



**UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE MÉXICO
FACULTAD DE PSICOLOGÍA**



RELACIÓN ENTRE MAQUIAVELISMO Y LOCUS DE CONTROL EN
UNIVERSITARIOS DE DIFERENTES ÁREAS DE ESTUDIO

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO DE LICENCIADA EN PSICOLOGÍA

PRESENTAN

**MERCEDES BLANCO MEDINA
CELIA GENOVEVA SILVA ALANÍZ**

**DIRECTOR: LIC. ALEJANDRA GARCÍA SAISÓ.
REVISORA: LIC. MIRNA ONGAY VALLE.**

CIUDAD UNIVERSITARIA
MAYO 2006



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

AGRADECIMIENTOS

A nuestra muy querida Universidad, que fue, es y será nuestro refugio y segunda casa.

A la Facultad de Psicología, que nos impulsó a desarrollarnos profesional, pero sobre todo, personalmente.

A todos nuestros profesores por todas sus enseñanzas.

A los sinodales: Lic. Alejandra García, Lic. Mirna Ongay, Lic. José Luis Villagomez, Mtra. Ma. Socorro Escandón y Lic. Xochitl Pertierra por su apoyo para el término de este proyecto.

Celia y Mercedes

*UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
"POR MI RAZA HABLARÁ EL ESPÍRITU"*

Mayo 2006

AGRADECIMIENTOS

A Dios, por darme la inteligencia y sabiduría para terminar esta etapa y poder hacerlo junto a las personas más importantes que tengo en la vida.

A mis padres, Lourdes y Enrique, por todo su amor y apoyo que me han brindado y por enseñarme que sólo con trabajo y perseverancia se puede alcanzar lo que se desea.

A mis hermanos: Alberto, Araceli, Ricardo y Ángeles, porque cada uno de ustedes ha sido un ejemplo a seguir. Gracias por su apoyo, paciencia y cariño.

A mis amigas: Celia, por permitirme compartir contigo esta experiencia, Ma. Nancy, Nancy Clavel, Natalia, Eva, Lis, Perla, Citlali y Maribel por todo su apoyo y cariño que me han brindado.

A Olivia, por tu paciencia y disposición para ayudarme a terminar este trabajo.

Mercedes

*UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
"POR MI RAZA HABLARÁ EL ESPÍRITU"*

Mayo 2006

AGRADECIMIENTOS

A Dios que me permitió llegar al final de esta etapa de mi vida.

Con todo mi amor para mis padres Francisco y Gloria por su invaluable apoyo, comprensión y cariño.

Para Guadalupe, Gloria, Daniela y Diana; mis amadas hermanas.

Para mis compañeras y amigas de profesión: Mercedes Blanco, Colega en este trabajo; Nancy Jiménez, Nancy Clavel, Perla, Lis, Natalia, Eva, Citlali y Maribel por su amor, tolerancia y apoyo.

A Oli y Fabis por su incondicional apoyo para la realización de este trabajo, las quiero.

Celia

*UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
"POR MI RAZA HABLARÁ EL ESPÍRITU"*

Mayo 2006

CONTENIDO	Página
Resumen	7
Introducción	8
Capítulo 1 Maquiavelismo	10
1.1 Nicolás Maquiavelo	10
1.2 Síntesis de capítulos: El Príncipe	13
1.3 Definición de Maquiavelismo y Diversas Investigaciones	19
1.4 Maquiavelismo y Cultura	23
1.4.1 La Mujer y la Familia Mexicana	24
1.5 Maquiavelismo y personalidad	25
1.5.1 Psicología y Personalidad del Mexicano	26
1.5.1.1 Tipos de Mexicanos	28
1.6 Maquiavelismo y Poder	30
1.7 Maquiavelismo y Liderazgo	35
Capítulo 2 Locus de Control	40
2.1 Definición de Locus de Control	40
2.2 Locus de control Interno y Externo	42
2.3 Locus de Control y su relación con distintas variables	48
Capítulo 3 Profesiones y Personalidad	65
3.1 Personalidad	65
3.2 Personalidad, Elección de Carrera y Proyecto de Vida	67
3.2.1 Teorías no psicológicas	70
3.2.2 Teorías psicológicas	70
3.3. Identidad Ocupacional	76
3.4 Perfiles Psicológicos de las diferentes carreras	82
3.4.1 Estudios realizados en diferentes carreras	85
3.5 Relación entre Profesiones, Maquiavelismo y Locus de Control	89
Capítulo 4 Método	94
4.1 Justificación y planteamiento del problema	94
4.2 Objetivo	94
4.3 Variables	95
4.4 Definición conceptual de variables	95
4.5 Definición operacional de variables	96
4.6 Hipótesis	96
4.7 Muestra	96
4.8 Sujetos	96
4.9 Tipo de investigación	97
4.10 Tipo de Diseño	97
4.11 Instrumentos	97
4.11.1 Escala Mexicana de Manipulación de Maquiavelo (EMMAQ)	97
4.11.2 Escala de Locus de Control	98

4.12 Procedimiento de aplicación	99
4.13 Análisis estadístico de los datos	99
Resultados	101
Estadística Descriptiva	101
Estadística Inferencial	104
Análisis de Varianza	107
Discusión	111
Conclusiones	116
Limitaciones y Sugerencias	120
Referencias	121
Anexo 1 Escala Mexicana de Manipulación de Maquiavelo	125
Anexo 2 Escala de Locus de Control	128

RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo general conocer la relación entre Maquiavelismo, Locus de Control y el área de estudio, así como su relación con diversas variables sociodemográficas. Dicho estudio se llevó a cabo con una muestra de 200 estudiantes universitarios de las cuatro áreas de estudio de la UNAM (Físico-Matemáticas, Ciencias Biológicas y de la Salud, Ciencias Sociales y Humanidades y las Artes) con una media de edad de 20.99 años, de los cuales el 57.5% fueron mujeres y el 42.5% fueron hombres. Se realizó análisis de varianza y correlaciones Pearson a los resultados obtenidos de la aplicación de los instrumentos: Escala Mexicana de Manipulación de Maquiavelo (Uribe Prado, 2001) y Locus de Control (La Rosa J., 1986). Se encontró que sí existe relación estadísticamente significativa entre Maquiavelismo y Locus de Control, en los factores de fatalismo/suerte ($p \leq .001$), Poderosos del Macrocósmos ($p \leq .05$), Afectividad ($p \leq .001$) y Poderosos del Microcósmos ($p \leq .001$). La variable sociodemográfica sexo fue significativa para Maquiavelismo ($p \leq .05$); estado civil y área de estudio con Locus de Control ($p < .05$). Dichos resultados son importantes debido a que existen pocos estudios en México que relacionen los constructos de Maquiavelismo y Locus de Control.

Palabras clave: Maquiavelismo, Locus de control, variables sociodemográficas, profesiones, cultura y personalidad.

INTRODUCCIÓN

En la presente investigación intentamos profundizar sobre los temas de Maquiavelismo y Locus de Control en nuestra cultura, ya que no existen en México suficientes estudios que relacionen dichos temas en universidades públicas. Se investigaron dichos temas aplicando la Escala Mexicana de Manipulación de Maquiavelo (EMMMAQ) de Uribe Prado (2001) y la Escala de Locus de Control diseñada por De la Rosa (1986).

La principal aportación de esta investigación es resaltar la importancia de realizar estudios con alumnos de nivel licenciatura, ya que es elemental conocer los perfiles u orientación de conducta de los que en un futuro se van a integrar al ámbito laboral. Además de considerar que es de suma importancia entender las relaciones que se dan dentro de las empresas, política, familia, etc. a nivel jerárquico como lo es jefe-subordinado, gobernante-pueblo, padre e hijo, etc. puesto que cada uno de ellos responde a ciertos estímulos dependiendo de su nivel sociocultural.

Tanto Maquiavelo, como su obra constituyen un claro exponente de la problemática de su época. “El Estado moderno y sus nuevos planteamientos, necesitan una autoridad racional, para poder regular y acrecentar las economías nacionales; de ahí el auge que tuvieron ciertas monarquías autoritarias a finales del siglo XV, época de formación de Maquiavelo” (Ramos en Ovejero, 1999).

Como lo describió Maquiavelo nuestra conducta puede ser el resultado de nuestro esfuerzo cotidiano, la tenacidad, la creatividad o el egoísmo que nos puede impulsar a realizar actos con plena certeza de que lo que se busca se encuentra siempre en función del esfuerzo personal, es decir, creer que nuestro destino se encuentra en nuestras manos. Sin embargo, también existe la posibilidad de creer que dicho destino se encuentra regido por el resultado de las influencias del medio externo, como puede ser un santo, la lotería, un volcán en erupción o inclusive por un político (Uribe, 2001).

El poder ha deslumbrado a los hombres desde los tiempos más remotos. Su concepción y su práctica ha sido heterogénea a través de la historia de la civilización. Pero nadie en muchos siglos se había aproximado a revelar la naturaleza del poder en forma tan realista y cruda como Nicolás Maquiavelo. La idea que suele haber de Maquiavelo y su libro *El Príncipe*, es la del cinismo como actitud indispensable en las tareas del gobierno. La suposición de que el fin justifica los medios, ha sido tomada como paradigmática.

Hay quienes piensan que el poder debería ser distribuido de forma equitativa, como se puede observar en la siguiente cita:

Porque no resulta difícil aceptar que, si la sociedad se compone de hombres, y el hombre es un ser social, se debe otorgar a cada uno una participación en el poder, aunque sea indirecta...Juan Pablo II, Revista Día Siete, (2005) 245.

Debido a que el ser humano se encuentra inmerso en un universo que le resulta confuso a primera vista, trata de explicárselo a fin de poder manipular para su propio beneficio los fenómenos que ocurren en él (Arias y Heredia, 2001).

La supervivencia del hombre depende de un control continuo sobre el ambiente. La combinación de la habilidad para inventar nuevos símbolos (cultura) y la habilidad para elaborar las formas y las destrezas físicas (tecnología) ha proveído al hombre de un control cada vez más efectivo. Quien ejerce el control puede ser un individuo o alguna unidad social que tenga una estructura interna de poder propia (Newbold en Torres, 1978). La distancia en el poder dentro de las organizaciones, es la forma en que los miembros con menor poder dentro de una organización aceptan la distribución desigual de aquel. En algunos ambientes laborales, los subordinados aceptan las directrices del jefe porque es el jefe, sin importar si creen que es la mejor manera de realizarlo. Los títulos, las jerarquías y el formalismo son muy importantes en este tipo de organizaciones (Arias y Heredia, op. cit.).

Así mismo, como lo describió Rotter, el control se encuentra relacionado con los refuerzos, esto es, la medida en que una persona asocia una recompensa al comportamiento o a características personales o, al contrario, si percibe la gratificación como dependiendo de fuerzas ajenas o externas (La Rosa, 1986).

Tanto el Maquiavelismo como el Locus de Control influyen en la decisión de toma de carrera. El sujeto buscará su éxito profesional en un medio ambiente que satisfaga sus necesidades y deseos, el estudiante buscará sus beneficios, un mejor desempeño de aptitudes y utilizará sus habilidades y elegir la carrera que se adapte a su tipo de personalidad. Todo esto lo hará para conseguir un mejor empleo, ser un profesional exitoso con un futuro prometedor. Pero siempre de forma realista, tomando en cuenta su cultura, oportunidades y proyecto de vida.

CAPITULO 1: MAQUIAVELISMO

1.1 NICOLÁS MAQUIAVELO

Nicolás Maquiavelo, historiador y hombre de estado, nació el 3 de Mayo de 1469 y murió el 22 de Junio de 1527 en Florencia, año en que moría Pedro de Médicis, dejando el poder de Florencia a su hijo Lorenzo. A Maquiavelo le tocó vivir uno de los periodos históricos más agitados y más relevantes de la historia. En estos años se producen en el mundo acontecimientos de importancia, el descubrimiento de América, el feudalismo medieval se iba hundiendo ante el empuje de las nuevas fuerzas económicas y sociales del Renacimiento. Es un periodo de cambio radical. Todo ello conlleva a importantes movimientos políticos, que daría lugar a la formación de los Estados modernos, con las implicaciones políticas, sociales y psicosociales; los “príncipes del Renacimiento, contra el fragmentarismo político medieval, intentan renovar la organización estatal del occidente europeo (Vives en Ovejero, 1999).

Florencia se implica en una complicada política de alianza con otras ciudades-estado italianas, y con los poderosos del momento (España y Francia), que lleva a un sin fin de conflictos fratricidas, y a la necesidad de una diplomacia con características que jamás había tenido. La unión de la política, la fuerza militar y la diplomacia, de las fuerzas y de la astucia, se hace problemático. En consecuencia como señala Tomás Ibáñez (en Ovejero, op.cit.) “no debería extrañarnos que las ciencias sociales empezaran a construirse sobre el problema del ‘orden social’ y que la primera de esas ciencias en aparecer en escena fuese la *ciencia política*. Entre las razones que permiten entenderlo son: a) la renovación de la problemática propiamente política, planteada por el proceso de construcción de los Estados modernos; b) la importancia práctica que reviste el ejercicio y el disfrute del poder político; y c) el isoformismo que existe entre los efectos del poder sobre la naturaleza, engendrados por la racionalidad científica moderna, y los efectos del poder social que se desprenden de esta misma racionalidad.

Ovejero también opina que por todo ello se da el surgimiento de una totalmente nueva situación política, por lo que diferentes pensadores dan diferentes respuestas a las interrogantes surgidas, destacando a Maquiavelo y a “El Príncipe” (1513). Montaigne y sus “Essais” (1586), Cervantes y su *Quijote* (1606) e incluso las utopías sociales, tanto las de Tomás Moro (1616), como la de Francis Bacon (1627). Incluso Maquiavelo en su vida personal, representa las circunstancias de la turbulencia de su época y en su misma profesión, la *diplomacia*, tan renacentista en su origen. Maquiavelo fue un diplomático sometido a los vaivenes de los rápidos cambios políticos del momento, lo que le llevó del poder al destierro en poco tiempo.

Maquiavelo fue un escritor que incursionó en diversos géneros: en política con “El Príncipe” y “Los Discursos”, el literatura con el “Diálogo de la Lengua”, con un género mixto de historia y novela la “Vida de Castruccio Castracani”, en novela la fábula de Belfagor Arcidiavolo; como dramaturgo la “Mandrágora” y en historia el “Arte de la Guerra” (Uribe, 2001).

Maquiavelo fue un relevante humanista de su tiempo, el Renacimiento de su Florencia, del último tercio del siglo XV y del primero del XVI. La “cultura mundial fue llevada a Florencia por su nobleza comercial. La gente culta se reunía en la ciudad para disfrutar y compartir las ventajas del poder y la riqueza. La educación adquirió un predicado de nobleza. Todos consideraban a un individuo tanto más hombre tanto más instruido era”. Esa era la más clara señal de “aristocracia” (Marco en Ovejero, op.cit.).

Marco también señala que en Florencia la cultura y la educación respondían no sólo al poder y al dinero, sino al espíritu y a los ideales de la nobleza misma. La cultura correspondía a los ideales y a las ilusiones que el poder tenía de sí mismo. La riqueza encontró su justificación en la cultura. Un noble ignorante pasaba por degenerado entre los de su categoría y rango. Para un noble florentino la cultura era un honor social. El amor, la solicitud que el noble sentía por su casa, la concentraba en sus hijos. Entre manuscritos y estatus les predicaba el culto al estudio y al humanismo, que es lo que hizo el acomodado jurista Bernardo Maquiavelo con su hijo Nicolás.

Lo que a Maquiavelo no le enseñó su padre, sus libros y su Florencia, lo aprendió con y de Cesar Borgia, “con él pulsó también el corazón latente del Poder como nunca lo hiciera ni antes ni después” (Marco en Ovejero, op.cit.). Fue la formación teórica de las prácticas políticas y militares de Cesar Borgia. Durante su estancia con Borgia, Maquiavelo va a ir madurando y fundamentando su teoría del poder, llamada *maquiavelismo*. Será para Maquiavelo la creación superior de la virtud del poder (Ovejero, op.cit.).

“Sin embargo la vida real de Maquiavelo no es tan maquiavélica, cabe decir con mayor objetividad que hay mayor cantidad de maquiavelismo en su obra literaria que en las anécdotas de su vida personal” (Pastor en Ovejero, op.cit.). El *Príncipe* suele ser considerado como la más evidente expresión de maquiavelismo por su propio contenido, también por las circunstancias en que Maquiavelo lo escribió (intento de sobornar y doblegar al enemigo aparentando compartir su ideología, etc.).

Maquiavelo no es un humanista, pero si se llama humanismo a una filosofía que afronte como problema las relaciones entre los hombres y la constitución entre ellos de una situación y de una historia que les sean comunes, Maquiavelo formuló algunas de las condiciones de todo humanismo serio. Maquiavelo honra en su obra lo que tiene de contribución a la claridad política (Merleau-Ponty en Ovejero, op.cit.).

El *Príncipe* fue publicada años después de la muerte de su autor, incitó los más encendidos fervores y los más extremos odios, sus textos fueron quemados y prohibidos durante el siglo XVI y XVII, inclusive fue producida literatura antimachiavelista de origen jesuítico, donde se le acusaba de artífice de maquinaciones diabólicas (Uribe, 2001), Así, los Papas de la contrarreforma condenaron enseguida la obra de Maquiavelo, hasta el punto de incluirla en el “Índice” de los libros prohibidos, llegando a afirmar que el libro había sido escrito por el mismo Satanás (Ovejero, op.cit.).

Entre los reyes y los profesionales del poder El Príncipe tuvo tanto éxito que pronto lo utilizaron como su auténtico “breviario” o libro de cabecera. Se dice que Carlos V se sabía de memoria capítulos enteros. Enrique III y Enrique IV no se separaban del libro ni un solo día. Cristina de Suecia redactó un largo comentario sobre El *Príncipe*, cosa que también hizo Napoleón, quien llegó a escribir que “el único libro político que se puede leer es el de Maquiavelo”, igualmente Mussolini era un asiduo lector de El *Príncipe*. Lenin lo recomienda en su libro “El comunismo enfermedad infantil”. Como escribe Francis Bacon, “hay que agradecer a Maquiavelo y a los escritores de este género que digan abiertamente y sin disimulo lo que los hombres acostumbran a hacer, no lo que deben hacer”. Todo ello significa modernización, racionalización, secularización, en política y en las relaciones interpersonales, comienza a poner las bases para las ciencias sociales y para la psicología social (Christie y Geis, De Miguel, Vera, Pastor Ramos en Ovejero, op.cit.).

Maquiavelo no se conformó con quitar el carácter religioso del Estado, concebía a la religión como un instrumento del poder y como un elemento clave de cohesión social. Maquiavelo sería un revolucionario que se acercó al positivismo del siglo XIX, se erigía, en palabras de Gioberti (1964) como el “Galileo de la Política”. A Maquiavelo le interesaba un tipo de actuación política casi experimentalista, donde “los grandes principios han de someterse a las exigencias casuales del momento y a una táctica oportunista” (Vives, en Ovejero, op. cit.).

Abellán señala en 1981 (Ovejero, op. cit.), que Maquiavelo observa la realidad de su tiempo, descubre que existe una realidad política natural, regida por leyes que le son intrínsecas y particularmente, por una parte es norte y guía de todas las demás: la “razón de estado”. Maquiavelo estudia al Estado como realidad natural: lo que le interesa es como es el Estado y no como debe ser. Hace como los naturalistas con el mundo natural: describir la realidad que ve a su alrededor, con lo que rechaza Maquiavelo con la fe y la verdad revelada para ponerse exclusivamente al lado de la razón natural.

Namer en 1980, señaló que “el disfraz del monopolio del saber es la condición del poder; si este poder ha sido calificado de maquiavelismo es porque esconde una sociología conflictiva cuyo origen reside en el reparto desigual de las formas de conocimiento: sólo el Príncipe gozará de un saber absoluto y su saber le permitirá manipular la ignorancia de sus súbditos (Ovejero, op. cit.).

En resumen, podríamos señalar que Nicolás Maquiavelo fue un importante historiador que nos ofrece una perspectiva de todos los cambios sociales y políticos que surgieron durante el renacimiento y que logró plasmar en sus escritos, entre los cuales se encuentra El Príncipe, en el cual señala las estrategias que un príncipe debía utilizar para mantenerse en el poder y aún cuando dicho libro fue escrito en el año de 1513, podemos contextualizarlo en nuestra época, el príncipe es un líder (gobernante) y la palabra subordinado es equiparable con súbdito (pueblo). En el contenido de los capítulos se describen algunas estrategias para la persona que llega a una posición de poder, la cual debe eliminar por completo a los integrantes del grupo anterior; a los colaboradores debe darle participación de los beneficios o cuando alguien llega

nuevo a un grupo debe imitar a los que ya han tenido éxito o que es muy difícil introducir nuevas reglas. Hay otras sugerencias que se pueden encontrar en El Príncipe y que se pueden aplicar a las empresas, a la política, etc.

En el siguiente apartado se presenta una breve síntesis de los 26 capítulos que integran dicho libro.

1.2 SÍNTESIS DE CAPÍTULOS: EL PRÍNCIPE (1513)

Pastor Ramos (en Ovejero, 1999), señala que los psicólogos sociales “entienden que Maquiavelo poseía una excepcional lucidez para la intervención personal, basada en la experiencia sobre la actuación de príncipes, papas, políticos y una motivación al éxito, imposibles de encubrir con cualquier tipo de filosofía utópica irrealista; que era su psicología de grupo, basada en una muy sistemática clasificación empírica de lo que verá a su alrededor, lo capacitaba para llevar a cabo tareas importantes como estrategia político, como diplomático y como ejecutivo. Para un psicólogo social Maquiavelo, aparece adornado con dotaciones de inteligencia práctica, control emocional y motivación de logro dignos de tomarse en cuenta”.

El texto de Maquiavelo (1513/1993) cuenta con 26 capítulos y es un libro donde el autor propone una serie de estrategias para manipular la política basadas en un concepto de manipulación por parte de los gobernantes y de manipulados por parte de los gobernados (Uribe, 2001).

Los capítulos del I al XI se refieren a las especies de principados considerando las causas de su buena o mala constitución, y muestran los medios con que muchos príncipes trataron de adquirirlos y conservarlos (Maquiavelo, 2001).

Maquiavelo habla de la forma en que es posible gobernar y conservar los principados. En los estados hereditarios se está acostumbrado a ver reinar a la familia, en estos hay menos dificultad para conservarlo porque el príncipe no tiene necesidad de traspasar el orden seguido por sus mayores, (siguen las tradiciones y están estabilizados).

Un ejemplo de esto se puede observar en organizaciones tradicionales, en donde los hijos de los empresarios llegan a heredar dichas compañías exitosas, logrando la continuidad de su negocio a través de estrategias. Sin embargo, también existen organizaciones donde los puestos directivos no son heredados a los hijos, sino en el que las personas tienen que trabajar para imponerse y conservar el poder.

El principado mixto es enteramente nuevo y posee una parte añadida a un principado antiguo, se asemeja a los principados nuevos, ya que tiene casi las mismas dificultades para conservar el poder.

Si los súbditos no han recibido ofensa en su persona y bienes son más fáciles de controlar. Las colonias que casi no cuestan nada son más fieles y perjudican menos. De acuerdo con Maquiavelo, los hombres quieren ser reprimidos o acariciados, se vengan de las ofensas cuando son ligeras y cuando son graves

no pueden hacerlo. La ofensa que se hace a un hombre lo debe inhabilitar para hacerlo temer su venganza.

El príncipe poderoso debe hacerse cargo de los menos poderosos y los que son igual de poderosos debe debilitarlos. Si hay un extranjero igual de poderoso no le debe dejar entrar, ya que si hay alguien en descontento por alguna ambición o por sus temores se acercarán al extranjero. El príncipe debe cuidar que los menos poderosos no adquieran mucha fuerza y autoridad.

Una regla importante es que aquel que ayuda a que otro se vuelva poderoso obra su propia ruina.

Maquiavelo también hace una distinción en la forma de gobernar: un príncipe gobierna asistido por otros (súbditos), los cuales tienen la gracia del príncipe o asistido por varones, que tienen su puesto por antigüedad en la familia y no por la gracia del príncipe. El príncipe que gobierna asistido por esclavos, tiene más autoridad, ya que estos no conocen a otro más que a él como su superior y si obedecen a otro es porque es empleado del príncipe.

Cuando el príncipe es nuevo existen tres formas de conservar su gobierno: llevarlos a la ruina, ir a vivir con ellos y/o dejarlos con sus leyes; debe crear control en el ámbito tributario y judicial, para así conservar la fidelidad y asumir el control del poder.

Si las personas están acostumbradas a vivir libres y no se les descompone su régimen, el nuevo príncipe será derrocado y su rebelión se justificará como libertad. Los habitantes acostumbrados a vivir bajo el mandato (a obedecer) se tardan en tomar las armas y se les puede conquistar con mayor facilidad.

Maquiavelo habla de aquellos particulares que han sido elevados a un principado por la sola fortuna, llegan sin mucho trabajo y tienen que hacer gran esfuerzo para conservarlo.

El príncipe debe extinguir a las familias de los despojados, asegurarse de sus enemigos, ganarse nuevos amigos, triunfar por medio de la fuerza o fraude, hacerse amar y temer de los pueblos, seguir y respetar de los soldados, mudar los antiguos estatutos en otros recientes, desembarazarse de los hombres que pueden y deben perjudicarlo, ser severo y agradable, magnánimo y liberal, suprimir la tropa infiel y formar otra nueva, conservar la amistad de los reyes y príncipes de modo que ellos tengan que servirle con buena gracia, o no ofenderle más que con miramiento.

Los hombres ofenden por miedo o por odio. Los antiguos pleitos nunca se olvidan y el que cree que sí, camina errado.

Un simple particular puede llegar, por una vía malvada y detestable al principado o con el favor de sus conciudadanos. La feroz crueldad y despiadada inhumanidad, las innumerables maldades, no permiten alabarle, como si el mereciera ocupar un lugar entre los hombres insignes más eminentes, no puede atribuirse a su fortuna ni valor, lo que adquiere sin ambas.

“Podemos hundirnos. Pero nos llevaremos al mundo con nosotros”, dijo Adolfo Hitler en abril de 1945...Joachim Fest, Revista Proceso, 11 de septiembre de 2005.

Podemos llamar “buen uso” los actos de crueldad que se ejercen de una vez, únicamente por la necesidad de proveer a su propia seguridad, sin continuarlos después.

Los actos de severidad “mal usados” son aquellos que, no siendo más que en corto número al principio, van siempre aumentándose y se multiplican cada día en vez de disminuirse, por lo que no es posible mantenerlos.

Así como los actos de severidad deben hacerse todos, para que la ofensa sea menor, los beneficios deben hacerse poco a poco, a fin de que se tenga lugar para saborearlos mejor.

En cualquier ciudad hay dos inclinaciones diversas, una de las cuales proviene de que el pueblo desea no ser dominado ni oprimido por los grandes, y la otra de que los grandes desean dominar y oprimir al pueblo. Del choque de ambas inclinaciones dimana una de estas tres cosas: principado, república o la licencia y anarquía.

En cuanto al principado, se promueve su establecimiento por el pueblo, (quienes tienen un fin más honrado) o por los grandes (los cuales quieren oprimir y limitar al pueblo). Cuando los magnates ven que ellos no pueden resistir al pueblo, comienzan formando una gran reputación a uno de ellos. El pueblo procede del mismo modo con respecto a uno solo cuando ve que puede resistir a los grandes.

Lo peor que un príncipe tiene que temer de un pueblo que no le ama es el ser abandonado por él; pero si le son contrarios los grandes, debe temer no solamente verse abandonado, sino también atacado y destruido por ellos.

Cuando después de haber sido atacado el pueblo por su enemigo, se enfrían los ánimos, los daños están hechos, los males sufridos. Los ciudadanos llegan a unirse contra él, porque arruinan sus posesiones y casas en defensa suya.

Maquiavelo también menciona los principados eclesiásticos, los cuales no tienen dificultad para adquirirlo, no hay necesidad de valor o fortuna para conservarlos; se sostienen por medio de instituciones que, fundadas antiguamente, son tan poderosas y tienen tales propiedades que ellas conservan al príncipe en su Estado de cualquier modo que él proceda y se conduzca.

Estos Estados son los únicos que prosperan y están seguros, no le son quitados; y estos súbditos no piensan en mudar de príncipe, y ni aun pueden hacerlo. Son gobernados por causas superiores que la razón humana no alcanza, permanecen en silencio. Estos príncipes tienen estados sin estar obligados a defenderlos y no experimentan la molestia de gobernar a sus súbditos.

Del capítulo XII al XIV aluden sobre los ataques y defensas que pueden ocurrir en cada uno de los estados antes mencionados. Así mismo, habla sobre los tres tipos de ejércitos: el propio, el mercenario y el mixto, que es una mezcla de auxiliar y mercenario.

Las armas mercenarias o auxiliares son inútiles y peligrosas. Ya que un príncipe que se apoya con tropas mercenarias, no estará firme ni seguro, porque ellas carecen de unión, son ambiciosas, indisciplinadas, infieles, fanfarronas y cobardes contra los enemigos, y no tienen temor de Dios, ni buena fe con los hombres. La causa de esto es que ellas no tienen más amor, ni motivo que las haga morir por el príncipe, su sueldo es lo único que las impulsa a luchar. Únicamente los príncipes que tienen ejércitos propios y las repúblicas que gozan del mismo beneficio hacen grandes progresos.

Las armas auxiliares se cuentan entre las inútiles, estas son las que otro príncipe presta para socorrer y defender a quien las necesita. Estas armas pueden ser útiles y buenas en sí mismas, pero son azarosas para el que las llama; porque si pierdes la batalla, quedas derrotado, y si la ganas, te haces su prisionero en algún modo.

Un príncipe sabio recurre siempre a sus propias armas, las cuales se componen de los soldados, ciudadanos o hechuras del príncipe, prefiriendo perder con ellas a vencer con las ajenas. No mira jamás como una victoria real lo que se gana con las armas de los otros.

Un príncipe no debe tener otro objeto, otro pensamiento, ni cultivar otro arte más que la guerra, el orden y disciplina de los ejércitos. La primera causa que haría que un príncipe perdiera el trono sería abandonar este arte.

Un sujeto que se halla armado no obedece con gusto a cualquiera que sea desarmado; y que el amo que está desarmado no puede vivir seguro entre sus sirvientes armados.

Además, existe la posibilidad de no ser estimado por sus soldados ni poder fiarse de ellos. En los tiempos de paz, debe darse a las armas más atención que en los tiempos de guerra.

Del capítulo XV al XXIII se señalan los rasgos que puede tener un príncipe para el ejercicio del poder y como conducirse con sus gobernados y amigos.

Maquiavelo habla de las cosas por las que un príncipe es alabado o censurado, dándole especial importancia al concepto de virtud política de un príncipe, que es la que va a indicar la forma de conservar el poder, y de manipular dicho conocimiento según la conveniencia y la necesidad.

Un príncipe que desea mantenerse y conservar el buen orden del Estado, es necesario que aprenda a poder no ser bueno, y a servirse o no servirse de esta facultad según que las circunstancias lo exijan. Debe procurar ser considerado clemente, pero con moderación, y no demasiado cruel, aunque a veces ésta última cualidad puede serle útil. Debe crear entre sus súbditos temor y respeto,

y cuidar de no tener demasiada confianza con ellos, actuando con prudencia y humanidad. Puede conseguir ser temido y no ser odiado si respeta los bienes de sus súbditos, así como a sus mujeres y familias, a la vez que procede a ejecutar a quien lo merezca. Por otro lado, no le ha de preocupar su posible fama de cruel cuando se encuentre rodeado de sus soldados, ya que perderían la disciplina y se tomarían demasiada confianza. Un príncipe no está dotado de todos estos atributos y ni podrá ponerlos en práctica ya que la condición humana no lo permite.

Maquiavelo expone la utilidad y lo perjudicial que puede ser el dar a conocer la virtud de la liberalidad ante su pueblo, por lo que considera que debe ser moderado o prudente en cuanto a ejercer esta virtud, para así evitar el odio y repudio de sus gobernados.

El príncipe que no quiere verse obligado a despojar a sus gobernados y quiere tener siempre con qué defenderse, no ser pobre y miserable, ni verse precisado a ser avaro, debe temer poco el incurrir en la fama de avaro, ya que la avaricia es uno de los vicios que le asegurarán su reinado.

El príncipe que con sus ejércitos va a disponer de los bienes de los vencidos, está obligado a ser generoso con sus soldados; de lo contrario éstos no le seguirían; así da lo que no es suyo ni lo de sus hombres y por lo tanto hace un bien con las pertenencias de otros.

Sobre la cuestión de saber si vale más ser temido que amado, se responde que se debería ser uno y otro a la vez; pero como es difícil serlo a un mismo tiempo, el partido más seguro es ser temido, primero que amado. Esto se explica porque de acuerdo con Maquiavelo los hombres son ingratos, volubles, disimulados, huyen del peligro y son ansiosos de ganancias, por lo que, si un príncipe se funda enteramente en ellos decaerá; también menciona que los hombres temen menos ofender al que se hace amar que al que se hace temer, porque el amor no se retiene por el sólo vínculo de la gratitud, sino que también existen intereses personales que son los pueden llegar a romper este vínculo; sin embargo cuando un príncipe se hace temer, los hombres no lo ofenderán por temor al castigo.

Cuando el príncipe está con sus ejércitos no debe preocuparse por ser cruel, porque sin esta reputación no puede tener un ejército unido, ni dispuesto a emprender cosa ninguna.

El príncipe que cumple con la palabra dada es digno de alabanzas, pero la experiencia ha demostrado que éstos no han sido fieles a su palabra y han recurrido a la astucia para engañar a sus gobernados, y así lograr sus fines. Cuando un príncipe ve que la fidelidad en las promesas se convierte en perjuicio suyo y que las ocasiones que le determinaron a hacerlas no existen ya, no puede guardarlas.

Hay dos modos de defenderse: el uno con las leyes y el otro con la fuerza. El primero es el que conviene a los hombres; el segundo pertenece

esencialmente a los animales; pero como no basta con el primero, es preciso recurrir al segundo.

En las acciones de todos los hombres, pero especialmente en las de los príncipes, se considera simplemente el fin que ellos llevan. Si sale con acierto, se tendrán por honrosos siempre sus medios.

Los capítulos XXIV al XXVI describen la fortuna y la virtud.

Un príncipe se gana más a los hombres por las acciones presentes que por las pasadas. Un príncipe nuevo tendrá doble gloria: la de haber dado origen a una nueva soberanía y la de haberla adornado con buenas leyes, buenas armas, buenos amigos y buenos ejemplos; así como tendrá doble ofensa si habiendo heredado el principado lo pierde por su poca prudencia y su cobardía, ya que en los tiempos de paz no fueron precavidos para instruirse en el arte de la guerra y en tiempos adversos, no pensaron más que en huir en vez de defenderse.

Muchos creen que la fortuna se corrige por un poder superior (Dios), que no tiene caso fatigarse, por lo que conviene dejarse gobernar por la suerte. Sin embargo, puede ser verdad que la fortuna sea el árbitro de la mitad de nuestras acciones; pero también es cierto que ellas nos dejan gobernar la otra, o algunas partes. El príncipe que no se apoya más que en la fortuna cae según ella varía.

La síntesis de los capítulos que integran El Príncipe nos llevan a la conclusión de que las ideas planteadas por Maquiavelo siguen vigentes hasta nuestros días y son de utilidad para cualquier administrador de empresas o líder político, lo cual queda demostrado en el ambiente político que se vive en nuestro país y el resto del mundo.

La lucha del zorro y el león: Dar veneno político a un enemigo exige cuidado e inteligencia. Las dosis muy altas nunca matan. Al contrario: fortalecen. El poder es comedia o tragedia depende de quien lo ejerza... Konrad Adenauer, excanciller alemán en la postguerra. (Aceituno R., Revista Quehacer Político, 5 marzo, 2005).

El innumerable organigrama del poder (Dresser D., Revista Proceso, 4 septiembre 2005), encabezado por Carlos Slim, considerado un Rey Midas, y aunque lo que no toca lo convierte literalmente en oro, si lo hace rentable, exitoso y triunfador. Con una fortuna calculada en más de 14 mil millones de dólares que lo hacen el hombre más rico de Latinoamérica y el 17 a nivel mundial; seguido por Televisa, quien la dirige es Emilio Azcárraga Jean, accionista mayoritario de dicha empresa, el legendario hijo del Tigre que demostró al mundo que sabía conducir los negocios heredados, y los pudo hacer crecer, está ubicado en el lugar 151 entre los hombres más ricos del mundo, con una fortuna que supera los 3 mil millones de dólares. En tercer lugar se encuentra TV Azteca, dirigida por Ricardo Salinas Pliego, quien además es dueño de las tiendas Elektra, quienes lo conocen lo describe como un hombre temperamental, rudo, explosivo y en ocasiones intolerante, por lo que este empresario regiomontano es muy controvertido (Sandoval, N., Revista Día 7, 2005). En cuarto lugar se encuentran los inversionistas estadounidenses, seguidos en quinto lugar por Carlos Salinas de Gortari, el Consejo Mexicano de Hombres de Negocios, El Consejo Coordinador Empresarial y el narcotráfico. En el sexto lugar se encuentra la primera dama Marta

Sahagún, a quien Julio Scherer (Revista Proceso, 6 noviembre 2005) la describe como víctima de su propia ambición y desmesura. Lo quiso todo: el poder, la riqueza, la influencia, el brillo social, la suprema elegancia y que a pocos convenció como adalid (líder) de la democracia y los derechos de la mujer. En séptimo lugar se encuentran Cosme Mares, Ramón Muñoz, Rubén Aguilar, Olga Wornat y los hermanos Bribiesca. En octavo lugar están Roberto Madrazo, quien tiene un perfil siniestro, comparado con otros negros atributos como la traición que es sólo su pecado menor (Gil O. J., Revista Proceso, 16 octubre 2005), Vicente Fox a quien lo venció su clamoroso triunfo electoral. Después del dos de julio del año 2000 no pudo dar un paso adelante. Lo que siguió fue su descomposición personal, la descomposición de su liderazgo, de su gobierno, de sus relaciones personales, de su partido, de la política (Scherer, J., Revista Proceso, 6 noviembre 2005) y situándose en el mismo lugar Andrés Manuel López Obrador, quien aglutina en torno suyo a ciudadanos, grupos de interés, fuerzas políticas y factores reales de poder (Mario San Vicente Analista político, Revista Quehacer Político, 5 marzo 2005) quedando en último lugar los ciudadanos y migrantes.

Escuchar lo no audible es una disciplina necesaria para ser un buen gobernante. Sólo cuando el gobernante ha aprendido a escuchar cercanamente los corazones de su gente, percibiendo los sentimientos no comunicados, los dolores no expresados y las quejas no pronunciadas, puede esperar inspirar confianza en su gente; entender cuando algo anda mal y encontrar las verdaderas razones de los ciudadanos (Muñoz G. R. citado por Álvaro Delgado, Revista Proceso, 6 noviembre 2005).

Una vez que se ha dado una descripción de la vida de Nicolás Maquiavelo y la síntesis de El Príncipe, se presentarán a continuación algunas de las definiciones que se han propuesto para el constructo de Maquiavelismo, así como diversas investigaciones que se han llevado a cabo con dicho constructo relacionándolo con otros temas que revelan la importancia que el maquiavelismo tiene hasta nuestros días.

1.3 DEFINICIÓN DE MAQUIAVELISMO Y DIVERSAS INVESTIGACIONES

Richard Christie reconoce que el maquiavelismo no lo inventó Maquiavelo, sino que se trata de una forma de personalidad y de una forma de comportamiento social tan antiguo como el hombre mismo. Ciertas situaciones favorecen el surgimiento, desarrollo y expansión de ese síndrome de personalidad y de esos comportamientos sociales maquiavélicos, situaciones que comenzaron a ser frecuentes en tiempos de Maquiavelo, y son particularmente típicas de nuestra sociedad a finales de siglo XX. Tales situaciones están caracterizadas por estar poco estructuradas, por no estar claramente definidos los roles sociales, ni las normas, ni las reglas sociales para la consecución de fines, etc., exigen improvisación que es justamente lo que aprovecharía la persona maquiavélica para imponer su inteligencia pragmática y sus tácticas de actuación interpersonal (frialdad emocional, escepticismo sobre el hombre, fuerte motivación por el poder, ausencia de todo compromiso ético, político o religioso, etc., y todo ello dirigido por la máxima de *el fin justifica los medios*) y así alcanzar el éxito (Ovejero, 1999).

El constructo de Maquiavelismo, se ha convertido en sinónimo de traición, intriga, subterfugios y tiranía, se deriva de los escritos de Nicolás Maquiavelo, abarca las actitudes morales y se extiende a que la gente puede ser

persuadida y persuadir a otros (Christie y Geis, 1970). Dichos autores desarrollaron una escala para medir el maquiavelismo basado en ideas derivadas de los trabajos de Maquiavelo, principalmente en *El Príncipe* y *Discursos*, ellos fundamentaron que una persona con un alto maquiavelismo era quien lograba salir de una gran variedad de situaciones ambiguas. Las personas con un alto maquiavelismo manipulan más, son menos persuadidos, persuaden a otros más y de otra manera difieren significativamente de las que tienen un bajo maquiavelismo. También en el alto maquiavelismo son menos susceptibles a ser menos presionados socialmente sin su consentimiento, cooperación o cambio de actitud.

Éste término ha sido asociado a un comportamiento manipulador social. Según Grafton (en Uribe, 2001) Maquiavelo tuvo un obsesivo interés por la política y gran interés por dar reglas, capaz de predecir la manera en que los hombres responderían a los desafíos y a las crisis políticas. Maquiavelo logró plasmar en *El Príncipe* principios éticos generales: la naturaleza del hombre y el propósito del gobierno. Maquiavelo hablaba constantemente de la virtud, entendida como la habilidad básica requerida, independiente de cualquier asunto sobre el bien y el mal, para conservar el control de los súbditos y de los reinos.

Wilson, Near y Miller (en Uribe, 2002a) definen maquiavelismo como una conducta de estrategia social que involucra la manipulación de otros para obtener beneficios personales, generalmente contra los intereses de otros, aclaran que cualquiera es capaz de manipular en diferentes grados. En la biología evolutiva existen dos comportamientos utilizados: egoísmo y manipulación.

El maquiavelismo es un estilo personal de conducta, en donde se usa la astucia, el engaño, las personas tratan de ocultar su intención de influir (manipular) lo que es parte de la naturaleza humana tanto biológica como cultural, además de existir una falta de preocupación respecto a la moral convencional.

Beck y Ajzen (en Sánchez, 2003), mencionan que se ha observado que las personas con altos puntajes en la escala de maquiavelismo son generalmente manipuladoras, ambiciosas, dominantes, mienten más frecuentemente y aceptan el engaño y lo usan conscientemente para alcanzar sus propósitos siempre que no exista la posibilidad de venganza por parte de sus víctimas. Paradójicamente, estas personas parecen relajadas, talentosas y dignas de confianza ante los ojos de los demás. De acuerdo con Lilienfeld (en Sánchez, op. cit.) la personalidad de una persona podría predecir el tipo de mentira que ella dice. Los que tienen relaciones interpersonales satisfactorias dicen menos mentiras y las que en algún momento llegan a decir son de tipo "altruista", las egoístas o egocéntricas las usan para su propio beneficio.

El manipular aún no ha sido denominada como una característica de personalidad que pudiera clasificarse dentro de las teorías de tipo y rasgo, soportado también por las contradicciones de investigación respecto a que si es o no una patología. Lo que sí se puede mencionar es que se trata de una

orientación de conducta interpersonal que puede formar parte de la personalidad en situaciones determinantes, por ejemplo el altruismo, en la paranoia, en el psicotismo o en el neurotismo (Sánchez, op. cit.).

Uribe Prado (2001) define maquiavelismo como una orientación de conducta interpersonal que consiste en el intento de manipulación estratégica de otros para obtener beneficios personales mediante la creencia de que el mundo es manipulable por medio de comportamientos aceptados o no aceptados según la moral convencional en un ambiente social-organizacional.

De las definiciones antes mencionadas, podemos destacar que el comportamiento maquiavélico es particularmente típico de nuestra sociedad y que cualquier persona es capaz de manipular, aún contra los intereses de otros. En resumen, podríamos señalar que dicho comportamiento está caracterizado por una orientación de conducta interpersonal que involucra la manipulación de otros para obtener beneficios personales por medio de comportamientos aceptados o no aceptados, en el cual se puede hacer uso de la astucia, el engaño o el oportunismo y todo ello dirigido a alcanzar el éxito.

Como señala Uribe-Prado (en Martínez, 2003), el adjetivo de maquiavélico ha sido utilizado durante varios siglos para describir en forma despectiva a la gente manipuladora. Este autor maneja dos premisas principales dentro de las organizaciones: 1) no caer en la ingenuidad de que las relaciones de poder pueden ocultarse o evitarse; 2) el problema no es la existencia de las relaciones de poder sino la actitud negativa y descalificativa hacia éstas.

Este autor construyó la Escala Mexicana de Manipulación de Maquiavelo (EMMAQ) que incluyó los factores: tácticas, inmoralidad y visión. Los resultados señalaron que la utilización de estrategias de manipulación (factor 1) se ejercen principalmente por hombres, profesionistas, de bajos y medios ingresos, que están insatisfechos con sus empleos, que pertenecen a la iniciativa privada y les gusta trabajar solos. La disposición de apearse o no a una moral convencional (factor 2) es ejercida principalmente por hombres solteros, que tienen madres con estudios de licenciatura o postgrado, que se dedican a actividades de la construcción, comercio, radio y televisión, consultoría y finanzas y con preferencia a trabajar solos. Los ejecutivos de nivel medio con poca antigüedad en el trabajo, de tres a nueve años de trabajo en toda su vida y que prefieren trabajar solos fueron los más altos en el factor 3 de visión.

Por otra parte, diversas investigaciones muestran que el maquiavelismo puede variar entre profesiones (Christie y Geis, 1970). Por ejemplo, estudiantes de medicina que decidieron especializarse en psiquiatría, un área en la cual el éxito depende de la habilidad de persuadir o manipular a otros, obtuvieron altos puntajes en la escala de maquiavelismo en comparación con aspirantes a cirujanos que obtuvieron puntajes bajos. Aquellos atraídos a profesiones que suponen trabajar y posiblemente manipular personas, como administración de empresas, generalmente tendrán una orientación más maquiavélica que aquellos que trabajan sólo con números, como los contadores. Por eso, se puede predecir que estudiantes de administración tendrán mayores puntajes en

la escala de maquiavelismo que los estudiantes de contabilidad. Esto es solo para diferenciar a los contadores de los administradores, porque los rasgos que se predijeron en este estudio eran menos comunes entre los estudiantes de contabilidad, sin dejar de ser importantes en su desempeño laboral. A saber, en servicios de contabilidad pública, se requiere que sean imparciales al llevar a cabo una auditoria y no subordinar sus opiniones a las de nadie. De esta manera, tal vez los estudiantes de contabilidad pueden ser más maquiavélicos en la habilidad de resistir la presión social, lo que se podría considerar como un atributo esencial a considerar en una exitosa elección de profesión (Greenlee, J., Morand, D. y Cullinan, C., 1995).

Por otro lado, Chonko (1982) realizó una investigación para conocer si existían diferencias entre hombres y mujeres con una orientación maquiavélica. Este estudio se llevó a cabo en un grupo de directivos. Los participantes contestaron la escala de Christie y Geis Mach IV. En este estudio se encontró una diferencia estadísticamente significativa entre hombres y mujeres, siendo éstas las que mostraron una orientación más maquiavélica. Una explicación puede ser que este estudio se llevó a cabo con ejecutivos y no con estudiantes. Una segunda explicación puede ser que esta área directiva, históricamente ha sido ocupada por hombres. Las mujeres que entran a esta profesión pueden sentir la necesidad de ser más agresivas o asertivas al llevar a cabo su trabajo y pueden sentir que tienen algo que demostrar a sus compañeros del mismo nivel. La mujer ha tenido que demostrar más vigorosamente su habilidad como directivo. La alta inclinación de las mujeres, de manipular y persuadir, en la escala de maquiavelismo (Mach IV) es consistente con esta interpretación (Martínez, 2003).

Biggers (en Martínez, op. cit.) menciona que las mujeres que se encuentran ocupando puestos a nivel gerencial son señaladas y las oportunidades de progreso son limitados a los roles tradicionales de la sociedad, por lo que muchas mujeres escogen casarse y tener una familia que competir efectivamente por posiciones gerenciales. En cualquier caso, las mujeres tienen que demostrar su valor.

De las investigaciones anteriores, se puede destacar que las estrategias de manipulación son utilizadas de diferentes maneras, ya que tanto el sexo, la profesión, el nivel socioeconómico, la satisfacción laboral y el estado civil, entre otras variables, influyen en la forma de llevarlas a cabo. Por lo tanto, el uso del maquiavelismo está estrechamente relacionado con la cultura en que la gente se desarrolla y por lo cual en el siguiente apartado se hace referencia a este tema.

1.4 MAQUIAVELISMO Y CULTURA

Desde épocas muy remotas, el hombre ha dirigido su atención hacia sí mismo en la búsqueda de una explicación de lo que sucede en el mundo exterior. Desde el principio de la historia escrita se han definido las normas de conducta de los individuos por el solo hecho de pertenecer a tal o cual pueblo, desafortunadamente estas afirmaciones están basadas, la mayoría de las veces, en observaciones asistemáticas, etnocéntricas que consecuentemente han evitado su aceptación (Reyes, 1996).

Existen innumerables definiciones tanto de cultura como de personalidad entre las que sobresale la de LeVine (en Reyes, op.cit.) quien describe a la cultura como un conjunto organizado de reglas que matizan las maneras en las cuales los miembros de una población se comunican, piensan e interactúan entre sí y con su medio ambiente. Como lo afirma Triandis (en Reyes, 1996), es la institucionalización de los programas de reforzamiento del pasado. Es el programa cognoscitivo que nos dice a qué atender en el medio ambiente, qué esperar y cómo evaluar lo que pasa. Sin embargo, es conveniente que así como la cultura moldea la conducta individual y grupal, éstas a su vez modifican y reconfiguran a la cultura, en otras palabras, somos parte de un sistema el que a la vez que nos influye lo influimos.

Chinoy define el concepto de cultura (en Uribe, 2001) como un complejo de conocimientos, creencias, arte, moral, derecho, costumbre y cualquier otra capacidad y hábito adquirido por el hombre en cuanto que es miembro de la sociedad. Además la cultura tiene un componente "ideacional" que se refiere a normas, creencias y actitudes con las cuales actúa la gente. Según este autor, la importancia de la cultura radica en el hecho de que proporciona el conocimiento y las técnicas que le permiten sobrevivir a la humanidad, tanto física como socialmente, así como dominar y controlar, hasta donde ello es posible, el mundo que le rodea.

Díaz-Guerrero (en Uribe, op. cit.) la define como sociocultura, es decir, un sistema de premisas socioculturales interrelacionadas que norman o gobiernan los sentimientos, las ideas, la jerarquización de las relaciones interpersonales, las reglas de la interacción entre los individuos en tales papeles, dónde, cuándo y con quién desempeñarlo.

La personalidad del hombre es influida, pero también influyen aspectos constitucionales como la herencia (aspectos biológicos tales como la complejidad, sexo, raza, etc.), las experiencias tempranas de nuestro entorno nos van dando ciertos esquemas de comportamiento como son acciones, reacciones, tendencias, formas globales de entender la realidad (entorno), el pertenecer a ciertos grupos sociales.

La importancia del maquiavelismo en la cultura radica principalmente en cómo las diferencias culturales pueden llegar a afectar la manera en que el maquiavelismo se presenta (en Sánchez, 2003).

Así mismo, la cultura juega un papel determinante en los cambios sociales que surgen a través del tiempo, ya que como lo mencionan los autores antes señalados, el formar parte de un determinado grupo social implica que vamos a influir y a ser influidos por él. De esta manera, podemos poner un ejemplo, en el cual se observa como la cultura ha influido para que el rol de la mujer mexicana sea visto desde otra perspectiva con el paso de los años y aún cuando es un cambio muy lento no significa que no se esté dando en México.

1.4.1 LA MUJER Y LA FAMILIA MEXICANA

Díaz-Guerrero (1994), realizó un estudio con 516 personas de la ciudad de México mayores de 18 años. Ambiciosamente, buscaba contestar las preguntas que representaban seis clasificaciones distintas. A una de estas es a la que el autor se refiere con el rubro de valores antrosociales o normas socioculturales de la población del Distrito Federal.

En 1959 en 18 secundarias, escogidas para representar tantos rumbos de la ciudad como características de población, se aplicó el cuestionario Trent-Díaz-Guerrero. Siete de estas escuelas eran mixtas, siete de hombres solos y cuatro de mujeres solas. El total de sujetos examinados fue de 472, los cuales se eligieron al azar dentro de los salones de tercer año de estas secundarias. En 1970 se aplicó el mismo cuestionario, una vez más, a 467 sujetos también del tercer año de secundaria en las mismas secundarias del Distrito Federal y siguiendo el mismo procedimiento.

Las modificaciones, en general, fueron las siguientes: las mujeres se sienten menos supeditadas a la autoridad o a la superioridad del hombre y su papel de ser dócil, de querer ser como su madre, de que su lugar está exclusivamente en el hogar, etc., sufrió cambios significativos con una disminución en cada una de estas premisas. La mujer quiere oportunidades profesionales, en general, ser menos dócil respecto al varón. La tendencia en relación con los padres es a disminuir su nivel de obediencia ciega, si bien, su respeto hacia ellos se mantiene.

Hay poca duda de que la mujer mexicana ha recibido de las premisas socioculturales de su sociedad un duro papel y como lo menciona Karen Horney (en Engler, 2000) los sentimientos de inferioridad de una mujer no son debidos a su naturaleza sino adquiridos. Los muchos datos obtenidos, en el Instituto Nacional de Ciencias de Comportamiento de la Actitud Pública, se muestran que el área donde más se ha afectado a la mujer mexicana es en su desarrollo cognoscitivo e intelectual. Estamos convencidos que ésta es el área en la cual habrá que hacer las modificaciones necesarias, a fin de permitirle a la mujer mexicana el desarrollo completo de su potencial intelectual.

Posiblemente la mujer mexicana tiene un gran número de oportunidades para el desarrollo de su vida emotiva y de su papel específico de femineidad, en general, parecería que está contenta con su papel de mujer. Por otra parte, es clarísimo que cada día está menos satisfecha de las oportunidades que se le ofrecen para su desarrollo cognoscitivo, intelectual, profesional, etc.

Adler (en Engler, 2000) enfatizó que la inferioridad es una condición de la existencia que afecta a hombres y mujeres por igual. Reconoció que la pretendida inferioridad de las mujeres era una designación cultural en lugar de biológica, por lo que, dichos patrones hacen que la mujer sea más fácil de influir que el hombre a través de las diferentes situaciones (Perlman y Cozby, 1992). Adler reconoció que la cultura y la sociedad han desempeñado en la perpetuación de la dominación y privilegio masculinos; sugirió que las diferencias psicológicas entre mujeres y hombres son por completo resultado de actitudes culturales. Describió como estos prejuicios perturban el desarrollo psicológico de las mujeres y han conducido a algunas de ellas a una insatisfacción penetrante con su papel. La “preferencia excesiva de la hombría” en nuestra cultura conduce a las mujeres a formas enfermizas de compensación y resignación y alienta a los hombres a despreciar de modo insensato y evitar a las mujeres (Ansbacher y Ansbacher, en Engler, 2000).

De esta manera, se demuestra el papel que ha tenido la mujer en nuestra sociedad y los cambios que han tenido que surgir para que ahora tengan determinadas oportunidades que hasta hacía tiempo se les ofrecían únicamente a los hombres. Estos hallazgos son de suma importancia, ya que nos ayudan a comprender mejor como van cambiando las relaciones humanas en nuestra cultura.

1.5 MAQUIAVELISMO Y PERSONALIDAD

Cattell (en Cueli, 1990) menciona que la personalidad es aquello que permite la predicción de lo que una persona va a hacer en una situación dada. La personalidad se refiere y se deduce de todas las relaciones humanas entre el organismo y su medio, sin dejar de tomar en cuenta tanto actos abiertos como cubiertos. Así, Cattell cree que la exploración de los rasgos ayudará a entender la estructura y función de la personalidad. Define los rasgos como estructuras mentales, una inferencia que se hace de la conducta observada para explicar su regularidad o consistencia; son unidades funcionales que se manifiestan en la covariación de la conducta, los identifica como los factores resultantes del análisis factorial.

Hans Eysenck (en Cueli, op. cit.) define la personalidad como la suma total de patrones conductuales, actuales y potenciales del organismo, determinados por la herencia y por el medio social, se origina y desarrolla a través de la interacción funcional de los cuatro sectores principales dentro de los cuales están organizados esos patrones de conducta: sector cognoscitivo, conativo, afectivo y somático

Otro autor, Joy Paul Guilford (en Cueli, op. cit.) menciona que la personalidad va a ser el patrón único de rasgos de un individuo. Define al rasgo como cualquier aspecto distintivo y duradero en el que un individuo difiere de otros. Los rasgos pueden ser somáticos, actitudinales, temperamentales y motivacionales. Al respecto del número de rasgos que se requieren para explicar a la personalidad es que deben ser el menor número posible, deben abarcar en forma comprensiva a toda la personalidad y un acuerdo al respecto de la lista de conceptos o rasgos que se van a utilizar.

Teóricos como G. Allport consideraban que la personalidad es la organización dinámica en el interior del individuo, de los sistemas psicofísicos al determinar su conducta y pensamientos característicos y está compuesta por elementos estructurales denominados rasgos a los que definía como: “Una predisposición para responder de una forma determinada...” (Allport citado en Pervin, 1998).

Allport distinguía entre rasgos comunes, constructos hipotéticos que permiten hacer comparaciones entre individuos, y disposiciones personales, las cuales son únicas para cada persona (Engler, 2000).

Los componentes de la personalidad son: carácter (voluntad), temperamento (emociones), inteligencia (cognición) y constitución (aspectos físicos). Si bien es cierto que la herencia es parte importante de nuestra personalidad, también lo es el aprendizaje, que es una experiencia humana que da como resultado cambios de conducta en ciertas situaciones.

Una vez que se han dado algunas de las definiciones de lo que se conoce como personalidad, es importante mencionar que se han llevado a cabo investigaciones en las que se han estudiado el maquiavelismo y la personalidad, encontrando que las personas con un alto maquiavelismo muestran una alta propensión a la manipulación interpersonal, a la adulación, al engaño y a la falta de apego emocional (Millon en Sánchez, 2003). Sin embargo, el manipular aún no ha sido denominado como una característica de personalidad que pudiera clasificarse dentro de las teorías de tipo y rasgo. Lo que sí se puede mencionar es que se trata de una orientación de conducta interpersonal que puede formar parte de la personalidad en situaciones determinadas (Sánchez, op. cit). Por lo que al hablar de lo que es la personalidad, haremos una síntesis de algunos de los estudios que se han realizado para conocer la personalidad del mexicano.

1.5.1 PSICOLOGIA Y PERSONALIDAD DEL MEXICANO

En México, existen documentos desde la época de la Conquista, vía frailes y cronistas, que describen la forma de ser de los indígenas mexicanos; pero no es, sino hasta finales del siglo pasado, con Ezequiel A. Chávez, que se inician los intentos serios para describir, conocer y comprender el modo de ser de los mexicanos (Reyes, 1996).

Los pioneros en la inquietud de conocer al mexicano son los filósofos distinguiéndose dos tendencias fundamentales. La primera de ellas, representada, entre otros, por Alfonso Reyes, José Vasconcelos, Alfonso y Antonio Caso, se basa en la proposición de que toda filosofía está determinada por la circunstancia peculiar en que se da. La segunda tendencia, preconizada por Leopoldo Zea, propone que, más bien, el problema estriba en conocer las peculiaridades del mexicano dentro de un contexto universal. En ambas corrientes, se señala a la Revolución Mexicana como la iniciación de la individualización y originalidad del mexicano así como de su universalidad. Desafortunadamente, un común denominador en el enfoque filosófico es el que, resaltan continuamente los aspectos negativos del mexicano: inventor de destinos artificiales para Samuel Ramos (1951); poseedor de un hondo

sentimiento de menor valía para Iturriaga (1951); desgane para Uranga (1952) y que, además, no queda claro en sus escritos y conclusiones a qué tipo de sujetos se refieren (región, nivel socioeconómico, etc.) (Reyes, op. cit.).

Cuando en 1959, Santiago Ramírez presenta su libro, *El Mexicano. Psicología de sus Motivaciones*, se despierta el interés en interpretar la conducta a través de un nuevo enfoque, el psicodinámico. Para este autor la mayor parte de las perturbaciones del Mexicano actual son debidas a que nace del choque entre dos culturas: la indígena y la española, donde la primera es la subyugada por la segunda, la fuerte y dominante, lo cual se ve reflejado hasta nuestros días tanto por actitudes (malinchismo) como por expresiones verbales: modismo, albures, chistes (Reyes, op. cit.).

Reyes Lagunes menciona que paralelamente a estos enfoques, Díaz-Guerrero ha pugnado por entender la conducta de los seres humanos desde las circunstancias histórico-socio-culturales en la que han nacido y en la cual se han desarrollado. Para este autor sociocultura es un sistema de premisas socioculturales interrelacionadas que norman y gobiernan los sentimientos, las ideas, la jerarquización de las relaciones interpersonales, la estipulación de los tipos de papeles sociales que hay que llenar, las reglas de la interacción de los individuos en tales papeles, los dónde, cuándo y con quién, y cómo desempeñarlos. Identificó ocho tipos básicos de mexicanos de los cuales cuatro se presentan más frecuentemente: obediente afiliativo; activamente autoafirmativo; con control activo y el de control externo pasivo. Como resultado de estos 50 años de investigación sistemática se ha creado un cuerpo de conocimiento denominado Etnopsicología del Mexicano (Díaz-Guerrero y Díaz Loving, en Reyes, op. cit.) que ha originado un campo relativamente reciente, del que surge el enfoque etnopsicométrico.

La cultura mexicana ha sido clasificada consistentemente como de tipo colectivista y, en este tipo de cultura, el yo incluye muchas entidades colectivas, es interdependiente y valora el respeto a la tradición, seguridad familiar, honrar a los padres, etc., en otras palabras es, sociocéntrica (Reyes, op. cit.).

El pueblo mexicano siempre se ha visto desde el aspecto negativo, ciertos extranjeros esperan que el mexicano se mate trabajando por amor al arte, pero el mexicano no aprecia tales cosas, flojea en su tarea, hay pereza y es considerado un fanático religioso, piensa en las fiestas eclesiásticas en las cuales se pierden utilidades. Se acusa del pueblo mexicano de ser ignorante, ya que la educación en México es poca y pobre ¿Puede un niño hambriento aprender a leer y escribir?

Los mexicanos somos una raza mestiza, en parte indígena y en parte española. Se puede decir, que el carácter del mexicano es una combinación de los dos elementos.

A países extranjeros le son útiles ciertos mexicanos; no se quejan ni se enferman, comen cualquier cosa y pueden trabajar de sol a sol siete días a la semana.

De tal manera, que si queremos conocer la personalidad del mexicano, es preciso retomar la investigación realizada por Díaz-Guerrero (1994) en el que logra hacer una descripción más completa de los tipos de mexicanos y clasificarlos en ocho tipos.

1.5.1.1 TIPOS DE MEXICANOS.

De acuerdo con Díaz-Guerrero (1994), existen ocho tipos de mexicanos, los cuales resultan del grado hasta el cual los mexicanos aceptamos la cultura mexicana. Hay unos que aceptan, al parecer, todos o casi todos los dichos y proverbios así como las reglas tradicionales de la cultura mexicana, pero hay otros que se rebelan a casi todos los dichos, proverbios y formas de pensar de la cultura mexicana. En medio de estos extremos hay muchos otros que, en distintos grados, mezclan el hecho de estar de acuerdo con la cultura tradicional mexicana y de rebelarse a ella.

Los nombres de estos ocho tipos de mexicanos son:

- a) el tipo de mexicano pasivo, obediente y afiliativo (afectuoso);
- b) el tipo de mexicano rebelde activamente autoafirmativo;
- c) el tipo de mexicano con control interno activo;
- d) el tipo de mexicano con control externo pasivo;
- e) el tipo de mexicano cauteloso pasivo;
- f) el tipo de mexicano audaz activo;
- g) el tipo de mexicano activo autónomo y, finalmente
- h) el tipo de mexicano pasivo interdependiente.

Díaz-Guerrero (op. cit.) señala que estos tipos mexicanos existen tanto en hombres como en mujeres, aunque algunos tipos tienden a ser más frecuentes en los hombres y otros en las mujeres; además, en estudiantes de secundaria y preparatoria, y probablemente en las normales, aumentan los tipos activos, autoafirmativos, independientes y autónomos y, naturalmente, disminuyen sus contrapartes pasivas.

Lo importante es darse cuenta que todos estos tipos mexicanos resultan de las creencias y de las formas de pensar prevalentes en la sociedad y cultura mexicanas. Cada uno de los tipos crecerá de acuerdo con su capacidad innata y con la forma en que le haya ido dentro de su familia y con sus padres.

De los ocho tipos de mexicanos que describió Díaz-Guerrero, son cuatro los que se presentan más frecuentemente en la cultura mexicana: el tipo de mexicano pasivo, obediente y afiliativo (afectuoso); el tipo de mexicano rebelde activamente autoafirmativo; el tipo de mexicano con control interno activo y el tipo de mexicano con control externo pasivo; para fines de esta investigación sólo se retomarán los dos últimos, ya que están estrechamente relacionados con el tema de esta investigación.

El tipo mexicano con control interno activo.

Este tipo de mexicano es el único que parece estar más allá de la cultura tradicional. Es capaz de diferenciar las ocasiones en que deben reinar ciertas

formas de ser de la cultura y en cuáles no. Posee los aspectos más positivos de la cultura mexicana, pues evita las exageraciones y los aspectos negativos de la misma. No hay, además, evidencia alguna que este tipo de mexicanos se dé con más frecuencia en las familias acomodadas que en las familias pobres de la ciudad, o con más frecuencia en las familias citadinas que en las familias rurales; tampoco hay evidencia que aparezca más en los hombres que en las mujeres. Se trata de individuos que no se encuentran con la frecuencia con la que se toparía uno con los otros tipos. Se muestran menos defensivos; siguen teniendo las características de ser organizados, de planear sus cosas, de ser limpios, ordenados, menos autoafirmativos y tienden más a obedecer porque así lo desean. Al parecer, gozan de gran libertad interna.

El tipo mexicano con control externo pasivo.

Se trata de niños que ya a los 12 años son descontrolados, agresivos, impulsivos y pesimistas. Son además rebeldes y desobedientes. En cuanto a sus habilidades intelectuales y académicas andan por debajo de sus coetáneos y muestran la tendencia de venderse al mejor postor, respecto de sus opiniones y actitudes. Carecen de la necesidad de autonomía que caracteriza a los activamente autoafirmativos. También son desorganizados respecto de sus efectos personales y descuidan su aspecto externo; son convenencieros que no buscan más que depender de otros. Pueden ser campo fértil para la corrupción, ya que para ellos parece funcionar aquello de que el fin siempre justifica los medios.

Vale la pena decir que este tipo de mexicano se da, hasta donde sabemos, en todas las clases sociales con la misma frecuencia y parece ser el resultado de tipos de familias en las que los aspectos negativos de la cultura mexicana –la corrupción, la desobligación, el oportunismo, la frecuente ya abierta violencia por parte, cuando menos, de uno de los padres, la falta de confianza que los mismos puedan tener en el resto de la sociedad, su pesimismo acerca del valor de los seres humanos, etc.- forjan un ambiente dentro del cual se produce este tipo de personalidad. Son un tanto más defensivos, mentirosos y desordenados; muestran algo de autoafirmación pasiva.

La mayoría de nosotros conocemos este tipo de individuos cínicos, irónicos, amargados y corruptos que se aprovechan de cualquier oportunidad para llevar las cosas a su favor. Individuos que, siendo generalmente mediocres o peor, se las saben todas, es decir, se saben todos los aspectos negativos de la sociedad y se aprovechan de ellos.

Estos dos tipos de mexicanos son importantes para esta investigación, ya que en el capítulo siguiente se abordará el tema de locus de control y las diferencias que se han encontrado en las personas con un locus de control interno o externo.

Una vez que se ha dado un panorama de cómo se relaciona el maquiavelismo y la personalidad, es importante señalar que el maquiavelismo ha sido un constructo que se ha relacionado con otros temas y entre los cuales se encuentra el poder, en el cual un componente importante es la manipulación,

que se llega a utilizar para mantenerse al frente de cualquier tipo de organización, por lo que el siguiente apartado establece dicha relación entre estos dos temas.

1.6 MAQUIAVELISMO Y PODER

Aunque la fuerza es la cualidad de los individuos, el poder siempre es social; surge cuando las personas se reúnen y desaparece cuando se dispersan. Raven en 1974, afirmó que el poder social es la capacidad de controlar, modificar o influir en el comportamiento de otra persona (Coon, 1999).

Desde Hobbes en adelante se ha visto en el poder el motivo básico de la conducta humana. Millones de hombres se dejan impresionar por la victoria de un poder superior y lo toman por una señal de fuerza. El poder ejercido sobre los individuos constituye una expresión de fuerza en un sentido puramente material. El deseo de poder no se arraiga en la fuerza, sino en la debilidad. Es la expresión de la incapacidad del yo individual de mantenerse sólo y subsistir. Constituye el intento desesperado de conseguir un sustituto de la fuerza al faltar la fuerza genuina. (Fromm, en Torres Mejía, 1978).

La palabra poder tiene doble sentido. El primero de ellos se refiere a la posesión del poder sobre alguien, a la capacidad de dominarlo; el otro significado se refiere al poder de hacer algo, de ser potente. Así, el término poder puede significar dos cosas: dominación o potencia (Fromm, en Torres, op. Cit.).

Para Max Weber (en Torres, op. cit.) el poder significa la probabilidad de imponer la propia voluntad, dentro de una relación social, aún contra toda resistencia y cualquiera que sea el fundamento de esa probabilidad. Coloca a alguien en la posición de imponer su voluntad en una situación dada. Este solo puede significar la probabilidad de que un mandato sea obedecido.

Para Tawney (en Uribe, 2002b) el poder se centra en la imposición de la propia voluntad sobre otras personas, excepto que él, explícitamente, dirige su atención a la asimetría de las relaciones de poder: *el poder se puede definir como la capacidad de un individuo o grupo de individuos para modificar la conducta de otros individuos o grupos en la forma deseada y de impedir que la propia conducta sea modificada en la forma en que no se desea.*

De acuerdo con Blau (en Uribe, op. cit.), y considerando los conceptos anteriores, en un sentido amplio, el poder se refiere a todos los tipos de influencia entre personas o grupos, incluyendo aquí los que se ejercen en las transacciones de intercambio, en donde una persona induce a otras a acceder a sus deseos recompensándolas por hacerlo así.

Para Díaz-Guerrero (1994), el poder significa la posibilidad de que un individuo haga lo que quiera con todos los demás y, por tanto, su ejercicio exige muchísima más sabiduría, mucho más desarrollo intelectual y muchos más conocimientos.

En el contexto de las estrategias de poder ha llamado la atención aquel comportamiento que utiliza a los demás para obtener beneficios, rompiendo a veces, cierta moral convencional y basado en el pensamiento de que “en esta vida los fines justifican los medios” la manipulación (Uribe, 2001).

Christie & Geis (1970) fueron los primeros psicólogos que estudiaron el comportamiento de la manipulación al preguntarse ¿qué características tiene alguien que es efectivo en controlar a otros?, encontrando que, varios siglos atrás Nicolás Maquiavelo (1469-1527) había escrito un texto históricamente revelador sobre la manipulación y la filosofía que impulsa este comportamiento: *El Príncipe* (1513/1993). Pérez-Cortés (1998) asegura que Maquiavelo se inspiró en un profundo pesimismo acerca de la naturaleza humana, donde el hombre es un ser manipulable mediante elementos como la mentira y la simulación, dichos elementos asociados a facultades exclusivamente humanas como el lenguaje y la conciencia. Según Robbins (1996) investigaciones y observaciones recientes han identificado factores que estimulan el comportamiento político tales como el autocontrol, las expectativas, el locus de control y la manipulación, también llamada maquiavelismo.

La calificación de la política como maquiavélica, se refiere precisamente a la reducción de la misma a las cualidades de sus protagonistas: astucia, moralidad, frialdad, deseo inagotable de poder, etc. (Torres, op. cit.).

De acuerdo con Uribe (2001) uno de los grandes problemas del concepto de poder es el de la medición, ya que, puede tener muchas aproximaciones según el tipo de poder que se quiera medir, el poder es multidimensional, se puede cuantificar y medir, siempre y cuando la medición se realice respetando el nivel y el alcance de lo que mide. Una persona puede ejercer poder con su pareja, con un cliente, con un amigo o con un enemigo.

El poder que posee una persona puede estar determinado por la genética, la suerte o el haber nacido en una buena familia, pero también puede ser el resultado de trabajar para conseguirlo, pero se debe tener el potencial para mandar.

El poder, quien lo posee siempre querrá más y nunca estará satisfecho con lo adquirido. Hacia 1930, George Catlin, se interesó en la *forma* de la voluntad política, la cual, aseguraba, conformaba la interrelación de las diferentes clases de voluntades individuales, sostuvo que el deseo de imponer los fines personales a los demás, de “ejecutar la propia voluntad”, era “la base de la política científica”. Este “hombre político” debería tener la preocupación central manifiesta en la pregunta: “¿cómo puedo manejar mi voluntad para que mis compañeros la acepten y no la frustren? Según Catlin, las necesidades derivadas del amor al poder, al igual que las producidas por el deseo de bienes materiales y de posición social, eran posibles de ser satisfechas por caminos distintos a los de la “autoafirmación” (el ejercicio del poder). Estas vías convergían con las de la conducta sumisa. En su obra, Catlin, acepta que la sumisión conduce, finalmente, a la satisfacción de deseos idénticos a los mitigados por el poder (Torres, op. cit.).

Russell en 1939 (en Torres, op. cit.) influido por Adler presenta en su estudio sobre el poder, que la desigualdad en la distribución del poder es algo propio de todas las sociedades humanas en cualquier época. En todo tipo de regímenes, incluidos los democráticos, es necesario que unos manden y otros obedezcan. El carácter de algunos hombres, les lleva siempre a mandar, así como al de otros a obedecer, el cual se origina en una respuesta masoquista ante una relación simbiótica (Fromm en Engler, 2000).

Rusell (en Torres, op. cit.) concluye que la educación autoritaria produce tanto el tipo de esclavo como al tipo despótico, desde el momento que inculca el sentimiento de que la única relación posible entre dos seres humanos que cooperan, es aquella en la cual uno de ellos da órdenes y el otro las obedece.

Fromm (en Torres, op. cit.) menciona que el coraje del carácter autoritario reside en el valor de sufrir lo que el destino, su representante personal o "líder" le ha asignado. Sufre sin lamentarse porque para él es la virtud más alta. Pero, no lo es el poner fin al sufrimiento o por lo menos disminuirlo. Su destino no puede ser cambiado, sólo le queda someterse.

La influencia de Adler, llevó tanto a Russell como a Catlin a concebir el poder, como una forma mediante la cual ciertos individuos buscaban neutralizar sus sentimientos de inferioridad (Torres, op. cit.).

De acuerdo con Adler, la vida es motivada por el deseo de moverse de abajo hacia arriba, de menos a más, de inferior a superior. La lucha por la superioridad es innata, y es parte de la supervivencia que los seres humanos comparten con otras especies en el proceso de evolución. Este movimiento implica adaptarse uno mismo al ambiente y dominarlo. Las formas particulares en que los individuos emprenden una búsqueda son determinadas por su cultura, su propia historia única y su estilo de vida (Engler, op. cit.).

En principio, Adler (en Engler, op. cit.) concibió a la agresión como la fuerza motivadora primaria. Más tarde, identificó al impulso primario como un "ansia de poder". Luego, clarifico el concepto de un impulso hacia el poder y sugirió que la dinámica esencial de la naturaleza humana estriba en su lucha por la superioridad (1930).

El concepto de Adler de la lucha por la superioridad, es el impulso del deseo de ser competente y efectivo en cualquier cosa que el individuo realice. Esta lucha puede tomar la forma de un ansia exagerada de poder. Un individuo puede buscar ejercer control sobre objetos y personas y jugar a ser Dios (Engler, op. cit.).

Rusell concluye que la educación autoritaria sólo enseña a mandar o a obedecer. Dicho autor concibe a los individuos, como aquellos que suprimen ciertos estados de ansiedad (dolorosos), producto de la educación autoritaria, a través, de la imposición de su voluntad o del servilismo (Torres op. cit.).

El carácter autoritario se caracteriza siempre por la peculiar actitud que tiene hacia la autoridad. La admira y tiende a someterse a ella, pero al mismo tiempo

desea ser ella misma una autoridad y poder someter a los demás (Fromm, en Torres, op. Cit.).

Para Fromm (en Engler, op. cit.) el autoritarismo puede asumir ya sea una forma masoquista o una sádica. En su forma masoquista, los individuos que se sienten inferiores o impotentes permiten que otros los dominen. En su forma sádica, las personas buscan dominar o controlar la conducta de los demás.

En una situación psicológica, en una relación de autoridad, pueden prevalecer elementos de amor, admiración o gratitud, en donde la autoridad representa un ejemplo con el que uno desea identificarse parcial o totalmente. Sin embargo, también pueden existir sentimientos de hostilidad y resentimiento en contra del explotador, al cual uno se siente subordinado en perjuicio de los propios intereses. Pero, a menudo el odio, sólo conduce a conflictos que producirán sufrimientos sin perspectiva alguna de salir vencedor. Por eso, en general, existe la tendencia a reprimir el sentimiento de odio y a veces hasta reemplazarlo por el sentimiento de ciega admiración. Este hecho tiene dos funciones: eliminar el sentimiento de odio, doloroso, lleno de peligros y aliviar la humillación. Si la persona que manda es maravillosa y perfecta, entonces no tengo que avergonzarme por obedecerla, no puedo ser igual porque ella es mucho más fuerte, más sabia y mejor que yo (Fromm, en Torres, op. Cit.).

En el carácter autoritario, el rasgo más importante que debe señalarse es el de la actitud hacia el poder. Para el carácter autoritario existen dos sexos: los poderosos y los que no lo son. Su amor, admiración y disposición para el sometimiento surgen automáticamente en presencia del poder, ya sea el de una persona o el de una institución. El poder lo fascina, simplemente porque es poder. Del mismo modo que su "amor", se dirige de una manera automática hacia el poder, así las personas o instituciones que carecen de él son inmediatamente objeto de su desprecio. La sola presencia de personas indefensas hace que en él surja el impulso de atacarlas, dominarlas y humillarlas. Mientras otro tipo de carácter se sentiría atemorizado ante la idea de atacar a un individuo indefenso, el carácter autoritario se siente más impulsado a hacerlo, cuanto más débil es la otra persona. (Fromm en Torres, op. Cit.)

En las personas en las que la actitud de rebeldía ocupa una posición central, parecerían personas que se oponen a toda especie de autoridad a causa de su extrema independencia. Tienen el aspecto exterior de individuos que, en función de su fuerza e integridad íntimas, luchan contra todos aquellos poderes que obstruyen su libertad e independencia. Sin embargo, esencialmente la lucha del carácter autoritario contra la autoridad no es más que desafío. Es un intento de afirmarse y sobreponerse a sus propios sentimientos de impotencia combatiéndolos, sin que por eso desaparezca, consciente o inconscientemente el anhelo de sumisión. El carácter autoritario no es nunca revolucionario; es mejor llamarlo rebelde (Fromm en Torres, op. Cit.).

Así como se ha planteado en las teorías anteriores que siempre existe una persona que manda y otra que obedece, se puede señalar que el poder social se da entre las siguientes díadas: supervisor y empleado, oficial y soldado,

padre e hijo, político y elector, médico y paciente, profesor y estudiante. Uno de los miembros tiene más poder social que el otro. El poder social raramente se encuentra distribuido por partes iguales entre los miembros (Secord, 1979).

Nicolás Maquiavelo (en Uribe, 2001) ha sido estudiado durante siglos bajo la noción del Estado, es decir, como una estructura de poder social derivada de la interrelación gobierno gobernados.

El poder social a veces se utiliza para influir en el comportamiento de otras personas, pero es conceptualmente diferente de la influencia. Una persona puede tener gran poder social pero nunca lo utiliza. El poder social no proviene directamente de las características personales del individuo que tiene el poder sino que depende de la relación entre los individuos y del lugar de la relación dentro del contexto de la estructura social. Por ejemplo, el poder del presidente de una compañía, se deriva principalmente de la autoridad asignada a su posición que le permite tomar decisiones que afectan a los empleados de la compañía y a su funcionamiento (Secord, op. cit.).

En una relación continua, cada vez que se utiliza el poder implica el uso de ganancias y costos para ambas personas, y tiene resultados específicos para ambas. La dependencia mutua es la base del poder que cada uno tiene sobre el otro. Cada uso del poder significa un intercambio. La persona más poderosa puede exigir sumisión de la menos poderosa, pero al mismo tiempo se espera que dé su aprobación o algún otro recurso (Secord, op. cit.).

En el poder social se reconocen tres propiedades interdependientes en una relación que determina la cantidad de poder que los individuos pueden ejercer en una cierta situación: recursos, dependencias, alternativas. Un recurso es una propiedad o estado condicional de un individuo que le permite modificar las ganancias o costos de otra persona. El valor de tales recursos está determinado principalmente por la dependencia de la otra persona en la primera (Secord, op. cit.).

Las fuentes de poder político de Yukl (en Spector, 2002) se ocupan específicamente del poder en las organizaciones. Para Yukl, la acción política es el proceso mediante el cual las personas obtienen y protegen su poder dentro de las organizaciones. Para explicar este proceso, el autor señala tres medios por los cuales el poder político se alcanza y se preserva en el seno de las organizaciones.

Según Acosta y Uribe (en Uribe, 2001) Le Bon opinaba que la psicología política se orienta al conocimiento de los medios que permite gobernar últimamente a los pueblos. De las reglas de gobierno de los hombres las más importantes son aquellas relativas a la acción. Si por alguien muestra admiración Le Bon es por Maquiavelo, opina que el primer tratado de psicología política fue escrita por el florentino en el siglo XVI. Se refiere a El Príncipe quizá pensando en Maquiavelo, usa indistintamente el término psicología colectiva o la ciencia de gobernar, un segundo elemento importante en su concepción es el conocimiento del arte de conducir a los hombres. Otro elemento, se refiere al conocimiento íntimo de la mentalidad de los individuos y

de los pueblos. Por lo tanto, la psicología política se construye a partir de cuatro fuentes: la psicología individual, la psicología de las multitudes, la psicología de los pueblos y las enseñanzas de la historia.

El uso de las estrategias descritas por Maquiavelo para obtener y conservar el poder fueron de utilidad para muchos reyes y profesionales, ya que estaban interesados en mantenerse como líderes de sus gobiernos, por lo cual en el siguiente apartado se hablará de la relación que guardan el maquiavelismo y el liderazgo.

1.7 MAQUIAVELISMO Y LIDERAZGO

El liderazgo es un tema antiguo en las Ciencias Sociales. Muchos han tratado de definirlo pero en lo que todos concuerdan es que un proceso en el que se influye en el comportamiento de los demás hacia el logro de determinados objetivos.

Es importante conocer que un buen líder debe establecer quien está a cargo, conocer sus objetivos, asignar roles dentro de un equipo para conocer que es lo que se espera de una persona y que esperan ellos del líder, saber motivar a nuestro personal.

También es importante que siempre que surjan nuevas teorías acerca del liderazgo, se propongan nuevas definiciones que planteen cosas interesantes y comprobables, ya que es un concepto muy amplio. Pero lo más importante de todo es que el liderazgo es un arte, una práctica donde se intenta escoger el comportamiento correcto en cada ocasión.

Para Homans (en Morales, Moya, Reboloso, Fernández, Huici, Márquez, Páez, Pérez y Turner, 1999) el líder de un grupo es el individuo con mayor capacidad para influir a un gran número de miembros de forma regular. Desde este planteamiento, el liderazgo de una persona descansa en último término en su habilidad para proporcionar recompensas y castigos. Una persona puede convertirse en líder proporcionando a los miembros del grupo recursos valiosos que éstos no pueden obtener por sí mismos, es decir, recompensándolos. A cambio, los seguidores, que se sienten en deuda con el líder, le otorgarán prestigio y estima, le darán un estatus superior y se someterán a su autoridad e influencia.

Hollander y Julian (en Morales et al., 1999) también consideran que el liderazgo implica una relación de influencia particular entre componentes del grupo, en la que el líder proporciona a los miembros del grupo recursos valiosos para lograr sus fines comunes. Dichos autores recogen la perspectiva de intercambio social defendida por Homans y consideran dos puntos importantes:

- a) el liderazgo constituye una relación de influencia entre dos o más personas que son interdependientes para el logro de los objetivos grupales.
- b) La relación entre el líder y los seguidores se construye a lo largo del tiempo e implica un intercambio o transacción entre ambas partes, en el cual el líder proporciona recursos valiosos para lograr los fines del grupo

y, a cambio, obtiene la capacidad de ejercer más influencia que cualquier otra persona del grupo.

El punto central del modelo del crédito idiosincrásico de Hollander es que, a través del proceso descrito, el líder consigue créditos de los miembros del grupo y con ellos la legitimidad necesaria para poder ejercer influencia, aunque ello implique desviarse de las normas establecidas. Hollander utiliza la expresión crédito idiosincrásico para referirse a la utilización eventual por parte del líder de estas libertades que el grupo le concede, implicándose en conductas innovadoras. De esta forma, sus intentos posteriores de influencia serán más tolerados, aunque supongan desviaciones claras respecto a las normas y/o costumbres del grupo (en Morales et al., 1999).

Algunos de los intentos por entender el liderazgo se han centrado en el tipo de poder que se posee. French y Raven en 1967 (en Furnham, op. cit.) distinguen entre poder coercitivo (poder para castigar), poder para recompensar (poder para otorgar recompensas), poder legítimo (poder de posición), poder experto (poder por habilidades especiales o poder de conocimiento) y poder referente (el poder de la identificación de un seguidor). Los líderes necesitan diversos tipos de poder, que se debe reconocer como legítimo. Otra forma de considerar el poder es tomar en cuenta el tipo de poder con el que se asocian los diferentes estilos de administración Muczyk y Reimann (en Furnham, op. cit.). Por consiguiente, se tiene al demócrata directivo (mucha dirección y participación), al demócrata permisivo (poca dirección, mucha participación), al autócrata directivo (mucha dirección y poca participación) y al autócrata permisivo (poca dirección y participación).

El término poder es utilizado como un sustituto de la influencia en algunas definiciones de liderazgo, pero es útil y significativo mantener la distinción entre los dos términos, porque el poder implica características de coerción y control, mientras que la influencia indica una mayor persuasión. Los líderes pueden utilizar ambos procesos dependiendo de las circunstancias y de los seguidores implicados, pero el poder por sí solo no crea líderes (en Morales et al., 1999).

Casi todas las teorías se han centrado en el líder y en los rasgos de los líderes. Los psicólogos del trabajo han tratado de describir tales factores, y a los profesionales les ha interesado desde el punto de vista de la selección y la capacitación. Otros se han enfocado en los guiados más que en los líderes o todo el tema del seguimiento. Los psicólogos sociales se han centrado en un factor diferente: el proceso de influencia. Por tanto, se han descrito distintos métodos de influencia, como la coerción, manipulación, autoridad y persuasión. Más recientemente, los investigadores, que han tratado de clasificar los factores situacionales más importantes que influyen en el liderazgo, se han enfocado en el contexto o la situación. Una última área de interés radica en las características que hacen que alguien se convierta o surja como líder, mientras que otros se fijan en los comportamientos de los líderes eficaces de éxito (en Furnham, op. cit.).

Dirigir es una tarea para una persona tranquila y sensata que se preocupe. Los patrones de conducta de los líderes (Allan, 1990):

- **Iniciación:** el líder inicia, facilita o resiste ideas y prácticas.
- **Calidad de socio:** se mezcla con el grupo.
- **Representación:** el líder defiende al grupo, manifiesta los intereses y actúa en nombre del grupo.
- **Integración:** el líder subordina el comportamiento individual, estimula una atmósfera agradable, reduce conflictos entre miembros y promueve el ajuste individual al grupo.
- **Organización:** el líder define o estructura su propio trabajo.
- **Dominio:** el líder limita el comportamiento de los individuos o del grupo en acción, toma decisiones y expresa opiniones.
- **Comunicación:** el líder suministra información a los miembros y les saca información.
- **Reconocimiento:** expresa desaprobación o aprobación a la conducta de los miembros del grupo.
- **Producción:** el líder fija niveles de esfuerzo o cumplimiento o estimula a los miembros en cuanto al esfuerzo y rendimiento.

Furnham (op. cit.) realizó una recopilación de los diferentes enfoques sobre el liderazgo, se hizo un estudio de las teorías e ideas sobre la naturaleza de este:

- **El enfoque de los rasgos.** Supone que hay características físicas y psicológicas distintivas que explican su eficacia. Los tipos de rasgos investigados con más frecuencia se han clasificado en diferentes grupos: características físicas (estatura, energía), antecedentes sociales (educación, estatus social), habilidades intelectuales (cociente intelectual, facilidad de palabra), personalidad (seguridad en sí mismo, tolerancia al estrés), orientación a la tarea (necesidad de lograr cosas) y habilidades sociales (competencia personal, tacto).
- **El enfoque de comportamiento.** Supone que hay estilos distintivos que los líderes eficaces utilizan continuamente: pueden clasificarse de diversas maneras (es decir, autocrático, democrático y de no interferencia) o basarse en rejillas o modelos que especifican dimensiones como tareas y orientación a las personas. Después de la Segunda Guerra Mundial, los investigadores tendían a centrarse en el comportamiento evidente de los líderes, más que en sus rasgos. Se decía que lo que los líderes realmente hacían revelaría el misterio del liderazgo. El enfoque implica tres pasos: 1) observar el comportamiento del líder; 2) categorizarlo, y 3) determinar los comportamientos que son más efectivos.
- **El enfoque situacional.** La premisa principal de este enfoque es que las exigencias de la situación (contexto: histórico, económico, político) en la que se desenvuelve el líder determinan, en gran medida, las habilidades, cualidades y capacidades necesarias en un líder.
- **Teoría del intercambio líder-miembro.** La teoría del intercambio líder-miembro (Danseeau, Graen y Haga, 1975), se concentra en la díada subordinado-supervisor y no en el subordinado y el grupo de trabajo. Dichos autores conciben dos tipos de relaciones que se desarrollan entre

supervisores y subordinados. El cuadro u grupo interno se compone de subordinados que se destacan como miembros confiables e influyentes del grupo de trabajo. El supervisor los trata con consideración y adopta un estilo participativo con ellos. Los jornaleros o grupo externo, en contraste, son subordinados supervisados mediante un estilo instructivo y casi no gozan de participación en las decisiones. Estas relaciones evolucionan a lo largo del tiempo (Spector, op. cit.).

- **Tácticas de influencia.** El poder y la influencia interpersonal es un campo ampliamente explorado. Según Raven (en Uribe, 2001) existen seis bases del poder cuando existe autoridad en una forma estructural, es decir, cuando existe una jerarquía institucional, sin embargo, también existe un tipo de influencia que utiliza el poder cuando quien sustenta la capacidad de influir no tiene autoridad estructural sobre los influenciados.

Las tácticas más comunes según Yukl y Tracey (en Muchinsky, 2002) son: la presión, que se utiliza más en intentos de influencia a subordinados que en intentos de influencia a compañeros o a superiores, algo que concuerda con la mayor cantidad de poder del puesto que tiene sobre sus subordinados que sobre sus compañeros o superiores. Algunas tácticas, como el congraciamiento, la persuasión racional y la atracción personal, se utilizan con más frecuencia en los intentos iniciales de influencia, mientras que otras tácticas como la presión, el intercambio y las coaliciones se emplean más en los intentos de influencia posteriores. Las tácticas más efectivas para obtener el compromiso son la persuasión racional, la consulta y la atracción sugerida; las tácticas menos efectivas son la presión, las tácticas de coalición y las tácticas de legitimación.

- **Liderazgo transformacional y carismático.** Este tipo de líderes supuestamente aplican el carisma para energizar y motivar a las personas más allá de sus expectativas originales. Lo logran de la siguiente manera: 1) haciéndolas más conscientes sobre algunos resultados o procesos importantes; 2) pidiéndoles que antepongan algunos objetivos organizacionales y de equipo a sus propias metas, y 3) haciendo que ajusten sus niveles de necesidad de tal modo que aumente su anhelo de responsabilidad, desafíos y desarrollo personal (Bass en Furnham, op. cit.).

Si el liderazgo involucra persuasión y no dominación entonces el maquiavelismo permite entender uno de los mecanismos determinantes del liderazgo, concretamente del liderazgo carismático. Los diferentes comportamientos identificados como carismáticos de un líder no son estrictamente equivalentes a maquiavelismo. El maquiavelismo funciona en situaciones que le otorguen al líder cierta libertad de acción para improvisar por lo que el estudio del liderazgo carismático y su relación con el maquiavelismo están determinados por el contexto, principalmente de tipo laboral.

- **El modelo de Vroom-Yetton, 1973** (Spector, op. cit.). Es un tipo de teoría del liderazgo que en vez de describir el funcionamiento del proceso de liderazgo, indica el enfoque de supervisión que ha de emplearse en determinadas situaciones. Este modelo se basa en principios psicológicos

mediante los cuales se especifican los probables resultados del estilo empleado por el supervisor cuando se requiere tomar una decisión de grupo. Estos principios se colocan en un árbol de decisiones, al cual puede recurrir el supervisor para decidir cómo ejecutar una tarea de toma de decisiones con su grupo de trabajo.

El modelo de Vroom-Yetton especifica cinco enfoques de toma de decisiones, los cuales comprenden desde lo autocrático hasta lo democrático. También especifica siete atributos de los problemas, los cuales se expresan en forma de preguntas. Las respuestas a las siete preguntas determinan el mejor método de toma de decisiones que ha de aplicarse (Spector, op. cit.).

Nuevos enfoques del liderazgo.

Muchinsky en 1990 (en Furnham, op. cit.) ha propuesto las tres nuevas teorías siguientes:

1. Teoría de la utilización del conocimiento como recurso, que hace hincapié en que los líderes tienen dos fuentes de competencias: experiencia previa e inteligencia. Normalmente, en momentos de tensión los líderes echan mano de la primera más que de la segunda y, por tanto, no utilizan al máximo sus recursos cognitivos. Esta teoría destaca en qué condiciones situacionales es mejor recurrir a la experiencia y no a la inteligencia. También supone de manera natural que ambas son crucialmente importantes.
2. Teoría del liderazgo implícito, que es bastante radical porque supone que el liderazgo es prácticamente construido. Por lo mismo, aquello que es bueno, eficaz y eficiente en un líder no lo determina un parámetro objetivo, sino más bien las ideas y expectativas de los seguidores.
3. Teoría de la sustitución, es aún más radical, porque sugiere que existen otros tantos factores que pueden reemplazar a los líderes. Si ellos ofrecen orientación, reconocimiento y apoyo, podría ser que éstos se encontraran en otras soluciones como los equipos de trabajo igualitarios, que juntos llevan a cabo esta función. A veces, la estructura del trabajo o la tecnología ofrecen todo el liderazgo propio necesario.

Si bien es cierto que la mitad de nuestras acciones son resultado de nuestro esfuerzo, la otra mitad es parte del destino. El maquiavelismo es una orientación de conducta, en donde una persona maquiavélica trata de influir, manipular a otros para conseguir sus objetivos personales y el influido puede tener un locus de control externo, en donde cree que el mundo es controlado desde afuera, es decir, por otros, como puede ser por Dios, por políticos, la escuela, iglesia, etc. o que es controlado por el propio sujeto, en donde cree que todo lo que tiene es resultado de su esfuerzo diario y que los demás no influyen en lo que le sucede.

CAPITULO 2: LOCUS DE CONTROL

2.1 DEFINICIÓN DE LOCUS DE CONTROL

La mayoría de los mexicanos es creyente, posee una doble moral en donde la religión es la base de la familia mexicana, se responsabiliza de lo que nos sucede a Dios, a los santos o al destino. Todo esto para liberarnos de la responsabilidad de controlar nuestra vida. Es por eso que algunas personas se sienten ajenas al éxito o fracaso en la familia, la escuela, el trabajo, etc.

Sin embargo, es importante mencionar que no solamente los mexicanos tienen creencias de un poder superior que gobierna sus vidas, ya que estas creencias existen en todo el mundo y gracias a ellas se puede justificar que ese poder superior u otros ejerzan el control:

Más tarde, una vez terminada la guerra, pensé para mí: dios concedió al hitlerismo doce años de existencia y, cumplido este plazo, el sistema sucumbió. Por lo visto, este fue el límite que la Divina Providencia impuso a semejante locura... Juan Pablo II, Revista Día Siete, (2005) 245.

En la primera investigación concerniente a la dimensión de control (Rotter, Seeman, y Liveran, en Flores, 2003), el concepto fue descrito como un acuerdo de distribución individual del grado en que las personas aceptan la responsabilidad de lo que les pasa o perciben poseer o carecer de poder ante lo que les sucede.

Se entiende por Locus la localización de la causa, la cual puede ser algo que está en la persona como habilidad o esfuerzo (interno), o fuera de ella como suerte o dificultad (externa); tomando como base la teoría del aprendizaje de Tolman (1932) (citado por Mondragón, op. cit.), la cual postula que el aprendizaje es independiente de la respuesta, lo interno y lo externo lo refiere al origen del control, al cual el individuo lo percibe como contingente o no a sus acciones.

Romero García (en Mondragón, op. cit.) define el control como la naturaleza temporal de la causa, algunas causas tales como la habilidad y dificultad de una situación permanecen invariables en el tiempo. Otras causas tales como el esfuerzo o la suerte pueden cambiar de un momento a otro. El control se relaciona con el hecho de que una persona puede o no ser capaz de manejar o influir la causa de un evento, por ejemplo, la habilidad es percibida como incontrolable por parte de la persona, mientras el esfuerzo es percibido como controlable. Así, se tiene que si un individuo fracasa y lo atribuye a su falta de habilidad, esto tenderá a maximizar su sentido de incompetencia, pero si el hecho es exitoso, los efectos serán de sentimientos de competencia.

Debido a que el ser humano siempre está buscando la causa de sus acciones o de lo que le sucede en la vida ha formulado diversas teorías que le ayuden a entender su conducta y una de estas teorías es la del Locus de Control.

En la literatura científica, el Locus de Control a veces se define en términos de expectativa en relación al reforzamiento (Lefcourt en Flores, op. cit.) o de

motivación o necesidad intrínseca (Romero en Flores, op. cit.). El Locus de control, parece no limitarse exclusivamente a la contingencia entre comportamiento y resultado, sino ser un fenómeno cognitivo, perceptivo, emocional, y posiblemente, representar una modalidad de existencia a través de la cual el sujeto no solo explica, sino que también define la estructura de su propio destino (Tamayo en Flores, op. cit.).

El Locus de Control es una teoría elaborada para explicar y describir creencias, en las que el humano explica el control de los acontecimientos diarios. A través de ellos trata de justificar y explicar su comportamiento.

En psicología (en Uribe, 2001) el constructo de locus de control permite explorar el concepto de fortuna que los seres humanos tenemos respecto a nuestro destino, Maquiavelo consideraba la existencia de la naturaleza de un manipulador y la de un manipulado respecto a la suerte o fortuna.

El Locus de Control se refiere también a aquellos estados internos que explican por qué ciertas personas tratan de lidiar efectivamente con las circunstancias difíciles, mientras que otros se rinden víctimas de sus emociones negativas, así como también, porque algunos cimentan sus acciones en la propia competencia y otros en sus creencias sobre las conexiones causales entre fuerzas externas y los resultados obtenidos (Contreras, 2002).

Rotter en 1975 (en Flores, op. cit.) supuso que cuando un organismo percibe dos situaciones como similares, sus expectativas se generalizarán de una situación a otra, es decir las expectativas en cada situación no están determinadas únicamente por experiencias específicas en una situación, sino en gran medida, también por experiencias en otras situaciones que el individuo percibe como similares. Una misma persona puede actuar tanto internamente como externamente, dependiendo de la forma en que una situación dada esté considerada culturalmente, aunque siempre observará una tendencia más marcada hacia la creencia en el control interno o hacia la creencia en el control externo. Esta tendencia produce diferencias conductuales que influyen directamente en la personalidad del sujeto (Ramírez en Flores, op. cit.).

Levenson (en Flores, op. cit.) distingue tres dimensiones de Locus de control: a) la dimensión personal, o sea, la convicción del sujeto de controlar su vida; b) la dimensión social, representada por los otros como forma de control, particularmente los poderosos que tienen influencia en el sujeto y, c) la dimensión impersonal constituida por fuerzas irracionales como suerte, azar, destino, etc.

Weiner (en Contreras, op. cit.) cita cuatro dimensiones específicas de evaluación a partir de las cuales los sujetos interpretan y predicen el resultado de sus acciones orientadas al logro: la habilidad, el esfuerzo, la dificultad de la tarea y la suerte.

En cada uno de nosotros existe un potencial de crecimiento personal que nos permite ser, en cierto modo, como deseamos ser. Es posible creer en la utopía

de que la calidad es transformable y de que las personas podemos decidir en gran medida el rumbo de nuestra propia vida.

La habilidad y esfuerzo son características internas del sujeto y, por tanto, como relativamente estables, mientras que la dificultad de la tarea y a la suerte las considera como características externas al individuo ya que pueden variar de una situación a otra.

Cuando la persona adquiere conciencia de lo que es el control, es decir conoce la relación causa efecto se convierten en sujetos libres de decidir, buscan y logran lo que desean obteniendo el éxito. Si no se establece esta relación se siente influido por otros, piensa que no tiene caso esforzarse puesto que todo está fuera de su alcance.

Langer (en Contreras, op. cit.) plantea el concepto de « mindfulness » al que define como un estado cognitivo que le permite al individuo darse cuenta cabalmente del contexto en que se desenvuelve, lo que le habilita para ser lo suficientemente flexible para encontrar las diferentes perspectivas de las situaciones que enfrenta. Como resultado, el individuo es capaz de enfrentarse a nuevas circunstancias con un firme sentimiento de control.

Cuando las personas están conscientes de que su conducta (causa) va a tener un efecto sobre lo que les suceda, como puede ser obtener determinado empleo, casarse, qué carrera estudiar, etc., ejercen más control sobre sus vidas, es decir, su futuro.

2.2 LOCUS DE CONTROL INTERNO Y EXTERNO

Una de las teorías de control más influyentes en las últimas décadas ha sido la de locus de control interno-externo de reforzamiento (LOC) formulada por Rotter en 1966 (en Morales, J., Moya, M., Pérez, J., Fernández, I., Fernández, J., Huici, C., Páez, D. y Marques, J., 1999). El LOC se desarrolla a partir de la teoría de aprendizaje social en la que se considera que la conducta en una situación dada es función de la expectativa y del valor del reforzamiento en esta situación. Este autor define la expectativa como la probabilidad asignada por el individuo de que un reforzamiento particular ocurrirá en función de una conducta específica en una determinada situación. Las expectativas pueden generalizarse de una situación concreta a otras que se perciben como similares. La expectativa es el grado en que las personas perciben los refuerzos como dependientes de su conducta, o bien como resultado de las influencias del medio externo. Si la persona percibe que el refuerzo es contingente a su conducta o sus características permanentes, se dice que tiene una creencia de control interno. Cuando el reforzamiento no se percibe como contingente a la propia acción, sino como resultado de la suerte, del azar, del destino, de otras personas poderosas, o bien como impredecible dada la complejidad de la situación, entonces nos encontramos ante una creencia de control externo.

En el año de 1966, Rotter (en Díaz-Guerrero, 1994) describió dos formas radicalmente diferentes de control del comportamiento en el contexto de su

modelo de teoría social del aprendizaje (1954, 1960) y en la cual nos dice: *en la cultura norteamericana los individuos han desarrollado expectativas generalizadas, en situaciones de aprendizaje, respecto a si la recompensa o el éxito en tales situaciones depende de su propio comportamiento, o si es controlado por fuerzas externas, particularmente la suerte o la fortuna.*

Los tipos de percepción, tanto locus de control interno como locus de control externo provocarán, que una persona se anticipe frente a una situación dada, con base en las expectativas generales que se ha formado según sus experiencias pasadas, influyendo en una gran variedad de conductas (Mondragón, 2001).

El individuo selecciona los eventos que refuerzan o no su comportamiento, dependiendo de la percepción de la naturaleza o causa de la relación entre reforzamiento y comportamiento anterior. Cuando los reforzamientos percibidos por el sujeto no son completamente contingentes a sus acciones, entonces en nuestra cultura son percibidos como resultado de la suerte, oportunidad, destino, bajo el control de otros poderosos, o bien, como impredecibles debido a la gran complejidad de las fuerzas de su entorno (Mondragón, op. cit.).

Los conceptos como competencia, desesperanza aprendida, impotencia y control han sido utilizados de una forma u otra para describir el grado en el cual el individuo es capaz de controlar los eventos importantes que ocurren en su vida. Para Rotter, el concepto de Locus de Control interno-externo difiere de los conceptos antes mencionados en ser una unidad integrada de una elaborada teoría; siendo una variable contingente más que motivacional (Lefcourt en Flores, 2003).

Rotter (1966) propone que la percepción de control está basada sobre la contingencia perfecta entre el comportamiento y su resultado. Sin embargo, la percepción del control personal parece no depender exclusivamente de la contingencia entre el comportamiento y resultado; implica también un conjunto de otros factores de tipo cognitivo, motivacional y tal vez, existencial.

Rotter (en Díaz-Guerrero, op. cit.) presenta los resultados de numerosos estudios que confirman la existencia de estas dos maneras del aprendizaje social en los individuos. A partir de estos estudios, Rotter desarrolló la prueba psicológica de internalidad- externalidad (I-E), que ha sido extensamente utilizada. A través de ella se ha llegado a demostrar que existe consistencia respecto de la orientación del control.

Rotter (en La Rosa, 1986) construyó su escala para medir locus de control constituida por 23 reactivos, más 6 de relleno, para tornar ambiguo el objetivo de la prueba. Cada reactivo está constituido de dos opciones: una que expresa una creencia en control interno y la otra una creencia en el control externo. Es una prueba de elección forzada, general y no específica.

A los sujetos del primer tipo, es decir, aquellos que consideran que el éxito en una tarea es debido a su propio esfuerzo o habilidades, los consideró como poseedores de un control interno del comportamiento. A los que atribuyeron su

éxito a la suerte, a la fortuna, a una situación accidental o a la forma en que el experimentador dispuso las contingencias, los considera individuos sujetos a un control externo. Claramente, para individuos con control interno, el comportamiento es reforzado por el yo del sujeto, mientras que en los de control externo, el comportamiento es reforzado por las condiciones del medio ambiente.

Así, hay una dimensión bipolar que va desde un autocontrol interno del comportamiento hasta un alto control externo; pero las calificaciones, sean altas, de control interno, o bajas, de control externo, tienden a permanecer consistentemente en cada individuo a través de su desarrollo. Las investigaciones han mostrado, además, una tendencia a que, con la edad, aumenten las calificaciones de control interno, de tal manera que los sujetos, dentro de los años de desarrollo, se hacen cada vez más internamente controlados. En términos comunes y corrientes, se diría que las personas con control interno son arquitectos de su propio destino, mientras que las de control externo están más bien sujetas a los vaivenes ambientales (Díaz-Guerrero, op. cit.).

Strickland (en Contreras, 2002) propuso que el Locus de Control es una variable continua, su manifestación puede variar dependiendo de la situación en la que se encuentra al individuo. Siguiendo esta propuesta, autores como McDonald y Tzeng (en Contreras, op. cit.) realizaron análisis factoriales de la escala de Rotter encontrando dos factores: sistema de control personal y sistema de control social.

Levenson (en Contreras, op. cit.) por su parte propuso tres factores distintos: interno, causalidad y poder de otros. Levenson (en Valladares, 2002) construyó una escala multidimensional la cual está constituida por ocho reactivos en cada subescala. En donde, la autora distingue dos tipos de orientación externa: (1) creencia en la naturaleza desordenada y azarosa del mundo y (2) creencia en un mundo ordenado y predecible, asociado con la expectativa de que personas que tienen el poder, tienen el control.

Paulhus y Christie (en Contreras, op. cit.) encontraron los siguientes factores: eficacia personal o maestría que se tiene en un ambiente no social, control interpersonal o en interacciones sociales directas y control sociopolítico o social de sistema.

Reyes Lagunes (en Contreras, op. cit.) basó su instrumento en el propuesto por Lefcourt quien considera dos grandes factores: logro y afiliación, en cada uno de los cuales el individuo puede actuar interna o externamente, se encontraron los siguientes factores: externo, como son las atribuciones causales de los resultados obtenidos a Dios, la suerte o el destino, logro interno o la percepción explícita de la relación entre esfuerzo realizado y los resultados obtenidos, el social afectivo o la obtención de logros por medio de la simpatía o la agradabilidad social y Status Quo Familiar o papel que juega el sujeto en la integración familiar.

Este último factor se consideró como propio de la familia mexicana, dada la gran importancia que la familia desempeña en la vida de sus integrantes.

La relación persona-ambiente modela en mayor medida lo que somos este proceso es a lo largo de toda la vida. Nuestras creencias se conforman a lo largo de nuestro desarrollo y son determinadas para que nos orientemos más hacia el Locus de Control Interno o hacia el Locus de Control Externo. Es decir, hay quienes creen que su vida está controlada por las circunstancias y los que piensan que ellos mismos poseen ese control.

A partir de la aplicación de las escalas de Rotter y de Levenson, La Rosa (op. cit.) construyó una escala para evaluar el locus de control. La escala está constituida por 60 reactivos, de la cual 7 fueron excluidos por bajos pesos factoriales, por lo que el instrumento está compuesto por 53 reactivos. Jorge La Rosa dividió la escala en cinco dimensiones: Fatalismo/Suerte, Poderosos del Macrocosmos, Afectividad, Internalidad Instrumental y Poderosos del Microcosmos. Los resultados indican la multidimensionalidad del constructo de locus de control y la superación de una tipología del tipo interno/externo.

En su reciente revisión acerca de la extensa literatura sobre el locus de control Phares y Lamiell (en Díaz-Guerrero, op. cit.) nos dicen: *la investigación sobre el reforzamiento por control interno o externo (I-E) continúa de manera fenomenal*, e indican que cuando menos hay tres razones que permiten entender el gran número de estudios que realizan con la escala de internalidad-externalidad. La primera es el reconocimiento de que diferencias individuales en la atribución del refuerzo al yo, o a otros, es un factor potente que contribuye al comportamiento individual; en segundo lugar, que las escalas para medir la internalidad-externalidad son objetivas y fácilmente calificables y, en tercer lugar, que muchos investigadores parecen tener una compulsión para correlacionar cualquier escala popular con cualquier otra cosa. Los autores confían en que la razón fundamental para la gran productividad –ya de 1973 a 1974 se compiló una bibliografía de 277 estudios sobre esta teoría- sea realmente la importancia que tiene esta dimensión del locus de control en el comportamiento humano.

Estos autores indican que se ha venido demostrando que no siempre el tener calificaciones altas de control interno se presenta con aspectos positivos del comportamiento, ya que en algunos estudios se ha encontrado, por ejemplo, que los sujetos con calificaciones altas en control interno tienden a hacer más trampas, si se trata de demostrar su habilidad, que los de control externo. Así, las condiciones de la actividad y de las metas por lograr parecen tener una influencia sobre esta dimensión. En otros estudios se ha encontrado que las medidas de habilidad están relacionadas con el control interno sólo cuando el valor de incentivo de tales actividades es alto, pero no cuando éste es bajo (Díaz-Guerrero, op. cit.).

Sin embargo, en general, se sigue encontrando que la internalidad se presenta con mejores índices de adaptación, satisfacción e involucramiento en las actividades, que la externalidad. También en alcohólicos no tratados se encuentran calificaciones de externalidad más altas que en los sujetos de

control. Aplicando tanto la escala de Locus de control (internalidad-externalidad) como la escala de confianza, también de Rotter, se ha podido diferenciar entre dos tipos de externalidad: los llamados de control externo congruente, y los llamados de control externo defensivo. Estos últimos parecen corresponder a gente de control interno que tiene expectativas bajas de éxito debido a una historia previa de fracasos (Díaz-Guerrero, op. cit.).

Rotter (en Mondragón, op. cit.) afirma que los individuos con un locus de control interno están más relacionados a experiencias de buen éxito y conductas de logro ya que son personas que: están más atentos a todo aquello que les pueda dar información para su conducta futura, intentan aumentar sus condiciones ambientales, ponen mayor atención a las destrezas o reforzamientos de logro y más comprometidos por sus habilidades en especial sus fracasos o errores y son más resistentes a manipulaciones exteriores que lo pueden influenciar.

Lefcourt (en Mondragón, op. cit.) reporta que los sujetos con un locus de control interno poseen: mayor procesamiento cognitivo, un aprendizaje más intencional, selección de más tareas de reto, mayor habilidad para obtener gratificación y persistir a pesar de las dificultades, mayores niveles de funcionamiento académico, vocacional, actitudes más positivas de logro, tratan de prevenir y remediar problemas de salud, mejores relaciones interpersonales, mayor asertividad hacia los demás, mayor respeto, mayor autoestima, mejor sentido del humor, menor ansiedad y menor depresión.

Que tan competentes y efectivos nos sentimos también depende de la manera en que explicamos los acontecimientos negativos. Por ejemplo, hay estudiantes que culpan de sus calificaciones bajas a cosas que están más allá de su control –sus sentimientos de torpeza y/o sus profesores, textos o pruebas deficientes-. Si tales estudiantes son entrenados para adoptar una actitud más alentadora – creer en el esfuerzo, los buenos hábitos de estudio y la autodisciplina pueden marcar la diferencia- sus calificaciones tienden a subir (Noel y cols., 1987; Peterson y Barrett, 1987; citados en Myers, 1995).

Varios autores han encontrado que los sujetos con control interno funcionan de manera superior en actividades académicas, tanto frente a los de control externo defensivo como a los de control externo congruente, y también que los de control externo defensivo obtienen mejores calificaciones en sus estudios que los externos congruentes (Díaz-Guerrero, op. cit.).

Otro autor observó que las calificaciones altas de externalidad van asociadas con posiciones políticas de izquierda, esto pudiera ser debido a la mayor dificultad que tienen, los que mantienen posiciones de izquierda, de obtener éxito con ellas en los Estados Unidos (Díaz-Guerrero, op. cit.).

Rotter (en Flores, op. cit.) sugirió que los internos serían más resistentes a la manipulación del ambiente si están más concientes de esta, mientras que los externos, esperando el control desde fuera, serían menos resistentes. Biondo y McDonald (en Flores, op. cit.) encontraron que los externos son más influenciables que los internos cuando se les presentan mensajes

encaminados a dicha tarea en diferentes niveles de impacto. Estudios realizados por Getter (en Flores, op. cit.) brindan evidencias que sugieren que los internos en general se muestran más resistentes a la sugestión que los externos.

Hersch y Scheibe (en Flores, op. cit.) encontraron que los sujetos orientados internamente obtuvieron puntajes más altos en las escalas de dominancia, tolerancia, buena impresión, sociabilidad, capacidad intelectual, ejecución vía conformismo y bienestar en el CPI (California Psychological Inventory). En el ACL (Adjective Check List) los orientados internamente se describieron así mismos como asertivos, poderosos, independientes, afectivos, industriosos y con logros.

Toda la evidencia sugiere que los sujetos internos tienen mayores logros, buscan trabajos en donde demuestran sus capacidades, tienen mayor autonomía, bienestar, poseen mayores aspiraciones, son físicamente más saludables y desempeñan liderazgos más efectivos.

Feather (en Flores, op.cit.) notó una tendencia significativa de los sujetos externos a reportar más ansiedad y síntomas neuróticos. Williams y Vantress (en Flores, op. cit.) encontraron que los externos experimentan más sentimientos de impotencia y frustración y son más proclives a manifestar agresión y hostilidad. De igual forma distintos autores sugieren que los externos tienden a ser menos confiados y más sospechosos de otras personas, así como más dogmáticos que los internos (Hamsher, Sëller y Rotter, 1986,; Miller y Minton, 1969; Clouser y Hjelle, 1979, en Flores op. cit.).

En comparación con las personas con Locus de Control interno, las externas experimentan mayor ira o furia y perciben a los demás como menos amigables (Holmes en Flores, op. cit.); los niños tienden a ser menos populares socialmente (Nwicki en Flores, op. cit.); en cuanto al desarrollo de las tareas, los externos son menos vivos para resolver problemas mentales (Lefcourt en Flores, op. cit.) y menos competentes para ejecutar tareas (Pines en Flores, op. cit.).

En otros estudios, se ha encontrado que los sujetos externos se describen así mismos como ansiosos, poco capaces de mostrar respuestas constructivas ante situaciones frustrantes y preocupados con el miedo al fracaso. Por otro lado los internos se describen como preocupados por la ejecución, más constructivos al enfrentarse con situaciones frustrantes y menos ansiosos (Festher, Ray y Catan en Flores, op. cit.).

Varias investigaciones han demostrado que los internos demuestran mayor iniciativa en sus esfuerzos por alcanzar sus metas y controlar su ambiente con los externos (Phares, Seeman y Evans, en Flores, op. cit.). Straits y Sechrest (en Flores, 2003) y James, Woodruff y Werner (en Flores, op. cit.) reportaron evidencia de que los externos pueden controlar no sólo su ambiente sino también sus propios impulsos mejor que los internos.

En las investigaciones realizadas por Odell (en Flores, op. cit.) se encuentra que los sujetos altos en externalidad muestran mayores tendencias al conformismo. De la misma manera, parecen mostrarse menos seguros que los sujetos tendientes a la internalidad. Utilizando la escala de Rotter IE, Gore y Rotter (en Flores, op. cit.) encontraron que los sujetos internos tienden mucho más que los externos a involucrarse en actividades relacionadas con causas sociales, derechos civiles, lucha por la no violencia. Diversas investigaciones muestran que los individuos que tienden a percibir el reforzamiento como contingente a su conducta, son más propensos a tomar acciones sociales para mejorar sus condiciones de vida (Gore y Rotter en Flores, op. cit.), parecen tener una mayor necesidad de independencia (Crowne, Liverant en Flores, op. cit.) y están más generalmente preocupados por sus habilidades y sus fracasos (Efran en Flores, op. cit.).

Los sujetos externos seleccionan actividades en donde demuestran su suerte, su conducta está a disposición del futuro, luchan menos por alcanzar su potencial, no hay mucha motivación y conocimiento, creen que no pueden mejorar su condición actual.

En cambio, los sujetos con un Locus de Control interno buscan trabajos donde demuestran sus habilidades, conocimientos, aptitudes, se ajustan mejor a sus necesidades, creen que el trabajo y habilidades los llevarán a obtener éxito, tienen un mejor sentido de adaptación.

En otro estudio Schneider (en Flores, op. cit.) al construir una escala preferencial de actividades a elegir, notó que los hombres internos preferían actividades de habilidad pues esto confirmaría sus expectativas de control interno, mientras que los hombres externos, preferían actividades en donde estuvieran involucrada la suerte pues no se ponía de manifiesto la ejecución individual.

Aguilar en 1994 (en Valladares, 2002) encontró que los hombres obtuvieron puntajes más altos significativamente que las mujeres en las dimensiones: fatalismo/suerte, poderosos del macrocosmos, afectividad y poderosos del microcosmos. Esto significa que los hombres más que las mujeres perciben un mayor grado que la casualidad o la suerte resolverán sus problemas, en que el poder esta en manos de otras personas (macrocosmos y microcosmos) y que consiguen sus objetivos a través de relaciones afectivas con quienes les rodean. Esto concuerda con Cárdenas y Ruiz (en Valladares, op. cit.) quienes encontraron que las mujeres son las que más poseen un Locus de Control de internalidad instrumental que los hombres, es decir, los hombres tienden más hacia un Locus de Control de poderosos del microcosmos, afectividad y fatalismo suerte que las mujeres.

2.3 LOCUS DE CONTROL Y SU RELACIÓN CON OTRAS VARIABLES.

Rotter (en Contreras, 2002) planteó, basándose en sus investigaciones, que el locus de Control era una característica relativamente estable con el paso de los años. Pero, según su postulado de que el refuerzo y el aprendizaje

desempeñan un papel central en la conducta humana, es evidente que la expectativa de control pueda ser modificada por su acción.

Los estudios realizados con niños generalmente han encontrado que la internalidad aumenta con la edad (Norvicki y Strickland, Penk en Flores, 2003). Lao (en Flores, op. cit.) formuló como hipótesis de su investigación que la internalidad aumenta desde la adolescencia hasta la edad adulta, se estabiliza hasta los 30-59 años y decrece a partir de los 60 años. Según Tamayo (en Flores, op. cit.) este aumento de la internalidad con la edad cronológica y particularmente a partir de los 25 años, puede ser consecuencia de la independencia financiera progresiva, características de este periodo de la vida, así como la creciente necesidad de construir su propio destino.

Los adolescentes enfrentan nuevos retos, se respaldan en sus habilidades, sus propios recursos y fuerzas que empiezan a desarrollar desde la niñez. Pero, no hay que olvidar que es en ésta época donde tienen más presiones y conflictos, una gran necesidad de ser independientes, una lucha de valerse por sí mismos aunque aún dependan de los padres, quienes los presionan para alcanzar el éxito.

Joe (en Contreras, op. cit.) describe a los sujetos internos como aquellos: a) capaces de percibir que sus esfuerzos tienen influencia sobre la obtención de reforzamientos futuros, b) individuos que realizan un mayor esfuerzo por lograr el éxito o aquello que desean, c) individuos cuyas acciones dan como resultado nuevas conductas más constructivas, d) individuos que tienden a crear nuevos patrones de contingencias, e) individuos que se proveen sus propios reforzadores a través de sus acciones, f) individuos que se sienten como los únicos responsables de los reforzadores que obtienen y g) individuos más competentes, independientes y menos ansiosos.

Rotter (en Contreras, op. cit.) reporta que los sujetos con control interno se mantienen más alertas a la retroalimentación del medio y hacen un mayor esfuerzo para modificarlo a su favor. También valoran más a las recompensas relacionadas con sus logros y le dan gran importancia al fracaso.

Los individuos con control externo (Joe en Contreras, op. cit.), por el contrario, presentan las siguientes características: a) desempeños más pobres, b) menor interés en el medio, c) están mucho menos orientados a realizar nuevas tareas, d) son menos eficientes cuando llegan a realizarlas, e) expresan menor interés por el éxito, f) tienden más al fracaso, g) se sienten menos responsables de sus propias acciones, h) emplean más estrategias defensivas ante el fracaso y) se orientan más a la obtención de aceptación social que al éxito en sí.

Lefcourt (en Contreras, op. cit.) explica que los primeros años de vida, los niños perciben el mundo como exclusivamente controlado por terceros, dada su total dependencia hacia los adultos.

Los niños pasan por fases de crecimiento emocional y social, en donde establecen sus primeras relaciones. Al inicio hay una cercanía con una persona

determinada, llamada apego, el cual es mutuo con su cuidador, el niño depende del otro y de sus cuidados.

En este periodo, las relaciones estrechas con personas importantes para el niño hacen que distinga lo que el cuidador espera de ellos, modificando su conducta, alcanzando sus propias metas.

Bialer (en Contreras, op. cit.) plantea que con la edad el niño pasa de considerar los sucesos como buenos o malos, agradables o desagradables a verlos como éxitos o fracasos. Con esto, el niño se sensibiliza a las señales asociadas con el éxito o el fracaso, tendencia que le permitirá crear patrones de contingencia internos.

Si la cercanía del niños y su cuidador no es buena es difícil establecer el apego, no hay vínculo emocional, por lo que las relaciones del niño con el mundo exterior no son buenas, es decir, no hay una comunicación adecuada.

Los niños prueban sus competencias intelectuales, físicas, sociales y emocionales e intentan cumplir las normas que les fijan sus padres, profesores y la sociedad en general.

Lewin (en Contreras, op. cit.) explica que solo los niños capaces de percibir la relación entre su capacidad y los reforzadores que obtienen adquieren conciencia de que a través de ellas pueden alterar los resultados. Puede suponerse que los jóvenes tienden a volverse más internos conforme avanzan hacia la adultez.

Chubb (en Contreras, op. cit.) confirma esta suposición al demostrar que durante los 3 años de secundaria, los adolescentes se vuelven cada vez más internos, tanto hombres como mujeres.

En 1996, Kulas (en Valladares, 2002) reportó en los resultados de su estudio longitudinal de tres años que las niñas se fueron a la dirección externa, mientras que los niños quienes eran más internos que las niñas durante los dos primeros años en el tercer año se volvieron más externos.

Posiblemente estos cambios que hubo en el adolescente muestren un periodo de estabilidad relativa de Locus de Control, ya que están en un proceso de definir su identidad. Sin embargo, en cada prueba del estudio de los tres años las mujeres demostraron ser más externas que los hombres. Mischel en 1970 (en Valladares, op. cit.) también apunto que las mujeres eran más dependientes que los hombres durante la adolescencia.

A causa de una profunda duda que afecta a su competencia y que comienza a manifestarse en la temprana infancia muchas mujeres llegan a convencerse de que han de poder contar con la protección ajena para poder sobrevivir. Esta creencia se les inculca a las niñas por esperanzas sociales mal orientadas y por el miedo de los padres, ya que son educadas de forma distinta a los niños.

Se ha considerado que las creencias en Locus de Control ya están establecidas en los niños y se incrementan con la edad (Crandall y Preston en Valladares, op. cit.), por lo tanto, podría esperarse que algunos antecedentes se encuentren en las relaciones padres-hijos, debido a la estrecha relación que existe entre ellos por lo menos durante los primeros años de vida del niño, tiempo durante el cual los padres juegan un papel importante en el control de las contingencias de reforzamiento de la conducta de los niños.

Los resultados de los estudios de Katkovsky, Crandall y Good (en Valladares, op. cit.) muestran que las correlaciones más altas para niños y niñas, fueron entre Locus de Control Interno y el grado en el cual los padres son protectores, proporcionan apoyo emocional-ayuda instrumental, aprueban a sus hijos y no los rechazan.

Devereux en 1969 (en Valladares, op. cit.) encontró una correlación positiva y significativa entre Locus de Control interno y apoyo emocional-ayuda instrumental tanto para hombres y mujeres; sin embargo, encontró una correlación negativa y significativa entre Locus de Control Interno y protección, lo cual contradice los resultados de Katkovsky.

También se ha estudiado las prácticas de crianza de los padres que fomentan la independencia en sus hijos, encontrándose que las madres de niños internos realizan prácticas de independencia con sus hijos a más temprana edad del niño, que las madres de niños externos (Wichern y Nowicki, en Valladares, op. cit.), pero, este impulso hacia la independencia varía de acuerdo al sexo del niño (Nowicki, en Valladares, op. cit.).

Si una madre ofrece pocos cuidados a su hijo éste la rechazará, porque el tiene internalizados sentimientos negativos, es decir, el niño predice, interpreta y responde a la conducta de su progenitor. Este contacto es la base para sus futuras relaciones.

Un padre altamente directivo, tiende a tomar las decisiones y regula el comportamiento del niño impidiéndole así una sensación de autonomía: este niño percibirá sus logros personales como determinados por otros, fallará al tomar responsabilidades, deteriorándose su autoconfianza e iniciándose así un Locus de Control Externo. Por otro lado, un padre más moderado, sugestivo, parece proporcionar el desarrollo de un locus de control interno, facilitando, la competencia y un comportamiento responsable e independiente. Si el niño se identifica con el padre directivo, puede desarrollar un grado de internalidad sin importar la orientación de Locus de Control del padre, una madre altamente directiva, pone al hijo en una situación de poco control, es decir, externamente orientado (Mondragón, 2001).

Boul (en Mondragón, op. cit.) señala que los niños sin padre experimentan una importante dosis de suerte y que mostrarán una conducta más externa, que los niños de hogares con padres.

Según Loeb (en Valladares, op. cit.), el desarrollo de Locus de Control depende de los antecedentes que se encuentran en el medio ambiente del sujeto, entre

los que sobresalen están los padres. Este autor habla de tres conceptos fundamentales en el desarrollo de Locus de Control:

- 1) Identificación: la necesidad del niño de imitar poderosos modelos de control.
- 2) Papel complementario: dependiendo de la autoridad ejercida por los padres sobre el niño. Los padres autoritarios desarrollarán en el niño un centro de control externo. Los niños con padres que ejercen poco control sobre ellos tendrán cierta probabilidad de tener un Locus de Control Interno. Por lo tanto, se espera que los niños con padres moderados en su autoridad desarrollarán centros de control interno.
- 3) Explicación del reforzamiento positivo: un comportamiento seguido por un reforzamiento tiene el efecto de incrementar las expectativas de que en el futuro este mismo comportamiento será seguido por un reforzamiento. Por lo que un comportamiento positivo que es seguido por una compensación por parte de los padres, da como resultado que dicha expectativa tienda a generalizarse en el comportamiento del niño desarrollando este un Locus de Control Interno.

De acuerdo con Loeb (en Valladares, op. cit.) cuando los padres tienden más a relacionarse con sus hijos adolescentes de una manera amigable, de compañerismo y no de forma autoritaria los hijos suelen tener un Locus de Control de tipo interno, en cambio cuando la relación entre padres e hijos es más distante, con menos confianza y comprensión suele suceder que los hijos son más externos que los demás adolescentes.

Los padres exitosos brindan a los hijos seguridad en el ambiente, se sienten protegidos, amados y lo más importante aceptados Esta es la base para que sean adultos independientes en la sociedad.

Por ejemplo, Katkovsky y cols. (en Valladares, op. cit.) reportaron que es más probable que los niños desarrollen una orientación interna si tienen el apoyo y el amor maternal en mayor grado que las niñas: mientras que las niñas desarrollan una orientación externa si experimentan rechazo y control autoritario paternal.

De acuerdo con los resultados obtenidos por Loeb y Katkovsky se puede observar la importancia que tiene la identificación con los padres, la autoridad que estos ejerzan sobre sus hijos, la comprensión que les otorguen y el reforzamiento para el desarrollo del locus de control interno o externo.

Los adolescentes reciben influencia de su familia, padres, pero esas relaciones pueden ser tensas y hay conflictos, lo que puede generar un desequilibrio, creando una crisis emocional y ansiedad.

Chubb (en Contreras, op. cit.) propone que la sociedad, más en particular la familia y la escuela, poseen un sistema perfectamente definido a través del cual le transmiten a los jóvenes las herramientas cognitivas, emocionales y sociales que definen las características deseables para la adultez de esa cultura en particular, incluidas las tendencias de control externo-interno. Evidentemente, en nuestra cultura es la familia la principal transmisora de dichas herramientas.

Una meta importante en la adolescencia es la independencia, la autonomía para convertirse en un adulto maduro y estable.

Así, Chubb remarca la importancia de la familia como uno de los principales sistemas que interviene en la formación del locus y concuerda con lo mencionado por Reyes Lagunes (1996) en que en la cultura mexicana se valora la seguridad familiar, el honrar a los padres y el respeto a la tradición, es decir, que pertenecemos a una cultura de tipo colectivista.

McDonald y Remains (en Contreras, op. cit.) encontraron que en el caso de los varones, existe una correlación positiva entre un ambiente familiar consistente y el grado de internalidad de los hijos. También reporta que los padres nutrientes promueven una orientación externa en las hijas, mientras que las madres más despreocupadas y alejadas promueven más la internalidad.

Por el contrario, Katkovsky (en Contreras, op. cit.) encontró, que es en las familias sobreprotectoras donde se encuentran mayores grados de internalidad, pues la seguridad favorece la aceptación de responsabilidades.

Al igual, Levenson (en Contreras, op. cit.) describe en su estudio que la internalidad no está asociada significativamente a ninguna conducta parental en particular si no se toma en consideración el sexo de los hijos. Por ejemplo, en las madres, actitudes instrumentales y de poca protección producen hijas más internas, al contrario de lo que sucede con los niños, quienes tienden a ser más internos entre más protectora sea la madre.

Todas las investigaciones coinciden en que hijos con control externo están asociados con padres poco nutrientes, castigos afectivos, alta presión parental por lograr un alto desempeño, castigo físico y estilos inconsistentes de crianzas (Contreras, op. cit.).

Las fricciones dentro de la familia crean gran tensión, los adolescentes se vuelven rencorosos y rebeldes, hay sentimientos de inseguridad, de rechazo y las relaciones con su medio ambiente son ambiguas.

Strickland (en Contreras, op. cit.) estudió la relación del clima familiar con el grado de internalidad de los sujetos, descubriendo que aquellos sujetos que obtienen puntuaciones altas en la escala de internalidad provienen de hogares altamente cohesivos y con pocos conflictos.

Lefcourt (en Contreras, op. cit.) propone que el control que el individuo va desarrollando es resultado de la interacción de un factor genético y las nuevas experiencias de aprendizaje que adquiere el individuo continuamente.

Además de la genética, hay otros factores como la cultura, la sociedad moderna, la edad, la dependencia económica, los acontecimientos que nos tocan vivir, los medios masivos de comunicación forjan también al adolescente para que entre a la edad adulta en donde sus decisiones toman mayor interés.

Los resultados obtenidos por los autores antes mencionados destacan que tanto el clima familiar como el sexo de los niños son determinantes para que se desarrolle el locus de control.

Cada año que pasa los adolescentes desarrollan nuevas estrategias para conectar los acontecimientos de su vida a sus acciones a través de la experiencia, de forma que al llegar al tercer grado de secundaria, los puntajes de externalidad, tanto en hombres como en mujeres apenas alcanzan la mitad del máximo posible en la escala de Reyes Lagunes (en Contreras, op. cit.).

Los adolescentes al entrar a la secundaria comienzan a volverse cada vez más independientes de sus padres y sus maestros, así como poner en práctica más conscientemente sus propias decisiones, en lugar de seguir solamente aquellas dadas por terceros. Según Piaget (en Contreras, op. cit.) la adolescencia es el periodo en que los individuos ya son capaces de considerar y evaluar todas sus posibilidades de acción, así como sus consecuencias.

El desarrollo de la creencia de control está influenciado por dos factores. El primero es el proceso natural de maduración psicológica propuesto por autores como Piaget y Erikson (en Contreras, op. cit.), pues los individuos al adquirir las características del pensamiento adulto formal pueden más fácilmente analizar sus opciones de acción y sus respectivas consecuencias, permitiéndose así ver las conexiones causa-efecto que favorecen la creencia de control interno.

El segundo factor que interviene en el desarrollo de una creencia de control en particular es la experiencia en sí misma, como lo propone Rotter (en Contreras, op. cit.) en su teoría de aprendizaje social. Esto es, conforme el individuo crece se va creando patrones y expectativas sobre el reforzamiento o consecuencia que siga a cada una de sus acciones. Pero para esto, resulta indispensable que el individuo no solamente los observe, si no que los experimente por sí mismo y adquiera así un historial de reforzamiento propio con base en el cual formará sus propios patrones de creencia para explicarse nuevas contingencias.

La adolescencia es un periodo de la vida en el que surgen muchos cambios, tanto físicos como psicológicos y entre estos cambios se encuentra la idea de control que los adolescentes se van formando, ya que en este periodo ellos son capaces de ver la relación causa-efecto, es decir, entienden que sus acciones tienen determinadas consecuencias.

Es hasta la adolescencia cuando los individuos logran reunir todas las características que les permiten actuar ligando sus actos con las consecuencias provocadas por ellos. Por otra parte puede decirse que tanto hombres como mujeres tienden igualmente a adjudicar a las relaciones afectivas que sostienen con los demás los resultados, buenos o malos, que obtienen cotidianamente (Contreras, op. cit.).

En los adolescentes no varía el grado en el que consideran a sus relaciones con otros como causa de sus buenos o malos resultados. Al cambiar el grado escolar, los adolescentes van asignando cada vez menos influencia al azar, la

suerte o el destino sobre los resultados que obtienen, mientras que, a lo largo de los tres años de secundaria, consideran en el mismo grado a las relaciones afectivas con otros como causa de lo que les ocurre cotidianamente (Contreras, op. cit.).

Es importante mencionar la influencia que tienen los valores en cada sociedad, ya que los individuos que crecen en sociedades en donde los valores tradicionales como la obediencia y la conformidad son aceptados, darán mayor importancia a factores externos de control, por lo que, tendrán mayor tendencia a la externalidad que hacia la internalidad (McGinnies, Nordholm, Ward y Bhanthumnavin, 1984; Parsons y Schneider, 1984; en Valladares, op. cit.).

En nuestra sociedad hay valores establecidos, expectativas y patrones de conducta determinados. Todos los patrones de conducta se transmiten de generación en generación, tradiciones, comportamientos preestablecidos nos dictan como conducirnos ante la sociedad.

Dicha idea se relaciona con el hecho de que dependiendo de la cultura en la que nos desenvolvamos van a ser los valores que reflejemos, ya que como se mencionó anteriormente, la cultura moldea la conducta individual y grupal, y a la vez que nos influye nosotros también ejercemos cierta influencia sobre ella.

Podemos concluir que el Locus de Control no sólo puede orientar a los individuos a actuar para conseguir lo que quieren, sino también les permite terminar con patrones de conducta disfuncionales para instaurar otros más funcionales, como lo demuestran las investigaciones realizadas por Rotter (en Contreras, op. cit.). En ellas concluye que cuando se le provee al sujeto un ambiente donde la contingencia esfuerzo-acción sea fácilmente percibida, estos tienden a esperar sentirse mejor y se propician conductas orientadas a fortalecer y prolongar el efecto de los reforzadores positivos o, en todo caso, a aliviar los de los negativos.

Martin y Pritchard (en Contreras, op. cit.) reportaron que en adolescentes de preparatoria terminada aquellos que tienden a beber con más frecuencia y en mayores cantidades tienden a ser más externos que los que no lo hacen. En cuanto al tabaquismo, Penny y Robinson (en Contreras, op. cit.) describen que los adolescentes fumadores tienden más a la externalidad que los no fumadores. Clarke y cols. (en Contreras, op. cit.) muestran que entre más externo sea el individuo más se incrementa la tendencia hacia el tabaquismo, de la misma manera que disminuye la edad de inicio.

Ortman (en Contreras, op. cit.) realizó investigaciones sobre la percepción de los adolescentes sobre el control y la responsabilidad de su vida y encontró que el grado de sentimiento de control está altamente correlacionado con la satisfacción de la vida del sujeto.

En cuanto a la psicopatología, Sohlberg (en Contreras, op. cit.) descubrió que el perfil de los niños depresivos incluye, por lo general, rasgos más orientados a la externalidad. Singh (en Contreras, op. cit.) observa que los sujetos más hostiles son en su mayoría, personas con control externo. Topol y Reznikoff (en

Contreras, op. cit.) reportan que entre sujetos hospitalizados por intento de suicidio, se encuentran altos puntajes en la escala de externalidad.

Las investigaciones recientes se han centrado en un factor cognoscitivo que se relaciona con la ansiedad: el control percibido. Es el grado en que la persona piensa que tiene cierto control sobre el factor estresante. Cuando piensa que puede escapar o evitar o incluso predecir el agente estresante, la gente tiene una reacción más leve hacia una exigencia ambiental. Muchas veces la reducción de este estrés se basa únicamente en la percepción que tiene la gente de su control, y no tanto en que medida ejerce control en realidad (Mondragón, op. cit.).

Como se puede notar, las investigaciones anteriores muestran que aquellas personas que tienden a beber con más frecuencia y en mayores cantidades, a fumar, con un perfil depresivo o con intentos de suicidio presentan rasgos más orientados a la externalidad, es decir, que conductas disfuncionales se asocian al control externo, mientras que el bienestar físico se relaciona con el control interno.

Thompson en 1981 (Mondragón, op. cit.) reconoce tres tipos de control: control de conducta es una acción o una respuesta que puede eliminar un estímulo que provoca aversión. La información que nos permite anticiparnos y prepararnos para una experiencia, o aquella que explica las causas y los resultados probables de una experiencia estresora nos proporciona un control de información.

El control cognoscitivo es la capacidad de reducir el estrés pensando de cierta manera. Cuando a propósito distraemos nuestra atención del cansancio que provoca correr durante largo tiempo escuchando música a gran volumen, poseemos control cognoscitivo (Mondragón, op. cit.).

El control percibido no sólo varía según las situaciones, sino que existe como una característica perdurable de la personalidad. Ciertas personas tienen una visión de la vida con un alto nivel de control percibido, mientras otras sienten que les falta. Lefcourt (en Mondragón, op. cit.) afirma que resulta claro que esta característica de personalidad actúa como un amortiguador de estrés importante, reduciendo el impacto de los estresores más importantes sobre la salud física y emocional.

De esta manera, los tres tipos de control que planteó Thompson son respuestas dadas por los individuos con el propósito de eliminar un estímulo que le causa aversión, así como para reducir el estrés que impacta en la salud.

Rotter menciona que Merton (en Mondragón, op. cit.) consideró que la creencia en la suerte es una conducta defensiva, ya que presenta un intento de ser psicológicamente funcional, lo que permite conservar la autoestima ante el fracaso. Para Mc Clelland (en Mondragón, op. cit.) cuando un individuo tiene una serie de fracasos tiende a asociarlos con el control externo. El poder atribuir el fracaso a factores externos (suerte, azar o destino), permite al sujeto

de status bajo mantener cierto respeto por sí mismo y no sacar provecho de sus errores y derrotarse así mismo.

Las investigaciones han sugerido que el locus de control puede también mostrar las diferentes formas en que los individuos afrontan la amenaza. Efran (en Flores, op. cit.) encontró que la tendencia a recordar el fracaso estaba relacionada con puntajes externos, sugiriendo que los externos podían aceptar el fracaso pues se podía explicar a través de factores externos, mientras que los internos necesitaban evitar sus experiencias de fracaso que creían reflejaban su habilidad de enfrentarse con el ambiente.

En un estudio realizado por McDonald y May en 1969 (en Flores, op. cit.) los individuos internos percibieron los desordenes emocionales como más debilitantes que los externos. Estos autores sostuvieron que los desordenes emocionales implican una pérdida de control emocional que es más amenazante para los internos que para los externos.

Los internos muestran una mayor tendencia a atender y recordar material inmediato que está presente en el ambiente (Seeman y Evans en Flores, op. cit.). Así mismo, Davis y Phares (en Flores, op. cit.) encontraron que los internos son superiores a los externos cuando se trata de buscar y utilizar información relevante para la solución de problemas. Gore y Rotter (en Flores, op. cit.) sugirieron que los internos tienden a tomar más las acciones abiertas para realizar cambios sociales que los externos. En una investigación realizada por Phares, Ritchie y Davis en 1968 (en Flores, op. cit.) encontraron que los externos recordaron mayor cantidad de información negativa que los internos, así como el material en general; sin embargo, los internos mostraron una disposición significativamente mayor a involucrarse en conductas para confrontar los problemas sugeridos en la interpretación de los instrumentos. Estas investigaciones sugieren que los internos tienen un patrón más tendiente a involucrarse en conductas que confrontarán directamente los problemas.

En conclusión, las diferencias que existen entre las personas con locus de control externo o interno son notables en diversos aspectos como se ha venido mencionando y en el caso del enfrentamiento al fracaso y la solución de problemas no son la excepción, ya que dichas diferencias se presentan en cualquier situación.

En la teoría de Rotter (en Flores, op. cit.) se estableció y desarrolló la importancia de las expectativas individuales con respecto a la conducta, en donde las creencias internas generalmente median respuestas adaptativas de enfrentamiento. El automonitoreo, la autorregulación, la autoeficacia y el autocontrol han sido descritos como estrategias cognitivas, afectivas y productivas de enfrentamiento (Bandura, Carver y Schneider, Hull, Van Treusen, Ashford, Propson, Andrus, Kanfer, Meichenbaum, Rotter, en Flores, op. cit.). Esta atención, entendimiento y esfuerzo sirve no solo para ayudar al sujeto en cuestión a funcionar y responder efectivamente a los eventos de la vida, sino puede servir también para interrumpir patrones de conducta disfuncionales. Las estrategias cognitivas y los esquemas (Kiehlstrom y Cantor en Flores, op. cit.) dan significado y dirección a la conducta mediante los

efectos de una evaluación de realidad, fundamentalmente ligada a estados afectivos. Las evidencias nos dicen que las creencias de control interactúan con funciones fisiológicas fundamentales como ocurren en el sistema nervioso central y el sistema inmunológico (Jasnowski y Langer, Kiecolt-Glaser, Stephens, Lipetz, Speicher y Glazar, Ludenslager y Reite, Levy, Herberman, Maluish, MacClamrock, Pennebaker en Flores, op. cit.).

Aquellos que piensan que la vida es controlada por circunstancias externas se asemejan mucho a los sujetos que experimentan desesperanza aprendida (Gergen y Gergen en Flores, op. cit.). Se ha mostrado que las personas con locus de control interno viven menos experiencias de ansiedad (Strassberg en Flores, op. cit.), experimentan mayor satisfacción en la vida y viven menos depresión (Lefcourt en Flores, op. cit.), además de tender menos al suicidio (Strickland en Flores, op. cit.). En lo que respecta a la salud física, los internos se enferman menos y tienen menor tendencia a fumar (Coan en Flores, op. cit.), además de realizar ejercicio físico (Walker en Flores, op. cit.).

Cabe mencionar que, los mismos resultados a los anteriores han sido reportados por diversos autores, por lo que se puede decir que aquellas personas que mantienen un control mayor sobre sus vidas tienen bienestar físico y emocional que aquellas quienes creen que factores externos mantienen dicho control.

Algunas investigaciones han estado encaminadas a estudiar la relación entre Locus de Control y conducta alimentaria. Diversos autores coinciden en indicar que estos pacientes presentarían, previamente al desarrollo de la enfermedad problemas de autonomía e independencia, aceptación de las dificultades de la vida adulta, sensación de ineficacia, fracaso o falta de control en su vida escolar, laboral o de relación, además de esfuerzos en buscar la aprobación externa para mantener su autoestima y desarrollar cierto grado de autonomía (Bruch, Crisp, Garner y Bemis, Slade, Chichilla, en Flores, op. cit.).

Williams y cols. (en Flores, op. cit.) encontraron que tanto los anoréxicos como los bulímicos informaban significativamente mayor control externo. Estos resultados sugieren que estos dos grupos parecen sentirse menos controlados por causas internas.

El Locus de Control varía de cultura en cultura, pues la estructura social de un país influye en las diferencias de Locus de Control de sus habitantes. Tal sería el caso de los países en donde las personas tienen menos oportunidades sociales y vocacionales, cuyos habitantes tendrían una mayor tendencia hacia la externalidad, que aquellos habitantes de países en donde exista la posibilidad y la oportunidad de luchar y obtener ciertos logros personales y sociales. También es importante mencionar la influencia que tienen los valores en cada sociedad, ya que los individuos que crecen en sociedades donde los valores tradicionales como la obediencia y la conformidad son aceptados, darán una mayor importancia a factores externos de control, por lo que tendrán una mayor tendencia a la externalidad (Mondragón, op. cit.).

La cultura afecta el comportamiento humano, nuestros pensamientos y lo que hacemos. La diversidad humana, es decir, la edad, la raza, el grupo étnico, el género, la religión, la orientación sexual, tienen un impacto en nuestra conducta dependiendo del país donde vivamos, la comunidad va a determinar los comportamientos socialmente aceptados, lo que en un país es bien visto en otros países puede ser motivo hasta de ofensa. Por ejemplo, valores como el respeto a los padres, los hijos, hermanos, a la familia en general, es diferente dependiendo del medio ambiente en que se encuentre establecida la familia.

En México se maneja una cultura de respeto y total obediencia hacia los padres, es posible que los sujetos desde niños consideren que muchas de sus conductas están fuera de control, debido a la educación recibida por parte de sus padres y la manera en que estos pudieron permitir o restringir las oportunidades de sus hijos. Las creencias religiosas y los pensamientos mágicos son factores predominantes en este país, hay una fuerte tendencia a la externalidad (Mondragón, op. cit.).

Según Diaz Armoni en 1985 (en Mondragón, op. cit.) llegó a la conclusión de que no existe un estereotipo de mexicano, pero, propone una serie de características de la actitud del mexicano hacia la vida:

- A) Rasgo de duda arraigado en un mundo de magia y superstición que han persistido en forma similar hacia aspectos semejantes en un mundo de tecnología.
- B) La desconfianza en que ha vivido, ya que ha utilizado y tratado sin importancia y sin recibir reconocimiento a sus logros, ha creado un sentimiento de desconfianza ante la gente que lo rodea.
- C) Grave sensación de infravalía masculina debida a la escasa identificación con el padre, que se disfraza en el machismo o exaltación de valores y cualidades que no posee.
- D) Negarle méritos a una persona, tratar de disminuir su valor, hallar siempre el aspecto negativo de las cosas, intentar la disminución de cualquier realización, se dice que nadie vale nada y esto conlleva a que nadie puede ser bueno, honrado, amoroso, productivo, sincero, responsable, etc.

Casi todas las investigaciones realizadas respecto a las diferencias entre grupos étnicos y clases sociales indican que los negros y los individuos de clase baja tienen puntajes más altos de control externo que los blancos e individuos de clase media (Battle y Rotter, Lefcourt y Ladwing en Flores, op. cit.). Los datos son consistentes con la explicación teórica de que los individuos restringidos por barreras ambientales y que han estado sujetos a oportunidades limitadas desarrollan una orientación externa (Flores, op. cit.).

Strickland y Haley (Tamayo en Flores, op. cit.) encontraron mayor externalidad en mujeres que en los hombres. Algunas investigaciones han encontrado diferencias sexuales en dirección opuesta, es decir, las mujeres presentan mayor internalidad que los hombres o, al menos, puntajes inferiores a los de los hombres en algunos de los factores que miden externalidad, esto puede ser debido las transformaciones realizadas en los últimos años en la imagen de la mujer (en Flores, op. cit.). Las diferencias observadas podrían estar

relacionadas con los roles culturales asignados a cada sexo, a la clase social y a efectos regionales (Tamayo y Joe en Flores, op. cit.).

Por otra parte, el concepto de locus de control también se ha aplicado con eficacia y entusiasmo en el comportamiento ocupacional. Es un área en la que una variable de diferencias individuales ha sido examinada a fondo y de manera sistemática respecto a la motivación en el trabajo (Furnham, 2001).

Algunos estudios realizados en la década de 1970 son los siguientes:

Lawler en 1971 (en Furnham, op. cit.) concluyó que entre los gerentes es más probable que quienes tienen locus de control interno sientan que el rendimiento conduce a resultados y que es menos probable que los que tienen locus de control externo tengan expectativas de desempeño en cuanto a resultados.

Asimismo, en el año de 1975 Szilagyi y Sims (en Furnham, op. cit.) se percataron de que los individuos con locus de control interno perciben expectativas más fuertes de desempeño en cuanto a recompensas y en cuanto a esfuerzo que los que tienen locus de control externo a lo largo de diferentes niveles ocupacionales. Algunos estudios han sido longitudinales en su enfoque, Andrisani y Nestel en 1976 (en Furnham, op. cit.) relacionaron el locus de control con toda una gama de variables ocupacionales en 2972 participantes estudiados en el nivel transversal y longitudinal. Los análisis de regresión permitieron concluir que las creencias del locus de control interno se relacionaban de manera significativa con el logro ocupacional, los ingresos por hora, la satisfacción laboral, los ingresos anuales y el progreso económico percibido. El análisis longitudinal demostró que los cambios en el logro ocupacional, los ingresos anuales y la separación de la fuerza laboral tenían que ver con las creencias del locus de control. Los autores señalan:

Estos hallazgos sugieren que las expectativas internas y externas influyen en el comportamiento hacia el ambiente y se ven afectadas por el ambiente propio. También sugieren que las posibilidades de éxito y el éxito mismo son medios efectivos para llevar la iniciativa de triunfar y que las perspectivas más externas de los sujetos menos favorecidos en el espectro socioeconómico pueden reflejar expectativas de éxito no satisfechas, más que (o también) falta de iniciativa.

En otro estudio longitudinal de 976 jóvenes, Franz en el año de 1980 (Furnham, op. cit.) llegó a la conclusión de que el locus de control interno se asociaba con la raza (ser blanco), los años de educación formal, las semanas trabajadas y el salario por hora (más elevado). Sostiene que el locus de control y la experiencia laboral son elementos recíprocos, de tal forma que el éxito en el mercado de trabajo afecta las creencias en el locus de control, las cuales, a su vez, influyen en el comportamiento relacionado con el trabajo. Becker y Krzystofiak en 1982 (en Furnham, op. cit.) analizaron el efecto de la discriminación en el mercado de trabajo (durante un lapso de dos años) con una muestra grande de 2857 sujetos respecto de creencias subsecuentes del locus de control. Observaron, por ejemplo, que las ideas de la discriminación laboral influían en el nivel de imparcialidad entre individuos de raza negra,

respecto de su estatus racial y sobre éste. Los resultados proporcionan importantes evidencias del hecho de que las experiencias de trabajo (discriminación en el mercado laboral) pueden afectar de manera significativa el locus de control.

Hammer y Vardi en 1981 (en Furnham, op. cit.) comprobaron diversas hipótesis acerca del efecto del locus de control sobre el comportamiento relacionado con el trabajo. Creían que en los ambientes organizacionales eso facilita que las personas administren su propio desarrollo profesional: las que creen en el locus de control interno, más que las que lo hacen en el locus de control externo, se esforzarán más por conseguir los empleos que desean, aplicarán estrategias más específicas para colocarse en los trabajos de su preferencia, iniciarán más cambios de puesto, ascenderán más y percibirán la movilidad como contingente sobre factores personales como las habilidades y la competencia, la experiencia y el desempeño, más que la antigüedad o el patrocinio. Se confirmaron la mayor parte de las hipótesis y los autores eran sensibles a la causalidad recíproca:

Las experiencias favorables aumentan la tendencias hacia el locus de control interno, lo cual, a su vez, aumenta la iniciativa de los empleados en el desarrollo personal con resultados futuros favorables. Las experiencias poco afortunadas incrementan las tendencias hacia el locus de control externo, que disminuye el deseo de la persona de asumir un papel activo en la administración de su carrera. Se podría suponer que la función del locus de control en la administración del propio desarrollo profesional es similar a la de las necesidades de logro en el desempeño de éxito en el puesto. Si la necesidad está presente, pero el ambiente no desafiante ni estimulante la mantiene latente, no se beneficiarán ni el empleado ni la organización.

Además de encuestas en gran escala, se han realizado algunas investigaciones de menor escala con una variedad de sujetos (Richards, 1983). Por ejemplo, Brownell (1982) utilizó estudiantes y gerentes de nivel medio para hacer un estudio simulado en el laboratorio. Llegó a la conclusión de que los sujetos orientados internamente se desempeñaban mejor en situaciones de mucha participación, mientras que los sujetos orientados externamente lo hacen mejor en condiciones de poca participación. Sostiene que sus resultados son congruentes con las hipótesis de que el desempeño es el resultado de la interacción del locus de control y la fuente de control en una situación en particular (en Furnham, op. cit.).

En 1982 Miller y cols. (en Furnham, op. cit.) recurrieron a ejecutivos de alto nivel y el comportamiento empresarial real para demostrar que el locus de control se relaciona directamente con el planteamiento de estrategias. Al interpretar sus hallazgos, los autores comentan lo siguiente:

Se podría argumentar que el locus de control del director ejecutivo influye en su comportamiento respecto al planteamiento de estrategias y que esto, a su vez, afecta la estructura y el ambiente. Por ejemplo, los sujetos orientados internamente pueden pensar que los obstáculos en el ambiente son vagos y maleables; convierten los desafíos de la competencia en oportunidades para

innovar. Los individuos orientados externamente pueden considerar que sus ambientes tienen muchas fronteras rígidas que no pueden traspasar. El resultado en el primer caso es una estrategia innovadora, preactiva, de aceptación de riesgos y, por tanto, una estructura diferenciada más sensibilizada capaz de operar en un ambiente más dinámico y heterogéneo. El resultado en el segundo caso es una estrategia conservadora y una estructura monolítica cerrada destinada a operar en un ambiente estable y no diferenciado.

En un estudio muy extenso O'Brien en el año de 1984 (en Furnham, op. cit.) analizó los determinantes internos y externos de las decisiones ocupacionales y la planeación de carrera. Con base en dicho análisis obtuvo las siguientes conclusiones:

- En comparación con los sujetos orientados externamente, es más probable que los orientados internamente elijan empleos que exijan más en términos de habilidades y que ofrezcan mayor autonomía personal. Sin embargo, todo parece indicar que esto es válido en la elección de ocupaciones ideales. Cuando ambos tipos de sujetos se les pregunta acerca de sus opciones realistas o auténticas, muestran pocas diferencias. Posiblemente las opciones realistas se vean limitadas por factores situacionales, como las presiones sociales y la accesibilidad a diferentes empleos.
- A veces, los sujetos con locus de control interno informan que se esfuerzan más que los sujetos orientados externamente cuando planean su carrera. Al parecer, el grado de diferencia entre ambos está determinado por el grado en que su ambiente organizacional fomenta y permite el desarrollo profesional.

Los resultados parecen señalar que los sujetos orientados internamente tienen un mejor desempeño en el puesto que los orientados externamente y que consiguen empleos con un mayor uso de habilidades y estatus ocupacional, por lo que O'Brien (en Furnham, op. cit.) da tres posibles explicaciones de esto:

- 1) los sujetos con locus de control interno muestran una gran movilidad como función de su planeación y elección de carrera
- 2) consiguen mejores empleos debido a un mayor esfuerzo, motivación en el trabajo y, por tanto, promoción
- 3) reciben promociones porque eligen comportamientos en sus tareas que se aproximan más al comportamiento exigido para un desempeño óptimo en el puesto.

Spector (en Furnham, op. cit.) concluyó un metaanálisis de los estudios acerca de locus de control. Concluyó que los niveles elevados de control percibido (interno) se asociaban con niveles altos de satisfacción laboral, compromiso, participación, desempeño y motivación, además de niveles bajos de síntomas físicos, angustia emocional, estrés de funciones, ausentismo, intención de renunciar y rotación real. Las correlaciones variaron de 0.2 a 0.5, lo cual sugiere que entre 5 y 25% de la variación en el comportamiento ocupacional puede explicarse mediante la variable del locus de control. Por tanto, no cabe

duda que la variable del locus de control explica un grado importante y significativo de la variación de las diferencias individuales respecto a la motivación y la productividad en el trabajo.

Las investigaciones han demostrado que los internos, es decir, las personas que creen poder controlar los reforzamientos, presentan niveles de motivación más altos que los externos, esto es, las personas que no creen ejercer control alguno sobre los reforzamientos (Spector, 2002).

Blau (en Spector, op. cit.) estudió la forma en que el locus de control se vinculaba con dos aspectos diferentes del desenvolvimiento de cajeros bancarios. Blau observó que, habida cuenta de que los internos poseen niveles más altos de motivación laboral, ello debería inducirlos a manifestar mayor iniciativa en el trabajo. Por otra parte, se ha demostrado que los externos suelen ser más adaptables, de ahí que cabría esperar que respondieran mejor a tareas estructuradas que no dan cabida a la iniciativa personal. Tal fue exactamente lo que se observó. Los internos manifestaban un mejor desempeño en el desarrollo de habilidades importantes, mientras que los externos se conducían mejor en las tareas de oficina rutinarias caracterizadas por una alta estructuración. El estudio de Blau indica que las relaciones de personalidad y desempeño laboral pueden depender de la dimensión particular del desempeño.

Es más probable que las personas exitosas vean los acontecimientos como una casualidad o que piensen "Necesito un nuevo enfoque". Los nuevos representantes de ventas de seguros de vida que ven los fracasos como controlables ("es difícil, pero con perseverancia lo haré mejor") venden más pólizas. Tienen la mitad de probabilidades de renunciar durante su primer año que sus colegas más pesimistas (Seligman y Schulman, 1986; citados en Myers, 1995.). Entre los integrantes de equipos de natación universitarios, los que tienen un estilo explicativo optimista tienen mayores probabilidades que los pesimistas de lograr un desempeño que supere las expectativas (Seligman y cols., 1990; citados en Myers, op. cit.).

Diversas investigaciones afirman que quienes se ven a sí mismos como controlados internamente tienen más probabilidades de desempeñarse bien en la escuela, dejar de fumar con éxito, usar el cinturón de seguridad, practicar el control natal, tratar directamente los problemas matrimoniales, hacer montones de dinero y demorar la gratificación instantánea a fin de lograr objetivos a largo plazo (por ejemplo, Findley y Cooper, 1983; Lefcourt, 1982; Miller y cols., 1986; citados en Myers, op. cit.).

En lo que se refiere a la influencia que tiene la variable sexo sobre el locus de control, Tamayo (1993) realiza una revisión de los resultados obtenidos en investigaciones relacionadas con este tema y entre las cuales se encuentran las siguientes: Strickland y Haley (1980), con una muestra de estudiantes universitarios, encontraron un mayor locus de control externo en mujeres que en hombres. Resultados semejantes habían sido observados anteriormente por Feather (1967) con estudiantes universitarios australianos. Parsons y Schneider (1974), con una muestra de estudiantes universitarios de Oriente y

Occidente encontraron un mayor puntaje en las mujeres a favor del locus de control externo (en Tamayo, op.c it.).

En la misma investigación, Tamayo también observó un mayor locus de control externo para las mujeres que para los hombres en sujetos japoneses y de la India. Por lo tanto, independientemente de la cultura, los puntajes de locus de control externo son significativamente más elevados para las mujeres que para los hombres. Sin embargo, es importante observar que estas investigaciones fueron realizadas casi exclusivamente con estudiantes universitarios.

La tendencia de las mujeres a presentar un mayor locus de control externo que los hombres no puede ser considerada como una conclusión de la Psicología científica porque no ha sido confirmada en varias investigaciones realizadas en diversas culturas. Zytoskee, Strickland y Watson en 1971 (en Tamayo, op.cit.) con una muestra de adolescentes blancos y negros de los Estados Unidos, no observaron ningún efecto principal de la variable sexo sobre el locus de control. Investigaciones realizadas con niños de la India y de África del Sur, adolescentes México-estadounidenses, estudiantes universitarios de Nigeria, del Japón, de Grecia y de los Estados Unidos y, finalmente con adultos de Brasil y de los Estados Unidos también encontraron una diferencia sexual significativa.

Tamayo (op. cit.) también menciona que las divergencias observadas en los resultados relativos a diferencias sexuales pueden también explicarse por posibles cambios de cómo las personas perciben el control de su conducta y de los acontecimientos en general. Estas transformaciones podrían ser consecuencia de cambios culturales importantes realizados en cada una de las sociedades estudiadas por las mencionadas investigaciones.

Según Díaz Loving y Andrade-Palos en 1984 y La Rosa en 1988 (en Sánchez, 2003) el locus de control ha sido relacionado en diversas investigaciones con diferentes variables como personalidad, ansiedad, autoritarismo, logro académico, motivación al logro, autoestima, estilo cognoscitivo, influencia social, diferencias por sexo y diferencias socioeconómicas y culturales. La mayoría de los estudios que se han llevado a cabo muestran que existen diferencias en las características de los sujetos con un locus de control interno o externo. Además, se ha demostrado la multidimensionalidad del constructo, lo que implica que el locus de control mantiene relaciones diversas entre sus dimensiones y con diversos constructos determinados por diferencias individuales, sociales, ideológicas y culturales.

Tanto el Maquiavelismo como el Locus de Control influyen en la decisión de toma de carrera. El sujeto buscará su éxito profesional en un medio ambiente que satisfaga sus necesidades y deseos, el estudiante buscará sus beneficios, un mejor desempeño de aptitudes y utilizará sus habilidades y elegir la carrera que se adapte a su tipo de personalidad. Todo esto lo hará para conseguir un mejor empleo, ser un profesionista exitoso con un futuro prometedor. Pero siempre de forma realista, tomando en cuenta su cultura, oportunidades y proyecto de vida.

CAPITULO 3: PROFESIONES Y PERSONALIDAD

3.1 PERSONALIDAD

Desde épocas muy remotas el hombre ha buscado una respuesta a su forma de actuar y comprender los motivos que lo llevan a opinar, sentir y actuar de determinado modo.

Para Pitaluga (en Grados, J., 2001), la personalidad está formada por el temperamento y el carácter. El temperamento está formado por factores innatos, hereditarios y difícilmente modificables. Para Arias Galicia (2001) es el funcionamiento de diversos centros nerviosos y de las glándulas (especialmente la secreción interna), es el componente biológico que acarrea implícitamente el equipo instintivo con que contamos. El carácter para Grados esta formado por lo que aprendemos: hábitos, costumbres, creencias, formas sociales de responder a las situaciones o actitudes. Arias dice que es un proceso de socialización y aprendizaje de la cultura que rodea a cada sujeto y se da desde el nacimiento.

Por todo ello se dice que el hombre es un sistema biopsicocultural, ya que tanto los comportamientos como los procesos cognitivos y afectivos se van a desarrollar dependiendo del entorno social, político y cultural de los sujetos.

De tal manera que muchos autores han estudiado y aportado teorías que nos ayudan a comprender el constructo de la personalidad y a continuación se mencionarán sólo algunas de ellas.

Sigmund Freud (en Grados, op. cit.) nos proporciona un modelo de cómo está organizada la personalidad. Su modelo se conoce como la teoría psicoanalítica y en la cual estructura la personalidad a partir de tres instancias: ello, yo y superyó.

Al inicio del desarrollo lo que prevalece en las personas es el ello, siempre se busca el placer, reclamando y satisfaciendo todos los impulsos primarios. El yo se forma a medida que el individuo crece. La persona comienza a tener sentido de la realidad y a cobrar conciencia de que no todo lo que exige se puede proporcionar en el momento. Debe ser capaz de postergar el placer. Finalmente, aparece el superyó, regido por el principio del deber ser, mediante una serie de normas y reglas impuesta por los mayores (en Grados, op. cit.).

Por otro lado, el psicólogo estadounidense Gordon W. Allport (en Whittaker, 1979) describe a la personalidad como la organización dinámica ocurrida dentro del individuo de aquellos sistemas psicofísicos que determinan la conducta y el pensamiento característicos de dicho individuo.

La psicología clínica de A. Roe (en Casullo Cayssials, Fernández, Wasser, Arce, Álvarez, 1996) plantea la existencia de predisposiciones innatas que tienen interrelación con las experiencias infantiles, modelándose a partir de esa interacción un estilo personal o individual de satisfacer necesidades. Sus propuestas teóricas ponen en evidencia las ideas de G. Murphy relativas a la

cristalización de la energía psíquica y el peso de las experiencias infantiles tempranas.

M. Mahler afirma que las dos fases cruciales en la formación de la identidad son: la de separación-individuación y la de la resolución de la identificación bisexual. Para esta autora, la madre debe servir de buffer (colchón) frente a los estímulos internos y externos (Casullo et al., 1996).

Melanie Klein (en Casullo et al., 1996) introduce el concepto de identificación proyectiva, con el que designa un mecanismo por el cual el sujeto introduce su propia persona, total o parcialmente, en el interior del objeto para dañarlo, poseerlo y controlarlo.

Para E. Erikson (en Casullo et al., 1996) el término “identidad” expresa, una relación entre el individuo y su grupo. Para el psicoanálisis, la formación de las identidades es un proceso que surge de la asimilación mutua y exitosa de todas las identificaciones fragmentadas de la niñez, que presuponen un contener exitoso de las introyecciones tempranas.

La introyección es un proceso por medio del cual el sujeto hace pasar de “afuera hacia dentro” objetos y cualidades que poseen, dicho proceso forma parte de los mecanismos de defensa que tienen como finalidad reducir o suprimir todo lo que ponga en peligro la integridad biopsicológica del sujeto. Algunos de los mecanismos más comunes son:

La represión es por el cual una persona intenta rechazar del plano de lo consciente representaciones ligadas a una pulsión o la génesis de angustia; la formación reactiva se produce cuando se lucha contra una representación penosa sustituyéndola por un “contrasíntoma”: hábito o actitud de sentido opuesto a un deseo reprimido; en el aislamiento se separa o aísla un pensamiento o comportamiento de forma tal que se rompen sus vinculaciones con otros pensamientos o el resto de la experiencia de la persona; la proyección se produce cuando un hecho penoso o doloroso se localiza y se desplaza en el exterior (persona o cosa), en la introyección: el sujeto puede incorporar a su yo objetos que son fuente de placer a la vez que expulsa lo que en su propio interior es causa de displacer; sublimación es el proceso mediante el cual se explican ciertas actividades humanas, aparentemente desconectadas con la sexualidad, pero que encuentran su fuerza en la pulsión sexual, una actividad se sublima en la medida en la que se le deriva hacia un fin socialmente aceptable, en función de objetos con alto valor social, el duelo (Freud, “duelo y melancolía”, 1915) es una comprensión de los sentimientos y reacciones del sujeto ante situaciones de pérdidas afectivas (en Casullo et al., 1996). Dichos mecanismos forman parte de la personalidad del individuo.

La importancia de estudiar la personalidad y el proceso de identificación radica en el hecho de que tales conocimientos nos ayudan a explicar como se lleva a cabo la toma de decisiones en cualquier ámbito, incluido el laboral, ya que depende de la capacidad o fuerza con que cuente el yo de cada sujeto, éste seleccionará una ocupación de entre todas las existentes, por lo que en el siguiente apartado se describe la relación existente entre la personalidad y la

elección de carrera que ayuda a las personas a definir su propio proyecto de vida.

3.2 PERSONALIDAD, ELECCIÓN DE CARRERA Y PROYECTO DE VIDA

Los tres problemas fundamentales de la personalidad quedan reducidos a la individualidad, la congruencia y la organización. Por ello, cuando se estudia la personalidad se intenta responder a la pregunta cómo y hasta qué grado somos diferentes unos de otros y de qué manera cada uno de nosotros es congruente a lo largo del tiempo y de distintas situaciones, en sus respuestas. Quien investiga la personalidad también se interesa por ver la manera en que los distintos componentes de ésta se interrelacionan o se ajustan entre sí (en Whittaker, op. cit.).

Mediante la formulación de preguntas, tales como cuáles son los rasgos de la personalidad de los ingenieros, de los abogados o de los médicos, los investigadores han obtenido datos sobre la personalidad y la carrera. La teoría psicológica de las necesidades se inició con la suposición de que las necesidades psicológicas servían como principio motivador de la conducta; ve el comportamiento como algo relacionado con las necesidades básicas (Osipow, 1987).

L. H. Lofquist y R. H. Davis (en Casullo et al., 1996), los seres humanos están motivados para lograr una relación armónica con el mundo del trabajo, y que esta pueda alcanzarse dependerá de la posibilidad de establecer vínculos recíprocos.

También se nutren de los aportes de la teoría jerárquica de las necesidades elaborada por A. H. Maslow (en Casullo et al., 1996) quien propuso una teoría de la motivación humana que establece una jerarquía de necesidades, diferenciando entre básicas y las superiores.

De hecho, en esta teoría se comienza por satisfacer las necesidades fisiológicas para llegar a las socioculturales y se plantea que si el hombre alcanza la autorrealización va a poder resistir mejor las presiones del hambre y la soledad. Es decir, en cuanto el hombre satisface una de sus necesidades, tendrá otra para la que exija el mismo trato. Este proceso aparece desde el nacimiento, por lo que el hombre debe trabajar constantemente para satisfacer sus necesidades.

En el nivel inferior van las necesidades orgánicas. El hombre sólo vive de pan solo cuando hay pan. Su necesidad de amor de prestigio y categoría quedan en segundo término cuando su estomago ha estado vacío durante algún tiempo. Pero, cuando come regular y suficientemente, el hambre deja de ser una necesidad importante (Mc Gregor D., 1990).

Cuando las necesidades básicas o fisiológicas están más o menos satisfechas las que se encuentran en un nivel superior, empiezan a motivar la conducta humana, dichas necesidades son las de seguridad, protección contra el peligro, la amenaza y la privación.

Por ejemplo, cuando un empleado de una empresa se halla en una situación de relación parcialmente independiente por lo menos, las necesidades de seguridad pueden adquirir para él importancia considerable. La conducta que le inspire temores respecto a la continuidad en el empleo o que refleje favoritismo o discriminación, así como las decisiones imposibles de predecir de la autoridad pueden ser poderosos elementos motivadores de las necesidades de seguridad en la relación laboral en todos los niveles, desde el simple obrero hasta el vicepresidente. (Mc Gregor D., op. cit.).

Cuando las necesidades materiales del hombre están satisfechas, sus necesidades sociales adquieren mayor importancia, ya que ahora se preocupara por sentirse miembro de su organización, de ser bien recibido y estimado por sus compañeros, así como de dar y recibir afecto y amistad.

Finalmente, hasta arriba de la jerarquía, están las necesidades de la "realización personal". El hombre siente el impulso de desarrollar las propias potencialidades, de ir progresando constantemente, de dar salida a sus facultades creadoras en el sentido más amplio de la palabra. (Mc Gregor D., op. cit.).

Hoppock (en Osipow, op. cit.) sostuvo la idea que la elección vocacional se basaba principalmente en la utilización de la información ocupacional construida sobre las necesidades personales. Las actividades ocupacionales se relacionan con las necesidades básicas y que la elección vocacional mejora a medida que la gente aumenta en la identificación de sus necesidades y en el conocimiento del potencial que esa ocupación elegida ofrece para satisfacerla. Hoppock sostuvo que "la satisfacción resulta del trabajo que gratifica las necesidades presentes o que promete gratificarlas en el futuro".

Roe (en Casullo et al., 1996) afirma que el bagaje genético tiene que ver con el desarrollo de habilidades y la génesis de los intereses; el sujeto humano necesita satisfacer tanto necesidades básicas como las de mayor rango jerárquico, y al hacerlo, conforma determinadas capacidades e intereses específicos.

Henry Murray (en Osipow, op. cit. y Crites, 1974) propuso una lista de las necesidades psicológicas que intervienen en una amplia variedad del funcionamiento humano. Estas necesidades en combinación con la presión ambiental explican el comportamiento individual. Los estados de tensión motivan la conducta del individuo. Cuando cierta tensión es percibida, el individuo conoce la conducta que le reduce la tensión y que le satisface la necesidad motivante.

Darley y Haganah (en Osipow, op. cit.) llegaron a la conclusión de que los patrones de interés representan las diferentes formas que el individuo ve como posibles medios de satisfacer sus necesidades personales en las carreras.

De acuerdo con las teorías antes mencionadas, la importancia de estudiar el proceso de elección de carrera radica en el hecho de que dicha elección

implica una identificación de cada una de nuestras necesidades, ya que de alguna manera van a ser las que nos motiven a desarrollar una serie de habilidades que nos ayuden a satisfacerlas, de tal manera que nuestro proyecto de vida va tomando forma a partir de la elección que llevamos a cabo.

La conformación de un proyecto de vida está vinculado a la constitución de la identidad ocupacional, entendida como la representación subjetiva de la inserción concreta en el mundo del trabajo, en el que puede autoperibirse incluido o excluido (en Casullo et al., 1996).

En el desarrollo de la carrera se debe entender que esta evoluciona, las principales etapas por las que atraviesa una carrera son: 1) etapa de crecimiento, que va desde el periodo del nacimiento hasta los 14 años durante el que la persona desarrolla un concepto de sí mismo al identificarse e interactuar con otras personas como su familia, amigos y maestros; 2) en la etapa de exploración, es el periodo que abarca aproximadamente de los 15 a los 24 años durante los cuales una persona explora de manera formal diversas alternativas ocupacionales, e intenta equiparar estas alternativas con sus intereses y habilidades; 3) en la etapa de establecimiento generalmente es de los 24 a los 44 años que es el núcleo de la vida laboral de la mayoría de las personas, dentro de esta se encuentran las subetapas de prueba durante el que la persona determina si el campo elegido es el adecuado y si no lo es, intenta cambiarlo, en la de estabilización, se fijan metas ocupacionales firmes y se realiza la planeación de carrera más explícita para determinar la secuencia para alcanzar estas metas, la de crisis a mitad de la carrera las personas con frecuencia realizan una reevaluación importante de sus progresos en relación con sus ambiciones y metas originales; 4) en la etapa de mantenimiento va desde los 45 a los 65 años, en donde la persona asegura su lugar en el mundo del trabajo, y en la 5) etapa de decadencia muchas personas enfrentan la perspectiva de tener que aceptar niveles reducidos de poder y responsabilidad (Dessler, G., 1991).

El que una persona tenga éxito con una determinada carrera no depende solamente de la motivación, sino también de las habilidades con las que cuente, por lo que para elegir la ocupación adecuada es importante conocerse a uno mismo, es decir, conocer las orientaciones ocupacionales, habilidades y preferencias ocupacionales.

Freud (en Casullo et al., 1996) planteó que los mejores indicadores de una vida sana eran el "amor y el trabajo". Tal vez las ideas con más peso tengan que ver con la posibilidad de trabajar con amor y amar el trabajo que se realiza.

Las teorías de la elección vocacional explican como los individuos eligen ocupaciones y por que las seleccionan. Las teorías no psicológicas de la elección vocacional atribuyen los fenómenos de elección al funcionamiento de un sistema exterior al individuo, este ingresa a una ocupación sólo debido al funcionamiento de los factores ambientales, como lo argumenta la teoría de Locus de Control Externo. Existen tres tipos de estos factores: factores causales o fortuitos, 2) las leyes de la oferta y la demanda, y 3) las costumbres e instituciones de la sociedad (Crites, 1974).

3.2.1 TEORÍAS NO PSICOLÓGICAS

En la teoría del accidente o causalidad, la elección sucede como una consecuencia de una serie de circunstancias o hechos imprevistos. "Causalidad" se refiere a experiencias que "no son planeadas en lo que respecta al individuo" (Miller y Form en Crites, op. cit.) o significa una exposición no planificada a estímulos poderosos (Ginzberg y otros, en Crites, op. cit.). Los factores de la causalidad son fortuitos, no planeados, no pronosticados, que afectan la elección vocacional de una persona (Locus de Control Externo).

Las teorías económicas consideran la distribución de los trabajadores en distintas ocupaciones de la economía. Un hecho económico establece que algunas ocupaciones están más pobladas que otras (en Crites, op. cit.), ya que la elección de una vocación dependerá del análisis que realice la persona acerca de las ventajas que pueda ofrecerle esa vocación para conseguir un buen empleo y tener éxito en él.

En la teoría cultural y sociológica, el factor más importante en la elección de un individuo es la influencia de la cultura y la sociedad en que vive en conformidad con las metas y objetivos que aprende a valorar (Crites, op. cit.).

3.2.2 LAS TEORÍAS PSICOLÓGICAS

Estas teorías tienen en común el supuesto de que el individuo tiene cierta libertad en la elección de una ocupación, es decir, puede ejercer por lo menos un poco de control sobre su futuro vocacional (Locus de Control Interno). La elección es determinada principalmente por las características o funcionamiento del individuo y solamente indirectamente por el medio en que vive (Crites, op. cit.).

El objeto principal de la teoría vocacional es explicar la conducta y sugerir algunas ideas prácticas que ayuden a elegir trabajos, a cambiar de ocupación y a lograr satisfacciones profesionales. También se ocupa de la capacidad personal, de la conducta educativa y de la conducta social (Holland, 1992)

En primer lugar, podemos clasificar a las personas por su semejanza con seis tipos de personalidad: realista, investigador, artístico, social, emprendedor y convencional. En segundo lugar, pueden clasificarse los medios en que viven las personas por su similitud con seis ambientes modelos: realista, de investigación, artístico, social, de empresa y convencional. Finalmente, asociar personas y medios nos conduce a resultados que podemos predecir y comprender a partir de nuestro conocimiento de los tipos de la personalidad y de los modelos ambientales. Entre estos resultados están la elección vocacional (Holland, op. cit.)

Cuatro supuestos de trabajo constituyen el núcleo de esta teoría:

- 1) En nuestra cultura, la mayoría de las personas pueden clasificarse en uno de estos tipos. Cada tipo es el producto de una interacción característica entre una gran variedad de fuerzas culturales y

personales. La persona aprende primeramente a preferir ciertas actividades y no otras. Más tarde, estas actividades se convierten en intereses muy poderosos, que llevan a un grupo especial de capacidades. Finalmente, los intereses y capacidades de la persona le crean una particular disposición, que tiene como resultado pensar, percibir y actuar de ciertas maneras.

- 2) Hay seis tipos de medios: realista, de investigación, artístico, social, emprendedor y convencional. Cada medio está dominado por un cierto tipo de personalidad y se caracteriza por escenarios físicos que suponen problemas y tensiones especiales; Como los diferentes tipos tienen distintos intereses, capacidades y disposiciones, tienden a rodearse de personas y materiales especiales, y se buscan problemas que sean compatibles con sus intereses, capacidades y forma de ver la vida.
- 3) Las personas se procuran ambientes que les permitan ejercitar sus destrezas y capacidades, expresar sus actitudes y valores, y afrontar problemas y papeles sociales de su agrado.
- 4) La conducta de la persona está determinada por una interacción entre su personalidad y las características de su medio.

Las formulaciones de los tipos de dicha teoría surgieron de la experiencia del autor como orientador vocacional en medios educativos, militares y psiquiátricos. Esta experiencia, la literatura vocacional y la elaboración del inventario de preferencias vocacionales llevaron al autor a pensar que podía ser útil clasificar a las personas en función de sus tipos de interés o de personalidad (Holland, op. cit.)

En un artículo Darley (en Holland, op. cit.) sugirió la ventaja potencial de organizar nuestro conocimiento conforme a estereotipos ocupacionales. Guilford (en Holland, op. cit.) hizo un análisis factorial de los intereses humanos, del cual obtuvo seis factores principales para explicar la diversidad de intereses y rasgos de la personalidad: mecánico, científico, de asistencia social, de empleado, comercial y estético. Según el autor, el análisis factorial de Guilford es el precedente más claro de la presente tipología.

La idea de evaluar medios a través de la clasificación de las personas de un ambiente particular proviene de Linton (en Holland, op. cit.), quien sugirió que una gran parte de la fuerza del medio se transmite por otras personas.

La conducta humana depende tanto de la personalidad como de los medios en que vive la persona, por lo que el comprender las necesidades personales y las presiones ambientales nos ayudan a explicar los tipos de personalidad que se plantean en esta teoría y en la cual se puede resumir que la elección de una vocación es la expresión de la personalidad que involucra el desarrollo y la puesta en práctica del concepto que la persona tiene de sí misma.

Así mismo, también se puede decir que los inventarios de intereses son al mismo tiempo inventarios de la personalidad, ya que reflejan la motivación, el conocimiento, la personalidad y la capacidad de la persona, por lo que las ocupaciones constituyen una forma de vida.

Otro punto importante que se maneja en esta teoría, es que los estereotipos vocacionales tienen significados psicológicos y sociológicos confiables e importantes. Nuestra experiencia cotidiana ha producido un conocimiento a veces impreciso, pero aparentemente útil, de la forma de ser de las personas de diversas ocupaciones. Así, creemos que los plomeros son prácticos, los abogados agresivos, los actores egoístas, los vendedores persuasivos, precisos los contadores, poco sociables los científicos, etc (Holland, op. cit.).

O'Dowd y Beardslee (en Holland, op. cit.) han demostrado que las ocupaciones se perciben de una manera muy similar por los estudiantes universitarios, los de secundaria, los maestros universitarios y los hombres y las mujeres. También encontraron que las diferencias demográficas determinan diferencias sólo muy pequeñas en cuanto a la percepción de las ocupaciones y que los estereotipos ocupacionales cambian sólo ligeramente durante los años de universidad. Más recientemente, Marks y Webb (en Holland, op. cit.) demostraron que los estudiantes que ingresan a los campos de la administración industrial o de la ingeniería eléctrica tienen una imagen bastante precisa del titular típico de la ocupación a que aspiran.

De hecho, este punto suele tener gran importancia para la realización de este trabajo, ya que como se mencionó anteriormente, se ha encontrado que el elegir determinada carrera o área de estudio tiene relación con los componentes de la personalidad, ya que esta es la que nos va a guiar a elegir determinada vocación.

Los miembros de una vocación tienen personalidades similares e historias parecidas de desarrollo personal. Si una persona sigue una carrera universitaria debido a su personalidad e historia en particular, se desprende que cada vocación atrae individuos con personalidades similares. El estudio que Laurent (en Holland, op. cit.) hizo sobre ingenieros, médicos y abogados es una prueba de las similitudes de antecedentes biográficos de los miembros de la carrera. Otros estudios por ejemplo, Roe, Kulberg y Owens, Chaney y Owens y Nauchmann (en Holland, op. cit.) apoyaron esta hipótesis. Si formáramos clases de vocaciones que exigieran personalidades similares, obtendríamos grupos de personas análogos; ejemplo, grupos de científicos como los físicos, los químicos y los matemáticos serían parecidos en grandes rasgos, ya que las pruebas nos indican que los científicos de la física tienen algo en común.

La satisfacción, estabilidad y logro profesionales dependen de la congruencia entre la personalidad de uno y el medio en que se trabaja, por ejemplo, la persona estará en un medio congruente o apropiado a ella cuando dicho medio necesite de las actividades que ella prefiere, demande sus capacidades especiales y refuerce su disposición personal y sus características; es decir, su forma particular de ver el mundo, los papeles que prefiera desempeñar, sus valores y sus rasgos personales (Holland, op. cit.).

Una vez que se han descrito los principios que sustentan la teoría vocacional, hemos de remarcar la importancia que tiene dicha teoría para este estudio, ya que en esta investigación se decidió agrupar a los estudiantes en cuatro áreas

de estudio dependiendo de la carrera a la que pertenecían, ya que en los estudios a los que hace referencia Holland, se planteó que los estudiantes podían agruparse de esa manera porque tienen personalidades similares.

Otra teoría es la de los rasgos y los factores, las cuales subrayan la relación entre las características personales de un individuo con su selección de una ocupación. En cambio, la teoría psicodinámica propone que el factor más significativo en la elección vocacional es una variable motivacional o de proceso, en donde el individuo puede adaptarse a las expectativas y costumbres sociales sublimando los deseos e impulsos que experimenta como un resultado de su naturaleza biológica (Crites, op. cit.).

Empleando la teoría psicoanalítica Meadow (en Crites, op. cit.) formuló las siguientes hipótesis:

1. La persona independiente como oposición a la dependiente puede buscarse un empleo en el comercio y las profesiones o campos vocacionales donde existe la oportunidad de ejercer el liderazgo y la iniciativa.
2. El tipo reactivo de trabajadores, como los compulsivos, buscarán ocupaciones que requieran una especie de actuación compulsiva en el empleo.
3. los individuos agresivos pueden elegir ocupaciones altamente competitivas, como por ejemplo ventas y empleo donde puedan satisfacer sus necesidades agresivas.
4. Una persona que tenga una estructura con un superyó severo puede estar menos satisfecha con su elección ocupacional que una que tenga un superyó normal.
5. El trabajador pasivo y sumiso tiene menos éxito en el empleo que ha elegido que el trabajador agresivo.

La teoría evolutiva de la elección vocacional propone que las elecciones implicadas en la selección de una ocupación, se toman en diferentes momentos de la vida de un individuo y que constituyen un proceso continuo que comienza en la infancia y termina en los primeros años de la adultez (Crites, op. cit.).

A partir de estas teorías podemos mencionar que la identidad va a estar determinada por la personalidad del individuo, por el ambiente en el que se desenvuelve y por factores motivacionales, entre otros aspectos, lo que lo llevará a vincularse a una cultura laboral.

Algunos teóricos del aprendizaje social (Bandura, Krumboltz, Mitchell, Jones y Thoresen en Casullo et al., 1996) señalan que la identidad ocupacional está relacionada con el programa genético heredado y lo culturalmente construido, lo que a la vez ayudará a las personas a obtener cierto aprendizaje y experiencia que dan como resultado la adquisición de un conjunto de habilidades, desarrollo de actitudes e incorporación de patrones de respuesta afectivas.

Los sujetos humanos ejercemos distintos roles en relación con distintos lugares que ocupamos en función de la ubicación en el sistema de relaciones interpersonales del que formamos parte: hijo, padre, alumno, empleado, amigo, vecina, jefe, etc. El logro de la identidad supone la autopercepción constante frente a situaciones de cambio, la integración y coherencia de comportamientos y sentimientos diversos en relación con esos distintos roles que nos toca jugar. Se construye sobre la base de las dimensiones tiempo y espacio. El aspecto temporal hace referencia a “las cosas o experiencias que nos pasaron” y que pudimos afrontar con mayor o menor eficacia. Lo espacial se vincula fundamentalmente en el entorno sociocultural del cual formamos parte; proporciona la vigencia de determinados valores, creencias, normas y costumbres referidas a cuestiones tales como el trabajo, el sexo, la ética, el prestigio, el poder, la muerte, la vida, la familia, la pareja (Casullo et al., 1996).

Es importante señalar que todo proceso de conformación de “una identidad” incorpora aspectos positivos y negativos; cada persona o grupo alberga una identidad negativa, entendida como la suma de identificaciones y fragmentos indeseables e incompatibles de identidad que los individuos sumergieron en sí mismos en función de lo que el entorno sociocultural próximo marcó como diferente (Casullo et al., 1996).

Como ya se ha mencionado anteriormente, existen distintos factores que intervienen en la conformación de la identidad, sin embargo también existen otros que pueden llegar a causar imprecisiones o conflictos en la conformación de la identidad por el tipo de mensajes que se envían a las personas, entre estos factores se encuentran los medios de comunicación, el contexto sociocultural, la educación de los padres, etc.

Según Casullo y cols. (op. cit.) la estructuración de la identidad ocupacional, el proyecto de vida se sitúa dentro de tres ámbitos en los que construyen sus vidas los hombres de todas las épocas:

1. Somático: todo organismo trata de mantener su integridad física y ofrece determinadas posibilidades para el desarrollo de habilidades motoras, perceptivas e intelectuales.
2. Personal: toda persona sana trata de integrar, en las experiencias y conductas cotidianas el mundo exterior con su mundo interno. El ser humano percibe los objetos que le rodean y les da significado.
3. Social: los sujetos individuales que comparten un contexto histórico-geográfico se vinculan y coactúan para sostener un orden social que sirve de marco regulatorio de sus acciones y les confiere un sentido de pertenencia.

E. Fromm (en Casullo et al., 1996) supone la posibilidad para cada sujeto de complementar cuatro tareas básicas:

- I. Ser capaz de orientar sus acciones en función de determinados valores. Vivir es esencialmente una empresa ética.

- II. Aprender a actuar con responsabilidad: significa básicamente hacerse cargo de las consecuencias de las propias decisiones, reconocer que no está solo, que hay otros con los que hay que convivir.
- III. Desarrollar actitudes de respeto: ser capaces de compartir y aprender a aceptar las diferencias, esperar del otro y de uno mismo lo que realmente podemos dar, aceptando las posibilidades y limitaciones individuales y grupales.

Marcia (en Casullo et al., 1996) toma alguna de las ideas de Erikson sobre el desarrollo de la identidad y propone la siguiente categorización:

- a. Personas logradas: son aquellos sujetos que se permitieron explorar y resolver situaciones referidas al planteo de un proyecto de vida.
- b. Personas forcluidas: son aquellas que adoptan sin discusión, proyectos ocupaciones predeterminados, asumiéndolos como propios.
- c. Personas morosas: están en conflicto de acuerdo con su identidad; aún no han podido resolver como plantear un proyecto que perciben como válido e interesante.
- d. Personas difusas: son quienes no exploran ni resuelven el tema de la identidad porque no lo perciben como un problema que les incumba. Están dispuestas a aceptar lo que les ofrezcan y a probar, mediante el ensayo y el error, sus capacidades laborales.

Se encontró diferencias significativas según el género: entre los varones son más frecuentes los sujetos logrados y morosos. Josselson en 1988 (en Casullo et al., 1996) encontró que es mayor el porcentaje de mujeres logradas y forcluidas. El autor señala que la sociedad desalienta a las mujeres a explorar sus identidades ocupacionales; los valores sociales y religiosos influyen en ella mucho más que en los varones, al concretar sus proyectos de vida.

De hecho, en México las diferencias entre hombres y mujeres que se realizan profesionalmente aún están muy marcadas, ya que las oportunidades no suelen ser las mismas para ambos, porque aún seguimos observando que en el ámbito laboral la proporción de mujeres que se desempeñan en puestos gerenciales o directivos son menores a los que ocupan los hombres; sin embargo se ha notado que con el paso de los años la cultura va cambiando, pero este cambio suele ser muy lento.

Tanto en nuestra sociedad como en otras, las niñas y mujeres tienen mayor instinto de crianza y emplean más tiempo cuidando a otras personas, mientras que los niños y los hombres se muestran más agresivos y utilizan más energía en enfrentamientos físicos (en Papalia, y Wendkos, 1998).

Los padres suelen dedicarse más activamente a sus hijos varones (Moss, 1967; Shepherd-Look, 1982, en Papalia, y Wendkos, op. cit.) y a tratarlos de forma más ruda (Yarrow, Rubenstein y Pederson, 1971, en Papalia, y Wendkos, op. cit.). Las madres con educación superior y de clase media hablan más a sus hijas que a sus hijos (Maccoby y Jacklin, 1974, en Papalia, y Wendkos, op. cit.).

Pero desde la infancia de sus hijos el padre muestra conductas más en consonancia con el sexo. Tiende a conceder mayor atención a sus hijos varones, subraya en ellos la competitividad, mientras que en las hijas las buenas relaciones, y tiende a apoyar la dependencia en sus hijas y el logro, las grandes metas y el éxito en el trabajo, en sus hijos (Shepherd-Look, 1982, en Papalia, y Wendkos, op. cit.).

En algunos casos las pequeñas diferencias existentes entre sexos son alentadas por presiones sociales. En otros casos es la cultura, en realidad, la que crea las diferencias, aparentemente como parte de un fenómeno universal que ordena que ciertas actividades deben ser apropiadas para las mujeres y otras para los varones. La flexibilidad de este regla queda subrayada por el hecho de que los roles difieren de una cultura a otra (en Papalia, y Wendkos, op. cit.).

3.3 IDENTIDAD OCUPACIONAL

Las características de personalidad que potencian el sentimiento de satisfacción con los trabajos que se concretan, hacen referencia a diferentes dimensiones de la personalidad: flexibilidad, actividad, capacidad de respuesta, velocidad con la que se trabaja. Las personas flexibles tienen mayor tolerancia para aceptar la falta de correspondencia entre el medio personal y laboral. Las activas tratarán de modificar las acciones laborales para lograr una mejor adecuación a las características personales. La velocidad se relaciona con la capacidad personal para aumentar en el menor tiempo posible la correspondencia entre condiciones de trabajo y características de personalidad (Casullo et al., 1996).

A Bandura (en Casullo et al., 1996) asigna un rol central al concepto “creencias acerca de la autoeficacia”, en tanto que tales creencias actúan como guías de importantes aspectos de nuestro funcionamiento psicosocial. Las expectativas sobre la autoeficacia se entienden como los juicios que las personas formulan acerca de sus propias capacidades para organizar e implementar acciones posibles en relación con el logro de determinadas metas. También ejercen una fuerte influencia nuestras expectativas y creencias acerca de los resultados posibles de la acción que se va a ejecutar, los incentivos y el apoyo que brinda el ecosistema. La autoeficacia es una parte dinámica de nuestra autoestima.

Carl Rogers, H. D. Carter y E. S. Bordin (en Casullo et al., 1996) describen los comportamientos humanos en donde los sujetos reflejan sus autodescripciones y autoevaluaciones. Carl Rogers concibe a los seres humanos como organismos que tienden a la actualización y el crecimiento, a través de las indicaciones de la experiencia. En el transcurso del desarrollo se va produciendo una diferenciación en el seno de la experiencia: el sujeto va forjando una imagen de sí mismo que le dice al sujeto como es, como se conduce con los demás, como lo perciben los otros y como percibe él tales relaciones. Rogers define al yo como conjunto de opiniones que la persona tiene sobre sí misma: es una autoimagen.

Para este autor, los seres humanos necesitan sentirse aceptados por los otros, ser considerados positivamente, necesidad de ayuda a construir la identidad a la vez que se constituye en una abertura para las génesis de las psicopatologías.

Las variables prestigio, interés y sexo influyen tanto en la decisión como en el compromiso asumido. Algunas investigaciones realizadas (Prior y Taylor en Casullo et al., 1996) indican que la variable sexo es la que más afecta las diferencias encontradas entre valorar la decisión o el compromiso.

La conformación del autoconcepto vocacional se inicia en periodos tempranos del desarrollo y a medida que el niño madura tales autopercepciones se hacen más complejas y adquieren mayores niveles de abstracción, dando lugar a los autoconceptos y sistemas de autoconceptos. El autoconcepto vocacional se conforma mediante un interjuego constante de identificación y discriminaciones, siendo la identificación con las figuras parentales las que más peso tienen; las identificaciones con modelos generales dan lugar a posteriores identificaciones con modelos específicos, el desempeño de roles en la niñez favorece el logro del autoconcepto vocacional (Casullo et al., 1996).

De esta manera, tanto los padres como los integrantes de toda la familia juegan un papel importante en el proceso de la identidad ocupacional, ya que son los que deben facilitar las acciones exploratorias que nos llevarán a elegir la ocupación, al igual que deben brindar soporte afectivo y un clima de convivencia que aliente a pensar de forma independiente.

Cierto tipo de padres focalizan la atención sobre sus hijos de forma muy directa, ya sea sobreprotegiéndolos o siendo sobreexigentes; otras tratan de evitar el contacto con ellos, no dando respuesta a sus necesidades físicas o emocionales; algunas revelan actitudes de aceptación, de tipo casual, o con muestras de afecto permanente. Esos estilos de vínculos paternofiliales afectan la satisfacción de las necesidades del niño; los padres sobreprotectores tienden a la satisfacción inmediata de las demandas biológicas y son más recientes con las de tipo afectivo (Casullo et al., 1996).

A su vez, tienden a reforzar aquellas conductas socialmente aceptadas. De alguna manera enseñan a sus hijos a dar mucha importancia a la rapidez con que se satisfacen las demandas, por lo que el niño, si bien gratifica las básicas, para satisfacer las de diferente nivel va a tener que depender de otros y a conformarse con lo que obtiene (Casullo et al., 1996).

Por el contrario, los padres rechazantes ejercen ciertos efectos explícitos sobre las necesidades de sus hijos. Aquellos que dentro de ciertos límites, ignoran su bienestar físico no los lastiman tanto como los que imponen condiciones para brindar cariño y protección; sólo si el niño rechazado tiene la oportunidad de encontrarse con otros niños tratados de manera diferente de cómo el es tratado, evolucionará de manera lenta, no necesariamente patológica (Casullo et al., 1996).

De esta manera, se puede apreciar cuan tan importante es la relación que mantienen los padres con sus hijos para que el proceso de la identificación sea más satisfactorio para ellos, sin llegar a desarrollar algún conflicto emocional, por lo cual se menciona que el tipo de relación que se tenga con los padres o con las personas más significativas puede ser uno de los factores que ayuda a definir nuestro interés por desarrollarnos en determinado ámbito vocacional.

Las personas que trabajan en el área de servicios terciarios generalmente provienen de hogares en los que recibieron afecto y protección, aquellas con intereses científicos no se muestran interesados en trabajar con personas y provienen de familias en las que predominan actitudes de evitación o rechazo. El clima familiar influye en el tipo de actividades ocupacionales que se elija, en tanto que los factores de tipo genético y los relacionados con la disposición de la energía psíquica van a afectar el nivel del trabajo que se pueda realizar (Casullo et al., 1996).

Holland en 1992 investigó las que denomina orientaciones vocacionales, que sintetiza de la forma siguiente:

- a. Realista: se caracteriza por la presencia de conductas agresivas y el interés por las actividades que requieren destrezas motrices y fuerza física. Prefieren trabajos en los que tengan que hacer tareas específicas, y evitan aquellas que implican relaciones interpersonales verbales. Se inclinan a la solución de problemas concretos.
- b. Investigativa: se prefiere el pensamiento a la acción y las tareas que impliquen pocos vínculos interpersonales, así como la solución de problemas abstractos. En general, reprimen los afectos dando la impresión de ser personas frías, distantes.
- c. Social: las necesidades personales se satisfacen a través de la docencia o el apoyo terapéutico. Interesan los vínculos comunicacionales humanos y se evitan situaciones muy intelectualizadas así como las que suponen el uso de la fuerza física.
- d. Convencional: hay marcado interés por el cumplimiento de normas y reglamentaciones, autocontrol de los afectos y fuerte identificación con todo lo que otorgue *status* y *poder*.
- e. Persuasiva: disponen de habilidades verbales que emplean en el manejo y la manipulación de otras personas. Anhelan ejercer el poder y tener *status*. A diferencia del apartado anterior, que solamente las admira.
- f. Artística: interesa la autoexpresión y la vinculación interpersonal a través de la creatividad; evidencian poco autocontrol y labilidad afectiva.

Una persona define la primera orientación de elección cuando se elige uno de los seis grupos de ocupaciones enumerados anteriormente y depende de la característica dominante de su patrón de personalidad. La segunda orientación de su elección vocacional está en función de la característica secundaria de su patrón de personalidad; es decir, el prototipo al que la persona se parezca en segundo lugar. Por ejemplo, un futuro ingeniero puede convertirse en investigador, supervisor, maestro o consejero en el campo de la ingeniería (Holland, 1981).

Sin embargo, las personas con patrones de personalidad consistentes tienden a cambiar relativamente con poca frecuencia su orientación de elección, mientras que las personas con claves inconsistentes poseen historias vocacionales caracterizadas por cambios frecuentes (Holland, op. cit.).

De hecho, cuando una persona no puede o se le dificulta obtener la primera elección vocacional por algún factor externo (dinero, falta de oportunidades, etc) elegirá otras ocupaciones o posiciones del mismo tipo si es que su patrón de personalidad es consistente.

El que la personalidad sea consistente le va ofrecer la oportunidad a las personas de ser más eficientes y a tener una mayor probabilidad de establecerse en determinado tipo de trabajo.

El nivel de aspiración vocacional también se relaciona con los tipos de personalidad. Los tipos emprendedor, social y artístico, tienden a sobrevalorar su potencial y, por lo mismo, tienen mayores aspiraciones. Los tipos convencional, intelectual y realista tienden a subestimarse (Holland, op. cit.).

Los tipos realistas e intelectual, y las personas con claves consistentes, tendrán mayor estabilidad vocacional (es decir, cambiarán de empleo con menor frecuencia) que quienes se parecen a los otros cuatro tipos o tienen claves inconsistentes (Holland, op. cit.).

Quienes tengan claves inconsistentes expresarán su inconformidad más a menudo, pues por definición son más contradictorios y se muestran menos satisfechos, y porque parecen tener motivaciones conflictivas (Holland, op. cit.).

Autores como Roe y Holland (en Casullo et al., 1996) estudiaron las características de personalidad de los sujetos que desempeñan o eligen ocupaciones diversas, los estilos de vida de los profesionales que trabajan en diferentes campos laborales, las psicopatologías asociadas con la actividad profesional y las necesidades peculiares de los trabajadores en función de los trabajos específicos que realizan.

Las investigaciones muestran que los valores vocacionales son generalmente estables a través del tiempo, aunque el contenido cambie (en Osipow, op. cit.).

Por otra parte, Super (en Casullo et al., 1996) presenta una diferencia entre psicología de las ocupaciones, la cual se basa en las aportaciones de la psicología diferencial y se propone vincular características individuales a campos laborales. La psicología de las carreras analiza el desarrollo y consolidación de los intereses ocupacionales en el transcurso del ciclo vital.

De hecho, el tema de la elección de una ocupación ha sido tratado y estudiado desde diferentes enfoques, por ejemplo la teoría psicoanalítica sugiere que toda elección de carrera supone elaborar duelos: cuando se deja la primaria para dar paso a la escuela secundaria, el pasar de la niñez a la adolescencia, el cambiar la imagen que tenemos de los padres y las fantasías omnipotentes.

En lo que respecta al enfoque de la psicología laboral, supone que el individuo adquiere formas de conducta que le son características y que resultan independientes de la naturaleza de la tarea que realiza, por ejemplo, una persona cuyo estilo la lleva a aceptar la aventura se espera, de acuerdo con esta teoría, que asuma riesgos en las diferentes fases de la vida, como sería en el campo físico, emocional, financiero y vocacional (Osipow, op. cit.).

Burnstein (en Osipow, op. cit.) apoyado en Atkinson, exploró la relación que existe entre el motivo hacia el logro, el temor al fracaso y la aspiración a ingresar a una prestigiosa ocupación. Encontró que el temor a fracasar era un factor muy fuerte en la selección y el rechazo a las metas ocupacionales. Cuando el temor al fracaso crecía, los sujetos manifestaban deseos de ingresar a carreras de menor prestigio.

Williams (en Osipow, op. cit.) encontró que la tendencia a aceptar riesgos y la falta de preocupación en el trabajo puede reflejar alta estima de sí mismo y confianza para manejar las demandas del trabajo. Ziller (en Osipow, op. cit.) sostuvo que, aunque la elección de una vocación está influida por los intereses, las habilidades, el aspecto económico y la información, aparecen variables debidas a la posición que el individuo toma frente al riesgo y el precio que debe pagar por aceptar el riesgo.

De esta manera, se pueden diferenciar aquellos quienes son dominados por el ello, es decir, expresan libremente sus impulsos, tienden a la aventura, rara vez demoran la satisfacción de un impulso, gustan del cambio y están externamente orientados, de aquellos quienes ven los impulsos como algo que debe controlarse y que atenta contra la estabilidad emocional. Se caracterizan por el rechazo de los estímulos, son internamente orientados, introvertidos y poseen gran capacidad para inhibir los impulsos.

Heath (en Osipow, op. cit.) analizó la conducta de los estudiantes universitarios con respecto a la actividad vocacional y encontró que existían cuatro estilos: “el aventurero lógico”, que es un tipo ideal, bien integrado, competente y tolerante; el “no comprometido”, que manifiesta temor y no se compromete; el “apresurado” que se mantiene ocupado defendiéndose contra las amenazas a sus esfuerzos; y el “precipitado”, cuya conducta refleja una temerosa impulsividad.

Armatas y Collister (en Osipow, op. cit.) predijeron que las personas que tienden a la aceptación son orientadas socialmente, impulsivas, espontáneas y flexibles; las personas con tendencia hacia el rechazo son impersonales, orientadas hacia los objetos, rígidas suspicaces, pasivas, insensitivas y conformistas.

Miller (en Osipow, op. cit. y Casullo et al., 1996) empleó el método del escenario del trabajo y sugirió que la mejor forma de considerar la carrera era en términos del escenario y la función de trabajo, y no como una sola unidad, sus resultados muestran que las diferencias en personalidad son significativas en relación con la ocupación del sujeto.

Las mujeres orientadas a obtener una carrera y desenvolverse en un ámbito profesional tienen mayores necesidades de lograr el éxito, comparadas con las que se dedican a ser amas de casa. Las mujeres profesionales utilizan su carrera para evitar las demandas que impone el matrimonio. Por otro lado, las amas de casa están más motivadas por las necesidades de afecto y aceptación, lo cual se logra más en el matrimonio que en la vida profesional (en Osipow, op. cit.).

En cuanto a las características con que cuentan los estudiantes que eligen carreras orientadas a las personas, Rosenberg en 1957 (en Osipow, op. cit.) encontró que el 43% de los estudiantes que preferían estas carreras son considerados como conformistas y el 24% de ellos son agresivos y alejados de los demás, mientras que el 32% de los que preferían carreras que proporcionan gratificación extrínseca son agresivos y el 20% son conformistas alejados de los demás. El 30% de los que preferían carreras expresivas se mostraban alejados de los demás y sólo el 14% son agresivos y conformistas.

De tal forma, que se puede afirmar que las necesidades psicológicas se relacionan con los deseos individuales de estudiar cierta carrera, en la cuál se espera satisfacer las necesidades particulares. Cuando una persona identifica sus necesidades y la satisfacción que pueda causarle el ponerla en práctica, se sentirá más a gusto con ella, es decir, la satisfacción en su trabajo le brindará un mayor bienestar físico y psicológico.

Los seres humanos postulan una variedad de conceptos alrededor de los cuales orientan sus vidas. Algunos operan dentro del contexto explícito y otros implícitamente, pero la mayoría de la gente se adhiere a ciertos puntos que mantienen la dirección de sus vidas. Estos puntos incluyen las creencias religiosas, el lugar que ocupan en sus vidas los bienes materiales y la forma como se conducen las relaciones interpersonales (Osipow, op. cit.).

Muchos han supuesto que los valores personales sirven de fundamento a la elección vocacional. Es lógico pensar que un hombre que considera lo espiritual como el principal valor de su vida, elegirá distintas carreras y se comportará diferente de otro hombre cuyo principal valor es lo económico (Osipow, op. cit.).

Se puede sostener que los valores personales desempeñan un papel importante en los determinantes en la conducta humana. Hay que reconocer que los valores no son estáticos, ellos cambian y se desarrollan (Osipow, op. cit.).

En un estudio Rosenberg (en Osipow, op. cit.) encontró tres valores básicos: trabajar con la gente para ayudarla; ganar bastante dinero, posición social o prestigio; y tener la oportunidad de ser creativo y de utilizar talentos especiales. La expresión de valores hechas por los estudiantes de diferentes áreas varía sistemáticamente, los estudiantes de arquitectura, periodismo, drama y arte valoran más la expresión personal que cualquier otro grupo; en cambio, los estudiantes del área de negocios, finanzas y hotelería evalúan muy bajo la expresión personal. Los estudiantes de trabajo social, medicina y educación

obtuvieron altas puntuaciones en los deseos de ayudar y trabajar con la gente, mientras que los estudiantes de ingeniería, ciencias naturales y agricultura tuvieron bajas puntuaciones en este valor.

Rosenberg encontró que un número de cambios tanto en los valores como en las preferencias vocacionales, ocurrían en un periodo de dos años. El examinar las diferencias entre los hombres y las mujeres, observó que ambos sexos desean emplear sus talentos especiales, pero que la mujer parece más inclinada hacia el trabajo con la gente. Mientras que los hombres buscan más una seguridad en el trabajo.

Efectivamente, los valores que las personas asignamos a las cosas suelen ser diferentes entre hombres y mujeres y hasta en las mismas culturas, por lo que la elección de la carrera también depende de este punto, ya que mientras para unos el valor económico es más importante para otros el realizar trabajos altruistas representa los valores más altos que las personas pueden poseer, lo cual da como resultado que cada carrera tenga un perfil designado dependiendo de las características que sean necesarias para desenvolverse en determinada área.

3.4 PERFILES PSICOLÓGICOS DE LAS DIFERENTES CARRERAS

En la edición de 1949 del Diccionario de títulos de ocupaciones (DTO) existen 40 023 tipos, y parece ser constante la creciente tendencia hacia una especialización a todos los niveles y en todos los tipos de trabajo. Por tanto, es necesario un esquema clasificatorio siempre que se desee abordar algún tema en el cual se encuentren relacionadas las ocupaciones. La Escala de Clasificación de Ocupaciones de Minnesota (MORS) en la que han sido clasificadas 432 ocupaciones según las semejanzas del patrón de aptitudes, además de las evaluaciones de siete aptitudes para cada una de dichas ocupaciones. Esto dio lugar a 214 patrones, que puede considerarse como un acercamiento útil para el orientador profesional, pero 214 clases son demasiadas para examinar y existen otras ocupaciones que no encuadrarían en ninguna de dichas clases (Roe, 1972).

Roe (op. cit.) propone la siguiente clasificación:

• Clasificación según el foco principal de actividad: grupos.

El foco de una ocupación puede encontrarse en las interacciones personales, mantenedoras o explotadoras, cercanas o distantes, personales o administrativas. Puede encontrarse en las actividades relacionadas con el manejo directo de las fuentes productivas naturales, o en su transformación en comodidades, o en la estructura de la organización necesaria para estas actividades. Puede encontrarse en el desarrollo y aplicación del conocimiento, o en la conservación de instituciones y de los conocimientos acumulados por la cultura. A continuación exponemos los grupos:

- I. Servicio. Estas ocupaciones se refieren principalmente al servicio y cuidado de los gustos personales, necesidades y bienestar de otras personas.

- II. Relaciones comerciales. Estas ocupaciones se refieren principalmente a la venta directa de productos, acciones, bienes inmuebles y servicios.
- III. Organización. Incluye los trabajos directivos y de técnicos y empleados en los negocios, industria y gobierno; las ocupaciones relacionadas principalmente con la organización y eficiente funcionamiento de las empresas comerciales y de las actividades gubernamentales.
- IV. Tecnología. Ocupaciones relacionadas con la producción, mantenimiento y transporte de productos y servicios; se encuentran las ocupaciones de ingeniería, oficios y la industria mecánica, así como el transporte y la comunicación.
- V. Al aire libre. Este grupo comprende la agricultura, pesca, trabajos forestales, minería y ocupaciones similares.
- VI. Ciencia. Comprende aquellas ocupaciones relacionadas con la teoría científica y sus aplicaciones bajo circunstancias específicas más que tecnológicas.
- VII. Cultura general. Ocupaciones que están relacionadas con la conservación y transmisión de la herencia cultural general. Comprende también la educación, periodismo, jurisprudencia, lingüística, clero y otras más.
- VIII. Artes y diversiones. Comprende las ocupaciones relacionadas con la utilización de disposiciones especiales en las artes creativas y diversiones, incluyendo tanto creadores como artistas.

La clasificación según el foco principal de actividad está claramente relacionada con las clasificaciones de los intereses. Sin embargo, dicha clasificación no nos indica el tipo de nivel de facultades que una persona desarrolla en la ocupación. Para ello es preciso otra clasificación que a continuación se presenta.

• **Clasificación según el nivel de las funciones realizadas.**

Esta clasificación se basa en el grado de responsabilidad, capacidad y destreza. Se entiende por responsabilidad no solo el número y dificultad de las decisiones que deban tomarse, sino también sobre qué variedad de tipos de problemas debe decidirse.

1. Profesionales de carreras superiores y directivos. 1: Responsabilidad independiente. Se incluyen no solo los creadores e innovadores, sino también los directivos y administrativos superiores, así como aquellos profesionales que tienen una responsabilidad independiente en asuntos importantes. Para las ocupaciones de este grupo no existe normalmente una autoridad superior, excepto la impuesta por el grupo social.
2. Profesionales de carreras superiores y directivos. 2: la diferencia entre este nivel y el 1 es principalmente de grado. Se tienen responsabilidades de nivel medio y educación a nivel de bachiller, o superior, pero inferior al doctorado o sus equivalentes.
3. Semiprofesional y pequeños negocios. Se tiene responsabilidad sobre otros de nivel bajo; aplicación personal e individual de la política y educación desde bachiller superior hasta escuelas técnicas o equivalente.
4. Especializadas. Las ocupaciones especializadas requieren un aprendizaje, enseñanzas especiales o experiencias.

5. Semiespecializadas. Estas ocupaciones requieren algún aprendizaje y experiencia, pero bastante menor que el requerido por las ocupaciones del nivel 4.
6. Sin especializar. Estas ocupaciones no requieren ningún aprendizaje o enseñanza especial y ninguna aptitud superior a la necesaria para cumplir órdenes sencillas y realizar acciones repetitivas.

• **La clasificación bidimensional.**

Las dos clasificaciones anteriores se pueden agrupar para obtener otro tipo de esquema. La primera clasificación tiene 8 subdivisiones (grupos) y la otra 6 (niveles), por lo que da lugar a una tabla de 48 compartimientos.

Otra clasificación realizada es la de la UNAM, la cual se divide en cuatro áreas de estudio que albergan a un determinado número de carreras que comparten en parte un perfil y por lo cual fue utilizada para realizar el presente estudio y que se encuentra de la siguiente forma (dicha clasificación se encuentra publicada en la página de internet <http://www.dgae.unam.mx/planes/carrerax.html>):

I. Ciencias Físico - Matemáticas y las Ingenierías

Actuaría, Arquitectura, Arquitectura del Paisaje, Ciencias de la Computación, Diseño Industrial, Física, Ing. Civil, Ing. en Minas y Metalurgia, Ing. Eléctrica y Electrónica, Ing. Computación, Ing. en Telecomunicaciones, Ing. Geofísica, Ing. Geológica, Ing. Industrial, Ing. Mecánica, Ing. Mecánica Eléctrica, Ing. Mecatrónica, Ing. Petrolera, Ing. Química, Ing. Química Metalúrgica, Ing. Topográfica y Geodésica, Matemáticas Aplicadas y Computación, Matemáticas y Urbanismo.

II. Ciencias Biológicas y de la Salud

Biología, Ciencias Genómicas, Cirujano Dentista, Enfermería y Obstetricia, Ing. Agrícola, Ing. en Alimentos, Investigación Biomédica Básica, Medicina Veterinaria y Zootecnia, Médico Cirujano, Optometría, Psicología, Química, Química de Alimentos, Química Farmacéutico Biológica y Química Industrial.

III. Ciencias Sociales

Administración, Ciencias de la Comunicación, Ciencias Políticas y Administración Pública, Contaduría, Derecho, Economía, Geografía, Informática, Planeación para el Desarrollo Agropecuario, Relaciones Internacionales, Sociología y Trabajo Social.

IV. Humanidades y las Artes

Artes Visuales, Bibliotecología, Canto, Composición, Diseño y Comunicación Visual, Diseño Gráfico, Educación Musical, Enseñanza de Inglés, Estudios latinoamericanos, Etnomusicología, Filosofía, Historia, Instrumentista, Lengua y Literatura Hispánicas, Lengua y Literatura Modernas Alemanas, Lengua y Literatura Modernas Francesas, Lengua y Literatura Modernas Inglesas, Lengua y Literatura Modernas Italianas, Letras Clásicas, Literatura Dramática y Teatro, Pedagogía y Piano.

3.4.1 ESTUDIOS REALIZADOS EN DIFERENTES CARRERAS

Debido a las diferencias de papeles que las ocupaciones imponen a las personas, varían las características del ideal personal de los miembros de diversas ocupaciones. Quizá reconociendo que la mayoría de la gente no tiene una formación rígida cuando ingresa a una ocupación, se supone que la exposición a las actividades y al clima de una ocupación dada ejerce influencia en el comportamiento y la personalidad del individuo. Por ejemplo, los contadores se caracterizan por ser personas cuidadosas y conservadoras, en parte por que su trabajo requiere de estas características y en parte por que la gente que las posee es atraída a la profesión de contador.

Perrone (en Osipow, op. cit.) encontró que los estudiantes más inteligentes y de mayor rendimiento académico buscaban carreras que ofrecieran satisfacción intrínseca, mientras que las muchachas menos inteligentes buscaban objetivos educativos inconscientes con sus habilidades y talentos.

Stenberg (en Osipow, op. cit. y Casullo et al., 1996) utilizó el método de análisis factorial para su estudio, en donde logró identificar siete factores, denominados respectivamente: (I) comunicación estética, en oposición a ciencias prácticas; (II) actividad, en oposición a contemplación estética; (III) expresión de sí mismo a través del arte, en oposición a los buenos trabajos; (IV) el impulso extrovertido en oposición al científico puro; (V) preocupación por la salud; (VI) detalles cuantitativos, en oposición a bienestar social; (VII) un factor sin nombre, no incluido en el análisis de los datos.

Los estudiantes de química y matemáticas obtuvieron mayores puntuaciones en las escalas de interés científico, actividades cuantitativas y mecánicas, rechazo de las actividades estéticas, contacto con los negocios y actividades de servicio social, así como desinterés en la comunicación interpersonal. Los estudiantes de bioquímica (pre médicos) y psicología fueron semejantes en los factores II, III y VI, y mostraron una fuerte actitud científica en combinación con el interés por ayudar a la gente, por acumular poder y prestigio. Finalmente, los estudiantes de economía, ciencias políticas e historia formaron grupos similares uno con otro. Los estudiantes mayores de ciencias políticas e historia se destacaron en los factores I y III, mientras que los de economía y ciencias políticas fueron similares en los factores II y IV. Los dos últimos manifestaron interés por las actividades persuasivas; los de economía se preocuparon menos por el bienestar social que los estudiantes de historia y de ciencias políticas.

Consecuentemente, se puede afirmar que la gente que ingresa a una determinada vocación comparte un patrón común de necesidades, que se diferencia del patrón de los individuos en otras áreas vocacionales.

Por otro lado, Darley (en Osipow, op. cit.) realizó un estudio en donde concluyó que el interés por el contacto en los negocios se relacionaba con el conservadurismo económico, la agresividad social y la fuerza física. Los intereses técnicos se relacionan con la inmadurez, la masculinidad, las limitaciones en la habilidad social; los hombres con interés verbal pueden ser

percibidos como femeninos y relativamente habladores, pero con pocas tendencias sociales; los hombres con interés hacia el bienestar son maduros, socialmente agresivos, liberales y con ligeras tendencias femeninas.

El caso más real de ingenieros y científicos es la preferencia de los individuos con orientaciones técnicas por el trabajo con objetos impersonales y el rechazo por los conflictos interpersonales y quizá, como resultado, la aparición de salud mental.

Miller (en Osipow, op. cit.) observó que los valores individuales variaban con la edad, aunque no lo hacían en forma sistemática. En general, la satisfacción en la ocupación parece ser el valor más cotizado y con prestigio al menos.

Una alta puntuación en el interés de las ciencias biológicas y físicas y hacia las ocupaciones literarias se relacionan con las necesidades de logro. Las necesidades de orden se correlacionan negativamente con los intereses de los hombres hacia el trabajo social y las ocupaciones literarias (Suziedelis y Steimel, en Osipow, op. cit.).

También se ha notado que la elección de una ocupación se relaciona con otros aspectos como son los deseos de seguridad, así como evitar trabajos relativamente inestables. De hecho se han encontrado resultados poco usuales, las carreras de negocios eran altamente elegidas por las personas que buscaban seguridad. Los deseos de seguridad se correlacionaron con las necesidades de reputación, orden, protección y de precisión (Osipow, op. cit.).

Dipboye y Anderson (en Osipow, op. cit.) estudiaron la relación que existe entre los estereotipos ocupacionales y las necesidades. Los estereotipos resultantes reflejaron los estimativos culturales de las ocupaciones, los científicos fueron vistos como poseedores de gran necesidad de esfuerzo, logro y cambio, mientras que los profesores fueron percibidos con alta necesidad de orden e interiorización. Los jóvenes manifestaron que los ingenieros poseían una alta necesidad de nutrición, interiorización y logro, mientras que las mujeres dijeron que las enfermeras tenían una gran necesidad de nutrición, interiorización, orden y fortaleza. Estos resultados son sugestivos, ya que se les preguntaba a estudiantes del último año de preparatoria su percepción de dichas carreras.

Hammond y Simpson y Simpson (en Osipow, op. cit.) observaron que los estudiantes de administración obtuvieron altas puntuaciones en los valores económicos, materialistas y orientados hacia el confort, mientras que los estudiantes del área de educación obtuvieron altas puntuaciones en los valores humanísticos.

Gordon y Mensh (en Osipow, op. cit.) exploraron el cambio de valores en los estudiantes de medicina a lo largo de los años de entrenamiento universitario. El examinar los datos obtenidos sólo por los estudiantes varones encontraron que el deseo de apoyo por parte de otros aumentaba significativamente, que el deseo de reconocimiento e independencia también crecía y que el deseo de liderazgo permanecía siempre igual.

Los estudiantes interesados en los negocios obtuvieron las puntuaciones más altas, seguidos por los estudiantes de ingeniería, los de ingeniería civil y los indecisos. También se encontró que las personas con alta tendencia al riesgo, cuando se hallaban desempeñando trabajos de baja probabilidad de promoción, se mostraban más insatisfechos en el trabajo que aquellos individuos con baja tendencia al riesgo (Williams, en Osipow, op. cit.).

Izard (en Osipow, op. cit.) en su estudio comparó a los ingenieros con hombres en general y encontró que los ingenieros obtuvieron altas puntuaciones en las necesidades de éxito, deferencia, orden, dominancia y resistencia, y bajas puntuaciones en las necesidades de asociación, apoyo, abatimiento, promoción y heterosexualidad.

Harrison y cols. (en Osipow, op. cit.) en sus estudio con ingenieros llegó a la conclusión de que son emocionalmente estables, hay una carencia de psicopatología, sin interés por la gente, insensitivos, poco imaginativos, no introspectivos, orientados hacia la meta, enérgicos, responsables, serios, confiados en sí mismos y esforzados hacia el progreso.

En el estudio de Steiner, Moore y Levy (en Osipow, op. cit.) encontró que los ingenieros eran autoritarios, independientes, dirigidos por sí mismos, ordenados, orientados hacia los objetos, tensos, irritables, de pocos amigos, con una actitud positiva hacia la autoridad.

Thumin (en Osipow, op. cit.) realizó su investigación de ingenieros en oposición a publicistas, encontró que los primeros obtuvieron bajas puntuaciones en desviaciones psicopatológicas, masculinidad-femineidad, paranoia, psicastenia y esquizofrenia; y altas puntuaciones en la escala de introversión social, la forma de los perfiles de los dos grupos fueron iguales.

Korn (en Osipow, op. cit.) en su investigación con estudiantes de ingeniería en oposición con los de ciencias físicas, encontró que estos últimos obtuvieron altas puntuaciones en femineidad, capacidad de estatus, responsabilidad, éxito a través de la independencia y flexibilidad. Las puntuaciones fueron bajas en sociabilidad, presencia social y comunalidad.

En su investigación Roe (en Osipow, op. cit.) encontró que los científicos eminentes están orientados hacia la acción, independientes, orientados en sí mismos, muestran gusto por organizar lo desorganizado, tolerantes de la ambigüedad, tienen un fuerte ego, no son muy compulsivos, con un fuerte control del impulso, baja intensidad en las relaciones interpersonales, no gregarios, preocupados por cosas más que por la gente y asumen riesgos con eventos naturales no interpersonales.

Gynther y Gertz (en Osipow, op. cit.) hicieron un estudio con estudiantes de enfermería, secundaria y alumnas de bachillerato, encontraron que los estudiantes de enfermería obtuvieron bajas puntuaciones en las necesidades de exhibicionismo, autonomía, dominancia, cambio y altas puntuaciones en orden y fortaleza; las enfermeras son tímidas, se perciben así mismas como

femeninas y tienen fuertes sentimientos de culpa. Clevelan (en Osipow, 1987) encontró que las enfermeras eran pasivas, no orientadas hacia el éxito, melancólicas, deprimidas, en relaciones tensas con los padres, identificadas con las enfermedades. Furst y cols. (en Osipow, op. cit.) encontró que el grupo de las estudiantes de enfermería manifestaron un gran deseo de servir a otros, sus necesidades quedaban satisfechas en la profesión.

Scheffield (en Osipow, op. cit.) realizó un estudio con alumnos de medicina y otras áreas, encontrando que los perfiles de los grupos fueron semejantes, los estudiantes de medicina, a medida que progresaban en su carrera, decrecían en confianza y en entusiasmo. Mc Donald (en Osipow, op. cit.) también en un estudio con este tipo de estudiantes encontró que ellos se describían así mismos como saludables, responsables y generosos.

Kirtk y cols. (en Osipow, op. cit.), encontraron en su estudio que los estudiantes de odontología se manifestaron como conformistas, convencionales, impersonales, insensibles e inconscientemente agresivos.

Se encontró en varios estudios que los artistas son poseedores de las siguientes características: independencia, relativa despreocupación por la aprobación y el estatus, creatividad y pasividad emocional (en Osipow, op. cit.).

Roe (en Osipow, op. cit.) realizó un estudio con artistas famosos en donde estos se mostraban sensibles, no agresivos, emocionalmente pasivos, fuertes para el trabajo, disciplinados y de inteligencia superior.

Spiaggia (en Osipow, op. cit.) en su investigación con estudiantes de arte y otras áreas, encontró que los alumnos de artes obtuvieron altas puntuaciones en las escalas de depresión, desviaciones psicopáticas y paranoia, psicastenia, esquizofrenia y hipomanía (todas las puntuaciones en el área normal). Se realizó otro estudio con este mismo tipo de población (Munsterberg y Musen en Osipow, op. cit.) en donde se encontró que los artistas poseían más conflictos con los padres, más sentimientos de culpa, eran más introvertidos y menos deseosos de acatar las normas paternas, poseían menos necesidad por el éxito personal y la aceptación y fueron menos agresivos que los estudiantes de otras áreas.

Marks y cols. (en Osipow, op. cit.) realizaron un estudio con estudiantes de periodismo persistentes, en oposición a estudiantes de periodismo retirados, psicólogos, químicos creativos y normales. En sus resultados los psicólogos aparecen como más bohemios, introvertidos, imaginativos, creativos, rebeldes, menos convencionales y más socialmente orientados que los químicos.

Kuhlen y Dipboye en 1959 (en Osipow, op. cit.) realizaron un estudio con estudiantes universitarios de los niveles superiores en diversas áreas, en donde encontraron que las mujeres del campo de arte laborales y los hombres ingenieros fueron los más masculinos, los estudiantes de administración fueron los más altos en el área general de actividad, ascendencia y sociabilidad, mientras que los estudiantes de ingeniería fueron los más bajos en esos

campos. Los estudiantes de educación obtuvieron un alto perfil en sociabilidad, objetividad, amistad y relaciones personales, mientras que las mujeres del campo de artes liberales obtuvieron las más bajas puntuaciones en estas áreas.

Lo importante de realizar la revisión teórica de las investigaciones que se han llevado a cabo con los perfiles de diversas carreras, es que nos muestran que el elegir determinada carrera revela en parte nuestras necesidades, motivaciones, deseos, intereses e impulsos, es decir, lo que son piezas clave en la formación de nuestra personalidad. Así mismo, se decidió incluir dichas investigaciones por el hecho de que la presente investigación también se llevó a cabo con estudiantes de diversas carreras y lo cual nos ayudara a conocer ciertos aspectos de la personalidad de los individuos que en un futuro se integrarán al ámbito laboral. De hecho, existen un gran número de investigaciones con este tema, pero sólo le mencionan las que están íntimamente relacionadas con la presente investigación.

3.5 RELACIÓN ENTRE PROFESIONES, MAQUIAVELISMO Y LOCUS DE CONTROL.

El maquiavelismo es un componente de manipulación que incide en el ambiente y el locus de control es un estilo de confrontación ante esa posibilidad de modificar dicho ambiente. Ambos constructos mediados por la cultura (Uribe y García, en prensa).

En el año de 1971 Solar y Bruehl (en Uribe, 2002a), fueron los primeros en relacionar el maquiavelismo con locus de control considerando a los dos constructos como concepciones de poder interpersonal. Estos autores reportaron que el locus de control externo se correlacionaba positivamente con maquiavelismo, añadiendo que es una relación positiva para hombres, pero no para mujeres.

De acuerdo con Solar y Bruehl (en Uribe, op. cit.) al examinar la relación entre esas dos concepciones de poder, se encuentra que el control interno se asocia con un alto maquiavelismo para poder controlar el ambiente. Como quiera, las personas con control interno parecen preferir controlar el ambiente, mientras que las personas con un alto maquiavelismo prefieren manipular a otros. Por lo que presentar un alto maquiavelismo se asocia con un control interno reforzado.

Prociuk y Breens encontraron una correlación positiva para los hombres entre el locus de control externo y maquiavelismo. En el caso de las mujeres, la correlación no fue significativa. En esta misma línea Galli, Nigro y Krampen reportaron una correlación negativa entre maquiavelismo y el locus de control interno (Sánchez, op. cit.).

En 1989 Mudrack (en Sánchez, 2003) decidió llevar a cabo un meta-análisis con los constructos de maquiavelismo y locus de control. Veinte estudios fueron localizados, más de la mitad se publicaron durante los años setentas y el resto durante los ochentas. El tamaño de la muestra sumó 3046 sujetos, los

instrumentos utilizados fueron los Mach IV y V de Christie y Geis (1970) para maquiavelismo y los instrumentos de Rotter (1966) y de Levenson (1974) para locus de control.

Sin embargo, los resultados mostraron que el locus de control externo es asociado con maquiavelismo entre el .21 y el .54 de correlación con un intervalo de confianza del 95%. La explicación de estos resultados es que los sujetos frente a un mundo gobernado fuera de la esfera de la influencia individual y los beneficios, no están necesariamente relacionados con atributos personales que por tanto, el uso de la manipulación o el engaño, reflejan un intento por parte de los sujetos maquiavélicos por influir de alguna manera en un ambiente hostil.

En un estudio reciente, Uribe y García (en prensa) realizaron una investigación para determinar si existía relación entre maquiavelismo, locus de control y algunas variables demográficas (sexo, sueldo y número de ascensos en el trabajo) como una concepción de personalidad. Seleccionaron una muestra de 240 trabajadores de empresas públicas y privadas. Los instrumentos utilizados fueron de Reyes-Lagunes (1999) y de Uribe-Prado (2001) para locus de control y maquiavelismo respectivamente. Se aplicó el análisis de varianza y correlaciones Pearson para obtener los resultados, los cuales mostraron que el locus de control externo tiene un efecto moderador en su relación con el maquiavelismo, además, ambos constructos y las variables demográficas mostraron su importancia para comprender el contexto laboral y cultural del trabajador mexicano.

Uribe y García (op.cit.) también encontraron que existe una correlación positiva y significativa entre alto maquiavelismo y locus de control de logro externo y el factor de social afectivo, lo que significa, que las personas que manipulan el ambiente maquiavélicamente atribuyen las causas de sus acciones a fuerzas externas, llevando a cabo tácticas planeadas de manipulación con la creencia de que la agradabilidad y la simpatía están de su parte, ya que consideran que el mundo es altamente manipulable. Lo anterior, se confirma al observar que las personas con locus de control de logro interno correlacionan de manera negativa con tácticas e inmoralidad, a pesar de creer que el mundo es manipulable.

Una relación importante, en términos culturales, es el hallazgo de la relación negativa entre inmoralidad y status quo familiar, ya que indica que, la personalidad maquiavélica tiende a alcanzar sus objetivos de manipulación, inclusive con la disposición de sacrificar a la familia. Como ha sido mostrado (Díaz-Guerrero, 1979, 1996 y Díaz-Loving, Reyes Lagunes & Díaz-Guerrero, 1995) la importancia de este hallazgo radica en la idea de que la sociedad mexicana es colectivista y con la familia como centro de su colectividad. Lefcourt (1991) confirmó que el locus de control es situacional en términos de logro y afiliación (Uribe y García, op. cit.).

Christie & Geis en 1970 (en Uribe, op. cit) encontraron que el maquiavélico manipula a los demás pero no se involucra afectivamente, aunque el afecto sea una de sus armas utilizadas. En términos generales, la manipulación no es

garantía de éxito en el trabajo y, que inclusive el uso de comportamientos socialmente no aceptados (inmoralidad) no se encuentran premiados económicamente. Estos hallazgos coinciden ampliamente con los estudios de Gable, Hollon & Dangelo realizados en 1990, quienes investigaron locus de control, maquiavelismo y logro gerencial, llegando a la conclusión de que el maquiavelismo no es ejercido por las personas que tienen éxito laboral. Al respecto, es importante considerar los hallazgos reportados por Uribe-Prado (2001), quien dice que el maquiavelismo disminuye con la edad, lo que podría explicar que las personas que alcanzan el éxito dejan de manipular con el paso de los años o cuando han alcanzado sus objetivos de poder (Uribe y García, op. cit.).

Además, se encontró que, existe un mayor maquiavelismo con locus de control externo en términos de tácticas e inmoralidad maquiavélicas para el sexo masculino, en otras palabras, los hombres planean la manipulación y son capaces de realizar comportamientos socialmente no aceptados (inmoralidad) en mayor grado que las mujeres. Lo anterior, coincide con los hallazgos obtenidos en muchas investigaciones previas (Gable, Hollon & Dangelo, 1990; Mudrack, 1989; Prociuk & Breen, 1976; Singhapakdi & Vitell, 1991, citados en Uribe y García, op. cit.), las cuales han dado lugar a múltiples interpretaciones que señalan la posibilidad de que culturalmente, los manipuladores beneficiados son los hombres. Las relaciones estadísticamente significativas entre maquiavelismo, locus de control y algunas variables demográficas confirman positivamente las hipótesis alternas previamente elaboradas, respecto a la existencia de relaciones entre dichas variables y, por lo tanto, su importancia en la comprensión de la personalidad del mexicano desde esta perspectiva.

De todo lo anteriormente expuesto, se pueden señalar algunas conclusiones generales: El maquiavelismo y el locus de control son dos componentes del poder interpersonal que ayudan a explicar la personalidad de los manipuladores. Los maquiavélicos son personas, principalmente del sexo masculino, que manipulan el mundo mediante tácticas planeadas, quebrantando la "moral convencional", con la creencia de que el mundo es manipulable, ya que atribuyen sus actos a un poder externo a ellos, la simpatía y el manejo de los afectos son sus mejores armas, sin embargo, la familia, en términos afiliativos, no son su principal preocupación, lo que implica que usan los afectos pero no se involucran afectivamente (Uribe y García, op. cit.).

De hecho, lo importante para poder determinar el futuro personal es estar firmemente convencido de que uno puede dirigir en la mayoría de las ocasiones el propio destino, como se ha mencionado ya en la teoría de Locus de Control Interno. También es necesario tener una visión, es decir, una aspiración en cuanto a los diversos factores trascendentes a uno mismo y su entorno.

Por tal motivo, el elegir una carrera y el mantener un interés por obtener el éxito profesional, como en cualquier otro tipo de logro, va a depender en gran medida de que la gente tenga la posibilidad de elegir entre diversas opciones y responsabilizarse por la decisión tomada, ya que sólo de esta manera podrá

atribuirse los éxitos o fracasos a él mismo y no a las circunstancias externas o ajenas.

En cuanto a maquiavelismo y carrera, Christie y Geis (en Uribe, 2001) describen a los individuos maquiavélicos como más manipuladores y persuaden más que los de personalidad maquiavélica débil. Algunos investigadores han hecho popular el estereotipo de que la conducta relacionada con los negocios en general y la mercadotecnia se inclinan a ser más maquiavélicos que otros oficios.

En un estudio realizado por McLean y Jones en 1992 (en Uribe, op. cit.), sus resultados mostraron que los estudiantes de administración fueron más maquiavélicos que los estudiantes de ciencias pero no hubo diferencia con los estudiantes de artes. Entre las áreas relacionadas con los negocios resultaron más maquiavélicos que los del área de mercadotecnia, seguidos por los de recursos humanos y finalmente por los de contabilidad y finanzas.

Greenlee, Cullinan y Morand (en Uribe, op. cit.) realizaron una investigación en donde sus resultados fueron contrarios a los de McLean y Jones, ya que no hubo diferencias entre las profesiones ni por las instituciones.

De acuerdo con lo anterior, Uribe (op. cit.) afirma que algunas actividades profesionales se han ganado el estereotipo de maquiavélicas, como las relacionadas con los negocios. Ciertas investigaciones han demostrado que las carreras relacionadas con administración de negocios si son más maquiavélicas que otras, sin embargo, han mostrado también que existen diferencias intra-grupos como es el caso de la mercadotecnia, recursos humanos, contabilidad, administración y finanzas o las diferentes especialidades de los médicos. Sin lugar a duda el maquiavelismo forma parte de todo proceso de socialización ya que un estudiante y posteriormente un profesional tarde o temprano se relacionará con un cliente, un paciente o un usuario, primero como técnico y en muchas de las veces como un gerente, directivo o funcionario de su especialidad.

Gerardo Pérez (2005) realizó una investigación para determinar los factores de estilos de poder y factores de maquiavelismo en un grupo de 300 estudiantes de los semestres de 7° a 9° de la carrera de Psicología, encontrando que los semestres 7° y 9° salen más altos que el semestre 8° en inmoralidad. En cuanto a visión, hay diferencias de acuerdo a la actividad que realiza, ya que los que trabajan y realizan servicio social tienen mayor visión maquiavélica. Así mismo, se encontraron relaciones altamente significativas en forma positiva y negativa para algunos de los factores que miden estilos de poder y factores de maquiavelismo a niveles altamente significativos, lo cual indica que tanto la escala de estilos de poder y la de maquiavelismo son instrumentos válidos para la medición del poder.

En lo que respecta a locus de control y la carrera, Kassarijian y Kassarijian (en Osipow, 1987) sostuvieron que la gente elige carreras que se relacionan con el grado en que las personas y la carrera están dirigidas internamente (por sí mismas) y por otras (Riesman en Osipow, op. cit). Los resultados de su

investigación mostraron que los hombres internamente dirigidos se distinguieron de los dirigidos por otros, por tener puntuaciones más altas en las áreas: artista, psicólogo, arquitecto, físico dentista, matemático, médico, ingeniero y químico, mientras que los dirigidos por otros se destacaron en el trabajo de oficina, la contabilidad, las finanzas, el comercio, la farmacia, los bienes raíces y la venta de seguros. Las mujeres interesadas en la carrera de leyes eran más internamente dirigidas que aquellas cuyos intereses diferían del derecho.

Judging en 1966 (en Solar y Bruehl, 1971) hace mención que en la versión de la escala de Rotter el control interno describe a las personas como gente que gana respecto a otros por que saben como obtenerlo, ya que ellos planean hacia delante y hacen amigos por su presencia amistosa. En la escala de maquiavelismo IV de Christie y Geis (1970) este constructo describe a aquellos que tienen la necesidad de ser deshonestos, de tener un pequeño aprecio por una moral convencional, no trabajar duro y como aduladores de gente importante. El control interno y el maquiavelismo son utilizados para producir efectos intencionados, sobretodo si uno considera que tiene los medios para producirlos, por lo que se puede concluir que los extremos de maquiavelismo y control interno son mutuamente exclusivos. En el control externo los individuos ven que el mundo es gobernado por oportunidades, destino o suerte. Para ellos el planear tiene poca importancia, creen que la escuela es influenciada por factores externos y es imposible de que ellos obtengan lo que les gusta del mundo.

En resumen, podemos mencionar que el estudiar el maquiavelismo, el locus de control y el proceso de elección de carrera son de suma importancia, ya que como investigadores de la Psicología, dichos temas nos ayudan a tener una mejor comprensión de lo que conocemos como personalidad y que es en parte el objeto de estudio de nuestra área, ya que esta va a estar presente en cualquier ámbito, ya sea laboral, escolar, familiar, social, etc.

CAPITULO 4

MÉTODO

4.1 Justificación y planteamiento del problema.

El poder ha deslumbrado a los hombres desde los tiempos más remotos. Su concepción y su práctica ha sido heterogénea a través de la historia de la civilización.

Como lo describió Maquiavelo nuestra conducta puede ser el resultado de nuestro esfuerzo cotidiano, la tenacidad, la creatividad o el egoísmo que nos puede impulsar a realizar actos con plena certeza de que lo que se busca se encuentra siempre en función del esfuerzo personal, es decir, creer que nuestro destino se encuentra en nuestras manos. Sin embargo, también existe la posibilidad de creer que dicho destino se encuentra regido por el resultado de las influencias del medio externo, como puede ser un santo, la lotería, un volcán en erupción o inclusive por un político (Uribe, 2001).

Intentamos profundizar sobre los temas de Maquiavelismo y Locus de Control en nuestra cultura, ya que no existen en México suficientes estudios que relacionen dichos temas en universidades públicas, permitiéndonos mediante la investigación formal realizar una aportación a la Psicología y a otras disciplinas, además de adquirir experiencia para realizar un trabajo de este tipo.

La principal aportación de esta investigación es resaltar la importancia de realizar estudios con alumnos de nivel licenciatura, ya que es elemental conocer los perfiles u orientación de conducta de los que en un futuro se van a integrar al ámbito laboral. Además de considerar que es de suma importancia entender las relaciones que se dan dentro de las empresas, en la política, familia, etc. a nivel jerárquico como lo es jefe-subordinado, gobernante-pueblo, padre e hijo, etc. puesto que cada uno de ellos responde a ciertos estímulos dependiendo de su nivel sociocultural.

Considerando estos cuestionamientos se llevó a cabo la presente investigación objeto de nuestra tesis, que podrá servir como punto de partida para futuras investigaciones relacionadas con la Psicología, la política, la personalidad, las organizaciones, etc.

Se investigó la relación entre Maquiavelismo y Locus de Control, aplicando la Escala Mexicana de Manipulación de Maquiavelo (EMMMAQ) de Uribe Prado (2001) y la Escala de Locus de Control diseñada por De la Rosa (1986).

4.2 Objetivo

Nuestro objetivo general era observar si existía relación entre Maquiavelismo, Locus de Control y área de estudio, así como diversas variables sociodemográficas en una muestra de estudiantes que cursaban la licenciatura.

4.3 Variables.

- Variables Independientes: Maquiavelismo
Locus de control
- Variable Dependiente: Áreas de estudio
- Variables categóricas: Datos sociodemográficos (edad, sexo, estado civil y semestre que cursa).

4.4 Definición conceptual de variables.

Maquiavelismo: es una orientación de conducta interpersonal que consiste en la manipulación o intento de manipulación estratégica de otros para obtener beneficios personales mediante la creencia de que el mundo es manipulable por medio de comportamientos aceptados según una moral convencional en un ambiente social organizacional (Uribe Prado, 2001).

Locus de control: es la expectativa generalizada de la persona para percibir el reforzamiento como contingente de su propio comportamiento llamado control interno o como el resultado de fuerzas incontrolables, es decir, control externo (Rotter, 1966).

Área de estudio: agrupa dos o más carreras que tienen características afines.

- Ciencias Físico-Matemáticas y las Ingenierías (ingeniería, física, arquitectura, matemáticas, ciencias de la computación y actuaría).
- Ciencias Biológicas y de la Salud (medicina, odontología, psicología, química, biología y veterinaria).
- Ciencias Sociales (sociología, trabajo social, ciencias de la comunicación, derecho, contaduría, relaciones internacionales y administración).
- Humanidades y las Artes (pedagogía, historia, letras hispánicas, filosofía, historia, lengua y literatura, artes visuales y diseño y comunicación visual).

Edad: describe en años completos el tiempo desde el nacimiento hasta el momento en el que el individuo contestó la prueba.

Carrera: opción del estudiante universitario en términos de medicina, ingeniería, filosofía, etc., y que lo capacitará para el ejercicio de la profesión correspondiente.

Sexo: características anatómicas y fisiológicas de un individuo (masculino y femenino).

Estado civil: define la situación de un individuo en términos de soltero, casado, divorciado o viudo.

4.5 Definición operacional de variables

- Maquiavelismo: puntaje emitido por cada uno de los sujetos a la Escala Mexicana de Manipulación de Maquiavelo (EMMMAQ).
- Locus de control: puntaje emitido por cada uno de los sujetos a la Escala de Locus de Control (LC).
- Áreas de estudio: agrupación a la que pertenece la carrera que el sujeto proporciona en el cuestionario demográfico.
- Datos sociodemográficos: respuestas que los sujetos proporcionan en el cuestionario demográfico.

4.6 Hipótesis.

H₁: existe relación estadísticamente significativa entre maquiavelismo y locus de control.

H₂: existe relación estadísticamente significativa entre maquiavelismo y el área de estudio.

H₃: existe relación estadísticamente significativa entre locus de control y el área de estudio.

H₄: existe relación estadísticamente significativa entre maquiavelismo y las variables sociodemográficas.

H₅: existe relación estadísticamente significativa entre locus de control y las variables sociodemográficas.

4.7 Muestra

La muestra de sujetos fue seleccionada de forma accidental, porque participaron sólo las personas disponibles o que aceptaron colaborar (Hernández, Fernández y Baptista, 2004).

La muestra fue no probabilística de sujetos voluntarios, ya que al no poder contar con una lista de estudiantes de la UNAM, nos es imposible determinar el tamaño de la muestra probabilísticamente. Por lo comentado anteriormente, la muestra se conformó por sujetos voluntarios de las diversas áreas de estudio a las que tuvimos acceso.

4.8 Sujetos

Participaron 200 estudiantes de licenciatura de la Universidad Nacional Autónoma de México (Campus Ciudad Universitaria y Escuela Nacional de Artes Plásticas, Campus Xochimilco) ubicadas en el Distrito Federal. La muestra universitaria quedó integrada por 85 hombres y 115 mujeres, su edad promedio fue de 20.99 (desviación estándar=3.063). Hubo cuatro grupos de

acuerdo con el área de estudio (Ciencias Físico-Matemáticas y las Ingenierías; Ciencias Biológicas y de la Salud; Ciencias Sociales y Humanidades y las Artes), cada uno de ellos con 50 estudiantes.

4.9 Tipo de investigación.

La investigación fue de tipo no experimental, es la búsqueda empírica y sistemática en la que el científico no posee el control directo de las variables independientes, debido a que sus manifestaciones ya han ocurrido o a que son no manipulables. Se hacen inferencias sobre la relación entre las variables, sin intervención directa de la variación análoga a las variables dependientes e independientes (Kerlinger y Lee, 2002).

El tipo de diseño de esta investigación fue de tipo no experimental ex post-facto, ya que no se manipularon variables y se asignaron aleatoriamente los sujetos, no se construyó ninguna situación.

correlacional y de campo porque el objetivo fue examinar la relación existente entre maquiavelismo y locus de control en diferentes áreas de estudio, así como con algunas variables sociodemográficas, ya que es un tema de investigación poco estudiado en México.

4.10 Tipo de Diseño.

Fue una investigación transaccional (transversal) de tipo correlacional. Estos diseños describen relaciones entre dos o más categorías, conceptos o variables en un momento determinado. Se trata también de descripciones, pero no de categorías, conceptos, objetos, ni variables individuales, sino de sus relaciones, sean estas puramente correlacionales o relaciones causales (Hernández, Fernández y Baptista, op. cit.).

En este diseño lo que se mide-analiza (enfoque cuantitativo) es la asociación de categorías, conceptos, objetos o variables en un tiempo determinada. A veces únicamente en términos correlacionales, otras en término de relación causa-efecto (razones por las que se manifiesta una categoría, una variables, un suceso o un concepto). Pero siempre en un momento específico (Hernández, Fernández y Baptista, op.cit.).

4.11 Instrumentos.

Se aplicaron a los 200 sujetos de la muestra:

4.11.1 Escala Mexicana de Manipulación de Maquiavelo (EMMAQ).

Se trata de una escala basada en el modelo internacional conocido como "maquiavelismo" (machiavellianism) elaborada por Uribe Prado (2000 y 2001) con la finalidad de poder hacer investigación y evaluación con ejecutivos mexicanos. Esta escala es multidimensional, contempla tres aspectos fundamentales de la manipulación:

- Factor 1 Tácticas: uso de estrategias de manipulación. Formado por 19 reactivos.
- Factor 2 Inmoralidad: disposición de apegarse o no a comportamientos socialmente aceptados. Formado por 16 reactivos.
- Factor 3 Visión: creencia de que el mundo es manipulable. Formado por 11 reactivos.

Dicha escala consta de 46 reactivos y está elaborada para conocer el grado de maquiavelismo en ejecutivos mexicanos. Tuvo confiabilidades de .86, .75 y .64 para cada factor respectivamente, en alfas de Cronbach. Fue probada con una muestra de 761 ejecutivos de la iniciativa privada y del sector público. Contó a lo largo de su desarrollo con validez de contenido y de constructo, ya que se correlacionó con locus de control y compromiso organizacional de manera estadística y significativa (Uribe, 2002a).

4.11.2 Escala de Locus de Control (LC).

A partir de la aplicación de las escalas de Rotter y de Levenson, La Rosa construyó una escala para evaluar el locus de control, dicha escala se aplicó a una muestra constituida por 1083 sujetos de ambos sexos de diversas carreras universitarias de la UNAM (México) y de preparatoria (La Rosa, 1988).

La escala está constituida por 60 reactivos, de la cual 7 fueron excluidos por bajos pesos factoriales (La Rosa, 1986), por lo que el instrumento esta compuesto por 53 reactivos (Mondragón, 2001).

Jorge La Rosa dividió la escala en cinco dimensiones:

- Factor 1 Fatalismo/Suerte: se refiere a las creencias de un mundo no ordenado en donde los refuerzos dependen de factores azarosos, tales como la suerte o destino, por ejemplo: “Un buen empleo es cuestión de suerte”. Formado por 14 reactivos.
- Factor 2 Poderosos del Macrocosmos: se refiere a personas que tiene el control porque tienen poder, están lejanas del individuo, pero su acción repercute en su vida. Se podrían nombrar entre otros, los diputados, políticos, gobernantes de las naciones poderosas, jefes de ejecutivo a diversos niveles (ciudad, estado, país). Ejemplo: “El problema de la contaminación está en manos del gobierno y lo que yo haga no cambia nada”. Formado por 11 reactivos.
- Factor 3 Afectividad: describe situaciones en que el individuo consigue sus objetivos a través de relaciones afectivas con quienes le rodean, ejemplo: “Si le caigo bien a mi jefe, puedo conseguir mejores puestos en mi trabajo”. Formado por 9 reactivos.
- Factor 4 Internalidad Instrumental: se refiere a situaciones en que el individuo controla su vida debido a su esfuerzo, trabajo y capacidades. Ejemplo: “Que yo consiga un buen empleo depende de mis capacidades”. Formado por 10 reactivos.

- Factor 5 Poderosos del Microcosmos: se refiere a las personas que tienen el poder, están más cercanas del individuo y controlan los refuerzos que le interesan. Entre tales personas se encuentran el jefe, el patrón, el dueño de la empresa, el padre y otras. Formado por 9 reactivos.

La diferencia entre los poderosos del micro y macrocosmos radica en la mayor proximidad o mayor distancia en que se encuentra la persona con poder del individuo.

Los índices de consistencia interna (Alpha de Chronbach) fueron: fatalismo/suerte: 0.89, poderosos del macrocosmos: 0.87, afectividad: 0.83, internalidad instrumental: 0.82 y, finalmente, poderosos del microcosmos: 0.78. Los resultados indican la multidimensionalidad del constructo de locus de control y la superación de una tipología del tipo interno/externo.

4.12 Procedimiento de aplicación.

Se aplicaron las pruebas de Maquiavelismo y Locus de Control a 200 estudiantes de la UNAM, de manera individual o colectiva. Se leyeron las instrucciones de cada instrumento en voz alta y se les indicó que no había un tiempo límite para contestar (el tiempo aproximado en que contestaron fue de 20 a 25 minutos). Una vez que se aclararon las dudas contestaron los instrumentos.

4.13 Análisis estadístico de los datos.

- ❖ Se elaboró una base de datos en el programa Estadístico para las Ciencias Sociales (SPSS-11.0). Se capturaron las respuestas dadas a los instrumentos anteriormente mencionados.
- ❖ Se realizó un primer análisis de frecuencias como procedimiento de limpieza de datos.
- ❖ Se realizó un análisis de frecuencias, medidas de tendencia central y de dispersión para las diferentes variables.
- ❖ Se corrió una análisis de confiabilidad interna (Alpha de Cronbach) para conocer la confiabilidad de los instrumentos con la muestra estudiada.
- ❖ Se calificaron los instrumentos. Se identificaron los reactivos negativos de cada uno de los instrumentos; se recodificaron los valores de cada variable en una nueva variable.
- ❖ Se utilizó el comando Compute para categorizar variables.
- ❖ Se convirtieron algunas variables numéricas en variables categóricas asignando rangos.
- ❖ Se obtuvo un análisis de relaciones bivariadas entre Maquiavelismo, Locus de Control, áreas de estudio y algunas variables sociodemográficas (Coeficiente de Correlación Producto Momento de Pearson).

Se corrió el procedimiento ANOVA One Way para generar un análisis de la varianza de un factor para una variable dependiente cuantitativa (Área de

estudio) respecto a las variables independientes (Maquiavelismo y Locus de Control) y las variables sociodemográficas.

RESULTADOS

ESTADÍSTICA DESCRIPTIVA

El presente estudio tenía como objetivo investigar si existía relación significativa entre maquiavelismo, locus de control, las diferentes áreas de estudio, así como con las variables sociodemográficas.

Para alcanzar dicho objetivo se seleccionó una muestra, la cual estuvo constituida por 200 estudiantes de nivel licenciatura de las cuatro áreas de estudio (Físico Matemáticas, Ciencias Biológicas y de la Salud, Ciencias Sociales y Humanidades y las Artes) de la Universidad Nacional Autónoma de México (Campus Ciudad Universitaria y Escuela Nacional de Artes Plásticas, Campus Xochimilco) ubicadas en el Distrito Federal.

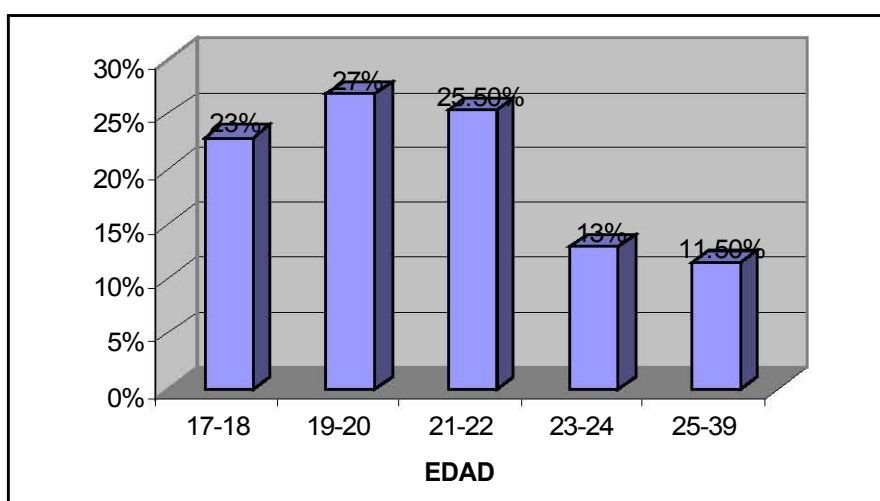
Una vez que se aplicaron los cuestionarios a dicha muestra, se codificaron las respuestas para someter a análisis los datos a través del paquete estadístico SPSS para Windows versión 11.0. Se realizó la estadística descriptiva obteniendo una distribución de frecuencias de cada factor y de las variables categóricas, así como de las medidas de tendencia central: media, mediana y moda y la desviación estándar como medida de dispersión.

TABLA 1
FRECUENCIAS, MEDIDAS DE TENDENCIA CENTRAL Y DE DISPERSIÓN.

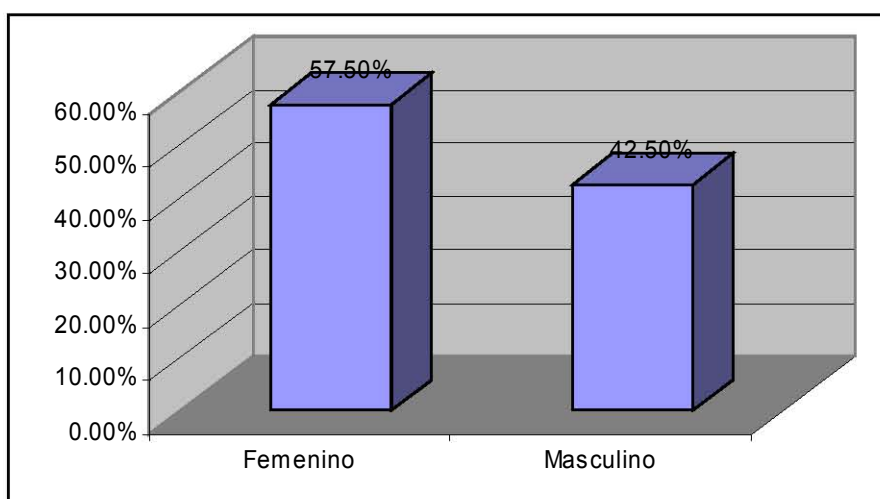
VARIABLE	GRUPO	FRECUENCIA	%	\bar{x}	DESV. EST.	MODA	MEDIANA
Edad	17-18	46	23	20.99	3.063	18	20.50
	19-20	54	27				
	21-22	51	25.5				
	23-24	26	13				
	25-39	23	11.5				
Sexo	Femenino	115	57.5				
	Masculino	85	42.5				
Estado civil	Casado	5	2.5				
	Soltero	191	95.5				
	Viudo	1	0.5				
	Unión libre	3	1.5				
	Divorciado	0	0				
Área de estudio	Físico-Matemáticas	50	25				
	Ciencias Biológicas y de la Salud	50	25				
	Ciencias Sociales	50	25				
	Humanidades y las Artes	50	25				
Semestre	1º-3º	80	40	4.70	2.807	2	4.00
	4º-7º	77	38.5				
	8º-10º	43	21.5				

Como se puede observar en la tabla 1, la edad de la muestra se encontraba entre los 17 y 39 años de edad (ver gráfica 1). El 57.5% eran mujeres y el 42.5% hombres (ver gráfica 2). Del total de la muestra el 95.5% eran solteros y el otro 4.5% se dividió entre los demás estados civiles (ver gráfica 3). En cuanto a las áreas de estudio, las cuatro estuvieron conformadas por el mismo número de estudiantes (ver gráfica 4). En lo que respecta a semestre, el 40% se encontraban cursando de primer a tercer semestre, el 38.5% de cuarto a séptimo y el 21.5% de octavo a noveno (ver gráfica 5).

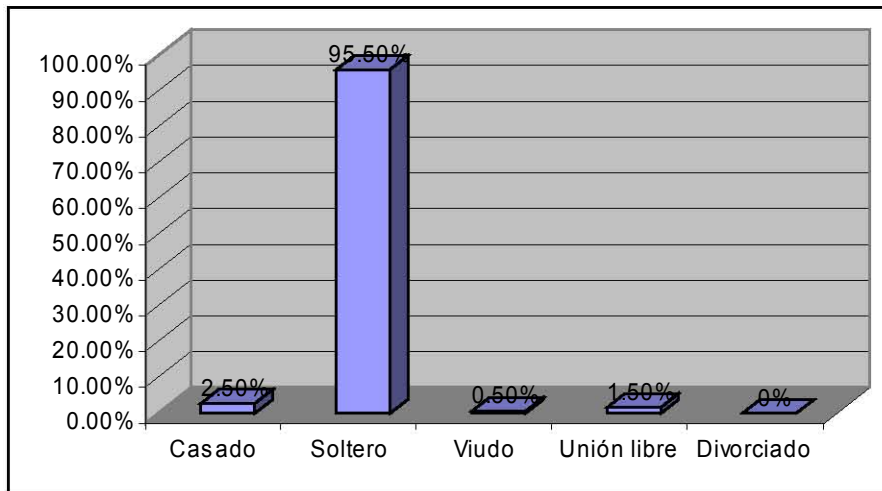
Gráfica 1 Edad



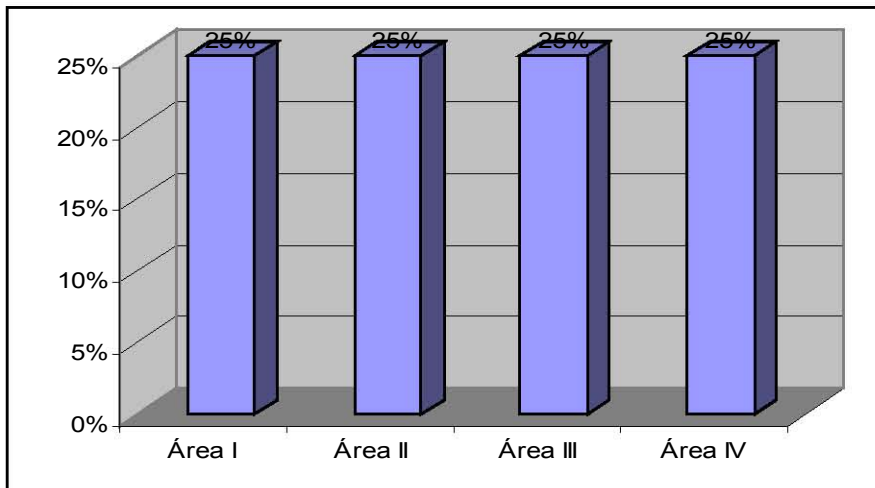
Gráfica 2 Sexo



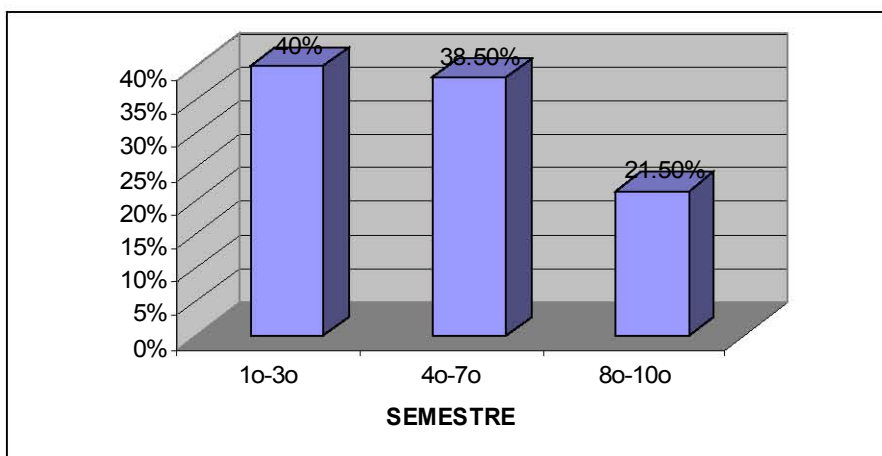
Gráfica 3 Estado Civil



Gráfica 4 Áreas de estudio



Gráfica 5 Semestre



ESTADÍSTICA INFERENCIAL

Después de obtener las frecuencias y las medidas de tendencia central se aplicó el Alpha de Cronbach para comparar la confiabilidad previa de los instrumentos con la obtenida en este estudio.

TABLA 2
CONFIABILIDAD POR FACTOR ALPHA DE CRONBACH

FACTOR		ALPHA	CONFIABILIDAD PREVIA
EMMMAQ	Maquiavelismo Total	0.75	
	Tácticas	0.77	0.86
	Inmoralidad	0.70	0.75
	Visión	0.53	0.64
LOCUS DE CONTROL	Fatalismo/Suerte	0.89	0.89
	Poderosos	0.84	0.87
	Macrococosmos		
	Afectividad	0.82	0.83
	Internalidad	0.84	0.82
	Poderosos Microcosmos	0.78	0.78

Al realizar el análisis estadístico del Alpha de Cronbach, se observó que la confiabilidad obtenida en este estudio para ambas escalas son consistentes, ya que los valores obtenidos son aproximados a la confiabilidad previa y como norma general, los coeficientes de confiabilidad en torno a 0.70 son aceptables.

Así mismo, se encontró que las confiabilidades para ambos instrumentos pueden elevarse si se eliminan los siguientes reactivos: para el factor 1 de la Escala de Maquiavelismo la confiabilidad sube a .78 si se elimina el reactivo 1 o 3; si se quita el reactivo 35 del factor 2 sube a .75; y del factor 3 (Visión) si se elimina el reactivo 9 sube a .66. Para la escala de Locus de Control la confiabilidad del factor 2 sube a .85 si se elimina el reactivo 29.

Una vez que se obtuvieron estos resultados, se puede concluir que tanto la Escala Mexicana de Manipulación de Maquiavelo (EMMMAQ) y la Escala de Locus de Control son recomendables para su utilización en futuras investigaciones.

Una vez obtenidas las confiabilidades se llevaron a cabo correlaciones Pearson para los factores de dichos instrumentos, como se muestra en la tabla 3.

TABLA 3
CORRELACIONES PEARSON ENTRE MAQUIAVELISMO Y LOCUS DE CONTROL

		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	Tácticas	1.000									
2	Inmoralidad	.302***	1.000								
3	Vision	.168*	-.205**	1.000							
4	Factor Total Maquiavelismo	.782***	.590***	.506***	1.000						
5	Fatalismo Suerte	.282***	.148*	.056	.259***	1.000					
6	Poderosos Macrocosmos	.185**	.075	.075	.178*	.384***	1.000				
7	Afectividad	.159*	.129	.173*	.245***	.544***	.204**	1.000			
8	Internalidad	-.045	-.125	.197**	.013	-.373***	-.097	-.067	1.000		
9	Poderosos Microcosmos	.306***	.152*	.090	.292***	.646***	.449***	.503***	-.221**	1.000	
10	Edad	-.048	-.083	.033	-.053	.022	-.121	-.129	-.036	-.034	1.000

Correlaciones:

*** $p \leq 0.001$

** $p \leq 0.01$

* $p \leq 0.05$

En la tabla anterior se observa que el factor de Tácticas tuvo una correlación positiva media con Inmoralidad, débil con Visión, considerable con Factor Total de Maquiavelismo, débil con Fatalismo/Suerte, Poderosos del Macrocosmos, Afectividad y una correlación positiva media con Poderosos del Microcosmos. Así mismo, el factor Inmoralidad tuvo una correlación positiva media con el Factor Total de Maquiavelismo, débil con Fatalismo/Suerte y Poderosos del Microcosmos y una correlación negativa débil con Visión. El tercer factor de maquiavelismo (Visión) tuvo una correlación positiva media con el Factor Total de Maquiavelismo y débil con los factores de Afectividad e Internalidad. El factor Total de Maquiavelismo tuvo una correlación positiva débil con Fatalismo/Suerte, Poderosos del Macrocosmos, Afectividad y Poderosos del Microcosmos.

Por otro lado, el factor de Fatalismo/Suerte tuvo una correlación positiva media con Poderosos del Macrocosmos y Afectividad y positiva considerable con Poderosos del Microcosmos y una correlación negativa media con Internalidad. En cambio, el factor Poderosos del Macrocosmos tuvo una correlación positiva débil con Afectividad y media con Poderosos del Microcosmos. El factor Afectividad tuvo una correlación positiva media con Poderosos del Microcosmos, y por último, el factor Internalidad tuvo una correlación negativa débil con Poderosos del Microcosmos.

ANÁLISIS DE VARIANZA.

Se realizó un análisis de varianza (intragrupo e intergrupo) para determinar las diferencias entre dos o más grupos de datos independientes. Esto se puede observar en la siguiente tabla:

TABLA 4
ANÁLISIS DE VARIANZA PARA LOS FACTORES DE MAQUIAVELISMO

Variable Sociodemográfica	Grupo	Factor 1 Tácticas			Factor 2 Inmoralidad			Factor 3 Visión			Maquiavelismo Total		
		\bar{x}	F	α	\bar{x}	F	α	\bar{x}	F	α	\bar{x}	F	α
Sexo	Femenino	2.302	2.198	.140	2.715	2.588	.109	4.305	1.284	.258	3.108	5.142	.024*
	Masculino	2.450			2.877			4.418			3.248		
Área de Estudio	I	2.495	1.174	.321	2.761	.836	.475	4.567	3.803	.011*	3.274	1.471	.224
	II	2.235			2.667			4.438			3.113		
	III	2.349			2.877			4.267			3.164		
	IV	2.380			2.832			4.141			3.118		

Nota: I=Físico-Matemáticas; II=Ciencias Biológicas y de la Salud; III=Ciencias Sociales y IV=Humanidades y las Artes.

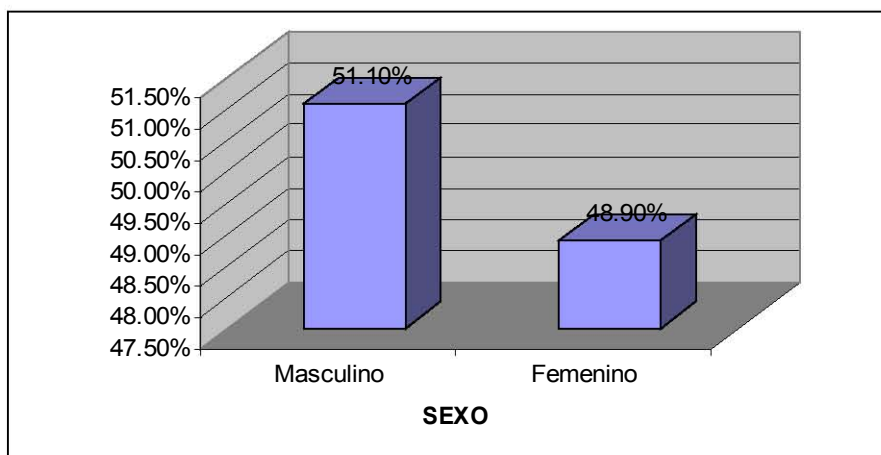
Correlaciones:

*** $p \leq 0.001$

** $p \leq 0.01$

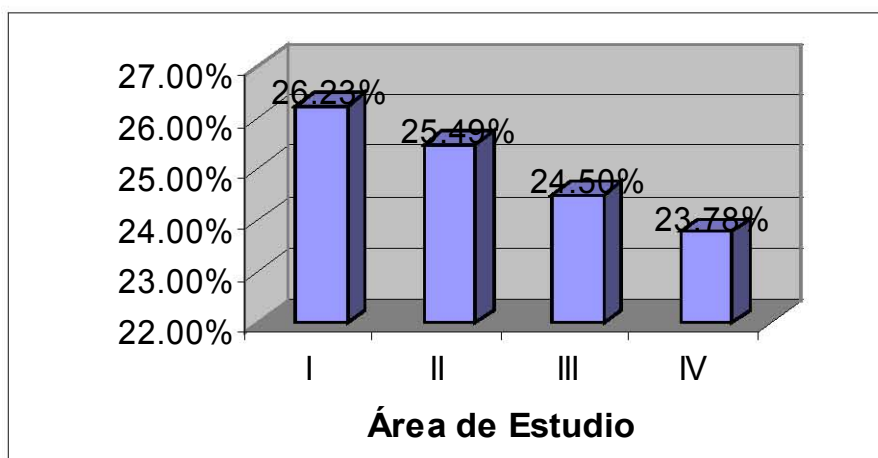
* $p \leq 0.05$

Gráfica 6 Maquiavelismo Total



En la tabla y gráfica anteriores se observa que la variable sexo fue significativa ($p \leq 0.05$) con el factor Total de Maquiavelismo, la media fue más alta en los hombres que en las mujeres. En cuanto a los factores de Tácticas, Inmoralidad y Visión la variable sociodemográfica sexo no fue significativa.

Gráfica 7 Factor Visión

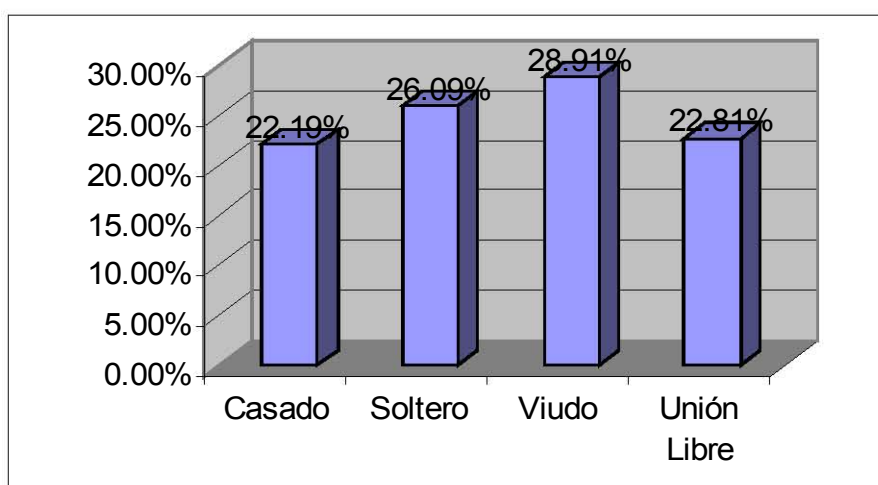


El área de estudio fue significativa ($p < 0.05$) con el factor Visión (ver gráfica 7), siendo el área I de Físico-Matemáticas con la media más alta y la media más baja para el área IV de Humanidades y las Artes. El área de estudio no fue significativa con los factores de Tácticas, Inmoralidad y el Factor Total de Maquiavelismo.

La edad, el estado civil y el semestre no fueron significativos con ninguno de los factores de la Escala de Maquiavelismo.

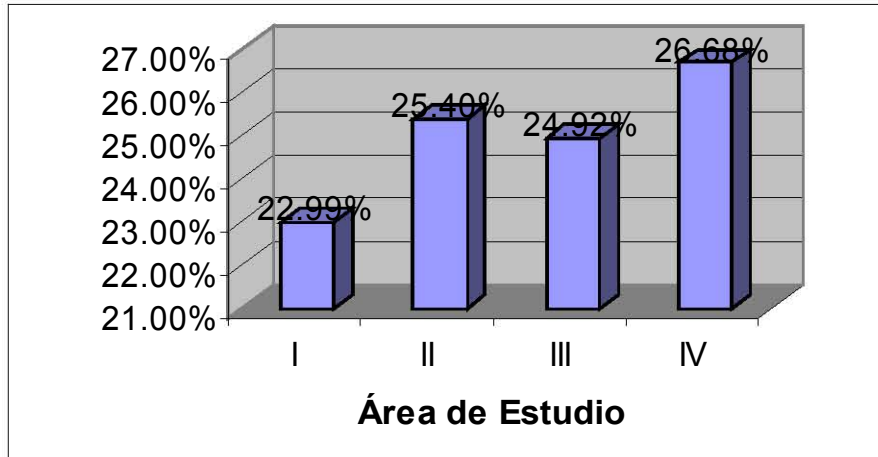
En la tabla 5 se muestran las variables que fueron significativas con Locus de Control, las cuales son: estado civil con el factor de Internalidad (ver gráfica 8) siendo la media más alta para las personas viudas y la más baja para los casados. Sin embargo, dichos resultados se deben tomar con reserva, ya que la muestra para los viudos es menor a diez. Pero, dicha variable sociodemográfica no fue significativa para los factores de Fatalismo/Suerte, Poderosos del Macrocosmos, Afectividad y Poderosos del Microcosmos.

Gráfica 8 Internalidad

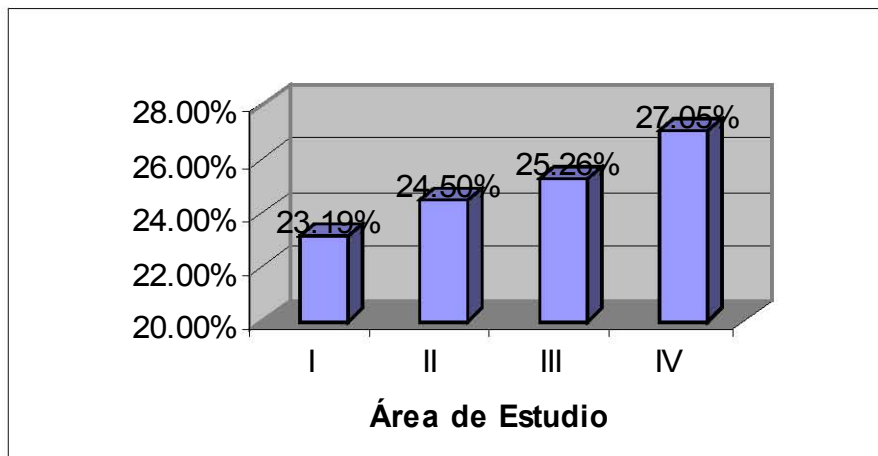


El área de estudio fue significativa ($p \leq 0.05$) con los factores de Afectividad y Poderosos del Microcosmos (ver gráficas 9 y 10) con la media más alta en el área IV de Humanidades y las Artes y la más baja en el área I de Físico-Matemáticas en ambos factores.

GRÁFICA 9 Afectividad



Gráfica 10 Poderosos del Microcosmos



El área de estudio fue significativa no fue significativa con los factores Fatalismo/Suerte, Poderosos del Macrocosmos e Internalidad.

La variable sexo, semestre y edad no fueron significativas para Locus de Control.

TABLA 5
ANÁLISIS DE VARIANZA PARA LOS FACTORES DE LOCUS DE CONTROL.

Variable Sociodemográfica	Grupo	Factor 1 Fatalismo /Suerte			Factor 2 P. del Macrocosmos			Factor 3 Afectividad			Factor 4 Internalidad			Factor 5 P. del Microcosmos		
		\bar{X}	F	α	\bar{x}	F	A	\bar{x}	F	α	\bar{x}	F	α	\bar{x}	F	α
Estado Civil	Casado	1.885	.463	.708	2.872	1.339	.263	2.466	.944	.420	3.760	3.262	.023*	2.222	.689	.560
	Soltero	1.948			2.525			2.585			4.420			2.276		
	Viudo	1.214			1.727			1.666			4.900			2.222		
	Unión Libre	2.023			2.000			2.185			3.866			1.777		
Área de Estudio	I	1.831	.981	.403	2.334	1.994	.116	2.364	2.661	.049*	4.516	1.449	.230	2.102	3.081	.029*
	II	1.915			2.570			2.613			4.428			2.222		
	III	2.002			2.509			2.564			4.280			2.291		
	IV	2.028			2.674			2.744			4.370			2.453		

Nota: I=Físico-Matemáticas; II=Ciencias Biológicas y de la Salud; III=Ciencias Sociales y IV=Humanidades y las Artes.

Correlaciones:

*** $p \leq 0.001$

** $p \leq 0.01$

* $p \leq 0.05$

DISCUSIÓN

El propósito principal de este estudio fue investigar la relación existente entre maquiavelismo, locus de control y área de estudio en una muestra accidental y estratificada de 200 universitarios de la UNAM. Así mismo, conocer la relación de los dos constructos con variables sociodemográficas, tales como: edad, sexo, estado civil y semestre.

Una vez que se obtuvieron los resultados de acuerdo al análisis estadístico SPSS para Windows versión 11.0; se evaluaron e interpretaron estos resultados, sus relaciones, semejanzas y diferencias con los antecedentes teóricos de maquiavelismo y locus de control, así como la contribución propia de este estudio.

De acuerdo con los resultados obtenidos se encontró que sí existe relación significativa entre maquiavelismo y locus de control, ya que el factor total de maquiavelismo tuvo una correlación positiva y significativa con Fatalismo/Suerte, Poderosos del Macrocosmos, Afectividad y Poderosos del Microcosmos, lo que significa que las personas que manipulan el ambiente maquiavélicamente atribuyen las causas de sus acciones a fuerzas externas, tales como: el azar, la suerte o el destino; así como a la creencia de que el mundo depende de las personas que tienen el poder y por tanto el control. De igual manera, estas personas que creen que el mundo es manipulable suelen conseguir sus objetivos a través de relaciones afectivas con quienes los rodean.

Dichos resultados coinciden con los hallazgos reportados por Uribe y García (En Prensa), donde señalan la relación positiva y significativa entre maquiavelismo y locus de control de logro externo y el factor de social afectivo, lo que significa que las personas que manipulan el ambiente maquiavélicamente atribuyen las causa de sus acciones a fuerzas externas, llevando a cabo tácticas planeadas de manipulación con la creencia de que la agradabilidad y la simpatía están de su parte, ya que consideran que el mundo es altamente manipulable.

Así mismo, Prociuk y Breens encontraron una correlación positiva para los hombres entre el locus de control externo y maquiavelismo. En el caso de las mujeres, la correlación no fue significativa. En esta misma línea Galli, Nigro y Krampen reportaron una correlación negativa entre maquiavelismo y el locus de control interno (Sánchez, 2003).

También se encontró que el factor de inmoralidad tuvo una correlación positiva y significativa con el factor fatalismo/suerte, lo que nos indica que las personas que no se apegan a comportamientos socialmente aceptados, suelen creer en un mundo no ordenado, donde los refuerzos dependen de factores azarosos.

Así mismo, el factor visión también tuvo una correlación positiva y significativa con afectividad, lo que significa que las personas que creen que el mundo es manipulable suelen establecer relaciones afectivas para conseguir sus objetivos, como lo mencionaba Maquiavelo, conservar la fidelidad para poder asumir el

control del poder. Del mismo modo dicho factor también correlacionó con internalidad, por lo que las personas controlan su vida debido a su esfuerzo, trabajo y capacidades.

La variable sexo tuvo una correlación significativa con el Factor Total de Maquiavelismo, donde los hombres resultaron tener mayores puntajes en este factor, por lo que suelen manipular más el ambiente que las mujeres, es decir, planean sus acciones para obtener beneficios personales a costa de los demás y son capaces de realizar comportamientos socialmente no aceptados.

Este resultado concuerda con lo reportado por Uribe y García (en prensa) quienes encontraron que los maquiavélicos son principalmente del sexo masculino, manipulan el mundo mediante tácticas planeadas, quebrantando la “moral convencional”, con la creencia de que el mundo es manipulable, ya que atribuyen sus actos a un poder externo a ellos, la simpatía y el manejo de los afectos son sus mejores armas, sin embargo, la familia, en términos afiliativos, no son su principal preocupación, lo que implica que usan los afectos pero no se involucran afectivamente. Gable, Hollon & Dangelo, 1990; Mudrack, 1989; Prociuk & Breen, 1976; Singhapakdi & Vitell, 1991 (en Uribe y García, op. cit.), señalan la posibilidad de que culturalmente los manipuladores beneficiados son los hombres.

Sin embargo, dichos resultados contrastan con lo encontrado por Chonko (1982), donde reporta que las mujeres mostraban una orientación más maquiavélica que los hombres y una posible explicación a este resultado es que dicho estudio se llevó a cabo con ejecutivos y no con estudiantes, además de ser un área que ha sido ocupada por hombres y las mujeres que logran ocupar dichos puestos sienten la necesidad de ser más agresivas al realizar su trabajo.

En lo que respecta a Locus de Control, la variable sexo no fue significativa, aunque al comparar las medias, los hombres suelen atribuir sus acciones a factores azarosos en mayor medida que las mujeres.

Se presume que las necesidades psicológicas se relacionan con los deseos individuales de estudiar cierta carrera, en la cuál se espera satisfacer las necesidades particulares (Osipow, 1987).

Kassarjian y Kassarjian (en Osipow, op. cit.) sostuvieron que la gente elige carreras que se relacionan con el grado en que las personas y la carrera están dirigidas internamente (por sí mismas) y por otras. Los resultados de Riesman (en Osipow, op. cit) mostraron que los hombres internamente dirigidos se distinguieron de los dirigidos por otros, por tener puntuaciones más altas en las áreas: artista, psicólogo, arquitecto, físico, dentista, matemático, médico, ingeniero y químico, mientras que los dirigidos por otros se destacaron en el trabajo de oficina, la contabilidad, las finanzas, el comercio, la farmacia, los bienes raíces y la venta de seguros. Las mujeres interesadas en la carrera de leyes eran más internamente dirigidas que aquellas cuyos intereses diferían de la carrera de derecho.

En cuanto a maquiavelismo y carrera, Christie y Geis (en Uribe, 2001) describen a los individuos maquiavélicos como más manipuladores y persuaden más que los de personalidad maquiavélica débil. Algunos investigadores han hecho popular el estereotipo de que la conducta relacionada con los negocios en general y la mercadotecnia se inclinan a ser más maquiavélicos que otros oficios.

En lo que se refiere al área de estudio no se encontraron investigaciones relacionadas con esta variable, sino que solo se encontró con determinadas carreras, por lo que, se tomaron los perfiles de las diferentes carreras que integran las diversas áreas (publicados en la página de internet de la UNAM: www.dgae.unam.mx).

El área de estudio fue significativa con el factor 3 de Visión, ya que los estudiantes del área de Físico-Matemáticas tuvieron una media más alta que el área de Humanidades y las Artes que obtuvo una media más baja, una posible explicación a este resultado es que los estudiantes del área de Humanidades y las Artes se enfocan más a la difusión del conocimiento y conciencia de la historia, así como a la formación integral de las personas, es decir, transmiten valores fundamentales de la cultura, pensando en el otro como individuo. Por el contrario, se podría decir que los estudiantes pertenecientes al área Físico-Matemáticas tienen un perfil orientado a la elaboración de nuevas estructuras y conceptos matemáticos y de computación para aplicarlo en otras disciplinas.

Este resultado se ve reflejado en lo encontrado por Darley (en Osipow, op. cit.), que los ingenieros y científicos tienen orientaciones técnicas por el trabajo con objetos impersonales y el rechazo por los conflictos interpersonales.

Sin embargo, nuestros resultados son contrarios a los encontrados por McLean y Jones en 1992 (en Uribe, op. cit.), donde los estudiantes de administración (pertenecientes al área tres) fueron más maquiavélicos que los estudiantes de ciencias (área uno) pero no hubo diferencia con los estudiantes de artes (área cuatro). En nuestros hallazgos los más maquiavélicos fueron los del área uno (Físico-Matemáticas), seguidos por el área dos (Ciencias Biológicas y de la Salud), el área tres (Ciencias Sociales) respectivamente y los menos maquiavélicos fueron los del área cuatro (Humanidades y las Artes).

De igual manera el área de estudio fue significativa con Afectividad y Poderosos del Microcosmos donde la media más alta fue para el área de Humanidades y las Artes y la más baja para el área de Físico-Matemáticas en ambos factores. Por lo que proponemos que los estudiantes pertenecientes al área de Humanidades y las Artes suelen creer más en las relaciones afectivas, logran sus objetivos por medio de las personas que se encuentran cerca de ellos (www.dgae.unam.mx), y los del área de Físico-Matemáticas no establecen relaciones afectivas con las personas que los rodean, como lo encontró en su estudio Rosenberg (en Osipow, op. cit.), que los estudiantes de ingeniería obtuvieron bajas puntuaciones en los deseos de ayudar y trabajar con la gente.

Nuestros resultados concuerdan con varios estudios que describen a los artistas como poseedores de las siguientes características: independencia, relativa despreocupación por la aprobación y el estatus, creatividad y pasividad emocional (Osipow, op. cit.). Roe (en Osipow, op. cit.) realizó un estudio con artistas famosos en donde estos se mostraban sensibles, no agresivos, emocionalmente pasivos, fuertes para el trabajo, disciplinados y de inteligencia superior.

Stenberg (en Osipow, op.cit. y Casullo et al., 1996), encontró que los estudiantes de matemáticas (pertenecientes al área de Físico-Matemáticas) obtuvieron puntuaciones similares en las escalas de interés científico, actividades cuantitativas y mecánicas, rechazo de las actividades estéticas, contacto con los negocios y actividades de servicio social, así como desinterés en la comunicación interpersonal. Resultados similares fueron encontrados en los estudiantes de ingeniería (pertenecientes a la misma área que los anteriores) en las investigaciones de Harrison, Steiner, Moore, Levy, Thumin y Korn (en Osipow, op.cit.) quienes llegaron a la conclusión de que son emocionalmente estables, sin interés por la gente, insensitivos, poco imaginativos, no introspectivos, orientados hacia la meta, enérgicos, responsables, serios, confiados en sí mismos y esforzados hacia el progreso.

Steiner, Moore y Levy (en Osipow, op. cit.) también encontraron que los ingenieros eran autoritarios, independientes, dirigidos por sí mismos, ordenados, orientados hacia los objetos, tensos, irritables, de pocos amigos, con una actitud positiva hacia la autoridad.

Izard (en Osipow, op cit.) en su estudio comparó a los ingenieros con hombres en general y encontró que los ingenieros obtuvieron altas puntuaciones en las necesidades de éxito, deferencia, orden, dominancia y resistencia.

Greenlee, Cullinan y Morand (en Uribe, op. cit.) realizaron una investigación en donde no hubo diferencias entre las profesiones ni por las instituciones.

Para los factores de Locus de Control, el estado civil fue significativo con el factor de Internalidad. Sin embargo, ya que de nuestra muestra el 95.5% fueron solteros, el 2.5% casados, el 1.5% vivían en unión libre y únicamente el 0.5% viudos, es decir, menos de diez personas que fueron los que obtuvieron el puntaje más alto en el factor de internalidad sugerimos que para futuras investigaciones se equilibre la varianza en esta variable.

En lo que respecta a la variable sociodemográfica edad no fue significativa con ninguno de los factores, ya que la muestra para este estudio fue universitaria y no abarca un rango de edad más amplio, ya que el 88.5% se encuentra entre los 17 y 24 años y el 11.5% es de 25 a 39 años. Por lo que no es posible compararlo con personas de mayor edad. Sin embargo, es importante considerar los hallazgos reportados por Uribe-Prado (2001), quien dice que el maquiavelismo disminuye con la edad, lo que podría explicar que las personas que alcanzan el éxito dejan

de manipular con el paso de los años o cuando han alcanzado sus objetivos de poder (Uribe y García, op. cit.).

La variable semestre no salió significativa para los factores de Maquiavelismo y Locus de Control.

CONCLUSIONES

El maquiavelismo, es un constructo derivado de los estudios de la obra de Nicolás Maquiavelo (1469-1527), quien escribió *El Príncipe* en el año de 1513; dicho autor plantea que el poseer poder es ser capaz de controlar y manipular las acciones de otros y hacer con ello que los acontecimientos se adapten a lo que nosotros queremos.

Uribe Prado (2001) define maquiavelismo como una orientación de conducta interpersonal que consiste en el intento de manipulación estratégica de otros para obtener beneficios personales mediante la creencia de que el mundo es manipulable por medio de comportamientos aceptados o no aceptados según la moral convencional en un ambiente social-organizacional.

Dicho término abarca actitudes morales y como es que las personas pueden ser persuadidas y como pueden persuadir a otros (Greenlee, J. S., Morand, D. A. y Cullinan, C. P., 1995), es decir, la habilidad en el manejo del poder.

El Maquiavelismo, como una orientación de conducta de los individuos, está relacionado con la manipulación de otros para obtener beneficios personales, generalmente contra los intereses de otros, cualquier persona es capaz de manipular en diferentes grados. Este constructo está caracterizado por el uso de la astucia, el engaño y el oportunismo en las relaciones interpersonales.

Hellriegel, Slocum, Jr. y Woodman (en Uribe, 2002a) definen maquiavelismo como un estilo personal de conducta frente a los demás, caracterizado por: a) el uso de la astucia, el engaño, el oportunismo en las relaciones interpersonales, b) un punto cínico de la naturaleza de las otras personas y c) la falta de preocupación respecto a la moral convencional.

Las personas con altos puntajes en la escala de Maquiavelismo son generalmente manipuladoras, ambiciosas, dominantes, mienten más frecuentemente y aceptan el engaño y lo usan concientemente para alcanzar sus propósitos siempre que no exista la posibilidad de venganza por parte de sus víctimas. Estas personas parecen talentosas, relajadas y dignas de confianza ante los ojos de los demás (Beck y Ajzen, en Sánchez, 2003).

El constructo de Maquiavelismo ha sido relacionado con diversas variables como: Locus de Control, satisfacción laboral, tácticas de influencia, así como con diferentes variables sociodemográficas: sexo, estado civil, edad, carrera, puesto de trabajo, etc.

Las diferencias culturales afectan la forma en que el maquiavelismo y locus de control se presentan. Muchos creen que la fortuna se relaciona con un poder superior (Dios), que no tiene caso fatigarse, por lo que conviene dejarse gobernar por la suerte. Sin embargo, puede ser verdad que la fortuna sea el árbitro de la

mitad de nuestras acciones; pero también es cierto que ellas nos dejan gobernar la otra, o algunas partes (Maquiavelo, 2001).

El constructo de Locus de Control permite explorar el concepto de fortuna que los seres humanos tenemos respecto a nuestro destino. El concepto de Locus de Control explica y describe las creencias, a partir de las cuales el sujeto establece la fuente de control de los acontecimientos cotidianos y de su propio comportamiento.

Se entiende por locus la localización de la causa, la cual puede ser algo que está en la persona como habilidad o esfuerzo (interno), o fuera de ella como suerte o dificultad (externo).

La importancia central de esta investigación fue observar la relación entre Maquiavelismo y Locus de Control en las diferentes áreas de estudio. El Locus de Control está definido según Rotter (1966) como: la expectativa generalizada de la persona de percibir el reforzamiento como contingente de su propio comportamiento (control interno) o como resultado de fuerzas incontrolables (control externo).

Para llevar a cabo este estudio se seleccionó una muestra de estudiantes universitarios (UNAM) de las cuatro áreas de estudio (Físico-Matemáticas, Ciencias Biológicas y de la Salud, Ciencias Sociales y Humanidades y las Artes) para buscar la relación entre Maquiavelismo, Locus de Control, área de estudio y las diferentes variables sociodemográficas.

Este estudio se llevó a cabo con una muestra universitaria, debido a que, es accesible y a que hay pocos estudios realizados con Maquiavelismo y Locus de Control en estudiantes.

Considerando los resultados obtenidos y el análisis realizado se puede concluir que si existe correlación estadísticamente significativa entre Maquiavelismo y Locus de Control, ya que se obtuvo una relación positiva entre el Factor Total de Maquiavelismo y los factores 1 (Fatalismo/suerte), 2 (Poderosos del Macrocosmos), 3 (Afectividad) y 5 (Poderosos del Microcosmos) (Ver tabla 5).

De esta manera llegamos a la conclusión de que las personas que creen que el mundo es manipulable suelen conseguir sus objetivos estableciendo relaciones afectivas con quienes los rodean. Dichas personas manipulan el ambiente maquiavélicamente atribuyendo las causas de sus acciones a fuerzas externas, tales como: el azar, la suerte o el destino; así como a la creencia de un mundo dependiente de las personas que tienen el poder y por tanto el control.

En lo que respecta al área de estudio se encontró que si existe relación estadísticamente significativa con maquiavelismo. Los estudiantes pertenecientes al área de Físico-Matemáticas tienen la creencia de que el mundo es manipulable,

es decir, tuvieron una media más alta en el factor 3 (Visión) en comparación con las demás áreas de estudio.

En cuanto al área de estudio se observó que si existe relación estadísticamente significativa con locus de control en los factores 3 (Afectividad) y 5 (Poderosos del Microcosmos). Los estudiantes del área de Humanidades y las Artes tienden más a establecer relaciones afectivas para conseguir sus objetivos.

En lo que respecta a maquiavelismo y la variable sociodemográfica sexo se encontró que si existe relación estadísticamente significativa entre éstas, ya que los hombres tienden a manipular más el ambiente en comparación con las mujeres. Pensamos que esto puede deberse a que los roles culturalmente asignados a las mujeres están más orientados al hogar, el cuidado de los hijos, entre otros. Sin embargo, es importante mencionar que en la actualidad existe un mayor número de mujeres que buscan oportunidades profesionales, en general, ser menos dependientes de los hombres, aunque la situación ha cambiado muy poco, la manera como la mujer se integra a la sociedad ha sido lenta y difícil.

Vivimos en un país, en donde la educación es diferente entre hombres y mujeres, desde temprana edad, se les inculca como debe ser su rol sexual dependiendo si son niños o niñas. Cada género, es decir, sentirse hombre o mujer, se les enseña desde su nacimiento. Las niñas llegan a convencerse de que han de poder contar con la protección ajena para poder sobrevivir. En cuanto a la capacidad de convertirse en seres humanos independientes, las niñas son frenadas por las actitudes protectoras de sus padres. Todo esto puede conducir a una frustración de sus aptitudes intelectuales, por lo que dejan de luchar para convertirse, tal vez, en amas de casa y ser los hombres quienes mantengan el hogar, ya que los niños son orientados para que obtengan el éxito en los negocios, en la casa, escuela, etc.

Una explicación es que en la familia mexicana el poder es visto como exclusivo del sexo masculino, el hombre debe, tiene y consigue lo que quiere para poder proveer a su familia de todo lo que necesite. Como en México se tiene la idea o creencia que el hombre es el proveedor de lo que la familia necesite por lo tanto es el único que tiene el poder. Consideremos los planteamientos de los teóricos de los rasgos, los cuales proponen que la gente tiene clara predisposición a responder de cierta manera; los hombres en la cultura mexicana tienen ésta predisposición a comportarse más manipuladores (Contreras y Sánchez, 2005).

Los psicólogos hemos comenzado a observar detenidamente el comportamiento de las mujeres y el modo de pensar sobre nosotras mismas en relación con lo que se nos enseñó, es decir, como conducimos como niñas. En cambio, los niños aprenden a ser sus propios cuidadores emocionales.

Cabe señalar que las variables sociodemográficas edad, estado civil y semestre no fueron significativas para Maquiavelismo. Podríamos pensar que esto fue

debido a que nuestra muestra estaba enfocada a una población universitaria y los rangos de las edades eran reducidos así como la mayoría estaban solteros.

También se encontró que si existe relación estadísticamente significativa entre locus de control y la variable sociodemográfica estado civil, aunque dicha variable puede considerarse como extraña, ya que sólo es una persona viuda la que está representando este resultado, ya que resultó con una media más alta en el factor de Internalidad comparado con el resto de la población.

En cuanto a la variable semestre, en ambos constructos podemos sugerir que dicho resultado no fue significativo debido a que la muestra fue de diversos semestres y no estaba equilibrada.

La experiencia y el conocimiento que nos ha podido aportar este trabajo de tesis en nuestro desarrollo profesional es que es importante realizar investigaciones con estudiantes de nivel licenciatura, ya que es elemental conocer los perfiles u orientación de conducta de los que en un futuro se van a integrar al ámbito laboral. Además de considerar que es de suma importancia entender las relaciones que se dan dentro de las empresas a nivel jerárquico como lo es jefe-subordinado, puesto que cada uno de ellos responde a ciertos estímulos dependiendo de su nivel sociocultural.

Es importante conocer como motivar a la gente, para lograr que hagan lo que necesitamos dentro de una organización. Pero, aún más importante es encontrar a esos administradores o ejecutivos que tengan la capacidad, es decir, el perfil para hacerse cargo de la empresa sin tener pérdidas y que sea próspera.

Para que un hombre alcance el éxito tiene que ser competitivo para su puesto, por medio de la cooperación entre el administrador de personal y sus subordinados desarrollándolos, motivándolos y así realizar una buena supervisión de su trabajo.

Al respecto la obra de Maquiavelo ofrece una visión más amplia a cualquier líder, ya sea político o administrador de alguna empresa, para saber cómo debe conducirse para conservar el poder, siempre subrayando la idea que su comportamiento debe basarse en la realidad, es decir, dependiendo de las exigencias del tiempo.

Para lograr esto hay que tener experiencia y conocimiento de cómo se dan las relaciones humanas, las relaciones públicas, las laborales, de planificación de organización, de control y de desarrollo personal. Hay que tener destreza para manejar a la gente como lo planteaba Maquiavelo elegir el tipo de acción adecuado para una situación dada.

El conocer si una persona es maquiavélica, si tiene creencias de locus de control externo o de control interno, posiblemente podremos inferir cual será su conducta, como reaccionará a determinadas situaciones. En conjunto se debe conocer sus antecedentes, adiestramiento, actitudes, filosofía de vida, educación, prejuicios,

temperamento, etc., para colocarlo en el puesto adecuado, ya sea de supervisor, obrero, gerente u otros.

Para nosotros como administradores de personal o psicólogos industriales, es importante estimar a los hombres y comprenderlos, para poder guiarlos y manejarlos, entendiendo su comportamiento, proporcionándoles un trato adecuado, un adiestramiento, supervisión y la orientación que necesiten para que realicen el trabajo que requerimos de la mejor manera sin violar sus necesidades psicológicas y físicas de nuestros trabajadores.

El equilibrio lo obtendremos proporcionando un clima de trabajo adecuado, con un conjunto de condiciones en las que nuestros trabajadores logren satisfacer dichas necesidades, mientras trabajan para satisfacer las nuestras como empresa.

LIMITACIONES Y SUGERENCIAS

En investigaciones posteriores se recomienda incluir más variables sociodemográficas como: ingresos, religión, experiencia laboral, tipo de puesto, etc., ya que para esta investigación dichas variables estuvieron limitadas y si se consideran dichos datos se obtendría un análisis más amplio.

También el área de estudio se podría dividir para su análisis en carreras y contrastarlas con las investigaciones que se han señalado anteriormente. Es importante que el semestre sea equivalente para todas las carreras para tener una muestra más equilibrada.

Indudablemente, el tema de Maquiavelismo y Locus de Control es tan amplio que se sugiere extender dicha investigación a otras muestras como podrían ser a universidades privadas, ya que este estudio sólo se realizó con universitarios de escuelas públicas o emplear otros niveles de estudio como son de preparatoria o personas que ya están integradas en el ámbito laboral para así tener un rango de edad más amplio y la muestra sea más representativa de diversas poblaciones.

Otro punto importante que se debe mencionar, es que la prueba utilizada para maquiavelismo (EMMAQ) fue validada con ejecutivos de la iniciativa privada y del sector público y para este estudio fue aplicada a estudiantes universitarios, por lo que se recomienda que si se realiza otra investigación en estudiantes utilizando dicha escala se lleve a cabo un análisis de confiabilidad de los resultados como el que ha sido descrito anteriormente, ya que podría darse el caso que, el que la prueba haya sido validada con ejecutivos y no con estudiantes, tuviera cierta influencia en los resultados que se obtuvieran. Así mismo, es importante que se haga una revisión de los reactivos que conforman el factor de Visión para aumentar su confiabilidad.

REFERENCIAS

- Aceituno, R. (2005). Quién teme a López Obrador. Revista Quehacer Político, sin número, 10-13.
- Allan, J. (1990). El gerente receptivo. Colombia: Legis Fondo Editorial.
- Aragón, G. M. (2003). Maquiavelismo y satisfacción laboral en trabajadores del sector público y privado. Tesis de licenciatura, Facultad de psicología, UNAM, México.
- Arias, G. & Heredia, V. (2001). Administración de recursos humanos. México: Trillas.
- Casullo, M., Cayssials, A., Fernández, M., Wasser, L., Arce, J. y Álvarez L. (1996). Proyecto de vida y decisión vocacional. Buenos Aires: Paidós.
- Chiavenato, I. (2004). Gestión del talento humano. Colombia: Mc Graw Hill.
- Chonko, L. (1982). Machiavellianism: sex differences in the profession of purchasing management, Psychological Reports, 51, 645-646.
- Contreras, C. (2002). Locus de Control y orientación al logro en adolescentes mexicanos. Tesis de licenciatura. UNAM, Facultad de Psicología, México.
- Contreras, F. y Sánchez, O. (2005). Rasgos de Personalidad en maquiavélicos y no maquiavélicos. Tesis de licenciatura. UNAM, Facultad de Psicología, México.
- Coon, D. (1999). Psicología. México: Thomson.
- Christie, R, y Geis, F. (1970). Studies in machiavellianism. USA: Academic Press.
- Crites, J., (1974). Psicología vocacional. Buenos Aires: Piados.
- Cueli, J., Aguilar, L.R., Marti, C., Lartigue, T., Michaca, P. (1990). Teorías de la personalidad. México: Trillas.
- Delgado, A. (2005). Revista Proceso, 1514, 10-15.
- Dessler, G. (1991). Administración de personal. México: Prentice Hall.
- Díaz-Guerrero, R. (1994). Psicología del Mexicano. México, Ed. Trillas.
- Dresser, D. (2005). ¿Celebremos México? El innombrable organigrama del poder Revista Proceso, 1505, 70.
- Engler, B. (2000). Teorías de la personalidad. México: Mc Graw Hill.

Flores, C. (2003). Relación entre locus de control y factores de riesgo asociados con imagen corporal y conducta alimentaria. Tesis de licenciatura, UNAM, Facultad de Psicología, México.

Furnham, A. (2001). Psicología organizacional. México: Oxford.

Gerardo, M. (2005). Liderazgo y Estilos de Poder. Tesis de Maestría, Facultad de Psicología, UNAM, México.

Gil O. J. (2005). Perfil siniestro. Revista Proceso, 1511, 13-15.

Grados, J. (2001). Capacitación y desarrollo de personal. México: Trillas.

Greenlee, J., Morand, D. y Cullinan, C. (1995). Machiavellianism among business. School students: a multi-institution comparison, Psychological Reports, 76, 375-378.

Hernández, S., Fernández, C. y Baptista, L. (2004). Metodología de la Investigación. Chile: Mc Graw Hill.

Holland, J. (1981). Técnica de la elección vocacional. México, Trillas.

Holland, J. (1992). La elección vocacional. México, Trillas.

<http://www.dgae.unam.mx/planes/carrerax.html>

Joachmin Fest. (2005). Hitler: La Caída. Revista Proceso, 1506, 44-57.

Juan Pablo II. (2005). El Papa, el mal y la democracia. Revista Día Siete, 245, 48-53.

La Rosa, J. (1986). Escalas de locus de control y autoconcepto: construcción y validación. Tesis doctoral, Facultad de Psicología, UNAM, México.

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

Martinez, M. E. (2003). Maquiavelismo en estudiantes de carreras de formación empresarial: estudio en universidades públicas y privadas. Tesis de Licenciatura, Facultad de Psicología, UNAM, México.

Maquiavelo, N. (2001). El Príncipe. México: Nuevo Talento.

Mc Gregor, D. (1990). El aspecto humano de las empresas. México: Editorial Diana.

Mondragón, M. (2001). 5 factores de personalidad y Locus de Control en el delincuente. Tesis de licenciatura. UNAM, Facultad de Psicología, México.

Morales, F. y Olza, M. (1998). Psicología social y trabajo social. España: Mc Graw Hill.

Morales, J., Moya, M., Pérez, J., Fernández, I., Fernández, J., Huici, C., Páez, D. y Marques, J. (1999). Psicología social. España : Mc Graw Hill.

Morales, J., Páez, D., Kornblit, A. y Asún, D. (2002). Psicología social. Brasil : Prentice Hall.

Muchinsky, p. (2002). Psicología aplicada al trabajo. México: Thomson.

Myers, D. (1995). Psicología social. México: Mc Graw Hill.

Myers, D. (1999). Social Psychology. United States of America: Mc Graw Hill.

Osipow, S. (1987). Teorías sobre la elección de carrera. México: Trillas.

Ovejero, A. (1999). La nueva psicología social y la actual postmodernidad. Oviedo: Servicio de Publicaciones Uiversidad de Oviedo.

Papalia, D. y Wendkos, S. (1998). Psicología. Chile: Mc Graw Hill.

Perlman, D. y Cozby, P. (1992). Psicología social. Mexico: Mc Graw Hill.

Pervin, L. A. (1998). La ciencia de la Personalidad. España; Mc Graw – Hill.

Reyes Lagunes, I. La medición de la personalidad. Revista de Psicología Social y Personalidad, XII, 1 y2, 1996, 31-60.

Rivas, F. (1995). Manual de asesoramiento y orientación vocacional. España, Síntesis.

Roe, A. (1972). Psicología de las profesiones. España, Marova.

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

Sánchez, Z. Y. (2003). Maquiavelismo y su relación con variables demográficas en una empresa de comercio exterior. Tesis de licenciatura, Facultad de Psicología, UNAM, México.

Sandoval, N. (2005). Empresarios de la patada. Revista Día 7, 249, 50-55.

San Vicente, M. (2005). México tiene ya un nuevo presidente. Revista Quehacer Político, sin número, 5.

Scherer, J. (2005). La pareja. Revista Proceso, 1514, 6-7.

Secord, P. (1979). Psicología social. México: McGraw Hill.

Solar, D. y Bruehl, D. (1971). Machiavellianism and locus of control: two conceptions of interpersonal power. Psychological Reports, 29, 1079-1082.

Spector, P. (2002). Psicología industrial y organizacional. México: El Manual Moderno.

Tamayo, A. (1993). Locus de control: diferencias por sexo y por edad, Acta Psiquiátrica de Psicología, 39 (4), 301-308.

Torres, M. D. (1978). Poder. México: EDICOL.

Uribe, P. J. (2001). Maquiavelismo: conceptualización, medición y su relación con otras variables. Tesis doctoral inédita, Facultad de Psicología, UNAM, México.

Uribe, P. J. (2002a). EMMMAQ, un test para evaluación y selección de personal, Revista Laboral, 120, 78-83.

Uribe, P. J. (2002b). Comportamiento: Libertad, mercadotecnia o manipulación. Revista Administrate Hoy, 101, 37-40.

Uribe-Prado y García. A. (En Prensa). La personalidad de los manipuladores: maquiavelismo y locus de control. Revista de la Sociedad Mexicana de Psicología.

Valladares, V. R. (2002). La influencia de la familia de origen en el Locus de Control del adolescente y su diferenciación por sexo. Tesis de licenciatura. UNAM, Facultad de Psicología, México.

Whittaker, J. (1979). La psicología social en el mundo de hoy: el aspecto humano de las empresas. México: Trillas.

ANEXO 1

ESCALA MEXICANA DE MANIPULACIÓN DE MAQUIAVELO (EMMAQ) URIBE PRADO, F. (2002)

A continuación encontrarás una serie de frases para describir tu forma de pensar, sentir y actuar. Para contestar utiliza la hoja de respuestas, debiendo señalar con pluma o lápiz en los cuadros correspondientes aquel que describa mejor tu forma de pensar, sentir o actuar. Debes contestar como eres siempre, no como te gustaría ser.

La hoja de respuestas tiene cuadros que contienen 6 posibilidades, donde el extremo izquierdo equivale a total desacuerdo y el extremo derecho a total acuerdo, implicando que los cuadros intermedios significan los diferentes grados en que piensas, sientes o actúas respecto a lo que te sugiere la frase.

No existen respuestas correctas o incorrectas. Tus respuestas son totalmente confidenciales.

1	Cuando se llega como nuevo a un grupo de trabajo se debe, al menos, imitar a los líderes que tuvieron éxito
2	La discreción no justifica la mentira
3	Cuando se llega a un nuevo grupo de trabajo es necesario eliminar a los viejos integrantes y crear un nuevo grupo que se rija por nuevas leyes para su mejor control
4	Para ganar es necesario inventarse virtudes, cualidades y sentimientos que no se poseen
5	Un(a) líder debe poseer virtudes, pero no debe poseer todas, lo que sí es indispensable es aparentar poseerlas
6	Las “mañas” se deben usar con astucia y destreza para solucionar problemas
7	Ante los trabajadores hay que aparentar ser bueno(a) aunque lo que hagamos sea motivo de odio
8	La agresividad es una manera de imponer nuestras ideas
9	Si a un subordinado no se le conquista hay que convencerlo
10	La mentira es reprobable aunque se preocupe en evitar el dolor con la verdad
11	En un puesto de líder es mejor ser temido que amado
12	La fuerza de un grupo de trabajo depende de la unión de los subordinados leales
13	Se debe ser egoísta para triunfar
14	Se vale conspirar contra los enemigos
15	Es conveniente hacer el trabajo de tal forma que los subordinados dependan de la (el) jefa(e)
16	Un(a) líder debe procurar gastar recursos ajenos y cuidar los propios
17	Para mentir hay que ser calculador(a)
18	El oportunismo para quedar bien no es honesto
19	Ante cualquier circunstancia se debe decir la verdad antes que callársela
20	A un trabajador se le tiene contento mientras pueda adquirir bienes y servicios y, se le respete
21	Para un(a) jefe(a) que llega a ocupar un puesto de trabajo de nuevo Ingreso debe comportarse de manera positiva y ética
22	Mentir es un atentado a la inteligencia
23	Es difícil ser indiferente al mentir
24	Se debe evitar ayudar a otra(o)s a hacerse poderosa(o)s, ya que ésta(o)s pueden posteriormente arruinarnos

25	No se debe decir mentiras por insignificantes que éstas sean
26	No se debe difamar a nadie
27	Dirigir palabras injuriosas a alguien es algo que se debe evitar aunque fuera el último recurso para imponer el orden
28	La(o)s manipuladora(e)s abusan de la gente sin carácter
29	Cuando entre los trabajadores existe desorden, éste debe ser cortado desde el principio para que no crezca
30	Una persona audaz controla el mundo que le rodea
31	Cualquier mentira es irresponsable
32	No deben crearse conflictos aunque se obtuviera provecho de ellos
33	Para un(a) jefe(a) que quiera controlar a sus subordinados es conveniente concentrar poder en uno de ellos para que a su sombra se manejen más fácilmente los demás
34	Una persona inteligente sabe manejar a los demás
35	Un buen jefe es aquel que honra y beneficia a sus subordinados
36	Cuando un(a) jefe(a) llega nuevo(a) a un puesto debe dar poder a los subordinados durante un tiempo para mantener su lealtad
37	Hay que ser hábil para saber mentir
38	Si de conservar el trabajo se trata se puede hacer buen uso de cierta crueldad
39	La hipocresía debe castigarse
40	Si se llega como nuevo a una posición de poder en un grupo se debe eliminar por completo a la gente que conformaba al grupo anterior
41	Frente a los trabajadores hay que saber disfrazarse de bien y ser hábil en fingir y disimular
42	Se debe evitar el fingir a pesar de las consecuencias
43	La lealtad de los subordinados no se obtiene beneficiándolos con ganancias
44	Toda(o) líder debe aprender a no ser buena(o) y practicar la maldad de acuerdo con las circunstancias laborales
45	Una mentira se debe decir con seguridad
46	Si se llegaran a utilizar empleados de otros jefes, se recomienda utilizarlos, desecharlos y después formar grupos nuevos

HOJA DE RESPUESTAS EMMMAQ

Total Desacuerdo		Total Acuerdo		Total Desacuerdo		Total Acuerdo	
1				24			
2				25			
3				26			
4				27			
5				28			
6				29			
7				30			
8				31			
9				32			
10				33			
11				34			
12				35			
13				36			
14				37			
15				38			
16				39			
17				40			
18				41			
19				42			
20				43			
21				44			
22				45			
23				46			

ANEXO 2

ESCALA DE LOCUS DE CONTROL LA ROSA, J. (1986)

A continuación hay una lista de afirmaciones. Usted debe indicar en que medida está de acuerdo o en desacuerdo con cada una de ellas. 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.

Especifique su respuesta haciendo un círculo alrededor del número que mejor exprese su opinión. No hay respuestas correctas o incorrectas; hay puntos de vista diferentes. CONTESTE TODAS LAS AFIRMACIONES. Gracias.

1. El problema del hambre está en manos de los poderosos y no hay mucho que yo pueda hacer al respecto.
2. El que yo llegue a tener éxito dependerá de la suerte que tenga.
3. Los precios, en general, dependen de los empresarios y no tengo influencia al respecto.
4. No puedo influir en la solución del problema de la vivienda ya que depende del gobierno.
5. Que yo tenga un buen empleo es una cuestión de suerte.
6. Puedo mejorar mi vida si le caigo bien a la gente.
7. La paz entre los pueblos depende de los gobiernos y mi contribución al respecto es insignificante.
8. El que yo llegue a tener mejores puestos en mi trabajo dependerá mucho de la suerte.
9. El hecho de que yo tenga pocos o muchos amigos se debe al destino.
10. Mi futuro depende de mis acciones presentes.
11. Puedo tener éxito en la vida si soy simpático.
12. Que yo tenga mucho o poco dinero es cosa del destino.
13. El problema de la contaminación está en manos del gobierno y lo que yo hago no cambia nada.
14. El puesto que yo ocupe en una empresa dependerá de las personas que tienen el poder.
15. Puedo mejorar mis condiciones de vida si tengo suerte.
16. Que yo tenga éxito en mi empleo (ocupación) depende de mí.
17. Los problemas mundiales están en las manos de los poderosos y lo que yo haga no cambia nada.
18. Si le caigo bien a mi jefe puedo conseguir mejores puestos en mi trabajo.
19. Mi éxito dependerá de lo agradable que soy.
20. Para subir en la vida necesito ayuda de gente importante.
21. Casarme con la persona adecuada es cuestión de suerte.
22. Me va bien en la vida porque soy simpático.
23. Mi vida está determinada por mis propias acciones.
24. Siento que es difícil influir en lo que los políticos hacen.
25. Como estudiante siento (sentí) que las calificaciones dependen mucho de la suerte.
26. Mi éxito en el trabajo dependerá de que tan agradable sea yo.

27. Puedo subir en la vida si tengo suerte.
28. Mejorar mis condiciones de vida es una cuestión de esfuerzo personal.
29. El éxito en el trabajo dependerá de las personas que están arriba de mí.
30. Mi país está dirigido por pocas personas en el poder y lo que yo haga no cambia nada.
31. El que yo llegue a tener éxito depende de mí.
32. La gente como yo tiene muy poca oportunidad de defender sus intereses personales cuando estos son opuestos a los de las personas que tienen el poder.
33. Cuando logro lo que quiero es porque he tenido suerte.
34. El que mejoren mis condiciones de vida depende principalmente de las personas que tienen poder.
35. Puedo conseguir lo que quiero si agrado a los demás.
36. No tengo influencia en las decisiones que se toman respecto al destino de mi país.
37. Que yo tenga el dinero suficiente para vivir depende de mí.
38. Yo siento que mi vida está controlada por gente que tiene el poder.
39. Cuando lucho por conseguir algo, en general lo logro.
40. No siempre es bueno para mí planear el futuro porque muchas cosas son cuestión de buena o mala suerte.
41. El hecho de que conserve mi empleo depende principalmente de mis jefes.
42. Mis calificaciones dependen de mi esfuerzo.
43. Mi éxito dependerá de las personas que tienen el poder.
44. Muchas puertas se me abren porque tengo suerte.
45. La cantidad de amigos que tengo depende de lo agradable que soy.
46. Que yo consiga un buen empleo depende de mis capacidades.
47. Las guerras dependen de los gobiernos y no hay mucho que yo pueda hacer al respecto.
48. Si tengo un accidente automovilístico ello se debe a mi mala suerte.
49. Muchas puertas se me abren porque soy simpático (a).
50. Que yo obtenga las cosas que quiero depende de mí.
51. Mi sueldo dependerá principalmente de las personas que tienen el poder económico.
52. Puedo llegar a ser alguien importante si tengo suerte.
53. La mejoría de las condiciones de vida depende de los poderosos y no tengo influencia sobre esto.

Al finalizar el reactivo 53 llene por favor sus datos demográficos en la hoja de respuestas.

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

HOJA DE RESPUESTAS LOCUS DE CONTROL.

- 1= completamente en desacuerdo;
 2= en desacuerdo;
 3= ni en acuerdo ni en desacuerdo;
 4= de acuerdo;
 5= completamente de acuerdo.

	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5		1	2	3	4	5
1						22						43					
2						23						44					
3						24						45					
4						25						46					
5						26						47					
6						27						48					
7						28						49					
8						29						50					
9						30						51					
10						31						52					
11						32						53					
12						33											
13						34											
14						35											
15						36											
16						37											
17						38											
18						39											
19						40											
20						41											
21						42											

54. Edad: _____ años
 55. Sexo: (1) Femenino
 (2) Masculino
 56. Estado Civil: (1) Casado (3) Viudo (5) Unión libre
 (2) Soltero (4) Divorciado
 57. Carrera o profesión: _____
 58. Semestre que cursa: _____