosamente preciso.

Necesidad de retener. Se trata de mantener la posesión de las cosas, negarse a dar o prestar, coleccionar, acumular, acaparar; ser austero, económico o avaro.

Necesidad de exhibición. Se tiende a atraer, por cualquier medio, la atención de los otros; divertir, excitar, emocionar, conmover o disgustar y aun horrorizar a los demás. También incluye el adoptar actitudes dramáticas.

Necesidad de jugar. Consiste en reposar, divertirse, participar en juegos, reírse, bromear, regocijarse y evitar tensiones y frustraciones.

Necesidad de comprensión. Consiste en entender, analizar la experiencia, abstraer, diferenciar entre conceptos, definir relaciones, sintetizar ideas, etcétera. (Murray sólo se refirió a los aspectos intelectuales y no a la comprensión sentimental).

Otra concepción respecto a la Motivación es la que ofrece Maslow 1943, 1970 (citado por Díaz-Guerrero y Díaz-Loving, 2001) quien considera que en los seres humanos hay varias categorías de motivos básicos, los cuales se organizan en una jerarquía que va desde las necesidades fisiológicas fundamentales hasta necesidades de mucho más alto valor psicológico, como las necesidades de realización de las potencialidades individuales. Todas estas necesidades, no aparecen de manera desordenada sino que quedan claramente alineadas en una jerarquía, que frecuentemente se ilustra con una pirámide. Maslow

sostiene que a menos que las necesidades de los niveles inferiores de la pirámide estén satisfechas, las necesidades y motivos de los siguientes cuerpos de la pirámide no aparecerán o no lo harán en toda su amplitud y esplendor.

Las necesidades fisiológicas. Para Maslow estas necesidades son las más potentes de todas. Considera que un ser humano al que le falta todo actúa en función de las necesidades fisiológicas. Para un individuo hambriento, la seguridad, el amor, la propia estima, la realización de sus potencialidades pasan a segundo plano; lo importante para él es comer.

Es importante indicar que una vez que las necesidades fisiológicas quedan satisfechas, emergen necesidades de un nivel superior en la pirámide, y así sucesivamente. Esto es lo que Maslow sostiene al afirmar que las necesidades humanas básicas están organizadas en una jerarquía de potencia relativa.

La necesidad de seguridad. Una vez que las necesidades fisiológicas han sido satisfechas, surge un nuevo grupo que Maslow denomina *necesidades de seguridad*; es decir, estabilidad, protección, estar libres del miedo, la angustia y el caos; la necesidad de estructura, de orden, de ley, de límites; estar libre de la enfermedad o de otras amenazas a la supervivencia, sentirse protegido por gente, grupos o símbolos poderosos, etc. Como en el caso de las necesidades fisiológicas, los individuos pueden quedar totalmente dominados por este tipo de necesidades, que se convierten en las organizadoras exclusivas del comportamiento.

Al igual que sucede con las necesidades fisiológicas, todas las habilidades y capacidades de los humanos pueden quedar al servicio de estas necesidades de no encontrarse satisfechas. Como ocurre con el hombre hambriento, la meta dominante, el determinante definitivo de los puntos de vista y aun de la filosofía del presente y del futuro, y el motor que impulsa los valores de los seres humanos, serán estas necesidades. Hasta las necesidades fisiológicas, si están satisfechas, frente a éstas pasan a segundo plano.

Las necesidades de pertenencia y amor. Son las necesidades de afecto, ternura, amor; las de pertenecer a un grupo de amigos, a grandes grupos, a instituciones, etc. Todas estas necesidades afiliativas alcanzan pleno desarrollo cuando las anteriores en la jerarquía se han satisfecho. En tal caso éstas toman la calidad de prepotentes y fundamentales. Cabe decir, que varios psicólogos, entre ellos Fromm, han dado suma importancias a la satisfacción de la necesidad de amor. Ahora bien, se debe recordar que, aun cuando en verdad se trata de grandes necesidades humanas, una vez satisfechas pierden su preponderancia. Sin embargo, en aquellos individuos que hubiesen estado realmente privados de afecto desde el principio de su vida, la situación es diferente. En tales casos, la necesidades de obtener afecto, amor, puede ser extremadamente intensa y hasta generar actitudes neuróticas exageradas a fin de conseguirlo.

Las necesidades de autoestima. Maslow considera que entre las necesidades de autoestima se incluyen la necesidad de obtener logros, la de dominio, poder, maestría, destreza, habilidad; de superioridad, victoria, etc; de confianza para enfrentarse al mundo, de independencia y de libertad. Por lo que se refiere a la estima de los demás, abarca el deseo

de tener una buena reputación, prestigio, estatus, fama, gloria, reconocimiento, atención, importancia, y dignidad, así como la necesidad de ser apreciado.

La necesidad de actualización del yo. En este caso, se trata de la necesidad de que las capacidades con que contamos, nuestras habilidades y potencialidades tengan oportunidad de expresarse, desarrollarse y fructificar; en suma, realizarse.

De acuerdo a las teorías ya mencionadas, una de las motivaciones del ser humano ampliamente reconocidas ha sido la *necesidad de logro*, misma que también es conocida como *orientación de logro y que será abordada a continuación.*

ANTECEDENTES DE LA ORIENTACIÓN DE LOGRO

En cuanto al interés por investigar la orientación del logro (OL), éste se remonta por lo menos a inicios del siglo pasado (Ach, 1910; Lewin, 1926; Murray, 1938; en Díaz-Guerrero, y Pacheco, A. 1994). Sin embargo fue hasta 1953 cuando con Mc Clelland, Atkinson, Clarck y Lowel se empezó a realizar investigación sistemática sobre el tema.

El constructo motivación de logro surge en el contexto de la teoría de las necesidades de Murray, quien en 1938 lo definía de la siguiente manera: "Es el deseo o tendencia para hacer cosas tan rápidamente y/o tan bien como sea posible. Incluye, también, el deseo de realizar alguna tarea difícil, así como la tendencia de dominar, manipular y organizar objetos físicos, seres humanos o ideas, tan rápidamente e independientemente cuando posible. Superar obstáculos y así mismo alcanzar un alto patrón, así como competir y superar a otros. Incrementar positivamente el autoconcepto a través del ejercicio exitoso del talento" (La Rosa, 1986, p. 29).

Influenciado por la teoría de Murray, David C. McClelland realizó diversos estudios y definió a la motivación de logro como una ejecución en términos estándares de excelencia o un deseo anticipado de tener éxito. En su teoría motivacional, McClelland parte de la idea de que todos los motivos son aprendidos incluso desde la infancia. Para este autor un motivo es una fuerte asociación afectiva, caracterizada por una reacción de meta anticipatoria y basada en pasadas asociaciones de ciertas claves con el placer o con el dolor. Esto significa que, cuando un individuo experimenta una emoción o un afecto muy placentero, se encuentra a la vez estimulado por claves de su ambiente, su cuerpo, sus pensamientos y su propio estado emocional, mismos que se asocian con la situación placentera. Ante esto, si posteriormente se presenta uno o más de los indicios o claves, éstos pueden reactivar una parte del estado afectivo. Al parecer, esta reactivación fraccional del estado emocional es motivante; es decir, el individuo se dedicará a actividades instrumentales que lo harán acercarse a las circunstancias en que experimentó la emoción placentera. De haber sido desagradable la emoción, igualmente podrán reintegrar una parte del estado que lo hiciera apartarse de todo contacto con la situación que pueda reproducir el estado afectivo original.

Así mismo, señala que el motivo de logro es una actitud básica hacia la vida. Entre más fuerte sea el motivo del logro, mayor será la probabilidad de que el sujeto se demande más a sí mismo en su actuación (Martínez, 1995).

Desde 1947, McClelland y sus colaboradores iniciaron una serie de estudios para establecer un procedimiento satisfactorio para medir el motivo humano y estudiar los correlatos del motivo en la conducta, así como los factores implicados en su distinto desarrollo en las personas.

En 1965 McClelland definió al motivo de logro como: "una orientación hacia alcanzar cierto estándar de excelencia; es decir, la organización, la manipulación, y el dominio del medio físico y social, la superación de obstáculos y el mantenimiento de elevados niveles de trabajo; la competencia mediante el esfuerzo por superar la propia labor, así como la rivalidad y la superación de los demás" (Eisenberg, 1994, p. 63).

El grupo de McClelland encontró que la necesidad de logro es, una orientación presente en todas las personas pero diferente en términos cuantitativos. Esta necesidad es una característica relativamente general y estable que se presenta en todas las situaciones y que va a depender de tres factores:

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

Otro trabajo teórico y de investigación en cuanto al motivo de logro y que reviste gran importancia es el realizado por John W. Atkinson y colaboradores en 1965.

Atkinson extiende y elabora los conceptos de la teoría del nivel de aspiración de Kurt Lewin, incorporando además la idea básica de necesidades o motivo psicogénico para describir cómo difieren los individuos en su disposición para esforzarse por ciertas metas específicas. El esquema de la teoría representa una especificación de las relaciones entre los determinantes de la personalidad y la conducta, que Lewin propuso en la ecuación C = (P, A); donde la conducta es función de la persona y el ambiente.

Atkinson supone que la fuerza de la tendencia para lograr una meta que involucra un criterio impuesto interna o externamente con algún estándar de excelencia, es una función multiplicativa de tres variables.

- El motivo para lograr el éxito.
- Expectativa de que una acción conduzca a la meta.
- Valor incentivo del éxito.

La primera de ellas, el motivo para lograr el éxito, representa una disposición de la personalidad relativamente estable, adquirida por la experiencia pasada, a luchar por la consecución de metas. Operacionalmente la fuerza de la motivación de logro está

determinada por el puntaje del Test de Apercepción Temática (TAT), que tanto McClelland como Atkinson retomaron y adaptaron de Murray para la evaluación del motivo de logro.[6]

En segundo término está la expectativa (o probabilidad subjetiva) de que una acción conduzca a la metas. Denota una expectativa cognitiva de que una respuesta dada a un estímulo conducirá al estímulo meta. Puede también conceptualizarse como la dificultad de la tarea implicada, pues existen actividades cuya probabilidad de ser culminadas con éxito (generalmente definida como el porcentaje de los individuos que la logran) es alta.

El tercer componente es el valor incentivo del éxito, definido como el grado de satisfacción anticipada al tener éxito en una tarea. Dentro del modelo de Atkinson, sobre la conducta orientada al logro, el valor incentivo de la meta no tiene una existencia operacional independiente, ya que está determinado por la probabilidad subjetiva de éxito. Aquí, se supone que el valor incentivo del éxito es mayor mientras más difícil es la tarea.

Por otra parte, Atkinson en 1965 (citado por Eisenberg, 1994) hace notar que, siempre que se evalúa el desempeño en función de algún estándar de excelencia, existen individuos para quienes esto representa un reto a vencer, en tanto que para otros representa o sugiere la amenaza al fracaso (con la consiguiente ansiedad anticipada). La tendencia a evitar el fracaso es considerada, aquí, un factor de carácter inhibitorio y fuente de la experiencia de ansiedad. Esta tendencia es también función multiplicativa de un motivo, una expectativa y un incentivo. Se habla de un motivo a evitar el fracaso refiriéndose a una disposición o capacidad para reaccionar con humillación y culpa cuando uno falla. Este motivo ha sido evaluado a través del "Madeler-Sarason Test Anxiesty Questionary" (TAQ) (Weiner 1970; en Eisenberg, 1994).

Por su parte, el valor incentivo del fracaso es el afecto experimentado (generalmente denominado "vergüenza") al fracasar en una tarea; y es mayor mientras más fácil es la tarea (Atkinson, 1965; en Eisenberg, 1994).

Así, la investigación sobre la conducta orientada al logro supone que todos los individuos han adquirido un motivo de logro (Ms) y un motivo para evitar el fracaso (Maf), los cuales se expresan en cualquier situación donde el desempeño del individuo es evaluado en referencia con algún estándar. Ya que ambas tendencias son de signos opuestos puede hablarse de un conflicto de atracción-evitación. También se habla de una tendencia excitatoria y de otra inhibitoria. Las dos tendencias se combinan aditivamente para producir la tendencia orientada al logro resultante, que es tanto de aproximación (excitatoria) como de evitación (inhibitoria) y que dependerá de los esfuerzos relativos al motivo de logro y de evitación del fracaso.

---

[6] Murray creó la evaluación del motivo o necesidad de logro y diseñó un instrumento proyectivo, el Test de Apercepción Temática (TAT) para evaluar las necesidades postuladas en su teoría de la personalidad. El TAT consta de una serie de dibujos que representan escenas de uno o más personajes y de significado ambigüo, acerca de los cuales se le pide al sujeto que relate lo que para él representa el dibujo, lo que sucedió antes para llegar a la situación presente y, por último lo que será el desenlace de esa historia. La hipótesis en que descansa el TAT es que el sujeto se identifica con el personaje principal de cada historia que relata, y que ese personaje posee las actitudes, motivos y emociones del sujeto y que su comportamiento es el que tendría el individuo examinado en una situación similar (Johnmarshall, 2000).

Por su parte, Spence y Helmreich en 1978 (citado por Díaz-Loving, Andrade-Palos y La Rosa, 1989) desarrollaron un instrumento multidimensional que mide la motivación de logro; éste ha resultado efectivo y predictivo para hombres y para mujeres. Dicho instrumento consta de 19 reactivos que se refieren a las siguientes dimensiones: a) Maestría, relativa a una preferencia por tareas difíciles y por hacer las cosas intentando la perfección; b) Trabajo, ejemplificada por una actitud positiva hacia el trabajo en sí y c) Competitividad, que describe el deseo de ser mejor en situaciones interpersonales.

El instrumento desarrollado por Spence y Helmreich contempla una conceptualización clara de los aspectos y variables interrelacionados con el constructo multidimensional de la motivación al logro. Al mismo tiempo, lograron una operacionalización fácil de aplicar y calificar con un alto valor predictivo de conductas de logro tanto en hombres como en mujeres.

Spence y Helmrich (1983) conciben a la motivación intrínseca de logro como un esfuerzo hacía el desempeño en sí mismo, independientemente de recompensas externas. Aún cuando adoptan un enfoque de rasgo general de la personalidad para el estudio del motivo de logro, admiten una especificidad situacional para la expresión de la conducta orientada a la obtención de metas. Esto quiere decir que los individuos altamente motivados no muestran el mismo grado de esfuerzo en toda situación donde se encuentren, o en actividades en las que los estándares de desempeño hayan sido claramente establecidos y se esperen altos niveles de logro y compromiso. Los motivos deben ser "despertados" por la interacción de la situación y variables como los intereses individuales, habilidades, educación, expectativas de éxito y metas a largo plazo, que determinan las tareas relacionadas con el logro o los roles en los que el individuo elija participar.

En vista de que los individuos difieren no solamente en las fuerzas de sus motivos, sino también en las tareas o roles que hacen que se expresen abiertamente, no podría esperarse que las conductas de logro sean predecibles en diversas situaciones o en forma longitudinal conociendo únicamente los motivos del individuo. Para probar esta suposición es necesario evaluar solamente la fuerza de los motivos generales de logro, sino tener alguna información acerca de los intereses y aspiraciones específicas del individuo o de las actividades en que voluntariamente se compromete. Sin embargo, es de esperarse alguna consistencia dentro de los grupos de individuos con niveles particulares de motivación de logro para situaciones como el trabajo y el tiempo libre (Spence y Helmreich, 1983).

Más adelante en México, Díaz-Loving, Andrade-Palos y La Rosa (1989) tomando en cuenta la importancia que han demostrado las dimensiones de orientación al logro en el éxito y fracaso individual y considerando el valor que esto tiene para el funcionamiento eficaz de cualquier sociedad, plantearon que resultaría indispensable contar con un instrumento que midiera orientación de logro multidimensionalmente, que fuera válido y confiable para sujetos mexicanos. Un instrumento que permitiera realizar estudios sobre este constructo, su desarrollo y su relación con otras variables y conductas de logro. De ahí que decidieran desarrollan una escala multidimensional de motivación de logro congruente con los conceptos presentados por Helmreich y Spence en Estados Unidos pero adecuados a la semántica de la cultura mexicana.

Hacer la simple traducción del instrumento de orientación de logro de Helmreich y Spence 1978 no resultó psicométricamente válida en México, pero el constructo multidimensional de orientación al logro propuesto por dichos autores así como las definiciones conceptuales de las dimensiones de maestría, trabajo y competitividad si fueron útiles para el desarrollo de un instrumento psicométricamente válido para la cultura mexicana.

Finalmente, la escala multidimensional de motivación de logro que realizaron Díaz-Loving; Andrade-Palos y La Rosa, quedó constituida por 30 reactivos tipo likert y dejaron claro que el hecho de haber replicado las dimensiones de maestría, trabajo y competencia no supone que éstas sean los únicos o más importantes aspectos de orientación de logro en México.

Entretanto, estos autores sugieren que la aplicación de los resultados de estudios en torno a este constructo, pueden contribuir en aspectos educativos y sociales para modificar dichas características, con el fin de lograr una cultura más funcional (Moreno-Cedillos, 1998).

CARACTERISTICAS DE UNA PERSONA MOTIVADA AL LOGRO

Tras investigaciones realizadas por autores como Atkinson en 1965, Korman en 1975, MacClelland en 1973 y 1983; así como Baron en 1983 (citado por Castellanos y Rodríguez 1989), se pueden señalar las siguientes características de las personas motivadas hacia el logro.

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

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

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

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

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

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

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

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

En 1986 Teevan y colaboradores (Citado en Eisenberg, 1994) identificaron que las personas orientadas al logro tienden a poseer un mayor status socioeconómico, receptividad social y número de elecciones recíprocas en un test sociométrico.

Una vez que un sujeto con alta necesidad de logro inicia una actividad necesita saber qué tan bien lo está haciendo y, por esta razón prefiere aquellas tareas cuya retroalimentación sea frecuente y precisa para poder así intentar estrategias de automejoramiento.

Por otro lado, quienes poseen una alta orientación al logro gustan de las situaciones que implican responsabilidad personal de encontrar soluciones a problemas. El fundamento de esto es que una persona orientada al logro querrá estar segura de que ella y no alguien más obtiene el crédito por la tarea.

LA MOTIVACIÓN AL LOGRO Y EL GÉNERO

Sumar esta variable de personalidad en el estudio de la conducta orientada al logro ha permitido extender los principios de la teoría del valor-expectativa haciéndolos aplicables a población masculina y femenina.

Es indudable que la sociedad genera una importante diferencia de expectativa de logro en el hombre y la mujer, lo cual puede apreciarse en muy diversas formas; por ejemplo, el ser más permisivo el fracaso en la mujer y al mismo tiempo juzgar con más éxito el desempeño de una ocupación definida como masculina (citado en Espinosa, 1989). Se ha dicho que la mujer adquiere en su proceso de socialización la creencia de que el esfuerzo hacia

actividades de logro va en contra de su feminidad y aprende a anticipar castigos sociales por infringir las prescripciones de su rol. De este modo, se supone que son las mujeres quienes principalmente desarrollan el llamado miedo al éxito, constructo que, a diferencia de la tendencia a evitar el fracaso, no incorpora los tres elementos de la teoría del valor expectativa (motivo, probabilidad subjetiva y valor incentivo) sino que es un componente monofásico medido a través de pruebas proyectivas con claves verbales.

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

La diferencias entre hombres y mujeres pueden deberse a que deliberadamente son educados de manera diferente, de acuerdo a las exigencias sociales y al rol que están destinados a ocupar, y no a características biológicas propias de cada sexo.

Algunos estudios han mostrado que es posible que a las niñas no se les estimule de la misma manera que a los hombres, sino que se les dirige a una mayor dependencia emocional y que no se les exige tanto educacionalmente hablando (MacClelland, 1983).

Spence y Helmreich en 1978 encontraron que en Estados Unidos los hombres obtienen calificaciones más altas en maestría y competitividad y las mujeres en trabajo; además, en uno y otro sexo, entre más competitiva es la gente, es mayor el rasgo de instrumentales negativos (por ejemplo son más dictatoriales, dominantes, agresivos, etc.) y menor el de rasgos expresivos positivos (por ejemplo ser amables, preocuparse por otros, etc). También encontraron que tanto la orientación a la maestría como al trabajo, se relacionan positivamente tanto con rasgos instrumentales positivos (activo e independiente) como con expresivos positivos (gentil, amables, preocuparse por otros, etc.). De la misma manera, se reporta una relación positiva de maestría y trabajo con autoestima (Ibíd. p.22).

El mayor grado de maestría y competencia en los hombres y el mayor grado de estas cualidades en mujeres de los Estados Unidos, reportados por Spence y Helmreich en 1978 no concuerda con los hallazgos al respecto en México. Por ejemplo, Velásquez y Casarín en 1986, encontraron mayor maestría en las mujeres que en los hombres, y en los rubros de trabajo y competencia no existió diferencia significativa (Martínez, 1995).

Por su parte, Díaz-Loving y Andrade-Palos (1985) refieren mayor competencia en estudiantes del sexo masculino que en estudiantes mujeres y ninguna diferencia en cuanto a maestría y trabajo, entre ambos sexos.

La inconsistencia de resultados en torno a la mayor maestría, competencia o trabajo de alguno de los dos sexos, probablemente sea reflejo de la ampliación de las áreas de desarrollo que enfrentan y que les requiere un nuevo equilibrio de tales características para desempeñarse adecuadamente. Además, necesitan para ello de un cambio de percepción de lo legítimo que significa desempeñarse en un rol que se desvía de la norma tradicional.

Asimismo, la sociedad genera una importante diferencia de expectativas de logro en el hombre y en la mujer, lo cual puede apreciarse en muy diversas formas: por ejemplo, existe más permisividad al fracaso en la mujer y al mismo tiempo se valora más el éxito en los hombres.

Por otra parte, el éxito académico representa cosas muy diferentes para las niñas que para los niños; en las primeras constituye una forma de agradar a los demás, en tanto que en los niños constituye una responsabilidad propia. Por tanto, en estos periodos el nivel de motivación de logro de las niñas no tiene ninguna relación con su desempeño en la escuela; más bien predice su adecuación a las relaciones sociales.

Durante la secundaria parece confirmarse la situación anteriormente descrita, ya que las niñas sólo presentan competitividad cuando las situaciones pueden relacionarse con la inteligencia y el liderazgo (*Loc.cit)*.

Parece ser que las mujeres que presentan una alta motivación de logro, perciben las situaciones como metas propias, y las que presentan una baja motivación sólo ven la posibilidad de que las metas sean alcanzables por los hombres; esto es en el plano intelectual ya que las diferencias se encuentran en la perspectiva que cada quien tiene del comportamiento que debe desempeñar y que es desarrollada y reforzada por los roles sociales.

En la preparatoria, nuevamente se comprueba que las diferencias en la motivación de logro son más bien diferenciales en los intereses, ya que si una mujer está orientada hacia las metas intelectuales y fuera del control tradicional, su motivación se incrementará ante situaciones educativas y de liderazgo, en tanto que en chicas que valoran altamente el rol tradicional, su motivación de logro estará encaminada hacia situaciones que en la mayoría de las veces no son tomadas en cuenta ya que no parecen importantes pues la mayoría de las veces se relaciona la motivación de logro con el éxito de los estudios.

Eisenberg, A. en 1994 menciona que la situación de la mujer ha ido cambiando al paso de los años y que se han ido modificando sus valores e intereses, al igual que sus metas, razón por la cual los estudios hechos con anterioridad son de poca validez en la época actual.

Hasta este punto, se ha brindado un esbozo acerca de la Orientación de Logro, aunque se prefirió iniciar con un bosquejo sobre la Motivación, ya que es en esta esfera en donde surge el constructo denominado Orientación de Logro.

ADOLESCENCIA

Históricamente la adolescencia es sólo un fenómeno actual. No es hasta la Revolución Industrial que se da la ruptura de la continuidad niñez-adultez. Al ser necesaria una educación más prolongada, los niños debían permanecer bajo esa condición por más tiempo, pero no bajo las mismas condiciones: las responsabilidades de la adultez ya no llegaban tan pronto, pero los privilegios de la niñez tampoco se mantenían intactos. De acuerdo con esto es cuando los jóvenes se ven por primera vez ante el conflicto de identidad, médula de la adolescencia (Sebald, 1984 en Contreras, 2000).

Es por ello que el punto de vista social considera a la adolescencia como un periodo de expectativas ambiguas en las que los sujetos no saben cuando actuar como niños y cuando como adultos. Los adolescentes deben lidiar, al mismo tiempo, con un cuerpo que ha alcanzado la madurez sexual y con circunstancias sociales que los mantienen en estado de dependencia hacia los padres.

Como consecuencia, el adolescente debe desarrollar nuevas formas de comportamiento, de adquirir información por ellos mismo y de aprender a tomas decisiones propias. Todo eso requiere del establecimiento de nuevos modelos de pensamiento que permitan actuar congruentemente con las demandas de la adultez. Cada adolescente logra hacerlo en momentos distintos. Algunos lo hacen casi inmediatamente para evitar la confusión, mientras que otros lo posponen por años.

Actualmente todavía no existe una teoría unificada sobre la adolescencia, sino una serie de perspectivas diferentes entre las que se incluyen las siguientes:

- ***La perspectiva de madurez biológica*** cuyo énfasis está en el desarrollo de la capacidad reproductiva y sus consecuencias psicológicas. Los mayores representantes de esta perspectiva son Arnold Gessel y Sigmund Freud (Cole, 1996 citado en Contreras, 2000). Ambas teorías consideran de vital importancia el mecanismo biológico que comienza a desarrollarse en la adolescencia y su relación con los mecanismos sociales de control.

- ***La perspectiva ambientalista del aprendizaje*** cuyos postulados giran alrededor del importante papel que juega el medio ambiente como modelador de conductas sociales. Albert Bandura en 1964 considera que la adolescencia es un periodo, que de la misma forma que la infancia, se ve moldeada por la cultura que circunda al individuo (*Loc.cit*).

- ***La perspectiva constructivista,*** creada por Piaget y que intenta conciliar los dos puntos de vista anteriores demostrando las características de la adolescencia como periodos surgen de la interacción entre los factores biológicos y los sociales. Piaget caracteriza la adolescencia como la etapa del pensamiento formal y último escalón del desarrollo cognitivo. Esto significa que los adolescentes ya son capaces de entenderse a sí mismos, sus relaciones, habilidades y actitudes.

- ***La perspectiva de Eric Erikson*** quien por 1968 postulaba también que el desarrollo de la personalidad depende en gran medida de la organización cultural en la que se desenvuelve el niño, pues es a partir de ésta que los adolescentes van asimilando los patrones específicos de conducta permitidos y/o deseados. Acepta el énfasis freudiano en los factores biológicos, así como la postura de Piaget. Erikson considera que la tarea primordial de los adolescentes es integrar las nuevas demandas sociales a sus nuevas capacidades psicológicas en una personalidad total y sana. Al resultado de dicha integración Erikson la denominó *identidad*, definida como un patrón de creencias sobre sí mismo que los adolescentes construyen para adaptarse al medio social. La formación de la identidad en el adolescente es de crucial importancia, dada la necesidad de conciliar las creencias, deseos y habilidades propias con las normas adultas. A este proceso Erikson la denomina crisis. Cuando el adolescente ha formado su identidad, puede describirla en términos concretos generales, valores, planes de vida, etc.

En general, la adolescencia puede considerarse desde los siguientes puntos de vista.

- ***Sociológico:*** que considera a la adolescencia como la etapa intermedia entre la infancia y la adultez.

- ***Psicológico:*** etapa en que debe lograrse la integración de la identidad y el desarrollo de las capacidades necesarias para la adultez.

- ***Legal:*** etapa en la que se alcanza la mayoría de edad.

- ***Económico:*** etapa en la que comienza la autosuficiencia económica.

- ***Tradicional:*** como la etapa que marca el final de las restricciones de los privilegios para los adultos.

Todos estos planos se mezclan en una sola experiencia simultánea que dará como resultado un adulto con conciencia individual e integrada y una personalidad autodefinida.

Por todo esto, la adolescencia es una etapa del desarrollo humano considerada como el periodo de transición de la niñez a la edad adulta que se inicia con la pubertad y termina cuando el individuo completa su preparación física, emocional y social para responsabilizarse por sí mismo y desempeñar un papel social de adulto.

Los cambios biológicos condicionan una nueva forma de pensar y de relacionarse. Existe una maduración cognoscitiva, es decir, el pensamiento se vuelve lógico y futurista, y un desarrollo psicosocial porque el individuo se reconoce a sí mismo en relación con los demás; adquiere identidad porque quiere saber quién es y adquiere integridad al diferenciar lo que está bien de lo que está mal.

La independencia psicológica indica la capacidad de tomar decisiones, de vivir sin depender exclusivamente de otros y adquirir responsabilidades de adulto. Socialmente el individuo puede separarse de la familia y obtener lo necesario para vivir (casa, comida, ropa, transporte, etc.). La adolescencia puede, a su vez, dividirse en tres etapas: temprana, media y tardía (Higashida, 1996).

La adolescencia temprana se caracteriza por la aparición de los caracteres sexuales secundarios, el pensamiento concreto y con fines inmediatos. En esta etapa, el adolescente busca la relación en grupo, con personas del mismo sexo, a pesar de que pide privacidad y pone a prueba la autoridad; empieza a separarse de sus padres por momentos. Sus habilidades para conocer aumentan, pero se acompañan de mucha fantasía y así es dado a proponerse metas irreales.

La adolescencia media ocurre entre los 14 y los 16 años. En esta etapa se relaciona mejor con los amigos y aumenta el conflicto con los padres; se siente invulnerable y asume actitudes temerarias que le pueden ocasionar accidentes. El adolescente se preocupa más por su apariencia, desea tener un cuerpo más atractivo y les fascina la moda.

En la adolescencia tardía, entre los 17 y los 19 años, el individuo concede prioridad a las relaciones íntimas y desarrolla un sistema de valores y metas.

En suma, esta etapa comprende cambios biológicos, psicológicos y a nivel cognitivo dirigidos a la búsqueda de identidad personal dentro del contexto social en que uno vive y dependiendo de la forma en que los adolescentes solucionen los conflictos que se presentan en esta búsqueda, lograrán una adaptación adecuada o inadecuada a la sociedad. De acuerdo a diversos autores es una época de riesgo, de presentar diversos problemas como los escolares, de trastornos psicopatológicos, adicciones y algunos otros. Es un periodo de socialización que requiere el desarrollo de distintas tareas como: consolidar una identidad sexual, se inicia la independencia emocional y económica, así como la preparación para alguna futura preparación. Por esto es vista como un periodo paradójico donde no existen reglas claras a seguir para hacer la transición, lo que puede generar problemas.

Debido a que en la muestra de sujetos de la presente tesis participaron algunos sujetos que se encontraban entre los 20 y 22 años de edad y que no se podían categorizar en algunas de las etapas de la adolescencia, a continuación se presenta un panorama general acerca de la etapa de la *Madurez.*

Entre los 20 y los 40 años se ubica el intervalo definido como la *edad adulta temprana* en la cual, las personas cambian y crecen en muchos aspectos. ¿Cuándo madura una persona?, la edad cronológica no sirve de mucha ayuda, puesto que una persona parece madura a los 20 y otra todavía se la ve irremediablemente inmadura los 40. Algunos elementos de la madurez son comunes a todas las teorías del desarrollo del adulto. Todos los teóricos del desarrollo consideran la capacidad de intimar, aceptar y dar amor, ser afectuoso y responder sexualmente como algo necesario para alcanzar la madurez. Todos enfatizan la capacidad de ser sociables, tener amigos, entregarse a los demás y cultivar relaciones. Están de acuerdo en que los individuos maduros son conscientes de sus habilidades y metas, tienen interés en realizar un trabajo productivo y la capacidad para hacerlo.

Durante esas dos décadas toman decisiones que marcarán sus vidas (su salud, su felicidad y sus éxitos). La mayoría de las personas abandonan el hogar de los padres en esta etapa de la vida adulta, entran a trabajar por vez primera, se casan, tienen hijos y los crían. En esta etapa, las personas establecen prioridades para cada día de sus vidas. Los adultos jóvenes toman decisiones que afectan su salud, sus carreras y sus relaciones interpersonales cuando apenas están madurando en muchos aspectos importantes. En la edad adulta se mantiene un gran potencial para el desarrollo intelectual, emocional e incluso físico. Muchos de los progresos que ocurren son consecuencia de los nuevos y significativos roles que las personas asumen en la edad adulta, ya sea como trabajadores, esposos o padres. Dichos roles afectan el pensamiento y los actos de la gente y, a su vez estos actos y este pensamiento determinan el modo como las personas desempeñan estos roles (o si los asumen de modo parcial).

Durante la edad adulta temprana, así como a lo largo de la vida, son muy notables las interacciones entre los diversos aspectos del desarrollo físico, intelectual, social y emocional.

Una forma de contemplar la madurez es pensar en términos de capacidad de hacer frente con éxito a los acontecimientos y decisiones que la mayor parte de las personas afrontan en momentos específicos de sus vidas. En términos de la teoría de Erikson, la madurez en la juventud incluiría una resolución satisfactoria de las tareas del desarrollo en la niñez y la adolescencia, la capacidad para comprometerse en una relación estrecha con otra persona (intimidad), la preocupación de guiar a la próxima generación y realizar un trabajo productivo (Hoffman; et al, 1996).

Independientemente de cómo se defina la etapa adulta, es algo acumulativo y cambiante. La madurez supone un ajuste continuo a expectativas y responsabilidades constantes cambiantes. Aunque las personas pueden ser maduras sin estar casadas, tener hijos o trabajar duro en una profesión, los adultos saben quiénes son, a dónde quieren ir y trabajar para conseguir sus metas. La frase "estoy tratando de hacerlo todo bien" resume con precisión el esfuerzo de los jóvenes adultos por alcanzar la madurez".

Finalmente, puede resultar interesante agregar algunos datos reportados por algunas investigaciones hechas con adolescentes mexicanos, la finalidad de ello es dar a conocer en forma más particular algunas situaciones que actualmente caracterizan a los adolescentes en nuestra cultura:

- a) Como factor protector de la ideación suicida común a hombres y mujeres se identificó la autoestima, y además para los varones, la tendencia a atribuir sus logros a su propio esfuerzo (locus de control interno); y b) como factor común de riesgo para ambos sexos se identificó a la impulsividad. Y además para los varones: el estrés derivado de encuentros estresantes (conflictos) con su papá; y para las mujeres: el estrés con mamá y en la sexualidad, y las respuestas de enfrentamiento agresivas ante estresantes con familiares y con amigos (as) (González-Forteza; et al, 2001).

- Alrededor del 40% de una población de adolescentes evaluada mostraron depresión baja, es decir, una reacción depresiva formada por un estilo de vida y el 60% de esos adolescentes mostraron una depresión alta, lo que significa probablemente que tienden con mayor propensión a desarrollar una depresión formal en diversos grados, pero en ambos casos el determinante está en relación con la forma en que se piensa acerca de los acontecimientos de la vida y con los eventos aprendidos a lo largo de su desarrollo (García, 2001).

- Una investigación más, reportó que sus resultados preliminares muestran que los porcentajes de respuesta que indican una autoestima baja en los adolescentes, no difieren considerablemente por nivel socioeconómico. Una excepción fue el reactivo de sentimientos de inferioridad, presentándose con mayor frecuencia en sujetos con nivel socioeconómico bajo. Los indicadores de baja autoestima tanto en el grupo de sujetos con alto nivel socioeconómico (NSA), como con los sujetos de nivel socioeconómico bajo (NSB), correlacionan positiva y significativamente con dificultades para relacionarse. Los adolescentes de NSA contemplan en mayor porcentaje entre sus planes a futuro el casarse, trabajar y continuar con una carrera universitaria, que los de NSB (Lucio; et al, 2001).

- Las chicas con alto rendimiento refieren intereses inusuales, cultural y socialmente poco convencionales para su género; se muestran con necesidad de reconocimiento social y familiar. Al mismo tiempo son más retraídas e inhibidas socialmente, que la muestra de bajo rendimiento quienes también se caracterizan por manifestar mayor ansiedad y preocupación por problemas familiares, escolares y de salud. Las adolescentes de la muestra de bajo rendimiento reportaron más sucesos estresantes de carácter familiar, escolar y social que las del grupo de alto rendimiento, lo cual sugiere que las de bajo rendimiento presentan indicadores de estrés más altos (Figueroa; et al, 2001).

- Adolescentes de clase baja reportaron que las relaciones indiferentes entre los miembros de la familia, pleitos constantes y la violencia física coincidieron con los problemas con los maestros y los compañeros; a diferencia de los de clase alta, quienes reportaron que la violencia física y poca comunicación de sus problemas con los padres se relacionaron con bajas calificaciones (Lucio; et al, 2001)

- El consumo de drogas es una de las principales conductas de riesgo y la de mayor preocupación en la actualidad, ya que la mayoría de los consumidores experimentan por primera vez con drogas alrededor de los 16 años de edad, pero ésta continua disminuyendo en promedio a los 12 13 años de edad (Ruiz; et al, 2001).

- Los adolescentes no sólo responden a los cambios socioculturales, sino a sus propias necesidades y motivaciones que se generan a partir del cotidiano intercambio social, en la interacción con el otro, en la percepción de sí mismos y de los otros (Rocha y Díaz-Loving, 2001).

Estos resultados muestran elementos a considerar tanto en programas de promoción de la salud emocional, así como en las estrategias de prevención temprana y oportuna, para identificar a los (las) adolescentes en riesgo y proceder a su canalización y seguimiento.

MÉTODO

MÉTODO

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Ya que es a través del estilo de confrontación como un individuo reacciona a su ecología sociocultural, canaliza sus necesidades biopsicológicas y aprende selectivamente, resultó importante conocer los estilos de confrontación a través de la Filosofía de Vida. En tanto que por medio del estudio de la Orientación de Logro se tiene un indicador de qué tan motivada se encuentra una persona hacia la consecución de sus metas, ya sean estas hacia el trabajo, hacia la maestría o hacia la competitividad. Ambos constructos *Filosofía de Vida* y *Orientación de Logro* han resultado básicos en el desempeño adecuado de un individuo dentro de la sociedad por lo que pareció importante estudiar el comportamiento y la relación existente entre ambos constructos en estudiantes de tercer año de preparatoria.

PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN

¿Cuál es la relación existente entre la Filosofía de Vida y la Orientación al Logro en estudiantes mexicanos de tercer grado de preparatoria?

HIPÓTESIS DE INVESTIGACIÓN

Existe una relación estadísticamente significativa entre la Filosofía de Vida y la Orientación de logro de los estudiantes mexicanos de tercer grado de preparatoria.

HIPÓTESIS NULA

No existe una relación estadísticamente significativa entre la Filosofía de Vida y la Orientación de Logro de los estudiantes mexicanos de tercer grado de preparatoria.

OBJETIVOS

Objetivo General

El objetivo general de la investigación fue encontrar si existe relación estadísticamente significativa entre la Filosofía de Vida y la Orientación al logro en estudiantes mexicanos.

Objetivos Particulares

Analizar el comportamiento de los resultados dados a la prueba de Filosofía de Vida en cuanto a estilos de confrontación se refiere.

Analizar el comportamiento de los resultados dados a la prueba Multidimensional de Orientación de Logro en cada una de sus dimensiones.

Explorar si existen diferencias en los constructos "Filosofía de Vida y Orientación al Logro" con relación al:

- Sexo
- Edad

DEFINICIONES CONCEPTUALES

• **Filosofía de Vida**: El cuestionario de Filosofía de Vida se desarrolló originalmente bajo el concepto de estilos de afrontamiento. Es el modo o estilo en que los individuos confrontan los problemas y/o el estrés pudiendo ser éste automodificador o autoafirmativo. En el primer caso, el individuo se adapta a las demandas del ecosistema, y en el segundo trata de modificar el medio ambiente, sea éste físico, interpersonal o social (Díaz-Guerrero, 1997). En México, la forma tradicional de enfrentarse a problemas es mediante la automodificación, más que la modificación del medio ambiente.

• **Orientación al Logro**: "Se relaciona con la realización, el dominio, la manipulación y organización del medio físico y social; la superación de obstáculos y el mantenimiento de elevados niveles de trabajo; el esfuerzo para superar la propia labor, la rivalidad y la superación de los demás" (La Rosa, 1986).

DEFINICIONES OPERACIONALES

Filosofía de Vida: Quedó definida a través del inventario de Filosofía de vida, obteniendo el puntaje para cada uno de los factores que conforman este inventario, encontrando de este modo el estilo de confrontación (pasivo-activo) de los estudiantes.

Factor I: Amor vs. Poder
Factor II: Control interno activo vs. Control externo pasivo
Factor III: Resignación vs. Goce
Factor IV: Obediencia Afiliativa vs. Autoafirmación y
Factor V: Cautela vs. Audacia.

- **Orientación al Logro:** Se determinó a través de la Escala de Orientación de Logro, obteniendo el puntaje en las dimensiones de:

a) Maestría
b) Trabajo y
c) Competitividad en los estudiantes.

MUESTRA

La muestra considerada en este estudio fueron 162 alumnos de tercer grado de la Preparatoria "Oficial N° 30". El muestreo fue intencional, no probabilístico y por cuotas. El rango de edades osciló entre los 16 y los 22 años. Del total de los sujetos, 93 corresponden al sexo femenino, en tanto que los 69 sujetos restantes corresponden al sexo masculino.

INSTRUMENTOS

Los instrumentos que se aplicaron en esta tesis son el resultado del trabajo realizado por psicólogos mexicanos, en población mexicana y para medir los rasgos del mexicano.

El primer instrumento es el Inventario de **Filosofía de Vida** de Díaz-Guerrero (1993) -ver anexo-. Este inventario fue construido para medir subdimensiones dentro de la compleja dimensión activo-pasiva de estilo de confrontación. Se trata de un instrumento de selección forzada para cada uno de los 57 pares de afirmaciones que integran sus reactivos, está conformada por cuatro factores significativos etiquetados como:

Factor I: Amor vs. Poder (13 reactivos).
Factor II: Control interno activo vs. Control externo pasivo (19 reactivos).
Factor III: Resignación vs. Goce (5 reactivos)
Factor IV: Obediencia Afiliativa vs. Autoafirmación (10 reactivos)
Factor V: Cautela vs. Audacia (10 reactivos)

El puntaje mínimo a obtener es de "0" puntos, mientras que el puntaje máximo que se puede obtener es de 57 puntos. . La confiabilidad reportada para este instrumento en sus factores queda de la siguiente manera: Amor vs. Poder $\alpha = 0.71$, Obediencia Afiliativa vs. Autoafirmación $\alpha = 0.68$, Resignación vs. Goce $\alpha = 0.62$, Cautela vs. Audacia $\alpha = 0.51$ (Andrade-Palos, 1998).

El segundo instrumento a utilizar es la **Escala Multidimensional de Orientación de Logro** (1989) -ver anexo-. Esta escala mide la inclinación para hacer cosas tan rápidamente o tan bien como sea posible, con tendencias a realizar una tarea difícil que implique dominio o pericia para evitar el fracaso y/o acercarse al éxito. Dicho instrumento consta de 21 reactivos en sentido positivo que se refieren a las siguientes dimensiones o subescalas:

a) *Maestría*, relativa a una preferencia por tareas difíciles y por hacer las cosas intentando la perfección (7 reactivos).
b) *Trabajo*, ejemplificada por una actitud positiva hacia el trabajo en sí (6 reactivos).
c) *Competitividad*, que describe el deseo de ser mejor en situaciones interpersonales (8 reactivos).

La escala multidimensional de Orientación de Logro (EOL) es de tipo *likert*, que para cada reactivo ofrece la posibilidad de elegir una de las siguientes opciones: 1.- "Completamente en desacuerdo", 2.- "En desacuerdo", 3.- "Ni en acuerdo ni en desacuerdo", 4.- "En

acuerdo" y 5.- "Completamente de acuerdo". La puntuación mínima a obtener es de 21 puntos, mientras que la de máxima es de 105 puntos.

En la investigación llevada a cabo en (1985) por Díaz-Loving y Andrade-Palos, la confiabilidad reportada en los índices de consistencia interna obtenidos por el alpha de Cronbach en las dimensiones de Maestría, Trabajo y Competitividad fueron respectivamente, de 0.78, 0.81 y 0.79. Las tres dimensiones explicaron el 36.71 % de la varianza total de la escala. Cabe mencionar, que más tarde Espinosa, (1989), con el fin de verificar la confiabilidad de la escala para su estudio, analizó nuevamente dicha escala, obteniendo una confiabilidad de $\alpha = 0.73$ para la dimensión de Maestría, $\alpha = 0.71$ para la de Trabajo y $\alpha = .074$ para la de Competitividad, lo cual significa que es una escala confiable para emplearse en el presente estudio.

DISEÑO

La presente, es una investigación no experimental o ex post-facto; por lo que se realizó sin manipular deliberadamente variables (Kerlinger, 2002). El diseño utilizado fue transeccional o transversal de tipo correlacional, toda vez que como señala Hernández, (1998, p. 184) "En este tipo de diseños se recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único. Su propósito es describir variables, y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado".

PROCEDIMIENTO

Primeramente, se solicitó al director de la Preparatoria Oficial No. 30 el permiso correspondiente para poder llevar a cabo la aplicación de los inventarios a los estudiantes de ésta escuela.

Una vez obtenido el permiso, se llevó a cabo la aplicación del Inventario de Filosofía de Vida y la Escala de Orientación de logro. La forma de aplicación a los estudiantes fue de tipo colectiva y autoadministrada; es decir se les entregó a los sujetos directamente y ellos lo contestaron; el contexto en el que se administró fue en el salón de clases. Al momento de la aplicación sólo se encontraban presentes los estudiantes y el aplicador.

A los estudiantes se les indicó que se trataba de una investigación de psicología, por lo que se les solicitaba su atenta cooperación; se les aclaró que los resultados serían analizados en forma anónima y en seguida, se les repartieron los inventarios y se les indicó que las instrucciones se encontraban en el interior de éste, pero que en dado caso de tuvieran una duda, bastaría con que levantaran la mano para que el aplicador acudiera a su lugar y le hiciera la aclaración pertinente.

ANÁLISIS ESTADÍSTICO

Los datos obtenidos fueron analizados mediante una estadística descriptiva. Por medio de un análisis de frecuencias se conocieron los valores o puntuaciones obtenidas para cada uno de los factores y dimensiones de ambas escalas; se calcularon las medidas de tendencia central como son: la moda, media y mediana que permitieron conocer el comportamiento de los datos obtenidos para cada instrumento.

También se llevaron a cabo correlaciones entre las escalas, toda vez que se quiso analizar la relación entre las mismas, así como para determinar cuál es la relación entre sus factores.

Finalmente se llevó a cabo un análisis de varianza para determinar si existían diferencias entre hombres y mujeres en los diferentes factores que conforman la escala de Filosofía de Vida y las dimensiones de la Escala Multidimensional de Orientación al Logro.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Estadística Descriptiva

Correlaciones

Análisis de Varianza

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

ESTADÍSTICA DESCRIPTIVA

La muestra total del presente estudio quedó conformada por 162 sujetos, el rango de edades osciló entre los 16 y los 22 años, siendo la edad de 17 años la que apareció con más frecuencia, esto es 82 sujetos, lo cual representa poco más de la mitad de la población (50.6%). En cuanto al número de sujetos que integraron la muestra, se tiene que 93 sujetos corresponden al sexo femenino, mientras que los 69 sujetos restantes corresponden al sexo masculino (Tablas 1 y 2).

Tabla 1.
Frecuencias de Edad

Edad	Frecuencia	Porcentaje
16	9	5.6
17	82	50.6
18	51	31.5
19	16	9.9
20	1	.6
22	3	1.9
Total	162	100.0

Gráfica 1.
Frecuencias de Edad

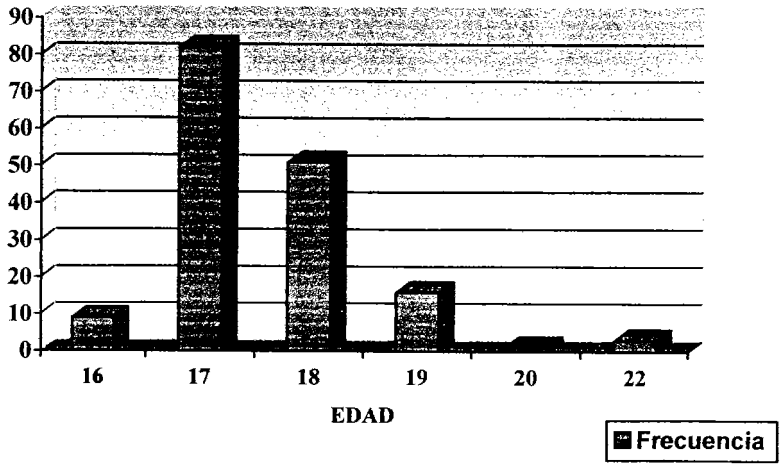
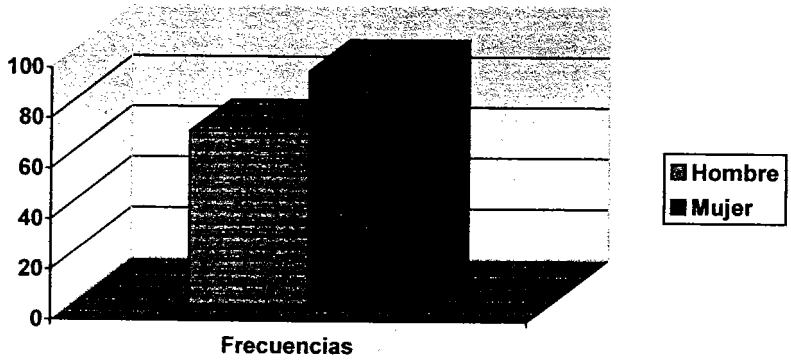


Tabla 2.
Frecuencias de Sexo

Sexo	Frecuencia	Porcentaje
Mujer	93	57.4
Hombre	69	42.6
Total	162	100.0

Gráfica 2.
Frecuencias de Sexo



FILOSOFÍA DE VIDA

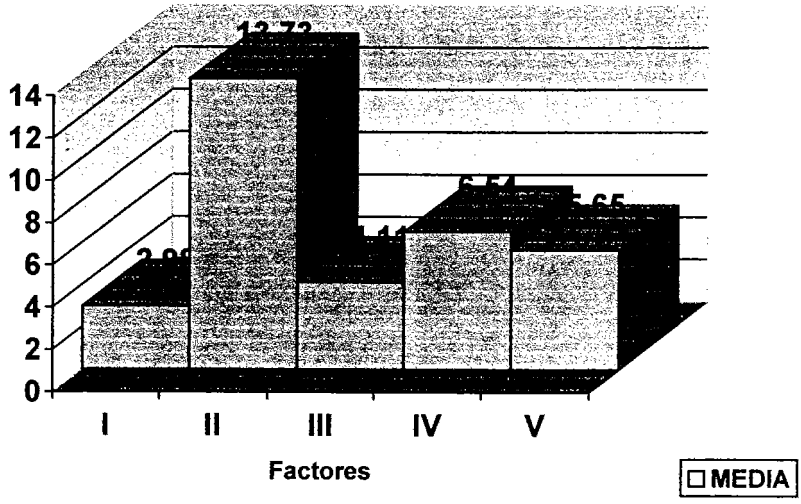
Recuérdese que la Filosofía de Vida alude al modo o estilo en que los individuos confrontan los problemas y/o el stress, pudiendo ser este automodificador o autoafirmativo. En el primer caso, el individuo se adapta a las demandas del ecosistema y en el segundo trata de modificar el medio ambiente, sea este el físico, social o el interpersonal.

Al analizar las medias obtenidas en cada uno de los factores que conforman la escala de Filosofía de Vida, se puede observar que sólo en el factor I los sujetos reportaron un estilo de confrontación pasiva, en tanto que en los cuatro restantes el estilo predominante fue la confrontación activa. De forma general estos datos indican que los estudiantes ratifican el dominio del amor sobre el poder, puede añadirse además, que los datos confirman que la cultura mexicana está cambiando el estilo en que confrontan los problemas cotidianos, por lo que tienden a atribuir sus éxitos al esfuerzo propio más que a causas externas, disfrutan más el trabajo y las cosas que hacen, además de que cuestionan la autoridad y se muestran más audaces (Tabla y gráfica 3).

Tabla 3.
Estadística Descriptiva de Filosofía de Vida

	Factor I	Factor II	Factor III	Factor IV	Factor V	Escala Completa
Media	2.98	13.73	4.11	6.54	5.65	33.03
Desv. E.	2.91	2.06	1.09	1.50	1.87	5.01
Variables	13	19	5	10	10	57

Gráfica 3.
Medias de la Escala de Filosofía de Vida



Factor I. Amor Vs Poder

En la tabla 4 aparecen los reactivos que conforman el primer factor de la Filosofía de Vida, se incluye la frecuencia con la que los sujetos eligieron las opciones de cada reactivo, además del porcentaje que representa cada opción. De estos datos se desprende que alrededor del 77. 07 % de los sujetos de este estudio eligieron la opción que representa una *confrontación pasiva*, mientras que sólo el 22. 93 % restante optó por la opción activa a los reactivos que se les presentaron. A continuación se enuncian los reactivos que gozaron de un apoyo contundente y que representan en sí, la tendencia a favor del *Amor*:

- En los problemas que plantea la vida el amor es más importante que el poder
- Lo mejor es ser amable con los demás
- Ser amable es fuente de gozo
- El amor está por encima de todo
- Es mejor tener buena familia que andar bien de dinero

- Una vida llena de amor es felicidad
- Es más importante ser leal
- Quien no supo amar no supo vivir
- Es mejor ser parte de la familia
- La mayor riqueza es tener amor
- Amar es más importante que mandar
- Es mejor participar con otros lo logrado
- Es más práctico tener amor

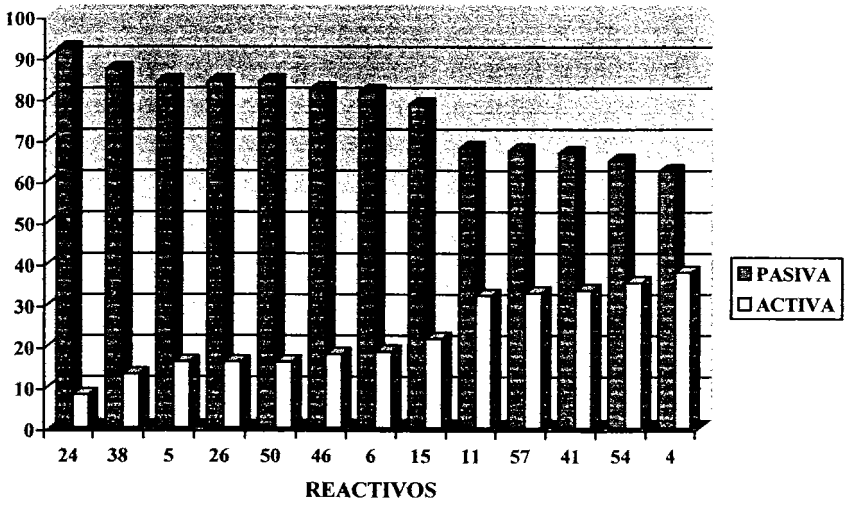
La media obtenida para este factor fue de 2.98, lo que revela una fuerte tendencia por el lado del *Amor*. Estos datos concuerdan con lo ya reportado en anteriores investigaciones (Andrade-Palos, 1998; Balderas-González, 2000; Díaz-Guerrero, 2003), en el sentido de que en la cultura mexicana el enfrentamiento de los problemas es a través del amor, la obediencia, la lealtad y la familia.

Tabla 4.
Frecuencias del Factor I. Amor Vs Poder

Reactivo	Frecuencia	Porcentaje
24.- b) Es mejor tener buena familia que andar bien de dinero (Pasiva) a)Es mejor andar bien de dinero que tener buena familia (Activa)	149 13	92 8
38.-b) Es más importante ser leal (Pasiva) a) Es más importante ser famoso (Activa)	141 21	87 13
5.- b) Lo mejor es ser amable con los demás (Pasiva) a) Es más práctico dominar a los demás (Activa)	136 26	84 16
26.-a) Una vida llena de amor es felicidad (Pasiva) b) Una vida llena de poder es felicidad (Activa)	136 26	84 16
50.- b) Amar es más importante que mandar (Pasiva) a) Mandar es más importante que amar (Activa)	136 26	84 16
46.- a) Es mejor ser parte de la familia (Pasiva) b)Es mejor ser independiente (Activa)	133 29	82.1 17.9
6.- b) La mayor riqueza es tener amor (Pasiva) a) La mayor riqueza es tener poder (Activa)	132 30	81.5 18.5
15.- a) El amor está por encima de todo (Pasiva) b) El poder está por encima de todo (Activa)	127 35	78.4 21.6
11.-b) Ser amable es fuente de gozo (Pasiva) a) Ser poderoso es fuente de gozo (Activa)	110 52	67.9 32.1
57.- b) Es más práctico tener amor (Pasiva) a) Es más práctico tener poder (Activa)	109 53	67.3 32.7
41.- b) Quien no supo amar no supo vivir (Pasiva) a) Quien no supo triunfar no supo vivir (Activa)	108 54	66.7 33.3

54.- a) Es mejor participar con otros lo logrado (Pasiva) b) Es mejor gozarlo por cuenta propia (Activa)	105 57	64.8 35.2
4.- b) En los problemas que plantea la vida el amor es más importante que el poder (Pasiva) a) En los problemas que plantea la vida el poder es más importante que el amor (Activa)	101 61	62.3 37.7

Gráfica 4.
Porcentajes del Factor I. Amor Vs Poder



Factor II. Control Externo Pasivo Vs Control Interno Activo

La media reportada para el segundo factor denominado Control Externo Pasivo Vs. Control Interno Activo fue de 13.73, esto indica que a diferencia del primer factor en éste la tendencia fue hacia el lado *activo*; esto se puede advertir al ver que de los 19 reactivos que conforman este factor, en 16 de ellos (lo cual representa un 72 %) el apoyo fue hacia la opción de confrontación activa mostrando que:

- La mayor parte de los problemas que uno tiene, uno se los busca
- Yo Preferiría utilizar mis propias ideas en vez de las ideas de otras personas
- La flojera es la llave de la pobreza
- Dios dijo ayúdate que yo te ayudaré
- La vida la rige uno mismo
- Cuando hay algún problema, es generalmente mejor hacer algo

- Para triunfar trabajar duro es más importante
- Para progresar es mejor prepararse bien
- Mañana aprovechada buen principio de jornada
- Es mejor que a uno le hagan justicia
- Lo más importante de un trabajo es hacerlo
- El hacer algo bien hecho, me da mis mayores alegrías
- Es mejor triunfar personalmente
- Querer es poder
- Los problemas difíciles se resuelven mejor compitiendo
- Yo preferiría tener un empleo en donde el trabajo fuera interesante

Estos resultados muestran que los estudiantes sostienen que lo que ocurre es resultado de su esfuerzo o de sus características personales, por lo que se puede decir que poseen *Control Interno Activo*.

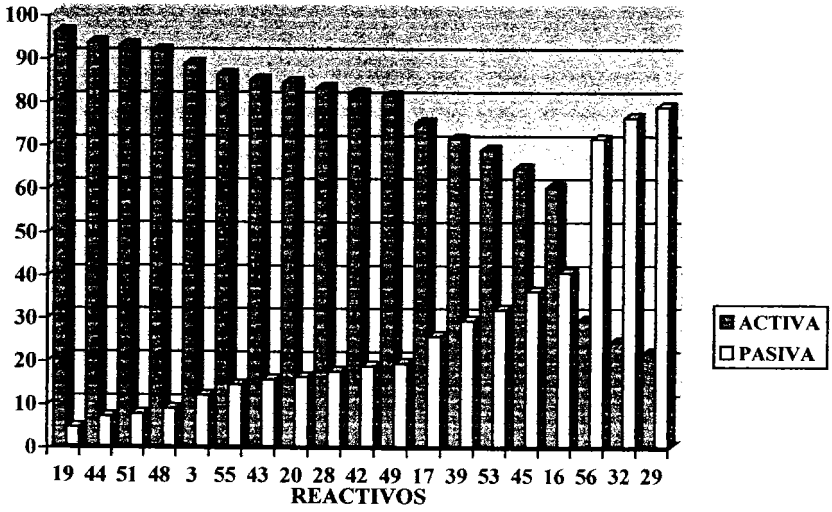
También es interesante observar, que tal y como se muestra en la gráfica 5, el apoyo hacia el lado de la confrontación pasiva con un porcentaje alto sólo se demostró en los reactivos 29, 32 y 56. En estos tres reactivos se alude al hecho de que para los sujetos de este estudio, la familia ha sido y sigue siendo una institución muy importante, al grado de que prefieran anteponer y sacrificar el bienestar propio, antes que el de la familia, a la vez que no les molesta obedecer a los familiares.

Tabla 5.
Frecuencias del Factor II. Control Externo Pasivo Vs Control Interno Activo

Reactivo	Frecuencia	Porcentaje
19 b) La mayor parte de los problemas que uno tiene, uno se los busca (Activa)	155	95.7
a) Bastantes de los problemas que uno tiene son debidos a la mala suerte (Pasiva)	7	4.3
44. a) Yo Preferiría utilizar mis propias ideas en vez de las ideas de otras personas (Activa)	151	93.2
b) Yo prefiero utilizar las ideas de otras personas (Pasiva)	11	6.8
51.- a) La flojera es la llave de la pobreza (Activa)	150	92.6
b) No tener amigos influyentes es la llave de la pobreza (Pasiva)	12	7.4
48.- b) Dios dijo ayúdate que yo te ayudaré (Activa)	148	91.4
a) No se mueve la hoja del árbol sin la voluntad de Dios (Pasiva)	14	8.6
3.- b) La vida la rige uno mismo (Activa)	143	88.3
a) La vida la rige el destino (Pasiva)	19	11.7
55.- a) Cuando hay algún problema, es generalmente mejor hacer algo (Activa)	139	85.8
b) Cuando hay un problema, es generalmente mejor esperar y ver que sucede (Pasiva)	23	14.2
43.- b) Para triunfar trabajar duro es más importante (Activa)	137	84.6
a) Para triunfar la suerte es a veces más importante (Pasiva)	25	15.4
20.- b) Para progresar es mejor prepararse bien (Activa)	136	84
a) Es fácil progresar si se tienen contactos (Pasiva)	26	16
28.- a) Mañana aprovechada buen principio de jornada (Activa)	134	82.7

b) La ociosidad es la madre de una vida padre (Pasiva)	28	17.3
42.- b) Es mejor que a uno le hagan justicia (Activa) a) Es mejor que a uno le hagan favores (Pasiva)	132 30	81.5 18.5
49.- b) Lo más importante de un trabajo es hacerlo (Activa) a) Lo más importante de un trabajo es llevarse bien con los compañeros de trabajo (Pasiva)	131 31	80.9 19.1
17.- b) El hacer algo bien hecho, me da mis mayores alegrías (Activa) a) Mis mayores alegrías me las dan mis amigos (Pasiva)	121 41	74.7 25.3
39.- a) Es mejor triunfar personalmente (Activa) b) Es mejor tener muchas amistades (Pasiva)	115 47	71 29
53.- a) Querer es poder (Activa) b) Aunque se quiere no siempre se puede (Pasiva)	111 51	68.5 31.5
45.- b) Los problemas difíciles se resuelven mejor compitiendo (Activa) a) Los problemas difíciles se resuelven mejor cooperando (Pasiva)	104 58	64.2 35.8
16.- a) Yo preferiría tener un empleo en donde el trabajo fuera interesante (Activa) b) Yo preferiría un empleo en donde la gente fuera amigable (Pasiva)	97 65	59.9 40.1
56.- b) Yo estoy casi siempre antes que mi familia (Activa) a) Mi familia está casi siempre antes que yo (Pasiva)	47 115	29 71
32.- a) Me molesta obedecer a mis familiares (Activa) b) No me molesta obedecer a mis familiares (Pasiva)	39 123	24.1 75.9
29.- a) Yo no siempre me sacrificaría por el bien de mi familia (Activa) b) Yo siempre me sacrificaría por el bien de mi familia (Pasiva)	35 127	21.6 78.4

Gráfica 5.
Porcentajes del Factor II. Control Externo Pasivo Vs Control Interno Activo



Factor III. Resignación Vs Goce

Al checar la tabla 6 del factor III Resignación Vs. Goce se puede apreciar un gran apoyo por parte de los sujetos hacia el estilo de *confrontación activa*, lo cual se manifiesta al encontrarse una media de 4.11. En todos los reactivos que conforman este factor se puede advertir que la opción activa *(Goce)* es la que tiene más respaldo, de hecho el 82 % de los sujetos respondió estar a favor de los siguientes reactivos:

- La vida es alegría
- La vida es para gozarla
- La vida es para disfrutarla
- El trabajo es para disfrutarlo
- El trabajo es para gozarlo

En términos generales, estos resultados hablan de que los sujetos consideran que es más factible disfrutar y gozar tanto del trabajo como de la vida en lugar de adoptar una actitud de resignación ante las situaciones adversas.

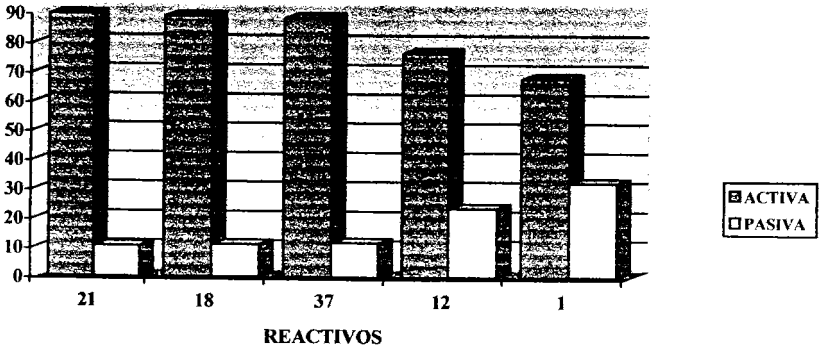
Tabla 6.

Frecuencias del Factor III. Resignación Vs Goce

Reactivo	Frecuencia	Porcentaje
21.- a) El trabajo es para disfrutarlo (Activa)	145	89.5
b) El trabajo es para aguantarlo (Pasiva)	17	10.5
18.- a) La vida es para disfrutarla (Activa)	144	88.9
b) La vida es para saberla soportar (Pasiva)	18	11.1
37.- a) El trabajo es para gozarlo (Activa)	143	88.3
b) El trabajo es para sobrellevarlo (Pasiva)	19	11.7
12 .- a) La vida es para gozarla (Activa)	124	76.5
b) La vida es para sobrellevarla (Pasiva)	38	23.5
1.- a) La vida es alegría (Activa)	110	67.9
b) La vida tiene bastante sufrimiento (Pasiva)	52	32.1

Gráfica 6.

Porcentajes del Factor III. Resignación Vs Goce



Factor IV. Obediencia Afiliativa Vs Autoafirmación

Por su parte el factor IV Obediencia Afiliativa Vs. Autoafirmación muestra que más de la mitad de los sujetos (66.39 %) refieren estar de acuerdo con el estilo de *confrontación activa*, observándose una media de 6.5. Básicamente los reactivos que fueron apoyados en su versión activa fueron los siguientes:

- No siempre debe obedecerse la moral de la religión
- Si uno piensa que las ordenes de su padre no son razonables, debería sentirse en libertad de ponerlas en duda
- La obediencia es cortesía
- Los sacerdotes también se equivocan y no hay motivo de obedecerlos siempre
- Si uno piensa que las ordenes del maestro no son razonables debería ponerlas en duda
- Uno debe siempre defender su punto de vista
- Todas las madres pueden cometer errores y uno debería sentirse libre de dudar de su palabra cuando ésta parece equivocada
- No hay buena razón para que uno deba subordinarse a nadie

El apoyo a estas premisas habla de una mayor *Autoafirmación* por parte de los individuos ante la autoridad, principalmente ante la religión y ante los maestros. Resulta interesante observar que existe una clara tendencia a cuestionar las órdenes y la autoridad de los padres.

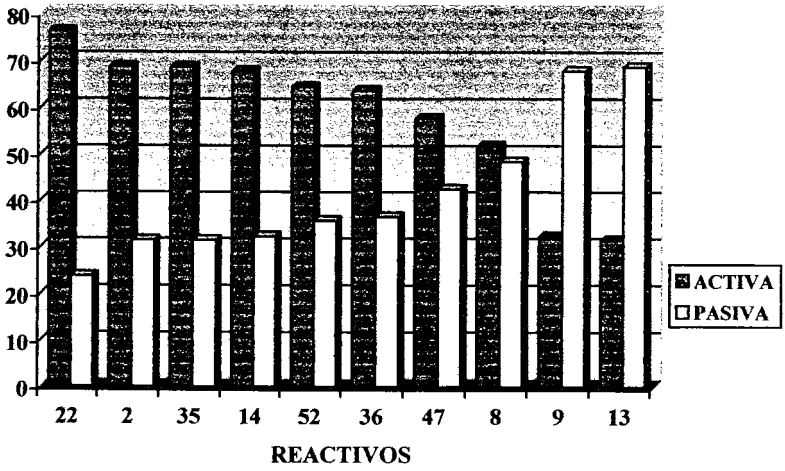
Vale la pena mencionar que los datos (Ver tabla 7) demuestran un estilo de confrontación pasiva cuando se trata de obedecer a gente amable en vez de a gente poderosa, esto confirma nuevamente la preferencia del amor sobre el poder a la hora de enfrentar las situaciones, en cuanto al reactivo 13 en el cual también se manifiesta un estilo pasivo, queda claro que los sujetos optan por rara vez criticar a los demás.

Tabla 7.
Frecuencias del Factor IV. Obediencia Afiliativa Vs Autoafirmación

Reactivo	Frecuencia	Porcentaje
22.- b) Los sacerdotes también se equivocan y no hay motivo de obedecerlos siempre (Activa)	90	76.3
a) Los sacerdotes deben ser siempre obedecidos (Pasiva)	28	23.7
2.- b) No siempre debe obedecerse la moral de la religión (Activa)	81	68.6
a) La moral de la religión debe ser siempre obedecida (Pasiva)	37	31.4
35.- b) Si uno piensa que las ordenes del maestro no son razonables debería ponerlas en duda (Activa)	81	68.6
a) Las ordenes del maestro deberían ser siempre obedecidas (Pasiva)	37	31.4
14. a) La obediencia es cortesía (Activa)	80	67.8
b) La obediencia es respeto (Pasiva)	38	32.2
52.- b) No hay buena razón para que uno deba subordinarse a nadie (Activa)	76	64.4
a) Ante autoridades competentes uno debe subordinarse (Pasiva)	42	35.6
36.- b) Uno debe siempre defender su punto de vista (Activa)	75	63.6
a) Cuando el padre y la madre están de acuerdo hay que disciplinarse a su punto de vista (Pasiva)	43	36.4

47.- b) Todas las madres pueden cometer errores y uno debería sentirse libre de dudar de su palabra cuando ésta parece equivocada (Activa) a) Nunca se debe dudar de la palabra de una madre (Pasiva)	68 50	57.6 42.4
8.- a) Si uno piensa que las ordenes de su padre no son razonables, debería sentirse en libertad de ponerlas en duda (Activa) b)Las ordenes de un padre deberían ser siempre obedecidas (Pasiva)	61 57	51.7 48.3
9.- b) Es fácil obedecer a gente poderosa (Activa) a) Es fácil obedecer a gente amable (Pasiva)	38 80	32.2 67.8
13.- b) Frecuentemente critico a otras personas (Activa) a) Rara vez critico a otras personas (Pasiva)	37 81	31.4 68.6

Gráfica 7.
Porcentajes del Factor IV. Obediencia Afiliativa Vs Autoafirmación



Factor V. Cautela Vs Audacia

En el factor V Cautela vs Audacia se puede observar que el 56.5 % de los sujetos resultaron estar de acuerdo con el estilo de *confrontación activa*, obteniéndose un dominio del estilo activo en seis de los diez reactivos que conforman este factor, los cuales quedan ordenados de acuerdo al porcentaje de apoyo de la siguiente manera:

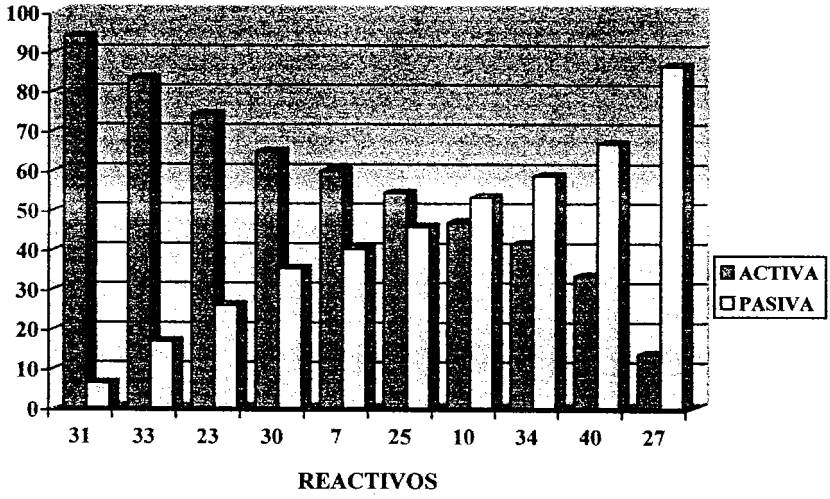
- Una persona debería ser respetada por lo que ha hecho
- El que no arriesga no gana
- En la vida hay que correr riesgos
- Uno debería ser expresivo
- Lo mejor es resolver uno sus problemas sin buscar ayuda de los demás
- Es mejor ser audaz

El porcentaje restante de sujetos (43.5%) que prefirieron el estilo pasivo, consideran que es mejor ser moderado, prudente y cauteloso en todo lo que uno hace, además de que opinan que al mal tiempo hay que darle buena cara (Ver tabla 8). Al observarse una media de 5.65 puede decirse que en términos generales, se presenta una ligera tendencia hacia la *Audacia*. Cabe mencionar que la literatura revisada señala que la cultura mexicana se ha caracterizado por ser cautelosa más que audaz, aún y cuando en últimas fechas comienza a observarse una preferencia por el estilo activo de confrontación.

Tabla 8.
Frecuencias del Factor V. Cautela Vs Audacia

Reactivo	Frecuencia	Porcentaje
31.-b) Una persona debería ser respetada por lo que ha hecho (Activa)	152	93.8
a) Una persona debería se respetada por la posición que tiene (Pasiva)	10	6.2
33.- a) El que no arriesga no gana (Activa)	135	83.3
b) El que arriesga frecuentemente pierde (Pasiva)	27	16.7
23.- a) Uno debería ser expresivo (Activa)	120	74.1
b) Uno debería ser calmado y controlado (Pasiva)	42	25.9
30.- a) En la vida hay que correr riesgos (Activa)	105	64.8
b) En la vida hay que ser precavidos (Pasiva)	57	35.2
7. a) Lo mejor es resolver uno sus problemas sin buscar ayuda de los demás (Activa)	97	59.9
b) Lo mejor es buscar ayuda de los demás para resolver sus problemas (Pasiva)	65	40.1
25.- a) Es mejor ser audaz (Activa)	84	54.3
b) Es mejor ser cauteloso (Pasiva)	74	45.7
10.-b) Al mal tiempo hay que cambiarlo (Activa)	76	46.9
a) Al mal tiempo buena cara (Pasiva)	86	53.1
34.- b) Soy generalmente audaz (Activa)	67	41.4
a) Soy generalmente cauteloso (Pasiva)	95	58.6
40.- a) En todo es bueno ser audaz (Activa)	54	33.3
b) En todo es bueno ser prudente (Pasiva)	108	66.7
27.- a) Hay que ser arrojado (Activa)	22	13.6
b) Hay que ser moderado (Pasiva)	140	86.4

Gráfica 8.
Porcentajes del Factor V



ORIENTACIÓN DE LOGRO

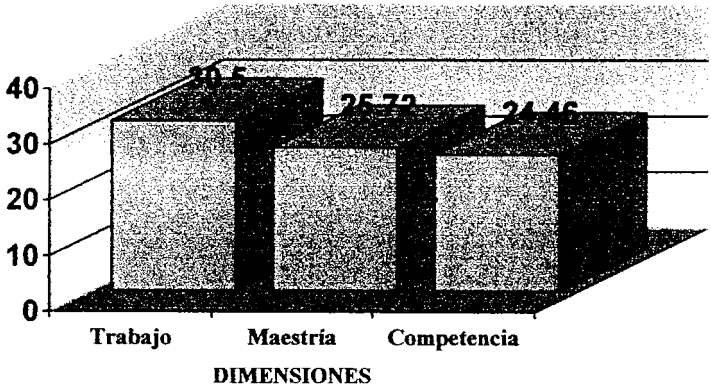
Primeramente, cabe recordar que la prueba de Orientación de Logro, se relaciona con la realización, el dominio, la manipulación y organización del medio físico y social; la superación de obstáculos y el mantenimiento de elevados niveles de trabajo; el esfuerzo para superar la propia labor, la rivalidad y la superación de los demás.

Al observar la tabla 9 se puede ver que en este estudio la media que obtuvieron los sujetos para esta escala fue de 80.69, este dato indica una tendencia favorable hacia la Orientación al Logro, principalmente hacia la dimensión de Trabajo, seguida por la Maestría y en último lugar por la Competencia (Ver gráfica 9).

Tabla 9.
Estadística Descriptiva de Orientación de Logro

	DIMENSIÓNES			
	Trabajo	Maestría	Competitividad	Escala Completa
Media	30.50	25.72	24.46	80.69
Desv. E.	4.16	2.89	4.49	8.00
Variables	8	6	7	21

Gráfica 9.
Medias de la Escala de Orientación al Logro



Dimensión de Trabajo

Para la dimensión de trabajo, ejemplificada por una actitud positiva hacia el trabajo en sí; se observa una *tendencia favorable* con una media de 30.50. En su gran mayoría los sujetos del estudio optaron por la respuesta 4 (De acuerdo), lo cual indica que se muestran a favor de los siguientes reactivos:

- Me gusta ser trabajador (a)
- Soy cumplido (a) en las tareas que se me asignan
- Una vez que empiezo una tarea persisto hasta terminarla
- Soy dedicado (a) en las cosas que emprendo
- No estoy tranquilo (a) hasta que mi trabajo queda bien hecho

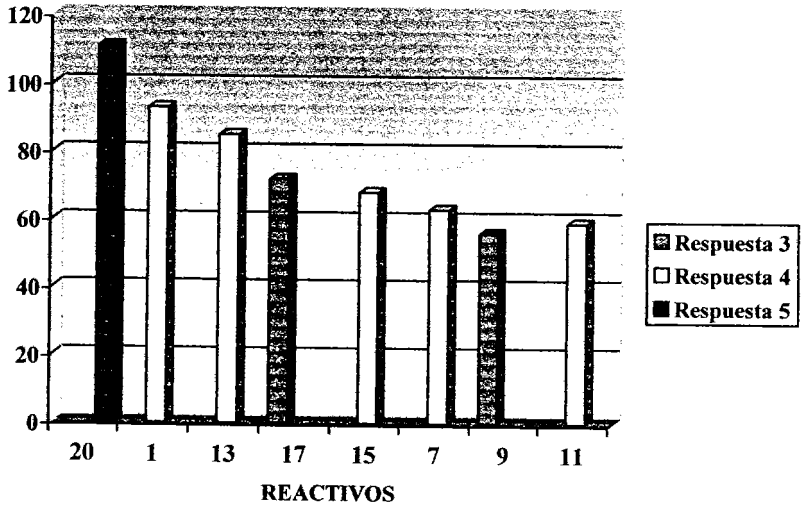
Puede verse además que el 68.5 % de los sujetos, refieren estar completamente de acuerdo con la afirmación *"Si hago buen trabajo me causa satisfacción"*. En general, estos datos coinciden con lo que reporta la teoría acerca de que la motivación de logro hace a las personas más realistas en cuanto a sus potencialidades, a los éxitos y a las metas que buscan y que como cualquier persona sufren de flaquezas y afectaciones, pero cuando se trata de empresas que resultan significativas ponen todo lo que se encuentra a su alcance para lograrlo. Son prácticos y determinados a alcanzar la mejor meta posible y una vez que estas personas se han comprometido emocionalmente a llevar a cabo cierta tarea, se sienten con seguridad y encuentran mucha dificultad en dejar de pensar en el trabajo hasta llegar a concluirlo.

Tabla 10.
Frecuencias de la Dimensión de Trabajo

Respuesta 3 = Ni en acuerdo ni en desacuerdo
4 = De acuerdo
5 = Completamente de acuerdo

No. de Reactivo	Reactivo	Respuesta	Frecuencia
20	Si hago buen trabajo me causa satisfacción	5	111
1	Me gusta ser trabajador (a)	4	93
13	Soy dedicado (a) en las cosas que emprendo	4	85
17	Como estudiantes soy (fui) machetero (a).	3	72
15	No estoy tranquilo (a) hasta que mi trabajo queda bien hecho	4	68
7	Soy cumplido (a) en las tareas que se me asignan	4	63
9	Soy cuidadoso (a) al extremo de la perfección	3	56
11	Una vez que empiezo una tarea persisto hasta terminarla	4	59

Gráfica 10.
Frecuencias de la Dimensión de Trabajo



Dimensión de Maestría

En la dimensión de Maestría que se refiere a una preferencia por tareas difíciles y por hacer las cosas intentando la perfección, se observa que la *actitud* de los sujetos hacia ésta es

favorable. La respuesta que más se repitió fue la opción "5" (Completamente de acuerdo) (ver tabla 11) en los siguientes reactivos:

- Me es importante hacer las cosas lo mejor posible
- Es importante para mí hacer las cosas cada vez mejor
- Me gusta que lo que hago quede bien hecho
- Me siento bien cuando logro lo que me propongo

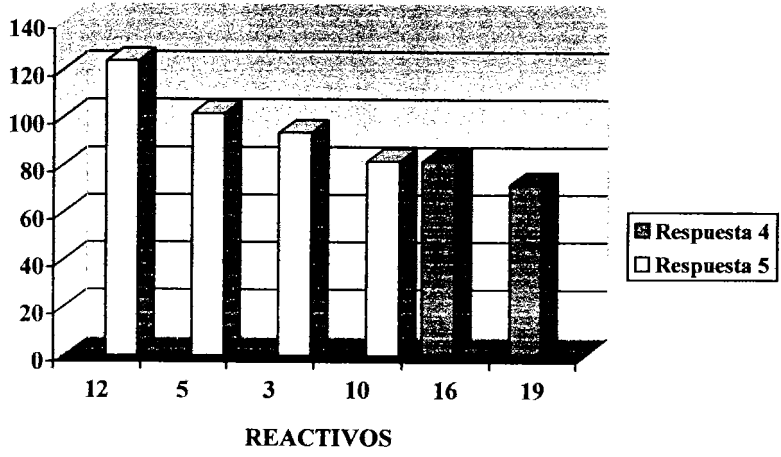
En este sentido, la literatura reporta que este tipo de personas se esfuerzan por metas alcanzables pero no demasiado fáciles porque entonces no habría ninguna satisfacción. También se dice que prefieren situaciones que provean de retroalimentación concreta respecto a los resultados de su ejecución, en las cuales puedan tener control de lo que sucede ya que no les gusta ser víctimas del azar o de la suerte (citado por Eisenberg, 1994).

Tabla 11.
Frecuencias de la Dimensión de Maestría

Respuesta 4 = De acuerdo
5 = Completamente de acuerdo

No. de Reactivo	Reactivo	Respuesta	Frecuencia
12	Me siento bien cuando logro lo que me propongo.	5	124
5	Es importante para mí hacer las cosas cada vez mejor.	5	102
3	Me es importante hacer las cosas lo mejor posible.	5	94
10	Me gusta que lo que hago quede bien hecho.	5	82
16	Me causa satisfacción mejorar mis ejecuciones previas.	4	82
19	Cuando se me dificulta una tarea, insisto hasta dominarla.	4	72

Gráfica 11.
Frecuencias de la Dimensión de Maestría



Dimensión de Competitividad

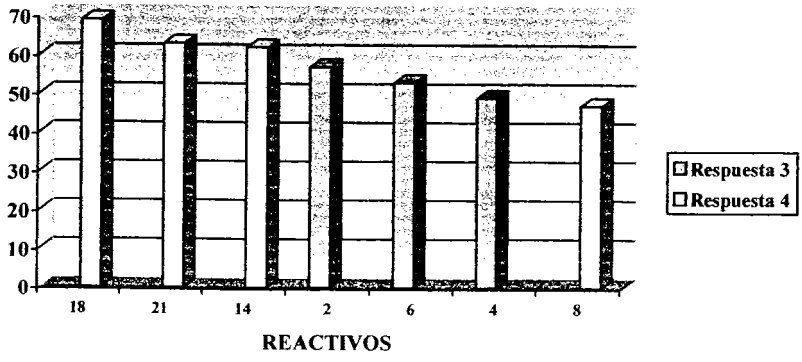
Respecto a la dimensión de Competitividad, que describe el deseo de ser mejor en situaciones interpersonales; se observa que la tendencia de los resultados estuvo entre la respuesta "3" (Ni en acuerdo ni en desacuerdo) y "4" (Completamente de acuerdo). A partir de los datos que revelan una media de 24.46 a esta dimensión, se puede deducir que los sujetos en realidad tienden a ser *neutrales* en cuanto a tener una actitud de competencia en las situaciones interpersonales que se les presentan.

Tabla 12.
Frecuencias de la Dimensión de Competitividad.

Respuesta 3 = Ni en acuerdo ni en desacuerdo
4 = De acuerdo

No. de Reactivo	Reactivo	Respuesta	Frecuencia
18	Me esfuerzo más cuando compito con otros.	4	69
21	Es importante para mí hacer las cosas mejor que las demás.	4	63
14	Me gusta trabajar en situaciones en las que haya que competir con otros.	4	62
2	Me enoja que otros trabajen mejor que yo.	3	57
6	Ganarle a otros es bueno tanto en el juego como en el trabajo.	3	53
4	Me disgusta cuando alguien me gana.	3	49
8	Disfruto cuando puedo vencer a otros.	4	47

Gráfica 12.
Frecuencias de La Dimensión de Competitividad



CORRELACIONES

Con la finalidad de determinar las posibles correlaciones entre la escala de Filosofía de Vida y Orientación al Logro, así como entre los factores que conforman cada una de las escalas, se llevó a cabo un análisis de correlación que arrojó los resultados que a continuación se presentan:

Correlaciones entre Escalas

Al llevar a cabo las correlaciones entre los factores de ambas escalas, se pudo observar que sólo se obtuvieron cuatro correlaciones. Las dos más altas corresponden al factor I. Amor vs Poder de la Filosofía de Vida, el cual obtuvo una correlación de 0.29 con la dimensión de Competitividad; la otra fue una correlación de .23 pero esta vez con la escala completa de Orientación al Logro. Esto lleva a pensar que mientras mayor sea la tendencia de los sujetos hacia el *Poder*, mayor será su nivel de Orientación al logro, principalmente en la escala de *Competitividad.*

Una correlación más se obtuvo entre el factor de Control Externo vs Control Interno y la dimensión de Trabajo de Orientación al logro, este hecho indica que aquellos estudiantes que tienen un *Control Interno* serán los que posean una actitud positiva hacia el *Trabajo.*

Finalmente, al observar la tabla 13 se advierte una correlación entre ambas escalas. El encontrar una relación positiva entre la *Filosofía de Vida* y la *Orientación al Logro* conduce a pensar que aquellas personas que tiendan a enfrentar las situaciones de la vida cotidiana de manera confrontativa, es decir, modificando el ambiente ya sea éste físico, interpersonal o social, serán quienes posiblemente prefieran tener el dominio, la manipulación y organización del medio; asimismo, se esforzarán por superar obstáculos y mantener elevados niveles de trabajo; de igual manera, se esforzarán por superar la propia labor, la rivalidad y a los demás (Ver tabla 13)

Tabla 13.
Correlaciones entre Filosofía de Vida y Orientación al Logro

Factor de Filosofía de Vida	Dimensión de Orientación al Logro	Correlación	Significancia estadística
Amor vs. Poder	Competitividad	.29	.00
Amor vs. Poder	Orientación al Logro Total	.23	.00
Control Externo vs. Control Interno	Trabajo	.16	.03
Filosofía de Vida Total	Orientación al Logro Total	.20	.00

De los datos que arrojan las correlaciones hechas al Factor Amor vs *Poder* de la escala de Filosofía de Vida con la de Orientación al Logro, se puede ver que existe una correlación positiva con la dimensión de *Competitividad* (tabla 14). Este resultado indica que mientras los sujetos tiendan más al poder, presentarán una actitud más competitiva, lo cual quiere decir que aquellos que opinen que el dominar a los demás, el tener poder y el gozo que éste les da, así como el pensar que el poder está por encima de todo, estarán de acuerdo en que el hecho de que otros trabajen mejor que ellos mismos, o que alguien les gane es motivo de enojo, porque consideran que el ganar es bueno tanto en el juego como en el trabajo y por ello es que disfrutan cuando vencen a otros. Los sujetos con estas características gustan de trabajar en situaciones en las que haya que competir con otros, motivo por el cual consideran importante hacer las cosas mejor que los demás. La posible causa de estos resultados se puede deber a que en situaciones de competencia, aquellas personas que logran vencer a otros obtienen el reconocimiento, el prestigio social y la adquisición de un sentido de dominio tanto de la situación como de los demás.

Una persona orientada al logro querrá estar segura de que ella y no alguien más obtiene el mejor crédito en las situaciones que emprende. Respecto de este punto, cabe decir que aquellos sujetos con estas condiciones son quienes dan más importancia al prestigio y a la remuneración económica. Un aspecto positivo de personas con estas características será que muestren desempeños satisfactorios en las situaciones en las que trabajen ya que su orientación principal es la de ser el "número uno"; pero por otro lado, un aspecto desfavorable radica en el hecho de que suelen convertirse en sujetos individualistas y materialistas por lo que tenderán a anteponer el bienestar propio más que el de los demás. Esta situación resulta coherente si se toma en cuenta que en comparación, una persona que utiliza el Amor a la hora de confrontar las situaciones de la vida diaria preferirá poner en primer lugar las necesidades y bienestar de otros antes que el propio, máxime si se trata del bienestar de la familia.

En la tabla 14 también se puede reconocer una correlación más, pero esta vez entre el Poder y la escala completa de Orientación al Logro. En este sentido, resulta importante señalar que si en los estudiantes se presenta esta preferencia por el Poder y en consecuencia una Orientación al Logro, se le considerará como una relación favorable siempre y cuando no implique la presencia de conductas negativas en los estudiantes; el hecho de precisar esto, responde a que de acuerdo a Andrade-Palos (1998) se ha encontrado que quienes obtienen puntajes altos por el lado del Poder serán personas que en mayor medida tiendan a realizar actos antisociales.

Tabla 14.
Factor I. Amor Vs Poder con Orientación al Logro

Reactivo del Factor Amor vs Poder	Reactivo de Orientación al Logro	Dimensión de Orientación al Logro	Correlación	Significancia Estadística
5	2	Competitividad	.16	.03
5	4	Competitividad	.21	.00
5	6	Competitividad	.16	.03

6	6	Competitividad	.17	.02
6	8	Competitividad	.19	.01
6	14	Competitividad	.23	.00
11	4	Competitividad	.19	.01
11	6	Competitividad	.17	.02
11	8	Competitividad	.25	.00
11	14	Competitividad	.15	.04
11	21	Competitividad	.26	.00
15	14	Competitividad	.24	.00
26	4	Competitividad	.16	.04
26	14	Competitividad	.20	.00
26	21	Competitividad	.17	.02
38	8	Competitividad	.15	.05
50	8	Competitividad	.17	.02
50	14	Competitividad	.18	.01
57	14	Competitividad	.18	.01
Amor vs Poder		Orientación al Logro Total	.23	.00

Tabla 15.
Factor II. Control Externo Pasivo Vs Control Interno Activo con Orientación al Logro.

Reactivo de Filosofía de Vida	Reactivo de Orientación al Logro	Dimensión de Orientación al Logro	Correlación	Significancia Estadística
20	20	Trabajo	.29	.00
17	11	Trabajo	.21	.00
20	11	Trabajo	.19	.01
17	20	Trabajo	.18	.01
16	13	Trabajo	.16	.03
17	9	Trabajo	.16	.03
20	7	Trabajo	.15	.04

De los datos presentados en la tabla 15 puede mencionarse que aquellos sujetos que estén de acuerdo con los siguientes reactivos de la Filosofía de Vida: *Para progresar es mejor prepararse bien, Hacer algo bien hecho es lo que da las mayores alegrías y Es preferible tener un empleo en el cual el trabajo sea interesante en lugar de un empleo en el que la gente sea amigable*; serán sujetos que se caracterizarán por ser personas que una vez que empiecen algo persisten hasta terminarlo, que son dedicados en las cosas que emprenden, así como cuidadosos al extremo de la perfección y cumplidos en las tareas que se les asignan, en suma personas que gustan del *Trabajo.*

Las personas descritas con las características antes mencionadas son personas con *Control Interno* ya que consideran que para triunfar hay que trabajar duro, que para progresar hay que prepararse bien, que es mejor triunfar personalmente y que lo más importante de un trabajo es hacerlo; desde luego a estas personas el hacer algo bien hecho les da las mayores alegrías porque saben que su logros son resultado del esfuerzo propio y no de causas azarosas o supersticiosas; por tal motivo, se muestran dedicados, cumplidos y cuidadosos en las tareas que emprenden.

ANÁLISIS DE VARIANZA

Se llevo a cabo un análisis de varianza con cada una de las escalas, así como con cada uno de sus factores para determinar si existían diferencias debidas al sexo de los sujetos o a la edad de los mismos.

Filosofía de Vida y Sexo

Después de correr el análisis se observa que en la escala de *Filosofía de Vida* no existen diferencias significativas entre hombres y mujeres. Sin embargo si se encontraron diferencias en dos de sus factores, la primera en el factor de Control Externo vs Control Interno y la segunda en el factor de Obediencia Afiliativa vs Autoafirmación, en el resto de los factores no se observaron diferencias significativas entre hombres y mujeres.

Tal y como se puede observar en la tabla 16, en el factor II de Filosofía de Vida (Control Externo vs Control Interno) existen diferencias significativas con respecto al sexo. Se puede advertir que para este factor las mujeres obtuvieron una media más alta (14.23) en comparación con los hombres (13.05), estas diferencias resultan significativas al obtenerse una razón F de 13.91 (gl.1/160, p= .00). Estos datos indican una mayor tendencia por parte de las *mujeres* a presentar un *Control Interno Activo* a la hora de confrontar las situaciones de la vida cotidiana, además de que gustan de trabajar y resolver personalmente los conflictos a los que se enfrentan; aunado a que consideran que para progresar y triunfar hay que prepararse bien y trabajar duro.

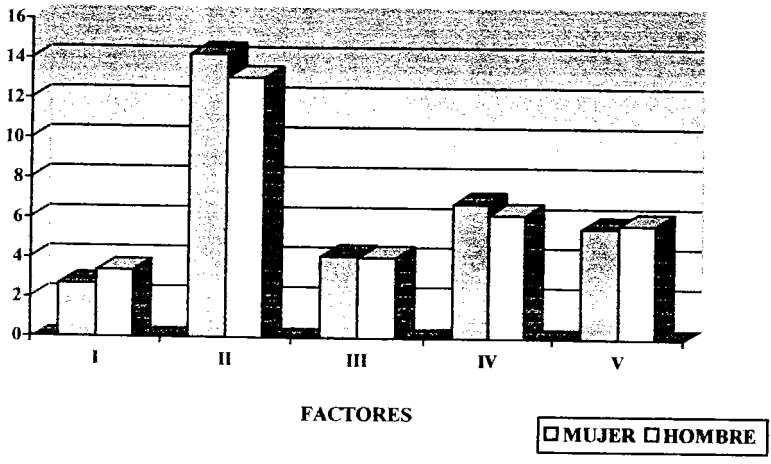
La otra diferencia encontrada dentro de esta escala se vio en el factor de Obediencia Afiliativa vs Autoafirmación, en esta dimensión se observa que si bien tanto hombres y mujeres presentan una media ligeramente alta en este factor, fueron las mujeres quienes mostraron un puntaje más alto que los hombres, para las primeras la media fue de 6.78, mientras que para los hombres fue de 6.23, estas diferencias resultaron ser significativas al observarse una razón F de 5.47 (gl. 1/160, p= .00). Estos resultados en los que las *mujeres* quedan definidas como *Autoafirmativas* hasta cierto punto se puede relacionar con la tendencia observada a partir de la década de 1970, acerca de la emancipación de la mujer, en la que se puede ver una ruptura de la imagen tradicional femenina que ha venido funcionando como una condición necesaria –aunque no suficiente- para que las mujeres alcancen la igualdad. En este sentido, las mujeres, como grupo, han tenido que aprender a rechazar las definiciones tradicionales de lo femenino que se basan sólo en explicaciones biológicas; han debido comprender que su identidad no es sólo de madre, esposa o trabajadora doméstica; que su ser significa la posibilidad de alcanzar la calidad de persona, como cualquier ser humano. Es más, hoy en día es posible observar que debido a esta Autoafirmación, los problemas de las mujeres se plantean y se discuten en casi todas las esferas de la sociedad: en los medios de comunicación, en publicaciones de todo tipo, en las escuelas, en los partidos políticos, al interior de la familia entre otras instituciones (Bartra, 1989).

Por tanto, no es de sorprender que la combinación de ambas características: Ser de *Control Interno* a la vez que *Autoafirmativas* se pueda ejemplificar con el caso de muchas mujeres que desde hace tiempo pero en la actualidad con mayor frecuencia, se ven en la imperiosa necesidad de desempeñarse en ámbitos laborales en los que antes no tomaban parte, además de que, entre otras cosas, cada día aumenta el número de aquellas que han tenido que asumir el rol de jefas de familia; de hecho, hoy se sabe que en uno de cada tres hogares la mujer es quien se encarga del sustento económico. Inclusive, en últimos años se ha venido observando un aumento en la cantidad de mujeres que han incursionado en ámbitos profesionales y no solo eso, sino que han podido llegar a ocupar puestos directivos.

Tabla 16.
Análisis de Varianza de Filosofía de Vida por Sexo

Factor	Sexo	Media	F	Sig.	G.L.
Amor Vs. Poder	Mujer Hombre	2.68 3.37	2.2	.13	1/160
C. Externo Vs. C. Interno	Mujer Hombre	14.23 13.05	13.91	.00	1/160
Resignación Vs. Goce	Mujer Hombre	4.13 4.07	.15	.69	1/160
O.Afiliativa Vs. Autoafirmación	Mujer Hombre	6.78 6.23	5.47	.00	1/160
Cautela Vs. Audacia	Mujer Hombre	5.58 5.75	.33	.56	1/160
Filosofía de Vida Total	Mujer Hombre	32.48 31.62	1.18	.27	1/160

Gráfica 16.
Análisis de Varianza de Filosofía de Vida por Sexo



I. Amor vs. Poder
II. Control Externo vs. Control Interno
III. Resignación vs. Goce
IV. Obediencia Afiliativa vs. Autoafirmación
V. Cautela vs. Audacia

Orientación de Logro y Sexo

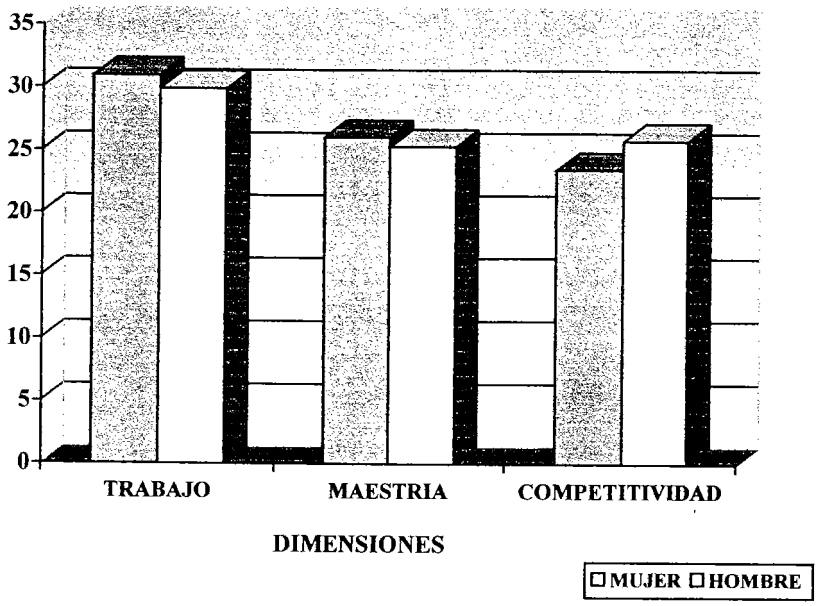
Después de llevar a cabo el análisis de varianza para determinar si existían diferencias para la escala completa de Orientación al Logro o para alguna de sus dimensiones con respecto al sexo, se encontró que el desempeño tanto de hombres como de mujeres en la escala completa no presentó diferencias, en donde si se encontraron diferencias fue en la dimensión de *competitividad*, en esta subescala se halló que los *hombres* obtuvieron una media de 25.79 la cual fue más alta si se compara con la de las mujeres que fue de 23.48, dicha diferencia resultó ser significativa al obtenerse una razón F de 11.13 (gl.1/160, p= 00). Este dato indica que los hombres muestran una mayor actitud de competencia, entendiéndose ésta como una tendencia al deseo de presentar un mejor desempeño ante cualquier situación que implique trabajar con otras personas (ver tabla y gráfica 17).

Estos datos en cierta medida no resultan extraños, puesto que en nuestra cultura es fácil observar que a los hombres en mayor medida que con las mujeres, se les inculca el que sean amantes de los deportes, recios e independientes; de hecho, desde que los niños son pequeños, se espera que demuestren su masculinidad acreditando su aptitud física y un espíritu competidor en las actividades deportivas, inclusive se les recompensa si muestran bravura y coraje (Master y Jhonson, 1987).

Tabla 17.
Análisis de Varianza de Orientación de Logro por Sexo

Factor de Orientación al Logro	Sexo	Media	F	Sig.	g.l.
Trabajo	Mujer Hombre	30.94 29.89	2.53	.11	1/160
Maestría	Mujer Hombre	26.04 25.28	2.71	.10	1/160
Competitividad	Mujer Hombre	23.48 25.79	11.13	.00	1/160
Orientación al Logro Total	Mujer Hombre	80.47 80.98	.16	.68	1/160

Gráfica 17.
Análisis de Varianza de Orientación de Logro Por Sexo



Filosofía de Vida y edad

Un objetivo más que se tuvo fue el de explorar si existían diferencias en el constructo Filosofía de Vida pero esta vez con relación a la edad (Observar tabla 18). De este aspecto se puede señalar que los resultados revelaron que en la escala completa de Filosofía de Vida no se observaron diferencias significativas con respecto a la edad, aunque sí en uno de sus factores, que en este caso fue el de Cautela vs *Audacia* y que se encontró específicamente con los sujetos de *adolescencia intermedia*, lo cual puede interpretarse diciendo que los estudiantes de esta edad son personas que están convencidas de que en esta vida hay que arriesgar, ser expresivos y resolver los problemas por uno mismo; además de que consideran que una persona debe ser respetada por aquello que ha hecho; en suma se les puede caracterizar como sujetos audaces.

Tabla 18.
Análisis de Varianza de Filosofía de Vida por Edad

Factor	Etapa	Media	F	Sig.	g.l.
Amor VS. Poder	Intermedia Tardia Adultez	3.00 3.05 1.25	.73	.48	2/159
C. Externo VS. C. Interno	Intermedia Tardia Adultez	13.65 13.83 13.75	.13	.87	2/159
Resignación VS. Goce	Intermedia Tardia Adultez	4.13 4.07 4.25	.08	.91	2/159
O. Afiliativa VS. Autoafirmación	Intermedia Tardia Adultez	6.50 6.59 6.75	.10	.89	2/159
Cautela VS. Audacia	Intermedia Tardia Adultez	5.95 5.23 5.75	2.89	.05	2/159
Filosofía de Vida Total	Intermedia Tardia Adultez	32.35 31.88 30.75	.32	.72	2/159

Orientación de Logro y Edad

En lo referente a las diferencias en la escala de Orientación de Logro debidas a la edad, éstas se hallaron en las dimensiones de Trabajo, Competitividad y en la escala total de Orientación al Logro.

En la tabla 19 se puede identificar que fueron los sujetos que se ubican en la *adolescencia tardía* quienes puntúan más alto en la dimensión de *Trabajo*, dato que los define como personas dedicadas, cumplidas, persistentes y cuidadosas en todas las actividades que emprenden, en suma "trabajadoras" por gusto. Estos resultados posiblemente se deban a que es en esta etapa de la adolescencia cuando el individuo desarrolla un sistema de valores y metas.

En la dimensión de *Competitividad*, los estudiantes ubicados en la etapa de la *adolescencia intermedia* mostraron ser los que más se esfuerzan por competir con otros, son a quienes más les importa hacer las cosas mejor que los demás y que por lo mismo disfrutan cuando pueden vencer a otros.

Finalmente, se tiene que los estudiantes que se encuentran en la *adolescencia intermedia* fueron quienes presentaron el promedio más alto en la escala completa de *Orientación de Logro*, por lo que se definen como personas a las que les gusta el dominio, la manipulación y organización del medio físico y social; asimismo les motiva superar obstáculos y el

mantener elevados niveles de trabajo; además de que se esfuerzan por superar la propia labor, la rivalidad y a los demás.

Tabla 19.
Análisis de Varianza de Orientación de Logro con la Edad

Dimension	Etapa	Mean	F	Sig.	g.l.
Trabajo	Adolescencia Intermedia Adolescencia Tardia Adultez	30.13 31.29 25.50	4.67	.01	2/159
Maestría	Adolescencia Intermedia Adolescencia Tardia Adultez	25.51 26.14 23.25	2.46	.08	2/159
Competitividad	Adolescencia Intermedia Adolescencia Tardia Adultez	25.31 23.46 22.00	4.05	.01	2/159
Orientación de Logro Total	Adolescencia Intermedia Adolescencia Tardia Adultez	80.96 80.91 70.75	3.25	.04	2/159

CONCLUSIONES

CONCLUSIONES

Los resultados de esta tesis permiten llegar a concluir que existe una relación positiva entre la *Filosofía de Vida* y *la Orientación al Logro*, este hecho indica que para los estudiantes de esta investigación el confrontar el estrés o los problemas de la vida diaria de una forma activa, implica a su vez el tener una preferencia hacia la Orientación al Logro.

Se encontró que existe correlación entre el *Poder* y la escala completa de *Orientación al Logro*, este resultado implica que cuando se manifieste una tendencia hacia el Poder es muy probable que aunada a ésta se encuentre también una preferencia por manipular y organizar objetos físicos, seres humanos o ideas, tan rápida e independientemente como sea posible; a su vez, se optará por superar obstáculos para alcanzar un alto patrón de desempeño y por lo tanto se gozará al competir y superar a otros.

Estos resultados pueden ser vinculados con algunas afirmaciones hechas por Johnmarshall (2000) en el sentido de que el poder es una necesidad de tener impacto, control o influencia sobre otra persona, grupo o el mundo en general y a que las personas con esta tendencia hacia el poder, se esforzarán por ser reconocidas como líderes en grupos, además de que son personas que sentirán impulsos frecuentes hacia la agresión y que preferirán trabajos donde puedan ejercer influencia, así como acumular pertenencias prestigiosas. El hecho de que el poder haya correlacionado con la Orientación al Logro resulta coherente si se toma en cuenta lo anteriormente dicho, aunado a que el motivo de logro es también un impulso a tener un buen rendimiento en relación a un criterio de excelencia establecido. De hecho, la persona con un fuerte motivo de logro deseará triunfar en una tarea que supone un desafió; por lo que las situaciones de logro llevarán a una evaluación favorable y una reacción emocional de orgullo ante el éxito, lo cual le dará aún más, ese sentido del poder, en tanto que ante una evaluación desfavorable ante su rendimiento, le producirá vergüenza ante el fracaso y le restará su sentido de poder.

En cuanto a las correlaciones entre los factores de ambas escalas, se determinó que por parte de la Filosofía de Vida, el *Poder,* y por parte de la Orientación al Logro, la *Competitividad,* son los factores que se relacionan en mayor medida.

Resultó que el factor de *Control Interno* de la Filosofía de Vida y la dimensión de *Trabajo* de la escala de Orientación al Logro correlacionaron positivamente, este hallazgo puede ser interpretado diciendo que los estudiantes que consideran que lo que les ocurre es el resultado de su esfuerzo o de sus características personales, muy probablemente sean quienes muestren altos niveles de orientación hacia el trabajo.

Resulta interesante ver que en los factores *Control Interno vs* Control Externo, Resignación vs *Goce,* Obediencia Afiliativa vs *Autoafirmación Activa,* Cautela vs *Audacia* de la escala de Filosofía de Vida se nota una preferencia por el concepto que ejemplifica el *estilo activo* a la hora de enfrentar los problemas, esta situación se hace evidente al encontrar que estos sujetos consideran que lo que les ocurre es el resultado de su propio esfuerzo y de sus

características personales más que producto de causas externas a ellos mismos tales como el azar, el destino o la suerte. Aunado a esto, consideran que es más factible disfrutar y gozar tanto del trabajo como de la vida en lugar de adoptar una actitud de resignación ante las situaciones adversas. También demostraron una predilección por autoafirmarse, situación que implica, entre otras cosas, cuestionar las ordenes, defender los puntos de vista propios y no subordinarse ante cualquier figura de autoridad cuando así se considere pertinente. Un resultado más a través del cual se pudo confirmar una tendencia por el lado activo en cuanto a confrontación se refiere, fue el hecho de que los sujetos presentaron una ligera tendencia hacia la Audacia en lugar de hacia la Cautela, por lo que avalan que el respeto hacia una persona se da por lo que ha hecho y no sólo por la posición que tiene; además de que con la intención de ganar optan por correr riesgos en la vida, situación que implica ser expresivo e independiente a la hora de resolver los problemas.

En lo referente a la escala de *Orientación al Logro*, el análisis de los datos mostró que en general los estudiantes presentaron una tendencia favorable hacia este instrumento.

En cuanto al comportamiento de los datos obtenidos en cada una de las dimensiones que conforman esta escala de Orientación al Logro, se observa que la que gozó de mayor apoyo fue la de Trabajo seguida por la dimensión de Maestría y quedando en último lugar la de Competencia.

Respecto de la primera dimensión se puede comentar que los estudiantes refirieron una actitud positiva hacia el *Trabajo* en sí, este dato lleva a pensar que son personas que se caracterizan por ser dedicadas, cumplidas, cuidadosas y que se sienten satisfechas cuando hacen un buen trabajo.

Para la dimensión de *Maestría* se observa que los sujetos optaron por una actitud favorable hacia ésta y en consecuencia se podría decir que para estos individuos el hacer las cosas cada vez mejor es algo importante, lo que los lleva a sentirse bien cuando logran lo que se proponen; también se les podría describir como personas a las que les causa satisfacción el mejorar sus ejecuciones previas y que insisten en dominar aquellas tareas que se les dificultan.

En cuanto a la dimensión de *Competencia* que alude al deseo de ser mejor en situaciones interpersonales, se encontró que los estudiantes presentan una tendencia ligeramente favorable hacia la Competencia, ésta situación conduce a afirmar que serán sujetos que mostrarán un mayor esfuerzo en las situaciones en las que haya que competir con otros porque consideran que es importante hacer las cosas mejor que los demás y que se disfruta cuando existe la oportunidad de vencer a otros; además mostrarán una actitud de disgusto y enojo en los casos en que otras personas muestren un mejor desempeño que ellos.

Sin duda, los datos indican que estos estudiantes mostraron una gran disposición hacia el trabajo, un deseo por la superación personal y en menor medida una tendencia a competir con los demás.

Se determinó que no existen diferencias en los constructos "*Filosofía de Vida y Orientación al Logro*" con relación al *sexo y la edad.*

Donde sí se encontraron diferencias significativas debidas al *sexo*, fue en los factores de Control Externo *vs Control Interno y en el de* Obediencia Afiliativa *vs Autoafirmación* de la escala de Filosofía de Vida. En este punto, resulta interesante ver que si bien tanto hombres como mujeres optaron en su mayoría por un estilo activo en los factores antes mencionados, fueron las mujeres quienes se mostraron más activas.

En cuanto a diferencias entre el *sexo* y las dimensiones que conforman la escala de Orientación al Logro, sólo se encontraron diferencias significativas en la dimensión de *Competitividad.* Al igual que lo reportado por la teoría, fueron los hombres quienes demostraron una actitud más competitiva. Dicha situación significa, que los hombres desean en mayor medida que las mujeres ser los mejores en las situaciones interpersonales a las que se enfrentan. Este hecho contradice la proposición de McClealland acerca de que el individuo actúa más por la satisfacción que le produce superarse a sí mismo que por el hecho de ser el mejor en comparación con otros (Contreras, 2002).

Respecto de la dimensión de *maestría,* Velázquez y Casarín (1986) han reportado diferencias significativas debidas al sexo. De acuerdo con sus datos, son las mujeres quienes tienden más a desempeñarse cada vez mejor en las tareas difíciles con las que se enfrentan cotidianamente. Sin embargo, en la presente investigación los datos no corroboraron dicha situación. En cambio, apoyan lo referido por Díaz-Loving y Andrade-Palos (1985), en el sentido de que no se encuentra ninguna diferencia en maestría debida al sexo.

De la dimensión de *trabajo* y los resultados obtenidos, se puede establecer que éstos concuerdan con los obtenidos por Díaz-Loving y Andrade Es decir, el factor de trabajo no reporta diferencias significativas entre sexos; por ello, puede decirse que tanto los hombres como las mujeres presentan prácticamente la misma tendencia hacia trabajar para obtener lo que desean. Al respecto Contreras (2002) menciona que probablemente este hecho se deba a que la mujer actual sale a formar parte del mundo laboral y debe trabajar en igual medida que los hombres para mantenerse en él. Así mismo, comenta que los hombres, al verse en competencia con las mujeres dentro del ámbito laboral, deben también trabajar en la misma medida que ellas.

Por otro lado, un objetivo mas que se tuvo fue el de explorar si existían diferencias en los constructos "*Filosofía de Vida y Orientación al Logro*" pero esta vez con relación a la *edad.* De este aspecto se puede señalar que los resultados revelaron que en la escala completa de Filosofía de Vida no se observaron diferencias significativas con respecto a la edad, aunque sí en uno de sus factores, que en este caso fue el de *Cautela vs Audacia* y que se encontró específicamente con los estudiantes que se encuentran en la *adolescencia intermedia*, este dato revela que son personas que están convencidas de que en esta vida hay que arriesgar, ser expresivos y resolver los problemas por uno mismo; además de que consideran que una persona debe ser respetada por aquello que ha hecho; en suma se les puede caracterizar como sujetos audaces.

En cuanto a la escala de *Orientación de Logro,* se encontraron diferencias significativas en la dimensión de *Trabajo*, en ésta fueron los estudiantes en la etapa de la *adolescencia tardía* quienes mostraron el mayor promedio, este resultado parece bastante congruente, si se considera que los sujetos en esta etapa del desarrollo, fueron los más grandes de la muestra del estudio y es característico de que a esta edad, se enfatice en mayor medida la tendencia de los sujetos por adquirir el sentido de responsabilidad. De hecho, como lo cita Hoffman; et al (1996) es en esta etapa en la que se toman decisiones que marcarán sus vidas (su salud, su felicidad y sus éxitos). Es también el momento en el que se establecen prioridades para cada día de sus vidas. Se toman decisiones que afectan su salud, sus carreras y sus relaciones interpersonales. Además de que es en muchas de las ocasiones, cuando se esta en condiciones de realizar un trabajo productivo.

Mientras tanto, en la dimensión de *Competitividad* y en la escala total de *Orientación de Logro* fueron los estudiantes en *adolescencia intermedia* quienes presentaron un mejor desempeño. Los puntajes altos en competitividad, concuerdan con lo encontrado por Reyes-Lagunes (1998). Al respecto, conviene mencionar que estos datos pueden deberse al hecho de que los estudiantes en esta etapa (14-16 años) fueron los más jóvenes en la muestra de sujetos del presente estudio y según Hoffman; et al, (1996), es en esta etapa en la que los adolescentes se sienten invulnerables y asumen actitudes temerarias. Por ello, los datos obtenidos pueden interpretarse diciendo que estos estudiantes tienen un gran sentido de competencia, lo que les lleva a tratar con vehemencia el alcanzar una meta, con la clara intención de sobrepasar la ejecución de cualquier otra persona y en general son jóvenes que tienen un marcado impulso hacia la Orientación al Logro.

En términos generales se puede decir que los resultados indican que existe en estos estudiantes una ligera tendencia a presentar las más de las veces un estilo activo de confrontación ante las situaciones a las que se enfrentan, aunque se ratifica que el lugar del *amor* dentro de nuestra cultura sigue siendo preponderante. Con ello queda evidenciado que los sujetos de este estudio responden tanto de manera activa como de manera pasiva, dependiendo de las situaciones que les plantea la vida.

En tanto que en la escala de Orientación de Logro los sujetos refirieron que para lograr el cumplimiento de las metas que se plantean resulta más importante presentar una actitud de trabajo y de maestría más que una actitud de competencia.

Finalmente, solo resta decir que los diversos problemas que enfrenta nuestra cultura exige la participación de los profesionales que contribuyan a su análisis y solución a partir de una visión amplia que abarque las diferentes dimensiones que conforman a dicho sistema y en este sentido se espera que los datos derivados de esta tesis resulten de gran importancia, ya que se fundamentan en la existencia de una necesidad de profundizar en el estudio de la etnopsicología mexicana; se hace hincapié en el hecho de que se han obtenido en forma científica y que representan un conocimiento fidedigno y útil del comportamiento de estudiantes de tercer grado de preparatoria.

BIBLIOGRAFÍA

BIBLIOGRAFÍA

Adair, J. (1999). *Estudios empíricos del desarrollo e indigenización de la psicología: El caso de Latinoamérica.* Revista de Psicología Social y Personalidad, 15 (1), pp.1-14.

Aguirre, A. (1982). *Conceptos clave de la antropología cultural.* México: Daimon.

Andrade-Palos, P. (1998). *El ambiente familiar del adolescente.* Tesis de Doctorado inédita. Facultad de Psicología. México: UNAM

Avendaño-Sandoval, R y Díaz-Guerrero, R. (1992). *Estudio experimental de la abnegación.* Revista Mexicana de Psicología, 9 (1), pp.15-19.

Balderas-González, A. (2000). *La Filosofía de vida y su relación con el Autoconcepto del mexicano.* Tesis de Maestría inédita. Facultad de Psicología. México: UNAM

Bartra, E. (1989) *Desde el traspatio.* En Revista de Análisis Feminista. Año 13, No. 79. México, julio, pp. 5-8.

Castellanos, M y Rodríguez, M. (1989). *Motivación de Logro en un grupo de estudiantes universitarios.* Tesis de Licenciatura inédita. Facultad de Psicología. México: UNAM

Chávez, E. (1901). *Ensayo sobre los rasgos distintivos de la sensibilidad como factor del carácter mexicano.* Revista Positiva, 1 (3), pp.81-89.

Contreras, C. (2002). *Locus de control y Orientación al Logro en Adolescentes Mexicanos.* Tesis de Licenciatura inédita. Facultad de Psicología. México: UNAM.

Cueli, J. et al. (1995). *Teorías de la personalidad.* México: Trillas 2ª. Reimp.

Del Castillo, A. (2002). *Relación de la Orientación de Logro y la Evaluación al Éxito en el Rendimiento Escolar del Adolescente Mexicano.* Tesis de Licenciatura inédita. Facultad de Psicología. México: UNAM.

Díaz-Guerrero, R. (1972). *Hacia una Teoría Histórico-Bio-Psico-Socio-Cultural del Comportamiento Humano.* México: Trillas.

Díaz-Guerrero, R. (1976). *Hacia una psicología social del tercer mundo.* Cuadernos de Humanidades núm. 5, Difusión Cultural, México: UNAM

Díaz-Guerrero, R. (1984). *La Psicología de los mexicanos. Un paradigma.* Revista Mexicana de Psicología, 1 (2), pp.95-104.

Díaz-Guerrero, R. (1986). *Hacia una etnopsicología.* En: AMEPSO (Coordinadores). La Psicología Social en México, Vol. I, pp. 5-9. México: Asociación Mexicana de Psicología Social.

Díaz-Guerrero, R. (1989). *Una Etnopsicología Mexicana.* Ciencia y Desarrollo, 15 (86), pp. 69-85

Díaz-Guerrero, R. (1999). *Psicología del Mexicano.* México: Trillas 3ª Reimp.

Díaz-Guerrero, R. (2003). *Bajo las garras de la cultura.* Psicología del Mexicano 2. México: Trillas.

Díaz-Guerrero, R. y Díaz-Loving, R (2001). *Introducción a la Psicología.* Un enfoque ecosistémico. México: Trillas.

Díaz-Guerrero, R. y Pacheco, A (1994). *Etnopsicología Scientia Nova.* Servicios Profesionales y Científicos. San Juan, Puerto Rico.

Díaz-Guerrero e Iscoe, I. (1984). El impacto de la cultura iberoamericana tradicional y del stress económico sobre la salud mental y física: Instrumentación y potencial para la investigación y transcultural. *Revista Latinoamericana de Psicología,* 16 (2)

Díaz-Loving, R y Andrade- Palos, P. (1985). *Motivación de Logro y Orientación hacia la Familia y el Trabajo.* Trabajo presentado en el Primer Congreso Interamericano de Psicología Laboral en Oaxaca. México.

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

Díaz-Loving, R. y Cubas, E. (1992). Sexualidad, género y premisas socioculturales. *Revista de Psicología Social y Personalidad,* 7 (2), pp. 63-69.

Doménech, N. (2003). *Roles de género, autoconcepto y motivación de logro en deportistas mexicanos de alto rendimiento.* Tesis de Maestría inédita. Facultad de Psicología. División de Estudios de Posgrado: UNAM.

Eisenberg, A. (1994). *Influencia de la familia de origen en la orientación al logro y el locus de control.* Tesis inédita de Maestría en Psicología Clínica. Facultad de Psicología. División de Estudios de Posgrado: UNAM.

Espinosa, R. (1989). *Evitación del éxito:* Construcción y validación de la escala EEE. Tesis de Maestría inédita. Facultad de Psicología: UNAM.

Facultad de Psicología (1997). *100 años de Psicología en México 1896-1996.* México: UNAM

Figueroa, M. (2001). Factores Psicosociales y de personalidad asociados con el rendimiento académico en adolescentes del genero femenino. *Revista Mexicana de Psicología.*, 18 (1): p.53.

Galindo, E. (1992). 30 años de Psicología en México. *En Ciencia y desarrollo.* CONACYT, No.103. México, marzo-abril, pp. 66-76.

Galindo, E; Vorwerg, M. (1985). La Psicología en México. *En Ciencia y desarrollo.* CONACYT, No. 63. México, julio-agosto, pp. 29-45.

García, L. 2001. Creencias irracionales y su relación con la depresión en estudiantes de educación media. *Revista Mexicana de Psicología,* 18 (1), p.17.

González-Forteza; et al. (2001). Ideación suicida en estudiantes de secundaria. *Revista Mexicana de Psicología,* 18 (1), p.6.

Hernández, S. (1998). *Metodología de la investigación.* México: Mc Graw Hill. 2ª Ed.

Higashida, B. (1996). *Ciencias de la salud.* México: Mc Graw Hill.

Hoffman, L; Paris, S. y Hal, E. (1996). *Psicología del desarrollo hoy.* España: Mc Graw Hill. Vol. 2 6ª Ed.

Johnmarshall, R. (2000). *Motivación y Emoción.* España: Mc Graw Hill

Kerlinger, F. y Lee, H. (2002). *Investigación del comportamiento.* Métodos de investigación en Ciencias Sociales. México: McGraw Hill 4ª Ed.

Lara-Tapia, L; Gómez-Alegría, P. y Fuentes, R (1992). Cambios socioculturales en los conceptos de obediencia y respeto en la familia mexicana: Un estudio en relación con el cambio social. *Revista Mexicana de Psicología,* 9 (1), pp. 21-26.

La Rosa, J. (1986). *Escalas de Locus de Control y Autoconcepto:* Construcción y Validación. Tesis de Doctorado inédita. Facultad de Psicología. México: UNAM

Lucio, G; et al. (2001). Relación del ambiente familiar y escolar. Una comparación entre el nivel socioeconómico bajo y alto en adolescentes mexicanos. *Revista Mexicana de Psicología.* 18 (1), p.54.

MacClelland, D. (1983). *Studies of Motivation..* New York: Appleton

Master, W y Jhonson, V. (1987). *La sexualidad humana.* Vol. 2. Barcelona: Grijalbo 7ª Ed.

Martínez, G. (1995). *La motivación al logro como resultado de un tratamiento para dejar de fumar.* Tesis de Maestría inédita. Facultad de Psicología: UNAM.

Moreno-Cedillos, A. (1998). *Un análisis de sistemas de las variables psicosociales que intervienen en la calidad de la educación superior agrícola.* Tesis de Doctorado inédita. Facultad de Psicología. México: UNAM

Paz, O. (1973). *El Laberinto de la Soledad.* México: Fondo de Cultura Económica. 2ª Ed.

Philip, E. (1977). *La medición del estrés y los patrones de confrontación en tres grupos culturales: negro, anglo y mexicano-norteamericano.* Una aplicación de la teoría histórico-bio-psico-socio-culturales. Tesis de Doctorado inédita. Facultad de Psicología. México: UNAM.

Ramos, S. (1934). *El perfil del hombre y la cultura en México.* Facultad de Filosofía y Letras. México: UNAM

Rincón, A. y Villafán. M. (2000) *Ambiente Familiar y Filosofía de vida en jóvenes farmacodependientes y no farmacodependientes.* Tesis de Licenciatura inédita. Facultad de Psicología. México: UNAM

Smith, R; Sarason, I y Sarason, B. (1997). *Enciclopedia de Psicología Educativa 2.* Aprendizaje, Habilidades Humanas y Conducta. México: Oxford University Press-Harla.

Spence, J y Helmreich, R. (1983). *Masculinity and femininity; their psychological dimensions, correlates and antecedents.* Austin: The University of Texas Press.

Velázquez y Casarin. (1986). La Orientación de Logro en Estudiantes Universitarios. *La Psicología Social en México.* Vol. 1, pp. 332-338.

ANEXOS

ANEXOS

FILOSOFÍA DE VIDA
Díaz-Guerrero (1993).

INSTRUCCIONES

Distintas personas tienen diferentes formas de ver la vida. No existen hechos científicos que demuestren cuál filosofía es mejor a la larga. Para nosotros es importante conocer tu opinión acerca de la vida.

Los siguientes **pares de afirmaciones** dan opiniones diferentes acerca de la vida. Aún cuando a veces la elección sea muy difícil, por favor, **para cada par de opciones selecciona sólo una escribiendo "a"** o **"b"** en el espacio que está adelante, de la afirmación que se acerque más a *tu propia forma de ver la vida*. No queremos que nos digas la forma en que piensas que la vida debería de ser idealmente, sino de acuerdo con la filosofía que tu usas en tu diario vivir.

No hay respuestas correctas ni incorrectas ni se dará calificación más alta o más baja por tus respuestas.

1.- a) La vida es alegría
b) La vida tiene bastante sufrimiento

_____ [__]

2.- a) La moral de la religión debe ser siempre obedecida
b) No siempre debe obedecerse la moral de la religión

_____ [__]

3.- a) La vida la rige el destino
b) La vida la rige uno mismo

_____ [__]

4.- a) En los problemas que plantea la vida el poder es más importante que el amor
b) En los problemas que plantea la vida el amor es más importante que el poder

_____ [__]

5.- a) Es más práctico dominar a los demás
b) Lo mejor es ser amable con los demás

_____ [__]

6.- a) La mayor riqueza es tener poder
b) La mayor riqueza es tener amor

_____ [__]

7.- a) Lo mejor es resolver uno sus problemas sin buscar ayuda de los demás
b) Lo mejor es buscar ayuda de los demás para resolver sus problemas

_____ [__]

8.- a) Si uno piensa que las órdenes de su padre no son razonables, debería sentirse en libertad de ponerlas en duda.
b) Las órdenes de un padre deberían ser siempre obedecidas

_____ [__]

9.- a) Es fácil obedecer a gente amable
b) Es fácil obedecer a gente poderosa

_____ [__]

10.- a) Al mal tiempo buena cara
b) Al mal tiempo hay que cambiarlo

_____ [__]

11.- a) Ser poderoso es fuente de gozo
b) Ser amable es fuente de gozo

_____ [__]

12.- a) La vida es para gozarla

b) La vida es para sobrellevarla

[__]

13.- a) Rara vez critico a otras personas
b) Frecuentemente critico a otras personas

[__]

14. a) La obediencia es cortesía
b) La obediencia es respeto

[__]

15.- a) El amor está por encima de todo
b) El poder está por encima de todo

[__]

16.- a) Yo preferiría tener un empleo en donde el trabajo fuera interesante
b) Yo preferiría un empleo en donde la gente fuera amigable

[__]

17.- a) Mis mayores alegrías me las dan mis amigos
b) El hacer algo bien hecho, me da mis mayores alegrías

[__]

18.- a) La vida es para disfrutarla
b) La vida es para saberla soportar

[__]

19.- a) Bastantes de los problemas que uno tiene son debidos a la mala suerte
b) La mayor parte de los problemas que uno tiene, uno se los busca

[__]

20.- a) Es fácil progresar si se tienen contactos
b) Para progresar es mejor prepararse bien

[__]

21.- a) El trabajo es para disfrutarlo
b) El trabajo es para aguantarlo

[__]

22.- a) Los sacerdotes deben ser siempre obedecidos
b) Los sacerdotes también se equivocan y no hay motivo de obedecerlos siempre

[__]

23.- a) Uno debería ser expresivo
b) Uno debería ser calmado y controlado

[__]

24.- a)Es mejor andar bien de dinero que tener buena familia
b) Es mejor tener buena familia que andar bien de dinero

[__]

25.- a) Es mejor ser audaz
b) Es mejor ser cauteloso

[__]

26.-a) Una vida llena de amor es felicidad
b) Una vida llena de poder es felicidad

[__]

27.- a) Hay que ser arrojado
b) Hay que ser moderado

[__]

28.-a) Mañana aprovechada buen principio de jornada
b) La ociosidad es la madre de una vida padre

[__]

29.- a) Yo no siempre me sacrificaría por el bien de mi familia
b) Yo siempre me sacrificaría por el bien de mi familia

[__]

30.- a) En la vida hay que correr riesgos
b) En la vida hay que ser precavidos

[ ]

31.- a) Una persona debería se respetada por la posición que tiene
b) Una persona debería ser respetada por lo que ha hecho

[ ]

32.- a) Me molesta obedecer a mis familiares
b) No me molesta obedecer a mis familiares

[ ]

33.- a) El que no arriesga no gana
b) El que arriesga frecuentemente pierde

[ ]

34.- a) Soy generalmente cauteloso
b) Soy generalmente audaz

[ ]

35.- a) Las órdenes del maestro deberían ser siempre obedecidas
b) Si uno piensa que las órdenes del maestro no son razonables debería ponerlas en duda

[ ]

36.- a) Cuando el padre y la madre están de acuerdo hay que disciplinarse a su punto de vista
b) Uno debe siempre defender su punto de vista

[ ]

37.- a) El trabajo es para gozarlo
b) El trabajo es para sobrellevarlo

[ ]

38.- a) Es más importante ser famoso
b) Es más importante ser leal

[ ]

39.- a) Es mejor triunfar personalmente
b) Es mejor tener muchas amistades.

[ ]

40.- a) En todo es bueno ser audaz
b) En todo es bueno ser prudente

[ ]

41.- a) Quien no supo triunfar no supo vivir
b) Quien no supo amar no supo vivir

[ ]

42.- a) Es mejor que a uno le hagan favores
b) Es mejor que a uno le hagan justicia

[ ]

43.- a) Para triunfar la suerte es a veces más importante
b) Para triunfar trabajar duro es más importante

[ ]

44.- a) Yo Preferiría utilizar mis propias ideas en vez de las ideas de otras personas
b) Yo prefiero utilizar las ideas de otras personas

[ ]

45.- a) Los problemas difíciles se resuelven mejor cooperando
b) Los problemas difíciles se resuelven mejor compitiendo

[ ]

46.- a) Es mejor ser parte de la familia
b)Es mejor ser independiente

[ ]

47.-a) Nunca se debe dudar de la palabra de una madre
b) Todas las madres pueden cometer errores y uno debería sentirse libre de dudar de su palabra cuando ésta parece equivocada

[ ]

48.- a) No se mueve la hoja del árbol sin la voluntad de Dios
b) Dios dijo ayúdate que yo te ayudaré

[ ]

49.- a) Lo más importante de un trabajo es importante llevarse bien con los compañeros de trabajo
b) Lo más importante de un trabajo es hacer

[ ]

50.- a) Mandar es más importante que amar
b) Amar es más importante que mandar

[ ]

51.- a) La flojera es la llave de la pobreza
b) No tener amigos influyentes es la llave de la pobreza

[ ]

52.- a) Ante autoridades competentes uno debe subordinarse
b) No hay buena razón para que uno deba subordinarse a nadie

[ ]

53.- a) Querer es poder
b) Aunque se quiere no siempre se puede

[ ]

54.- a) Es mejor participar con otros lo logrado
b) Es mejor gozarlo por cuenta propia

[ ]

55.- a) Cuando hay algún problema, es generalmente mejor hacer algo
b) Cuando hay un problema, es generalmente mejor esperar y ver que sucede

[ ]

56.- a) Mi familia está casi siempre antes que yo
b) Yo estoy casi siempre antes que mi familia

[ ]

57.- a) Es más práctico tener poder
b) Es más práctico tener amor

[ ]

ORIENTACIÓN DE LOGRO

Díaz-Loving, Andrade-Palos y La Rosa (1989).

INSTRUCCIONES

A continuación hay una lista de afirmaciones. Debes indicar en qué medida estás de acuerdo o en desacuerdo con cada una de ellas. Especifica tu respuesta marcando con una "X" el cuadro junto al número que mejor exprese tu opinión. *Contesta como tú eres, no como te gustaría ser.* Hay cinco respuestas posibles:

1.- Completamente en desacuerdo
2.- En desacuerdo
3.- Ni en acuerdo ni en desacuerdo
4.- De acuerdo
5.- Completamente de acuerdo

1.-	Me gusta ser trabajador (a)	1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐
2.-	Me enoja que otros trabajen mejor que yo.	1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐
3.-	Me es importante hacer las cosas lo mejor posible.	1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐
4.-	Me disgusta cuando alguien me gana.	1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐
5.-	Es importante para mí hacer las cosas cada vez mejor.	1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐
6.-	Ganarle a otros es bueno tanto en el juego como en el trabajo.	1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐
7.-	Soy cumplido (a) en las tareas que se me asignan.	1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐
8.-	Disfruto cundo puedo vencer a otros.	1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐
9.-	Soy cuidadoso (a) al extremo de la perfección	1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐
10.-	Me gusta que lo que hago quede bien hecho.	1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐
11.-	Una vez que empiezo una tarea persisto hasta terminarla.	1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐
12.-	Me siento bien cuando logro lo que me propongo.	1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐
13.-	Soy dedicado (a) en las cosas que emprendo.	1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐
14.-	Me gusta trabajar en situaciones en las que haya que competir con otro.	1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐
15.-	No estoy tranquilo (a) hasta que mi trabajo queda bien hecho.	1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐
16.-	Me causa satisfacción mejorar mis ejecuciones previas.	1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐
17.-	Como estudiantes soy (fui) machetero (a).	1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐
18.-	Me esfuerzo más cuando compito con otros.	1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐
19.-	Cuando se me dificulta una tarea, insisto hasta dominarla.	1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐
20.-	Si hago buen trabajo me causa satisfacción.	1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐
21.-	Es importante para mí hacer las cosas mejor que las demás.	1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐