



UNIVERSIDAD
DON VASCO, A. C.

UNIVERSIDAD DON VASCO, A.C.

INCORPORACIÓN NO. 8727-25 A LA

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

ESCUELA DE PSICOLOGÍA

***FACTORES MOTIVACIONALES EN ADULTOS JÓVENES PARA
CONTRAER MATRIMONIO***

T E S I S

PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADA EN PSICOLOGÍA

Karen Yael Pérez Solís

Asesor: Lic. José de Jesús González Pérez

Uruapan, Michoacán. A 28 de septiembre de 2015.



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

ÍNDICE

Introducción.

Antecedentes.	1
Planteamiento del problema.	7
Objetivos.	10
Pregunta de investigación.	11
Preguntas secundarias de investigación.	12
Justificación.	12
Marco de referencia.	14

Capítulo 1. Motivación.

1.1 Definiciones.	16
1.2 Características.	18
1.3 Tipos de motivación.	22
1.3.1 Motivación primaria.	23
1.3.2 Motivación secundaria.	24
1.3.3 Motivación intrínseca.	25
1.3.4 Motivación extrínseca.	26
1.4 Fuentes de la motivación.	27
1.4.1 Necesidades fisiológicas.	28
1.4.2 Necesidades psicológicas.	30
1.4.3 Cognición.	33

1.4.4 Emociones.	35
--------------------------	----

Capítulo 2. Matrimonio.

2.1 Definiciones.	42
2.2 Factores que influyen en la motivación hacia el matrimonio.	43
2.2.1 Factores biológicos.	44
2.2.2 Factores sociales.	47
2.2.3 Factores psicológicos.	58

Capítulo 3. Metodología, análisis e interpretación de resultados.

3.1 Metodología.	63
3.1.1 Enfoque cualitativo.	64
3.1.2 Investigación no experimental.	65
3.1.3 Alcance exploratorio.	65
3.1.4 Técnicas de recolección de datos.	66
3.2 Población y muestra.	68
3.3 Descripción del proceso de investigación.	70
3.4 Análisis e interpretación de resultados.	71
3.4.1 Estabilidad económica.	71
3.4.2 Similitud de ideales.	73
3.4.3 Deseo de tener hijos y formar una familia.	76
3.4.4 Apoyo y seguridad.	78
3.4.5 Logro de metas.	80
3.4.6 Amor y madurez.	81

INTRODUCCIÓN

El presente reporte de investigación examina el papel de la motivación en el ser humano, concretamente, los factores motivacionales que presentan adultos jóvenes para contraer matrimonio. Como requisito inicial necesario, se muestran a continuación los elementos necesarios para proporcionar un escenario preliminar.

Antecedentes.

La motivación en principio se describe como una razón que explica el acto de un sujeto, aquellos impulsos que lo llevan a la acción y fin perseguido, o como lo menciona Rodríguez (1988): “el conjunto de las razones que explican los actos de un individuo, las condiciones internas que dan origen y sostienen nuestra actividad”, así, las motivaciones constituyen el punto clave en el dinamismo de la conducta humana.

Como adulto joven se comprende que es aquel hombre o mujer que ha superado la etapa de la adolescencia y aún no alcanza la madurez en su totalidad, pero que a su vez ha logrado alcanzar una madurez intelectual que le permite tomar sus propias decisiones con base en cuestionamientos y no tanto en la rebeldía característica del adolescente. Dicha etapa comienza alrededor de los 20 años y termina a los 40 (Papalia; 1997).

Con anterioridad se han originado cuestionamientos acerca de los roles que un hombre o mujer deben desempeñar de acuerdo con la edad en que se encuentren y el contexto en el que vivan. Las expectativas en cada población varían en concepciones específicas, pero existe una generalidad en la mayoría de las culturas: se hablará del momento en el que el o la joven deberá formalizar una relación y por consiguiente, contraer matrimonio.

Erikson (2000) ya mencionaba en su Teoría del Principio Epigenético, que el hombre debe atravesar por una serie de ocho fases en su desarrollo, cada una de las cuales se comprende por la realización de funciones o tareas psicosociales por naturaleza y una duración apropiada, con el objeto de que el individuo logre adaptarse paulatinamente a las demandas que su medio le ofrece.

Erikson (2000) describe dentro de su sexto estadio: "intimidad vs. aislamiento", que el adulto joven tendrá que enfocarse en el logro de un cierto grado de intimidad, como actitud opuesta al aislamiento. En este concepto supone que el individuo buscará el estar en contacto constante con otros, principalmente amantes y amigos, y participar así activamente en sociedad, pero asimismo, surgirá lo que él llama "miedo al compromiso".

Como matrimonio se comprende aquella relación duradera, que generalmente incluye la sexual, entre dos individuos de sexo opuesto (actualmente ya legalizado en algunos países para sujetos del mismo sexo) y contraída de acuerdo con cualquier

forma prescrita o reconocida por la comunidad. Los distintos tipos de esta relación se dividen en monogamia y poligamia, incluyendo esta última la poliginia y poliandria (Warren; 1982).

Estadísticas a propósito del 14 de febrero de 2010 sobre datos nacionales de matrimonios y divorcios, realizados por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI; 2010), registraron que en México, las cifras sobre los índices de divorcios en la actualidad aumentaron en jóvenes mujeres de 35 años y hombres de 38 años a más de 80 mil casos exclusivamente en 2008, esto no solo indica el porcentaje de separaciones, sino la corta duración que posee en la actualidad la unión entre personas que contrajeron matrimonio a temprana edad, dejando a un lado la antigua creencia de un matrimonio para toda la vida.

Rice (1997) hace énfasis en que en cuanto mas jóvenes sean las personas, mayor probabilidad existirá de que su matrimonio sea desdichado y termine en divorcio. Esto ocurre por diversos factores, tales como la inmadurez emocional y lo que representa el tomar una decisión de tal magnitud, las presiones sociales a las que se enfrentan, la presencia de embarazos no deseados o sencillamente como una forma de escape.

Tanto los datos aportados por el INEGI como las investigaciones de Rice, indican varios factores por los cuales los jóvenes en la actualidad pueden verse influidos, ya sea por el temor a que su relación fracase al poco tiempo de la unión,

evitar embarazos o por metas de autorrealización en las que el lazo marital podría resultar un obstáculo.

A diferencia de la actualidad, durante los años 50, la edad promedio para que una mujer contrajera matrimonio se ubicaba alrededor de los 19 años, de acuerdo con David Popenoe (2002), codirector del Proyecto Nacional de Matrimonio en la Universidad Rutgers en Nueva York. Sin embargo, en el contexto histórico de ese tiempo no era considerado como muy relevante que dos jóvenes de hasta 17 y 18 años contrajeran matrimonio a dichas edades. (referido en la página electrónica www.eluniverso.com)

Aunque las cifras del INEGI muestran un aumento considerable en la cantidad de matrimonios registrados a lo largo de la década de 1940 en adelante, habrá que resaltar que la edad de la población al realizarse dichas encuestas también ha ido en aumento, ya que mientras que en el año de 1950 las mujeres se casaban entre los 15 y 19 años de edad y entre 1992 y 1995 la edad a la primera unión de hombres y mujeres es de 23 y 20 años respectivamente (a este respecto es de interés señalar los casos de mujeres que se han unido civilmente a una edad menor, 15-19 años), las cifras de 2008 revelan que la edad promedio al momento de contraer matrimonio fue de 28.4 años entre los hombres y de 25.5 para las mujeres. La entidad donde se observan los mayores promedios tanto para hombres como para mujeres es el Distrito Federal, con 31.0 y 28.3 años, lo cual significa un aumento de casi diez años de diferencia comparado con décadas pasadas.

La revista Lente Joven (2005, citando a Chong) muestra un estudio acerca del panorama de los riesgos de contraer matrimonio a corta edad, dentro de este trabajo se reflejan los altos índices de contagio con infecciones de transmisión sexual, debido a la falta de educación que existe en los jóvenes y, en su mayoría, por mantener relaciones sexuales sin protección; de igual manera, las jóvenes casadas tienen un bajo logro educativo y pocas oportunidades de recibir educación.

Análisis realizados por el Population Council, basados en datos de Egipto y Kenia, y de un estudio realizado en India, indican que las jóvenes casadas tienen menos poder en la toma de decisiones que las mujeres que contraen matrimonio a mayor edad, puesto que a menudo viven con poca autoridad bajo la supervisión de sus nuevas suegras (Lente Joven; 2005).

Estudios realizados en España por la Fundación SM (2010), publicaron los resultados de la investigación “Matrimonios y parejas jóvenes” realizada a jóvenes de entre 16 y 39 años durante el 2009, en la cual se denotan algunos de los aspectos estadísticamente más significativos por los que los jóvenes deciden emanciparse. Se ubican entre las principales razones el contraer matrimonio, en segundo lugar, el deseo de vivir en unión libre con su pareja y en tercer lugar, el propósito de formar una familia; estas variables se ven influenciadas por la presencia de factores tales como los embarazos no deseados y el surgimiento del enamoramiento hacia la pareja, respecto a lo cual, dos de cada tres personas mencionan el haberse ido enamorando poco a poco, al ir conociéndola.

Este estudio, por otro lado, forma parte de un proyecto internacional comparado en el que han participado especialistas en familia y juventud de Alemania, Polonia, Lituania, Corea y Chile y su fundamentación empírica descansa en un cuestionario comúnmente diseñado en el marco del Seminario Interdisciplinar de Familia de la Universidad de Oldenburg (Alemania) y aplicado en este caso en la Comunidad de Madrid. La encuesta madrileña ha sido financiada por la Dirección General de Universidades e Investigación de la Comunidad de Madrid y aplicada en el año 2005 (referido en la página electrónica www.uam.es).

El universo muestral de la encuesta son jóvenes de edades comprendidas entre 15 y 25 años, residentes en la Comunidad de Madrid. Dadas las limitaciones presupuestarias, solamente pudo aplicarse el cuestionario a una muestra representativa de jóvenes escolarizados, bien sea en centros educativos preuniversitarios (colegios, institutos, centros de formación profesional, públicos o privados), bien en centros universitarios, dado que estos pueden ser fácilmente localizados y entrevistados.

La unidad muestral está formada por el aula, donde se aplicó el cuestionario a los estudiantes presentes en el momento acordado con los responsables del centro colaborador. El cuestionario se cumplimentó por los propios estudiantes. Para selección de las aulas se siguieron criterios diferentes según se tratara de centros preuniversitarios o de universidades. En el primer caso, de los 1,330 centros existentes en la comunidad, se eligieron 11 centros siguiendo criterios de

segmentación por zona geográfica y titularidad de la propiedad. En conjunto, la muestra incluye un 61% de estudiantes cursando estudios en centros públicos, siendo en el conjunto de la población un 60%.

En el caso de los estudiantes universitarios, la selección de las aulas se realizó de forma que se recogieran estudiantes de todas las universidades públicas de la comunidad, de todas las facultades y de la mayoría de los estudios disponibles. En la muestra se incluyó también la Universidad Pontificia de Comillas, elegida para garantizar la presencia de estudiantes en instituciones de educación superior vinculados a la Iglesia. Tras la depuración de los datos, el número total de entrevistados asciende a 1,589 (www.uam.es).

Planteamiento del problema.

En la actualidad, el estilo de vida se ha visto muy modificado en cuanto a las costumbres, tradiciones e ideologías que anteriormente se mostraban sencillas y hasta en un momento dado, como un protocolo a seguir. Cuando el joven llegaba a cierta edad, se esperaba que dejara el hogar y emprendiera el proceso de individuación por el que todos deben atravesar, parte de este proceso consistía en obtener un empleo remunerado, el abandono del hogar y para finalizar, la elección de una pareja con la cual establecer un matrimonio y formar una familia.

Este proceso se ha visto afectado por diversos factores, Díaz-Guerrero (2007) menciona la cultura aún machista existente en el país, respecto a la cual indica que el hombre parece no tener necesidad de amor y ternura, al grado de que actualmente la postergación del matrimonio se va convirtiendo en un fenómeno cada vez más común.

La educación de antaño se enfocaba en gran medida a la asignación de los roles de género: desde pequeños, a los niños se les prohibía el juego con muñecas (más marcadamente que hoy en día) o cualquier otra actividad que denotara femineidad, ya que el deber del niño se enfocaba en juegos rudos, demostración de su hombría ante su padre, hermanos y familia en general. Por su parte, a las niñas se les inculcaban responsabilidades enfocadas al cuidado de su apariencia, aseo personal, juegos basados en el cuidado del hogar y de los hijos (la casita, ir al mandado, entre otros).

Conforme el niño y niña alcanzaban la adolescencia, las actividades y los roles correspondientes se volvían aún más marcados. Después de terminada la educación básica, la mujer era devuelta al hogar, puesto que no se consideraba femenino, y aún es así en algunas culturas, obtener conocimientos superiores; las mujeres iban aprendiendo su papel de vida, que comprendía básicamente en el apoyo a la madre con las tareas domésticas y el cuidado de los hermanos. Es en esta etapa donde la joven se vuelve sujeto de cortejo para el hombre, el cual la sobrevalora y conquista. Una vez unidos en matrimonio, se torna imposible considerar a la esposa como

objeto sexual, a la esposa se le trata de un modo y a la amante de otro (Díaz-Guerrero; 2007).

Así, el esposo se encarga de trabajar para proveer el sustento al hogar, a la esposa se somete y se le priva de la realización personal, entrando al camino de la abnegación, tal como su madre lo hizo en un momento dado (Díaz-Guerrero; 2007). Dichas costumbres se han visto modificadas actualmente después de un largo recorrido de manifestaciones feministas y luchas por la igualdad de género. Algunas mujeres ya no desean únicamente quedarse en casa al cuidado de los hijos y del hogar, sino también tienen deseos de superación y de autorrealización; de igual manera el hombre, ambos cambiando las antiguas prioridades marcadas tan estrictamente.

Entre la población juvenil actual, el concepto de matrimonio está suficientemente satanizado; la asunción de responsabilidades y deberes no es algo que llame mucho la atención a los jóvenes de la actualidad, mucho menos asumir el rol de padre o madre cuando se puede vivir en casa bajo el abrigo hogareño, hacerse cargo solo de sí mismos y llevar una vida sin deberes estresantes ni compromisos.

Estudios recientes indican que actualmente, es de dos a tres veces más probable que los matrimonios entre adolescentes terminen en divorcio, mientras que las uniones entre jóvenes adultos que contraen matrimonio después de los 25 años prosperen. Para esto es necesario un estudio que permita identificar las causas por

las que en la actualidad, los jóvenes deciden comprometerse en un contrato marital legal.

Puesto que se han ignorado las causas de dicho planteamiento, y para ampliar el panorama ante estos conceptos, se formula la siguiente pregunta:

¿Cuáles son los factores que motivan a los jóvenes adultos de la ciudad de Uruapan a contraer matrimonio?

Objetivos.

La presente investigación se realizó en función de las finalidades enunciadas a continuación.

Objetivo general.

Analizar los factores que motivan a los jóvenes adultos de la Universidad del Valle de Atemajac (UNIVA) plantel Uruapan, a contraer matrimonio.

Objetivos particulares.

1. Conceptualizar el término motivación.

2. Explicar la forma en la que influye la motivación en la toma de decisiones y en la conducta.
3. Definir el concepto de matrimonio.
4. Explicar los factores sociales que influyen en la conformidad para el matrimonio.
5. Argumentar sobre la importancia asignada al matrimonio por los jóvenes de la UNIVA, plantel Uruapan.
6. Especificar los factores que los jóvenes consideran antes de tomar la decisión de contraer matrimonio.

Pregunta de investigación

En la actualidad, los jóvenes se encuentran con diversos factores que los llevan a evadir un compromiso tal como lo es el matrimonio, uno de los principales factores radica en que las sociedades de la actualidad que se han fragmentado, orillándolos a un individualismo liberal que complica el querer comprometerse.

Dadas las circunstancias que se presentan en el entorno actual de los jóvenes, y las variables que se estudian más adelante, surge la siguiente interrogante:

¿Cuáles son los factores que motivan a los jóvenes adultos de la ciudad de Uruapan a contraer matrimonio?

Preguntas secundarias de investigación

La pregunta general de investigación se respondió mediante las siguientes cuestiones particulares.

1. ¿Qué importancia le dan los jóvenes a la estabilidad económica en su decisión de contraer matrimonio?
2. ¿Por qué el adulto joven busca en su pareja similitud de ideales, creencias, actividades y metas?
3. ¿Cuáles son las causas por las que los jóvenes anhelan formar una familia y tener hijos?
4. ¿Cómo manifiesta el joven la necesidad de sentirse seguro y apoyado por la pareja?
5. ¿Los jóvenes perciben el matrimonio como un obstáculo para alcanzar sus metas?
6. ¿Perciben los jóvenes al amor como una característica suficiente para comprometerse en matrimonio?

Justificación.

La presente investigación está enfocada en conocer un fenómeno reciente que ha ido creciendo progresiva y significativamente: la evitación de los jóvenes por involucrarse en un compromiso formal y preferir así otras alternativas, por

ejemplificar algunas: la unión libre o simplemente, la abstinencia de vivir con la pareja, para permanecer en casa bajo el resguardo de la familia hasta una edad posterior.

Para los psicólogos, el estudio de las variaciones de estilos de vida en el hombre es de gran interés, puesto que la problemática que presente cada sujeto en particular, es determinante, ya que influirá sobre sus actos y decisiones inmediatas y a futuro. El poder ayudar a un individuo a ser congruente consigo mismo y guiarlo al autoconocimiento, le proveerá de un mayor nivel de calidad de vida y así se estará contribuyendo a consolidar la labor del psicólogo.

Para la sociedad en general, conocer los fenómenos que se suscitan es de vital importancia para comprender la dinámica de la cual sus integrantes forman parte. Abrir el panorama en cuanto a la contemporaneidad y ampliar las expectativas, rompiendo antiguas creencias e ideologías, fortalecería de gran manera las percepciones y disminuiría, asimismo, las falsas, originadas por la falta de información acerca de un tema tan controversial como lo es este.

Cabe mencionar que dentro de la ciudad de Uruapan, no se ha realizado ningún estudio similar, ante lo cual, la presente investigación aportará herramientas para estudios posteriores que faciliten y den pauta a la comprensión, análisis y exploraciones poblacionales que puedan suscitarse.

Los psicólogos, al comprender dichas variables y analizarlas, tendrán a la mano herramientas para enfrentarse a los sucesos y problemáticas reales de la actualidad y podrán representar un apoyo frente a tales situaciones.

Marco de referencia

El sitio en el que se llevaron a cabo las sesiones de entrevistas para obtener los principales factores motivacionales en los jóvenes adultos de 23 a 33 años de edad, de Uruapan Michoacán, fue la Universidad del Valle de Atemajac, Plantel Uruapan (UNIVA), ubicada en la calle Juan N. López 1198, Colonia La Magdalena.

Es importante mencionar que la universidad brinda sus servicios enfocados a una población de jóvenes adultos, que ya iniciaron su vida laboral, por lo que los horarios de clases son nocturnos y sabatinos. Las licenciaturas que ofrece este plantel son las siguientes: Administración de Empresas, Contaduría Pública, Derecho y Mercadotecnia.

La construcción cuenta con tres edificios de tres plantas cada uno, cuenta con todos los servicios básicos, así como Internet, aulas, baños y biblioteca al servicio del alumnado; las oficinas se encuentran separadas, puesto que comparten instalaciones con otro colegio.

CAPÍTULO 1

MOTIVACIÓN

Para comprender la motivación, no es posible centrarse únicamente en la aparición de los impulsos, la ejecución de las conductas o la satisfacción que se obtiene al lograr una meta, sino abarcar el todo por el que se ve rodeado el individuo.

En la antigüedad, los pensadores griegos intentaron dar al comportamiento humano una concepción más racionalista, Sócrates, por ejemplo, intentó dar una explicación al porqué el hombre está en constante búsqueda de felicidad e introdujo el argumento que habla del dualismo alma-cuerpo, de la naturaleza humana. En gran manera, el propósito de la búsqueda de Sócrates era descubrir el conocimiento del bien, pues tal conocimiento, creía, llevaría por necesidad hacia una acción virtuosa (Bolles, 2006).

Siguientes pensadores post-socráticos, tales como Platón y Aristóteles, influenciaron la mentalidad griega de la época. Aristóteles con base en algunas de sus observaciones, mantuvo la idea de que el hombre ejecuta conductas basándose en sus sentimientos de afecto, dirigiendo mediante estos su comportamiento. Platón también se preocupaba por la noción de bien, su visión general consistía en lograr el bien por medio de la sabiduría, igualándolo con el conocimiento, la belleza y el dominio de las pasiones (Bolles, 2006).

Para la psicología precientífica, la motivación humana se reducía a los actos voluntarios, ya más adelante, la psicología científica toma en cuenta las tendencias, los impulsos y los instintos que dirigen al comportamiento motivado, así como a las actividades cognoscitivas que dirigen al hombre al cumplimiento de metas, dando al tema una gran amplitud. Muchos años después, la llegada de Darwin da un giro a las teorías filosóficas implantadas en la sociedad, mediante observaciones sistemáticas y experimentación (Bolles, 2006).

El ser humano se ha dedicado al estudio de su entorno y su concepción, de lo que lo atrae y sobre todo, de lo que lo mueve a conseguir y lograr algo dentro de este, para acercarse al concepto de motivación, se debe abordar el estudio de los fines, de los deseos o de las necesidades últimas del ser humano.

1.1 Definiciones

En los últimos siglos, la motivación ha tendido a ser relacionada con estados internos del ser humano, fue hace algunas décadas cuando ha comenzado a cambiarse esta forma de pensamiento sobre las ideas motivacionales, teniéndose la renovada acentuación de la influencia de fuentes externas en la activación de estas, de los procesos cognoscitivos independientes a la motivación y de la autorrealización.

De manera etimológica, palabra motivación se deriva del latín “motivus” que significa “causa del movimiento”, término que sugiere la idea de una activación motora para generar conductas. (Escobar; 2003).

Por otro lado, Maslow (1991: 8) escribe: “una sólida teoría motivacional debería suponer que la motivación es constante, que nunca termina, fluctúa y que es compleja, y que casi es una característica universal de prácticamente cualquier situación del organismo”

Como concepto, Arnau (1979: 26) menciona la motivación desde una perspectiva más orgánica, haciendo énfasis en definirla como un “tipo de estímulo fuerte” y concibiéndola como una pluralidad de impulsos de carácter energizador y reguladores de la conducta.

Asimismo, P.T. Young también incluye en sus escritos estos dos aspectos más importantes (el energético, el de regulación y dirección); concretamente afirma que la motivación es “el proceso para despertar la acción, sostener la actividad en progreso y regular el patrón de actividad” (citado por Cofer; 2007: 20).

Desde otra perspectiva, Murphy (citado por Cofer; 2007: 20) considera que la motivación es “el nombre general que se da a los actos de un organismo que estén, en parte, determinados por su propia naturaleza o por su estructura interna”.

Los presentes autores aterrizan el concepto de motivación como un conjunto de impulsos que llevan al organismo al acto, a la ejecución de una acción para satisfacer una necesidad de determinado carácter, ya sea primario o secundario, intrínseco o extrínseco y con la única finalidad de mantener su homeostasis.

1.2 Características.

El estudio de la motivación incluye una variedad de hipótesis, teorías y aplicaciones que es necesario mencionar en la revisión del tema. Las características de la motivación se pueden puntualizar, según Reeve (2005), de la siguiente manera:

a) La motivación facilita la adaptación.

En un medio siempre cambiante, el hombre necesita de un mecanismo que lo ayude a soportar las discrepancias entre lo que el ambiente demanda y su bienestar personal, de esta manera, los estados motivacionales, ya sea el hambre, el estrés, el logro o el buen humor, proporcionarán un medio clave para que el sujeto enfrente las circunstancias que el ambiente le otorgue de manera satisfactoria. Cuando la motivación es inadecuada, el individuo lo resiente en su adaptación, un claro ejemplo se muestra en una persona cuando no ejerce control sobre sus decisiones, evita interactuar con su entorno o prefiere que otros le controlen.

b) Los motivos afectan la conducta al dirigir la atención.

Los motivos tienen una manera de ganar y a veces, de exigir la atención del sujeto, para de esta forma dirigir la atención a un aspecto del ambiente y a una determinada conducta, y no a otras. Dependiendo de la intensidad que represente para el organismo llevar a cabo una conducta, este responderá. Si la relevancia es mínima, el organismo no responderá o tardará en hacerlo, en cambio, si representa una fuerte intensidad, obtendrá una prioridad para llevar a cabo la conducta que lo supla.

c) La intensidad del motivo varía con el tiempo e influye en la fuerza de la conducta.

La motivación es un proceso siempre dinámico y cambiante en presencia y en intensidad, de acuerdo con la persona y el momento particular que esté atravesando. Un motivo dominante en alguna parte del día se verá modificado por otros que vayan tomando mayor intensidad, llevando al sujeto a dejar de lado la actividad que estuviese realizando para dirigir sus conductas hacia la nueva motivación, convirtiendo al primero en un motivo subordinado. Así, los motivos se encuentran dentro de un ciclo en el que surgen y desaparecen, se satisfacen y se frustran, incrementan u opacan su intensidad.

d) La motivación incluye tendencias de aproximación y evitación.

El cuerpo contiene una multitud de respuestas potenciales que se encuentran en espera de que se estimule a la actividad mediante alguna motivación aversiva (hambre, sed o disonancia, por ejemplo); en consecuencia, solamente cuando una persona posea realmente una urgencia instintiva, una privación biológica o inconsistencias entre sus creencias y comportamientos, se verá motivada a la acción.

e) El estudio de la motivación explica el contenido de la naturaleza humana.

Las teorías de la motivación hacen ver lo que es común dentro de los conflictos de todos los seres humanos, al identificar los rasgos similares entre la gente de distintas culturas y de diversas experiencias. Por una parte, el ser humano hereda disposiciones biológicas, como el temperamento y los circuitos neurales para el placer y el dolor, posee emociones básicas que todos los sujetos sienten bajo las mismas condiciones, y por otra, los motivos aprendidos (como las creencias en cuanto a las habilidades que se poseen, las metas y los valores que atribuyen a factores como la fama o el dinero). Cabe mencionar que las motivaciones se adquieren de las fuerzas sociales y culturales, así, el estudio de la motivación explica la parte proveniente de la naturaleza humana que hace al individuo desear y querer, y cuál resulta del aprendizaje, ya sea personal, social o cultural, revelando así los componentes de la naturaleza humana.

f) La motivación varía no solamente en su intensidad, sino también en su tipo.

Dependiendo del tipo de actividad que el sujeto realice, se observarán variaciones en la intensidad de su motivación, de igual manera, es útil conocer la intensidad de la emoción que presenta en dichas situaciones. En este sentido, Klineberg (referido por Reeve; 2005) presenta la siguiente clasificación:

- 1) Los motivos que son absolutamente confiables tienen una base fisiológica definida y no admiten excepciones, los factores sociales desempeñan un papel en sus manifestaciones, pero no determinan su existencia. Entre estos motivos se incluyen el hambre, la sed, la necesidad de descanso y de sueño, la eliminación de productos residuales del cuerpo y otras necesidades orgánicas semejantes, también los impulsos de actividad y los impulsos estéticos.

- 2) En todas las sociedades se encuentran motivos que tienen una base fisiológica definida, pero que admiten excepción en casos individuales. Los factores sociales no solamente determinan la manera de su expresión, sino que también en ciertas circunstancias, hacen que no aparezcan. Estos motivos incluyen el sexo, la conducta post-maternal y, posiblemente también la autoconservación.

- 3) Los motivos que tienen una base fisiológica indirecta y que ocurren con mucha frecuencia, pero que admiten excepciones tanto en grupos como en individuos; estos motivos incluyen la agresividad, la fuga y, probablemente, también la autoafirmación.

- 4) Motivos que no tienen una base fisiológica conocida, pero que ocurren con cierta frecuencia, ya sea a causa de factores sociales comunes a la mayoría de las comunidades humanas, ya como un medio de satisfacción de intereses prácticos; son, primordialmente, medios para alcanzar un fin, pero pueden llegar a funcionar como fines en sí mismos. Figuran entre estos motivos la conducta gregaria, el motivo paternal, el motivo prematernal, el motivo filial, la adquisitividad y la autosumisión.

1.3 Tipos de motivación.

Los motivos o motivación, como se ha planteado al inicio de este capítulo, son estados internos que pueden ser resultado de una necesidad, caracterizados por ser algo que activa o excita la conducta, la cual generalmente se dirige hacia la satisfacción de dicho requerimiento. A continuación se presentan los principales tipos.

1.3.1 Motivación primaria

Las conductas motivadas u orientadas hacia una meta, son provocadas por la aparición de estímulos internos y externos, que por consecuencia involucran conductas de desplazamiento hacia la meta, alteración y la orientación del organismo.

Estas conductas, también llamadas pulsiones primarias, son las necesidades biológicas que desencadenan un estado correspondiente a la activación o tensión. Las pulsiones primarias como el hambre, la sed o el sexo, reciben un fuerte influjo de estímulos intrínsecos, que forman parte de la programación biológica para la supervivencia del organismo, como lo es el caso del sexo para la supervivencia y proliferación de la especie (Escobar; 2003).

De esta manera, se puede señalar a las motivaciones primarias como aquellas que surgen a partir de insatisfacciones fisiológicas o privaciones corporales y que al no verse resueltas, pueden afectar la supervivencia misma del organismo, estas son innatas y por lo tanto, no son aprendidas; el interés y la activación sexual se incluyen en este tipo de motivación.

1.3.2 Motivación secundaria

Las motivaciones secundarias son las que incluyen un proceso de aprendizaje intelectual y social y que se observan principalmente en el ser humano, tales como obtener poder o logros en cierto ámbito (Escobar; 2003).

Como menciona la teoría de Maslow (1991), una vez satisfechas las necesidades primarias, como las fisiológicas, surgen las necesidades secundarias, como el sentirse protegido, libre de peligro y seguro. Una muestra de ello se refleja en el adoptar religiones o filosofías para organizar la vida, lo cual proporciona la sensación de seguridad, que por consecuencia hacen surgir afecto, intimidad y sentido de pertenencia, así como la búsqueda de ser amado y amar.

Una vez satisfechas estas necesidades secundarias, como lo es el afecto, el individuo buscará el ser valorado por su comunidad, en su trabajo y en su hogar; demandará el respeto de los otros, luchará por desarrollar sus potenciales y sus ideales. Este concepto es denominado como autorrealización, el cual no solamente ayuda a preservar la vida, sino que le agrega valor y es característico de individuos saludables.

1.3.3 Motivación intrínseca

La motivación intrínseca es aquella que lleva al individuo a actuar sin que exista una necesidad previa de hacerlo o sin que el individuo espere alguna recompensa externa por llevar a cabo la acción. (González; 2002)

Este tipo de motivación puede ser muy poderosa y duradera, ya que una vez que el individuo la obtiene, muy difícilmente puede ver su comportamiento influido por factores externos.

Deci y Ryan (citados por Reeve; 2005) lo explican como la inclinación innata de comprometer los intereses propios y ejercitar las capacidades personales para, de esta manera, buscar y dominar los desafíos máximos.

La motivación intrínseca surge de forma espontánea de las necesidades psicológicas orgánicas innatas, la curiosidad personal y los empeños inherentes por crecer. Al percibir la experiencia de sentirse competitiva y autodeterminada, la gente experimenta una motivación intrínseca (Reeve; 2005).

Lo que es motivante de manera intrínseca, varía de una persona a otra, sin embargo, las actividades que satisfacen impulsos básicos, como el apetito y el sexo, con frecuencia son motivantes intrínsecos. La motivación intrínseca asimismo, puede desarrollar la curiosidad, el aprendizaje conceptual y la creatividad (Davidoff; 2001).

1.3.4 Motivación extrínseca

La motivación extrínseca es aquella que incita a actuar al individuo a cambio de conseguir algún tipo de recompensa externa, ya sea que esta realmente exista o que el individuo así lo espera (González; 2002). Las conductas motivadas suelen ser anticipatorias y por consecuencia, pueden ser aprendidas y planeadas, así como también pueden surgir de relojes biológicos.

Según Reeve (2005), esta surge a consecuencia de estímulos ambientales y de incentivos con la finalidad de que el sujeto persista en una acción, es un medio para un fin, el medio es la conducta y el fin una consecuencia; de esta manera, la motivación extrínseca está manipulada de manera social, dependiendo de los fines deseados y el medio por el que se obtenga un fin.

El hecho de que la conducta provenga de un motivo intrínseco o extrínseco puede tener consecuencias importantes, como se aprecia en el siguiente informe del Consejo Nacional para la Salud Mental:

“Cuando realizamos actividades por su interés intrínseco, tendemos a sentirnos fascinados por ella, a ensimismarnos y a estar contentos. Por el contrario, cuando nos concentramos en las recompensas externas de algunas tareas, experimentamos menor participación emocional y sentimientos negativos. Los estudios han revelado que una mayor motivación intrínseca se vincula con un mayor

aprovechamiento escolar y con un mejor ajuste psicológico en niños, adolescentes y estudiantes universitarios” (citado por Morris; 2001: 843).

1.4 Fuentes de la motivación

Cuando se trata de motivación, el modelo homeostático supone que el cuerpo tiene patrones de referencia o puntos fijos para cada una de sus necesidades. El criterio de referencia indica el estado óptimo, ideal o de equilibrio, en el caso de algunos impulsos, este criterio se encuentra determinado por los genes y la experiencia. En cuanto el cuerpo se aparta de manera importante de alguno de sus patrones de referencia, como sucede de manera continua, surge un requerimiento, la necesidad activa un motivo, el motivo desencadena la conducta dirigida a restablecer el equilibrio (Davidoff; 2001).

Los incentivos, las emociones y las cogniciones suelen combinarse con los mecanismos homeostáticos para moldear los impulsos básicos, dicho de otro modo, una serie de fuerzas externas e internas controlan gran parte de la motivación en el ser humano. Es así como a continuación se explican sus fuentes conjuntas para el alcance de la homeostasis.

1.4.1 Necesidades fisiológicas

Ciencias como la antropología y la sociología consideran que si el concepto de instinto es algo orgánico, debe tener una localización fisiológica, la cual ha sido infructuosa, en comparación con algunos motivos básicos como el hambre, sed o sueño, y totalmente en contraposición en relación con motivaciones específicamente humanas, tales como el afán de poder o la motivación de logro.

El fracaso del instinto evidenció la idea de que identificar y catalogar motivos es menos productivo que describir y explicar las influencias sobre la conducta motivada, actualmente se prefiere el concepto “patrón de acción fija”.

La teoría de Maslow (citado por Davidoff; 2001) afirma que los seres humanos nacen con cinco conjuntos de necesidades, los cuales se organizan en una jerarquía como la que se muestra a continuación:



Las personas son animales ambiciosos toda su vida. En cuanto satisfacen un conjunto de necesidades, inmediatamente es sustituido por alguno nuevo, se sube en esta escala a través de los varios sistemas, de manera ordenada (Davidoff; 2001).

La teoría de Maslow principia por las necesidades fisiológicas, como comida, agua, oxígeno, sueño, sexo, protección ante temperaturas extremas, estimulación sensorial y actividad. Estas necesidades, requisitos para la supervivencia, son las más fuertes y urgentes; deben gratificarse en cierta medida antes de que surjan otras; si únicamente alguna de ellas permanece sin satisfacerse, puede opacar a todas las demás.(Davidoff; 2001).

Maslow (citado por Davidoff; 2001: 334) proporciona el siguiente ejemplo: “Para el hombre hambriento en forma crónica y extrema, la utopía puede definirse solamente como el lugar donde abunda la comida. Propende a pensar que, si únicamente se le garantiza alimento para el resto de su existencia, será totalmente feliz y nunca querrá nada más. La vida en sí tiende a ser definida en términos de la alimentación; todo lo demás queda determinado como si no tuviera importancia. La libertad, el amor, el sentimiento de comunidad, el respeto, la filosofía, todos pueden hacerse a un lado calificados como tonterías inútiles, porque no llenan el estómago. Puede calificarse a este hombre como alguien que solamente vive de pan”.

Los motivos afectan la conducta al dirigir la atención hacia la elección de algunos comportamientos, dependiendo de la urgencia para suplir cada

comportamiento en cuanto a la necesidad que represente, por tanto, influyen en el comportamiento al llamar la atención del sujeto, interrumpiendo la actividad que esté realizando e imponer una prioridad en las conductas que sean relevantes para un motivo particular (Reeve; 2005).

Todt (1982) explica el comportamiento a partir de dos conceptos motivacionales: el impulso o incentivo y el aprendizaje asociativo, esto es, el hábito que marcará la dirección de la conducta. Los conceptos de motivación y aprendizaje son, para el modelo neoconductista, los principales ejes explicativos de la conducta. (referido en la página electrónica www.reme.uji)

En este punto, puede decirse que la motivación facilita la adaptación y afecta la conducta al dirigir la atención. Los motivos tienen una forma de sobresalir en la atención del individuo para obtener prioridad, de manera que se preste atención a un aspecto del ambiente y a una determinada conducta, y no a otras.

1.4.2 Necesidades psicológicas

La enorme significancia de los motivos sociales, parece encajar mejor con una explicación relativa a las situaciones sociales a las que cotidianamente se enfrentan los seres humanos, que con base en estructuras biológicamente determinadas del organismo (Morales; 2007).

Bertalanffy (mencionado por Morris; 2001) sostiene una concepción de la motivación, según la cual el punto de partida no son los impulsos orgánicos ni los estímulos ambientales, sino las relaciones interactivas que, de forma continua, se generan entre los individuos y su entorno. De acuerdo con Morris (2001) enseguida se presenta una breve descripción de dichas necesidades:

a) Logro.

Surge de la necesidad de alcanzar la excelencia, llegar a metas altas o tener éxito en las tareas difíciles; implica la competencia con otros o contra algún criterio interno o externo. Puede observarse en el deseo de sobresalir, superar obstáculos, ejercer poder, esforzarse por realizar algo difícil tan bien y tan pronto como sea posible. Al igual que todos los motivos aprendidos, la necesidad de logro varía mucho de un individuo a otro. Dicho de otra manera, se da el nombre de motivo de logro al deseo de destacar no por premios tangibles, sino por el mero placer de ser el mejor.

Con base en diversas pruebas psicológicas, se ha desarrollado un perfil de individuos con alto nivel de motivo de logro; sobresalen en situaciones competitivas y aprenden rápido, aprovechan oportunidades de adquisición de conocimientos y estrategias. Estos individuos muestran gran seguridad en sí mismos y se encuentran dispuestos a asumir responsabilidades, no se someten con facilidad a presiones sociales y son dinámicos.

b) Poder

El poder o necesidad de reconocimiento, aparece en el deseo de influir o controlar a otras personas o grupos, al igual que el motivo de logro. Estas personas ocupan puestos como dirigentes de organizaciones, consejos, comités o tienden a participar en deportes que exigen gran contacto físico, así como en carreras de docencia, psicología o administración de empresas.

c) Afiliación

El ser humano tiene la necesidad de afiliación, es decir, de estar con otras personas; al ser aislado del contacto social, puede presentar ansiedad. Este motivo se presenta al sentirse amenazado, de modo que el pertenecer a un grupo y la sensación que produce el formar parte, es indispensable.

La necesidad de afiliación se originó con la evolución, desde este punto de vista, la formación y mantenimiento de los vínculos sociales ofrecieron a los antepasados ventajas reproductivas y de supervivencia. El pertenecer a un grupo social facilita la obtención de recursos como alimento y vivienda, asimismo, brinda oportunidad de reproducción y ayuda para el cuidado y porvenir de los descendientes, estos, al permanecer en el grupo, tendrán mayores posibilidades de sobrevivir, que los que se alejan.

Las catástrofes, enfermedades o señales de peligro contribuyen a intensificar la necesidad de afiliación. En palabras de Baumeister y Leary (citados por Morris; 2011: 330), “el resultado probable de esta selección evolutiva sería un conjunto de mecanismos interpersonales que hace que el individuo forme grupos sociales y relaciones duraderas. Estos mecanismos incluyen la tendencia a orientarse hacia otros miembros de la especie, tendencia a experimentar un malestar afectivo cuando se nos priva del contacto o de las relaciones sociales y la tendencia a sentir placer o un afecto positivo con el contacto social o la proximidad con otros”. Finalmente, puede decirse que la afiliación surge de una interacción de factores internos y externos.

Es así que la consecución y cumplimiento de metas se vuelve el punto clave dentro de este apartado, de manera que resulta imprescindible para la toma de decisiones en el individuo y el principal foco de motivación para llevarlas a cabo.

1.4.3 Cognición

Cada día se reconoce más que los procesos cognoscitivos contribuyen a la motivación, los tipos de información que constantemente se reciben y la manera en que se procesa, se reflejan de forma importante en la conducta, A continuación se expondrán algunas teorías que ponen de manifiesto la importancia de la cognición al interpretar la conducta.

Aunque las definiciones varían, con el término cognición “se designan los procesos intelectuales o perceptivos que ocurren en nuestro interior al analizar e interpretar el mundo, nuestros pensamientos o acciones” (Petri y Govern; 2006: 248).

Al explicar las conductas motivadas, se debe tomar en cuenta el conocimiento que posee el organismo sobre las metas que desea alcanzar. A dicho conocimiento, Tolman (citado por Petri y Govern; 2006) lo llama conducta propositiva. Trátese de una rata o de una persona, el hecho de que un organismo aprenda una serie de conductas con tal de alcanzar una meta, es prueba de que la conducta tiene un propósito.

Un planteamiento más moderno, conocido como Teoría de Expectativas y Valor, señala que la conducta motivada resulta de la combinación de las necesidades individuales y del valor de las metas disponibles en el entorno. Cabe mencionar que para poder predecir la conducta, dependerá no solo del valor que la meta tenga para el individuo, sino también sus expectativas de alcanzarla, de este modo, aunque una meta sea muy apreciada, no incitará mucho la conducta si la expectativa de lograrla es demasiado pequeña.

Por otra parte, la Teoría del Aprendizaje Social, planteada por Rotter (citado por Petri y Govern; 2006), añade las situaciones sociales y las coloca como un factor externo, estableciendo así que la conducta se motiva de dos formas: directa, gracias

a la intervención del ambiente y en forma indirecta, observando las acciones de la gente y las consecuencias que sus actos producen.

De acuerdo con esto, la Teoría de la Motivación de Logro (Atkinson, citado por Petri y Govern; 2006) supone que la tendencia a realizar una actividad se ve relacionada con la fuerza de una expectativa de que la conducta llevará a una consecuencia, en especial, esta teoría representa la tendencia a acercarse a una situación de logro, o a evitarla. La tendencia de acercamiento o evitación proviene de cuatro variables: motivo de éxito, motivo para evitar el fracaso, probabilidad del éxito y valor incentivador de lograr el éxito, siendo los dos primeros características de la personalidad, su fuerza varía entre los individuos.

Asimismo, la Teoría de Expectativas y Valor menciona que los individuos se sentirán más motivados a realizar una actividad si aprecian el resultado y si esperan que el esfuerzo implicado para alcanzar el resultado, tiene probabilidades de éxito (Petri y Govern; 2006).

1.4.4 Emociones

Al igual que los motivos, las emociones son estados internos incapaces de medirse u observarse de manera directa, puesto que conforme a las experiencias de las personas, dichos afectos surgen de forma repentina, en otras palabras, poseen una cualidad incontrolable y es difícil manipular su activación. A pesar de dichas

características, como parecer que están fuera de control, no impulsan a la conducta, sino que aumentan la irritabilidad, reactividad y la activación (Davidoff; 2001).

En definición, según Davidoff (2001: 375) las emociones (también llamadas afectos) “son estados internos que se caracterizan por pensamientos, sensaciones, reacciones fisiológicas y conductas expresivas específicas; surgen de modo repentino y parecen difíciles de controlar”.

Las primeras emociones aparecen mucho antes de que se pueda utilizar otro modo de comunicación. Charles Darwin (citado por Davidoff; 2001) consideraba que las emociones están programadas genéticamente en los animales con el fin de la supervivencia. De igual manera, pueden desempeñar un papel de aprendizaje, ayudando al procesamiento de información y al aprendizaje de relaciones.

La forma en que las personas experimentan una emoción, está asociada con el modo en que evalúan la situación que la genera, de esta manera, los sentimientos básicos pueden valorarse en términos de agradables o desagradables, de acuerdo con la circunstancia que los suscitó y de la cantidad de esfuerzo invertido (Davidoff; 2001).

Dentro de la Teoría de la Respuesta Periférica de James-Lange (citado por Davidoff; 2001), se mencionan dos suposiciones centrales acerca del surgimiento de la emoción en el ser humano:

- Los sucesos que generan emociones evocan respuestas periféricas, que son controladas por el sistema nervioso periférico, responsable de los reflejos y las reacciones fisiológicas.
- Las respuestas periféricas de cada emoción son distintivas, de manera que se reconoce cada uno de los patrones como característico de una emoción diferente.

La versión moderna de esta teoría (Ekman y colaboradores, citados por Davidoff; 2001) sugiere que las personas reaccionan ante los sucesos que generan emociones de dos maneras principales: de modo inmediato, con patrones faciales expresivos, seguidos por respuestas corporales. Cuando la persona presta atención a las expresiones faciales, variadas y específicas, puede distinguir entre un sentimiento y otro, y llegar a comprender lo que está experimentando.

Por otro lado, las teorías de activación específica aportan sustentos plausibles en cuanto al surgimiento de las emociones:

- Los eventos activatorios remueven, casi al mismo tiempo, conductas expresivas, reacciones fisiológicas y sentimientos.
- Las respuestas fisiológicas son bastante similares: dicho de otro modo, no corresponden a emociones particulares, de donde surge el término “activación inespecífica”.

- Las distinciones que las personas hacen entre la tristeza, la furia, el miedo, el goce y otros sentimientos, son aprendidas y se basan en conceptos como la intensidad de la activación, otro tipo de experiencias similares y emociones ambiguas con respecto a la aproximación o evitación de una circunstancia (Davidoff; 2001).

Dichas proposiciones, también conocidas como teorías cognoscitivas, asumen que los individuos valoran lo que les sucede a cierto nivel y que esta evaluación genera una emoción; dicha evaluación no tiene por qué ser racional, intencional o dentro de una conciencia (Campos y Stenberg, citados por Davidoff; 2001).

Para que se experimente una emoción, un individuo debe atribuir la activación física a la circunstancia. La emoción precisa que se sienta depende de la manera en la que la persona ha aprendido a clasificar la situación (Davidoff; 2001).

Otro proceso de generación de emociones lo describen Schacter y Singer (mencionados por Davidoff; 2001), en el que los individuos notan la activación fisiológica y se sienten motivados a buscar un término emocional para explicar este estado. Aunque esta situación no es muy frecuente, las emociones pueden emerger de este modo en los experimentos de laboratorio.

A manera de conclusión, se pueden puntualizar las ideas más relevantes de cada teoría:

- Las reacciones físicas ante las emociones son específicas (respuesta periférica).
- Las respuestas físicas a las emociones aportan urgencia a la experiencia emocional (respuesta periférica). Las personas cuyas reacciones autónomas están aisladas de las vivencias subjetivas debido a lesiones espinales, muestran afectos relativamente débiles (Buck, citado por Davidoff; 2001).
- Las expresiones faciales reflejan lo que la gente siente y pueden originar que las personas experimenten una emoción y que respondan de manera adecuada a nivel físico (respuesta periférica).
- La corteza y los pensamientos que media, desempeñan una función central en la determinación de lo que los individuos sienten (activación inespecífica),

Como lo mencionan Petri y Govern (2006), el individuo que funciona a plenitud controla su vida porque no está sujeto a la negación o a las distorsiones que produce una conducta rígida, no se halla en un estado, sino que está inmerso en un proceso que lo impulsa sin cesar a mejorar su yo.

De esta manera, aunado a las conductas motivadas, se expone la idea de que no necesariamente un funcionamiento pleno garantiza la felicidad, pero dichas decisiones encaminarán al hombre a la ejecución de conductas que lo acerquen a esta y a la autorrealización personal.

CAPÍTULO 2

MATRIMONIO

Si se realiza un análisis a la historia del matrimonio, se notarán los constantes cambios a los que ha estado sometido este vínculo, como lo están todas las instituciones sociales, de esta manera, es imposible negar que la vida sexual atraviesa más por una revolución que por una evolución.

Los instintos sexuales que durante algunas épocas se encontraron rebajados, prejuiciados y escondidos, ahora vuelven a considerarse dignos y humanos hasta llegar de nuevo al punto de reconocer que el hombre es un *zoon erotikon* (un ser sexual).(Stekel, 1967).

Habría que hacer énfasis en que la liberación sexual surgió desde los pueblos germanos y no de los latinos: Krafft-Ebing, Freud, Havelock Ellis, Bloch y Forel, fueron algunos de los precursores que dieron paso a la liberación de prejuicios anticuados. La libertad en este aspecto consistirá en superar los viejos convencionalismos, los prejuicios anticuados, las costumbres ridículas ocultas detrás de la hipocresía moral (referidos por Stekel, 1967).

Ya alrededor de los años sesenta, la época de las leyendas hippies: “amor y paz” y “amaos los unos sobre los otros”, intentaron empalmar el amor libre con todas las ideologías vigentes. El placer anteriormente prohibido ahora se vuelve una

obligación, no solamente hay que hacer el amor con todas las personas y de todas las maneras, sin tabúes, sino que además es preciso sentir placer (Eguiluz; 2007).

La humanidad había hecho de la sexualidad un asunto pecaminoso y sucio, aun siendo este uno de los instintos más fuertes en el hombre. Nietzsche arroja esta responsabilidad al cristianismo y ya en el Antiguo Testamento se puede encontrar los prejuicios que respecto a este asunto colocaban los judíos desde los comienzos de la historia de la creación.

Las arraigadas creencias del hombre han sido factor de represión, ya que en cuanto este aspira a acercarse a la divinidad, se hace presente el instinto y le recuerda que está atado a la tierra; el instinto sexual lo hace recordar que es hombre, mortal, y de ahí la necesidad de querer vencerlo y ser divino. Stekel (citado por Maurois; 1951) menciona que la religión, como representante de la divinidad, tuvo que apoderarse del instinto sexual: la sexualidad no se dejó oprimir totalmente, pero la frenaron, la encerraron en reglas rígidas y los sacerdotes se la entregaron a los hombres envuelta en ceremonias, surgiendo así el estado que hoy llamamos matrimonio.

También el matrimonio, por malo que parezca en su concepción actual, justifica su existencia, ya que puede considerarse como una culminación de experiencias infinitas, como un compromiso entre sus supuestos pecados e

indomables instintos naturales, como la protección de la familia o como algo indispensable.

2.1 Definiciones

Según el Código Civil del Distrito Federal (1928: citado por Ayala; 2001 p.139) en Materia de Fuero Federal menciona únicamente que “el matrimonio debe celebrarse ante los funcionarios que establece la ley y con las formalidades que ella exige”. Actualmente se sigue contemplando la misma redacción en la mayoría de los códigos civiles.

El Código Civil de Jalisco (1995: citado por Ayala; 2001 p. 143) describe en su Artículo 258: El matrimonio es una institución de carácter público e interés social, por medio de la cual un hombre y una mujer deciden compartir un estado de vida para la búsqueda de su realización personal en la fundación de una familia.

El matrimonio se considera desde tres acepciones, como:

1. Celebración de un acto jurídico.
2. Un conjunto de normas.
3. Estado matrimonial.

Rojas (1997, p. 39; mencionado por Ayala, 2001 p.151) lo menciona como un acto jurídico, en el que el matrimonio es la celebración de un acto solemne entre un hombre y una mujer con el propósito de crear una unidad entre ellos. Es un acto voluntario efectuado en un lugar y tiempo determinados ante el funcionario que el Estado designe para celebrarlo. De igual manera, el matrimonio se refiere al conjunto de normas jurídicas que regulan dicha unión.

Galindo (1989 p.473; mencionado por Ayala, 2001, p.151) lo concibe como un estado permanente de vida de los cónyuges o matrimonial, que se integra con un conjunto de deberes y facultades, derechos y obligaciones para la protección de los intereses superiores de la familia, tales como la procreación, alimentación, educación y protección de los hijos y la colaboración y ayuda de los cónyuges.

Cabe señalar que en la actualidad, el Código Civil para el Distrito Federal (1928: citado por Ayala; 2001) define al matrimonio en su artículo 146 como la unión libre de un hombre y una mujer para realizar la comunidad de vida, en donde ambos procuran respeto, igualdad y ayuda mutua, con la posibilidad de crear hijos de manera libre, responsable e informada, el cual debe celebrarse ante el Juez del Registro Civil y con las formalidades que esta ley exige.

2.2 Factores que influyen en la motivación hacia el matrimonio.

Los seres humanos tienen la necesidad de pertenencia, en otras palabras, de crear conexiones con otros mediante relaciones permanentes y cercanas; “para una mujer y un hombre, los vínculos de amor pueden llevar a los hijos, cuyas probabilidades de sobrevivir aumentan por el cuidado de dos padres unidos que se apoyan entre ellos” (Baumeister y Leary, citados por Myers; 2005: 425).

Desde un punto de vista biológico, los impulsos sexuales y gregarios han influido desde tiempos remotos a la unión entre los seres humanos. A continuación se presenta una breve descripción de los factores que motivan a las personas a contraer matrimonio.

2.2.1 Factores biológicos

El gregarismo, según Reeve (2005), resulta necesario para establecer lazos y vínculos emocionales estrechos con otras personas, y ello se ve reflejado en el deseo de estar emocionalmente vinculado e integrado de manera interpersonal con otros, dentro de relaciones cálidas y protectoras.

El instinto gregario, según Trotter (citado por Klineberg; 1975: 156) es un fenómeno de profundo significado biológico, “el único medio en que la mente del hombre puede funcionar satisfactoriamente es en el del rebaño, el cual es, por lo tanto, no solamente la fuente de sus opiniones, de sus credulidades, de sus dudas y

de sus debilidades, sino también la fuente de su altruismo, de su caridad, de sus entusiasmos y de su poderío”.

Los grupos de monos que se encuentran en su hábitat natural, mantienen una organización social en la que asignan roles y se especializan en ciertas actividades: búsqueda de alimento, localización de zonas de reposo, conservación del territorio y defensa contra depredadores. Los monos que habitan en cautiverio también desarrollan su propia organización, aunque las funciones de adaptación que realizan son distintas, así, se ha podido identificar que las presiones ambientales, son el origen de la organización social y que en todas las especies gregarias, dicha organización existe como una motivación primaria y genéticamente determinada y, por tanto, independiente de la existencia o ausencia de los factores del medio ya mencionados (Escobar; 2002).

De este modo, la sola interacción con otros individuos significa ya una intervención de la necesidad gregaria. Fox (1972: 25) refiere que “la cópula da lugar a la relación entre parejas, fundamento del matrimonio y de la paternidad”; con el nacimiento de los niños, se crean los lazos entre el hijo y la madre, que es una de las relaciones más significativas para los seres humanos.

Sin embargo lo anteriormente expuesto es un hecho común y muy similar entre los mamíferos, solamente que la diferencia recae en que el hombre puede

elegir entre las alternativas que se presentan, y de esta forma se constituyen los grupos y los compromisos de emparejamiento.

Cabe mencionar que dentro de los mamíferos, solamente el 3% de las especies son monógamas, incluidos los seres humanos, siendo la monogamia un modelo de apareamiento en el que se establecen vínculos duraderos entre un macho y una hembra (Pinel; 2010).

Según este autor, biológicamente una hembra buscará machos especialmente aptos para que sus características hereditarias se transmitan en la cantidad suficiente y su descendencia sea apta; de igual manera, aumenta la probabilidad de que, por pequeño que sea el apoyo que su descendencia reciba del padre, será eficaz.

Físicamente, los hombres en todas partes se han sentido más atraídos a las mujeres cuya cintura es 30 por ciento más angosta que sus caderas, una forma asociada con la fertilidad sexual; las mujeres a su vez, prefieren una proporción de cintura con cadera lo que sugiere salud y vigor y durante la ovulación, muestran resaltada preferencia por hombres con facciones masculinas, así, los seres humanos se impulsan por atracciones primarias, al igual que comer y respirar (Myers; 2005).

Por otra parte, para el ser humano, las necesidades de apego, afecto, cuidado, cariño, interdependencia compañía y amor, son genéticamente básicas y

determinantes para la sobrevivencia de las especies (Díaz-Loving y Sánchez; 2004). Dichas necesidades incitan a la convivencia y unión o alejamiento con otros seres humanos.

El aspecto biológico también influye en el hombre a potenciar la transmisión de la cultura a través del lenguaje, y desarrollar así el macro-ecosistema sociocultural, independientemente de la cultura a la que se pertenezca, todas ellas presentan normas sobre relaciones interpersonales que incluyen la interdependencia, respeto y reciprocidad, entre otras (Díaz-Loving y Sánchez; 2004).

En conclusión, puesto que pueden encontrarse especies con o sin conducta gregaria y dado que la ocurrencia de esta conducta puede ser frecuentemente explicada por otros factores que figuran en el medio ambiente inmediato, el criterio de continuidad es ambiguo.

2.2.2 Factores sociales

Las necesidades sociales son aprendidas y determinadas por el medio y la cultura, una de estas necesidades es la de afiliación. Mankeliunas (1999) la especifica como una tendencia de los seres humanos a asociarse con otros y a buscar tanto contacto social esporádico y permanente como a formar grupos.

Hobhouse sugiere la posibilidad de que los agrupamientos hayan surgido por la necesidad de encontrar pareja fuera de la propia familia, así como Summer y

Keller afirman que la afiliación se ha convertido en hábito característico del género humano, a causa de su alto valor de supervivencia, ya que de este modo no solamente es posible llevar adelante dentro del grupo ciertas actividades económicas y religiosas que el individuo aislado no podría realizar —por ejemplo, el intercambio de productos, comercio, rituales ceremoniales, defensa contra enemigos, división del trabajo—, sino que también hace la vida más cómoda y segura. De esta manera, el individuo inevitablemente renuncia a una cierta parte de su libertad, ya que la vida en sociedad puede ser considerada como una especie de seguro.

Aronson (1985: 221) menciona una lista acerca de a quiénes quieren las personas: “1) a aquellos cuyas creencias e intereses son similares a los suyos, 2) a aquellos que poseen ciertas aptitudes, capacidades o competencias, 3) a aquellos que tienen ciertas cualidades agradables o admirables, como lealtad, sensatez, honestidad, bondad y, 4) a aquellos que les quieren a cambio”.

Asimismo, un experimento de laboratorio realizado por Thomas Lemann y Richard Solomon, en 1952, indicó en sus resultados que el ser humano siente más afecto por personas con rasgos agradables que por aquella con rasgos desagradables, que se quiere más a quien coincide con las ideas propias que a quienes discrepan de ellas, se presenta más afecto por quienes cooperan que por los que compiten o por quienes halagan en lugar de criticar. Dichos aspectos pueden agruparse en una sola idea: los sujetos quieren a las personas cuya conducta les proporcione la mayor recompensa por el menor costo (citados por Aronson; 1985).

Los principales factores sociales para contraer matrimonio se pueden agrupar de la siguiente manera:

a) Legalización para tener relaciones sexuales

“En el siglo XIX, el matrimonio tenía como finalidad primordial la legalización de las relaciones sexuales entre la pareja, sin tener en cuenta consecuencias como la organización doméstica, la producción económica o la transmisión de la propiedad, que actualmente representan factores de gran importancia antes de firmar cualquier contrato” (Mair; 1972: 8). De esta manera, se generó la permisividad que implica en el presente para las mujeres jóvenes que desean iniciar su vida sexual.

b) Roles sociales

Mair (1972: 11) hace mención acerca de los roles que juegan el hombre y la mujer dentro de las sociedades actuales, en la cual “la condición de ‘marido’ es muy apreciada, las mujeres constantemente están en la búsqueda de protección para los futuros hijos y los padres, por su parte, eligen la unión permanente con la madre para procurar la consecución de su descendencia”.

Sin embargo, para satisfacer dicha necesidad, una persona requiere confirmar que los lazos sociales establecidos con la pareja son sinceros y verdaderos,

estableciendo al matrimonio como una institución que asegura legalmente el cumplimiento de los deberes.

“El matrimonio se convierte por tanto, en un estado ideal para la procreación de hijos, ya que fuera de este, los embarazos pueden convertirse para la mujer en una verdadera desfortuna vista a los ojos de la sociedad y asimismo, el hombre que desea ser padre, por consiguiente, debe ser marido, teniendo en cuenta que el simple acto de procrear no es suficiente para que el hombre sea considerado como padre a los ojos de la sociedad” (Mair; 1972: 17).

c) Responsabilidades y repartición de tareas.

Menciona Mair (1972) desde otra perspectiva, que en muchos países latinos las mujeres buscan el matrimonio con finalidades únicas de encontrar un hombre que “se haga cargo de ellas” o de “escalar” económicamente.

Para el hombre, el matrimonio puede llegar a ser visto como una repartición de tareas en el hogar, la vida de soltero implica el responsabilizarse de la vivienda y su mantenimiento, mientras que el estar unido automáticamente representa la división de dichas responsabilidades, otorgándose el cuidado de la casa en su mayoría a la mujer.

White (citada por Mair; 1972: 24) menciona que “tan pronto como la gente se da cuenta de las ventajas de una cooperación, con una elemental subdivisión en las tareas, reconoce inconscientemente que un campo de cooperación más amplio debe tener mayores ventajas, para ello lo hombres comienzan a contraer matrimonio”. En diversas poblaciones se visualiza al hombre no casado como si no fuera completamente adulto.

d) El deseo de tener descendientes y el deseo de tener hijos.

El primero puede explicarse como el deseo de ser objeto del culto debido a los antepasados, que se alcanza en el otro mundo por las ofrendas de los descendientes; la segunda aspiración se explica, por razones prácticas, en las sociedades donde se trabaja en equipo, ya que en algunas sociedades los niños no son simplemente objeto de satisfacción estética o emocional, sino un medio para aumentar la riqueza de los hogares acaudalados y una seguridad en la vejez.

e) Madurez.

González (2011: 33) explica que en años anteriores, alrededor de 1980, la edad ideal para contraer matrimonio en el hombre era de 25 años, cuando este había terminado una carrera que aseguraría un empleo, mientras que en la mujer era a los 22 años, cuando esta asistía a la universidad mientras se casaba. Actualmente, la edad promedio en hombres fluctúa alrededor de los 30 años y en la mujer, a los 27,

cuando ambos han terminado una carrera y se han desarrollado laboralmente. “A estas edades, el individuo ha alcanzado un nivel de desarrollo que le permite conocer sus intereses y actitudes y a la vez, tiene elasticidad suficiente para los necesarios ajustes de la vida marital, por lo que observamos, hay un porcentaje muy alto de mujeres inteligentes que se quedan solteras”.

f) Funciones parentales.

Para la mayoría de las parejas el procrear es una fuente inigualable de realización personal, puesto que se manifiestan sentimientos de logro y orgullo. Aunque en un principio la paternidad y la maternidad puedan desequilibrar a la pareja, debido a la enseñanza y crianza de los hijos, una vez que estos se independizan muchos padres sienten una nueva satisfacción en su relación (Morris; 2001).

Una persona que posee una madurez social sabrá relacionarse con sus semejantes, adaptarse a su pareja y posteriormente, a sus hijos, de esta forma, el sujeto también aprende a saber lo que la sociedad espera de él, encontrándose listo para responsabilizarse de su pareja y socialmente es capaz de ofrecer confianza (González; 2011).

Para Erikson, “el logro de la adultez psicológica implica un crecimiento continuado y un tiempo sociopsicológico consagrado al estudio o al trabajo en una

carrera dada, así como la intimidad social con el otro sexo, a fin de elegir un compañero para la prolongada relación íntima del matrimonio como persona, ser social y ciudadano” (citado por Maier; 2000: 78).

g) Adopción de valores y creencias religiosas.

Cuando cada miembro de la pareja acepta las doctrinas de su religión y comparte con su cónyuge el mismo credo, el matrimonio tiene mayores probabilidades de realizarse, así, la pareja debe analizar primeramente si es que cada uno posee creencias diferentes antes de tomar una decisión definitiva.

En México, la religión católica es la más comúnmente adoptada por la sociedad, y dentro de sus siete sacramentos incluye un apartado especial para el matrimonio, el cual es considerado una ordenanza: “Por el matrimonio, se genera el primer núcleo eclesial; la pareja cristiana y la familia, se trata del Espíritu de servicio mutuo de la pareja y, desde él a los hijos... Toda comunidad eclesial celebra este estado de vida y ministerio, y así, por la vocación y misión bautismales, participa y vive los misterios de Cristo”. (Beckhauser; 2003: 28).

En el joven, la religión y las ideologías sociales aportan una clara perspectiva para su filosofía básica, ya que aseguran la continuidad de su identidad y su autoestima como miembro de la sociedad y la cultura (Maier; 2000).

h) Enriquecimiento en aspectos educativos y culturales.

Las personas buscan convivencia con su pareja. Además de lo visto con anterioridad, les es imprescindible una equidad en cuanto a las costumbres educativas recibidas durante su formación en casa, así, se enfocarán en encontrar los aspectos adecuados dentro de este factor. De igual manera, el nivel intelectual que manifieste a cada uno de ellos, tendrá que ser de uno u otro modo semejante, ya que una diferencia notoria en los fundamentos educativos es causa frecuente de opiniones diferentes. Cualquiera de los miembros de la pareja que perciba un nivel de inferioridad o superioridad en estos aspectos, por su parte o de la parte del cónyuge, influirá en la toma de decisiones a largo plazo, incluido el llegar al matrimonio o no (Díaz-Loving y Sánchez; 2004).

i) Afirmación del yo y aumento del bienestar personal

Los sujetos sienten mayor afecto por personas que tienen opiniones similares a las suyas, puesto que tales personas los gratifican al proporcionar una confirmación de sus propias creencias, dicho de otro modo, contribuyen a creer que sus opiniones son correctas. También la atracción mutua aumenta cuando las personas cooperan entre sí, esta conducta cooperativa por definición es claramente remunerante. (Aronson; 1985).

j) Atributos personales.

Las diversas características personales juegan un papel muy importante al momento de decidir establecer un compromiso. Las personas presentan mayor tendencia a sentirse atraídas por quienes son inteligentes, sinceros, enérgicos o competentes. Aronson (1985) hace mención de dos de los atributos personales más importantes:

- Competencia: Cuanto más competente sea una persona, será más querida.
- Atractivo Físico: Gustan más las personas bellas y apuestas que la gente común, y se atribuyen a estas toda clase de características favorables.

k) Similitud y atracción.

La similitud es otro importante predictor de la atracción y el agrado, puesto que proporciona una base para compartir actividades placenteras, contribuyendo a la confianza en sí mismo; de igual manera, cuando existe semejanza, hay menos puntos de discusión en las parejas (Davidoff; 2001).

Davidoff (2001) presenta una lista de dimensiones en las que la semejanza entre la pareja parece ser muy importante:

- Metas y objetivos en la vida.

- Estilo de pensamiento e inteligencia.
- Carácter social.
- Maniobras para enfrentar situaciones.
- Compostura hacia el placer.

Experimentos realizados por Donn Byrne y sus colaboradores (citados por Aronson; 1985) han demostrado que las opiniones de las personas sobre diversos temas, en cuanto más se asemejen a las propias, fomentarán un mayor nivel de atracción: 1) porque ofrece una especie de convicción social de las propias creencias y brinda la sensación de “tener razón”, siendo esto una forma de recompensa, y 2) es probable que se hagan conclusiones negativas acerca del carácter de una persona que discrepa, pues sugiere la posibilidad de “estar equivocado”.

Por otra parte, un estudio realizado por Dion (citado por Davidoff; 2001) reveló que no solamente se tienen mejores nociones de los individuos de físico atractivo, sino que también se siente atracción hacia ellos, además de los beneficios secundarios que provoca el socializarse con las personas atractivas, tales como recibir la aprobación de otros y elevación de la propia autoestima y valor.

l) Adecuación de los ritmos de vida.

González (2011) sugiere que entre menos diferencias de tiempo, mayor enriquecimiento tendrá la pareja en las distintas fases de la vida en común, en sus

relaciones sociales, en conversaciones, tareas y en un alto grado en las relaciones sexuales, por lo tanto, la semejanza en el ritmo de la vida es un factor significativo para formar una pareja.

m) El afecto conduce al afecto.

Si existe una razón poderosa para que una persona quiera a otra, es que esa otra la quiera. En diversas investigaciones se ha comprobado que ser querido aumenta notoriamente el afecto, además, se ha demostrado que cuanto mayor sea la inseguridad de una persona y sus dudas acerca de sí misma, se encariñará mayormente con aquel que la aprecie. Por el contrario, la gente que es segura de sí misma es menos necesitada y más selectiva (Secord y Beckman, citados por Aronson; 1985).

n) Distancia física o proximidad.

Este factor también es un poderoso predictor de quién gustará a quién. Investigaciones de Festinger y sus colaboradores (citados por Davidoff; 2001) revelaron que los individuos tienden a escoger compañeros que vivan cerca y en cambio, eran poco comunes las amistades entre personas que vivían más alejadas. Asimismo, la cercanía permite a las personas que se gustan, interactuar con frecuencia y acumular experiencias de satisfacción mutua, que refuerzan la amistad.

o) Un noviazgo perdurable y pacífico.

Si el noviazgo es prolongado, los compañeros han esperado el tiempo suficiente para unirse, conociendo sus propios requerimientos y los del otro. En este tiempo, es probable que las parejas alcancen un aprecio para con las limitaciones de la relación y adquieran habilidades esenciales para confrontar las dificultades que puedan surgir más adelante (Davidoff; 2001). Además, un noviazgo tardío tiene mayores probabilidades de descansar sobre una base económica segura, como se describe a continuación.

p) Estabilidad y seguridad económica.

Un ingreso seguro favorece a la calidad de la relación y por lo tanto, la facilita, asimismo, genera sensaciones de poder en los miembros, conveniencia, reposo y libertad, comodidades que contribuyen a la relajación y la dicha.

Por el contrario, factores como la pobreza pueden orillar a los sujetos tanto al estrés como a la enfermedad, debido a que no permiten alcanzar el cuidado del bienestar óptimo de la pareja.

2.2.3 Factores psicológicos

Díaz-Loving y Sánchez (2004) hacen mención de las etapas por las que una pareja atraviesa desde el momento en que son “extraños o desconocidos” hasta la

disolución de la relación, descrita como el “olvido”. Durante las primeras etapas, cada uno de los miembros se enfrenta a decisiones, tales como si seguir conociendo a la persona o alejarse de ella, continuar con la interacción o las expectativas hacia el futuro.

Durante la etapa de “conocido”, se evalúan los encuentros casuales, así como sus rasgos externos más sobresalientes, pasar por las ventajas y desventajas de intimar y decidir si se quiere continuar y hacer de esa una relación más cercana, alejarse de ella o simplemente mantenerla a este nivel (Díaz-Loving y Sánchez; 2004).

Al proseguir a la etapa de “amistad”, la persona piensa que la interacción coadyuvará en la solución de una serie de necesidades (mencionadas anteriormente), ya en la etapa de “atracción” se acentúa un interés por conocer e interactuar con el otro(a), y en la de “pasión y romance” surge una forma de satisfacción y excitación, llevando al sujeto a establecer mayor cercanía hacia el otro, dicha etapa es estudiada por algunos investigadores bajo el rubro de “amor romántico” o “amor pasional”.

Justo antes de pasar a la etapa de “compromiso”, en la actualidad y en la cultura occidental, la pareja evalúa la decisión con base en antecedentes de romance y/o pasión, es decir, ahora los compromisos se establecen, según Díaz-Loving y Sánchez (2004) “en el amor”.

La atracción física figura un factor psicológico de gran importancia. Myers (2005) menciona en este punto que la apariencia física en realidad sí importa al momento de presentarse el fenómeno de emparejamiento, así, los hombres se encuentran más influidos por la apariencia que las mujeres, mostrando mayor interés de establecer lazos permanentes dependiendo del atractivo físico que dicha persona posea, mientras que las mujeres se veían más atraídas por otros factores, como la inteligencia (Feingold, citado por Myers; 2005).

En cuanto al fenómeno de emparejamiento, indica White (citado por Myers; 2005: 435) que “los buenos emparejamientos físicos pueden también conducir a buenas relaciones, al elegir a quién acercarse y con el conocimiento de que el otro es libre de decir sí o no, la gente con frecuencia se acerca a alguien que es tan atractivo como él mismo o que no excede demasiado este nivel”. En parejas que no son igualmente atractivas, la persona menos atractiva posee cualidades que compensan esta condición.

Factores como la dependencia, cercanía y compromiso, serán típicos en personas cuya filosofía de vida es de automodificación, mientras que la autonomía y el romance son prevalentes en las relaciones de personas autofirmativas (Díaz-Loving y Sánchez; 2004).

Asimismo, la predisposición evaluativa en cuanto a las características y antecedentes que cada persona evalúa como esenciales para el funcionamiento de una pareja, se basan principalmente en el estilo de amar, la internalización de las normas socioculturales o el historial de apego, para determinar la formalización de la relación.

“El amor significa diferentes cosas para diferentes personas y por ello se infiere que la personalidad juega un papel central en su vivencia” (Dion et al., citados por Díaz-Loving y Sánchez; 2004: 90).

Dion y Dion, (retomados por Díaz-Loving y Sánchez; 2004), mencionan que el nivel de autoestima se sitúa como un factor de gran importancia: los individuos con baja autoestima están más necesitados de relaciones románticas y consecuentemente, atribuyen mayor importancia emocional a sus relaciones. Por otra parte, los sujetos altamente defensivos reportaron experiencias de episodios amorosos con mayor reserva, también fueron más cínicos en sus actitudes hacia el amor, en comparación con las personas menos defensivas.

González (2011) justifica la unión por tres tipos de motivos enunciados a continuación:

- 1) Motivos conscientes: por amor, por compañía o para satisfacer alguna expectativa emocional.

- 2) Motivos preconcientes: se busca satisfacer deseos, fantasías, creencias o planes que el sujeto muchas veces no comunica.
- 3) Motivos inconscientes: hay deseos y necesidades irracionales contradictorias, que se convierten en los verdaderos cimientos de la relación amorosa.

Asimismo, el autor hace referencia al papel que juega la madurez emocional como el factor más importante en la persona, es decir, alguien puede cumplir 27 o 29 años de edad tanto física como mentalmente y poseer, sin embargo, un control tan escaso sobre sus emociones, que su vida de casado le resulte llena de insatisfacciones y conflictos.

Es así que los seres humanos producen conductas dirigidas a promover el bienestar y sentir felicidad al lado de la persona amada, mostrar capacidad de poder contar con la persona en momentos de necesidad, buscando de este modo fomentar relaciones perdurables.

Una vez expuesto el acervo teórico referente a los conceptos básicos de esta indagación, en las páginas siguientes se explicará la manera en que se recolectaron y procesaron los datos sobre la población de estudio.

CAPÍTULO 3

METODOLOGÍA, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

Una vez que se ha revisado el marco teórico que da sustento a esta investigación, enseguida se presentarán en este capítulo los resultados de los datos obtenidos durante la investigación de campo, para de esta manera verificar las preguntas planteadas al inicio de la presente.

Asimismo, se presentarán los procedimientos y la descripción de la metodología utilizada, al igual que una descripción de la población estudiada y una breve descripción del proceso que se llevó a cabo.

3.1 Metodología.

Primeramente tuvo lugar una investigación bibliográfica mediante la cual pudo obtenerse la información necesaria para los dos primeros capítulos, en los cuales se integran los conceptos de la motivación y matrimonio, así como los factores que incitan a los jóvenes adultos a llevarlo a cabo o en su defecto postergarlo.

En el presente apartado se describirá el proceso por el cual se delimita la presente investigación y los recursos utilizados para obtener la información. Los parámetros presentados son los siguientes:

3.1.1 Enfoque cualitativo

Según su enfoque metodológico, es una investigación cualitativa, ya que “utiliza la recolección de datos sin medición numérica para descubrir o afinar preguntas de investigación en el proceso de interpretación” (Hernández y cols.; 2010: 8).

Asimismo, se fundamenta más en la exploración y descripción como proceso inductivo, es decir, se procede caso por caso y dato por dato hasta llegar a una perspectiva más amplia y generalizada. De igual manera, se evalúa el desarrollo natural de los sucesos sin la intervención de la investigadora sobre estos.

No se generalizarán de manera probabilística los resultados de las poblaciones ni se obtendrán necesariamente muestras representativas, la presente es una investigación interpretativa y naturalista.

Por lo tanto, las entrevistas (consultar el guion incluido el anexo 3) fueron aplicadas a los jóvenes de manera individual y con total confidencialidad, para poder evaluar a cada sujeto, considerando sus opiniones y percepciones sin presencia de influencias por parte de los otros. La investigadora, asimismo, nunca infirió ni manipuló las respuestas obtenidas, por el contrario, se tomó en cuenta cada una de las entrevistas sin generalizar.

3.1.2 Investigación no experimental.

La investigación no experimental está basada en observaciones de los sujetos en su medio ambiente natural, para después analizarlos, sin intervención participativa del investigador (Hernández y cols.; 2010).

Los sujetos respondieron según el desempeño que mantienen en su ambiente y de acuerdo con su contexto natural, acerca de las relaciones interpersonales que mantienen en su vida real, jamás se les presentaron situaciones hipotéticas o fueron llevados a otros sitios para su investigación

3.1.3 Alcance exploratorio

El presente estudio es de alcance exploratorio debido a que la investigadora emprende una búsqueda sobre un tema poco estudiado, del cual la revisión de la literatura revela que tan solo hay guías e ideas vagamente relacionadas (Hernández y cols.; 2010).

Al indagar sobre investigaciones realizadas acerca del tema, únicamente se encontraron casos particulares de otras ciudades y en situaciones muy distintas, que no aportan información allegada a la de los jóvenes estudiantes de nivel superior en la ciudad de Uruapan, Michoacán, por lo que la investigadora crea en la presente un

estudio enfocado a conocer específicamente cuales son las razones por las que dichos jóvenes deciden contraer matrimonio.

3.1.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.

La técnica utilizada para la recolección de datos en la investigación de campo fue la entrevista.

Hernández y cols. (2010) definen la entrevista como una reunión para intercambiar información entre una persona (el entrevistador) y la otra (el entrevistado) u otras (entrevistados).

En la entrevista, a través de preguntas y respuestas, se logra una comunicación y la construcción conjunta de significados respecto a un tema (Janesick, referido por Hernández y cols.; 2010).

Durante la presente investigación, se utilizó la entrevista de tipo estructurado, en la cual se obtiene la información con base en una guía de preguntas específicas y se sujeta exclusivamente a esta (el instrumento prescribe qué cuestiones se preguntarán y en qué orden). Es necesario manejar habilidades como el manejo de emociones y comunicación verbal y no verbal (Hernández y cols.; 2010).

Mediante esta técnica de recolección de información y de un guion de entrevista (anexo 3), se logró recoger los datos de la muestra, actitudes, percepciones y opiniones acerca del matrimonio y la motivación hacia este, metas a futuro y preferencias de la población establecida, indagando mediante preguntas claras y comprensibles para su nivel de escolaridad.

Ya que durante la entrevista, el entrevistador es el experto, se le escuchó con atención y cuidado a cada uno de ellos, desarrollándose durante la misma un clima de confianza (*rapport*) y empatía, sin preguntar de manera tendenciosa ni inducir respuestas, sino escuchando activamente.

Como generalidades, cabe mencionar que cada uno de los entrevistados estuvo informado sobre el propósito de la entrevista y el uso que se le daría a esta, se aclaró cualquier duda surgida durante la misma, demostrando legitimidad, seriedad e importancia del estudio y asimismo, brindando también la posibilidad de que el entrevistado pudiera hacer preguntas y disipar sus dudas.

El instrumento empleado para recolectar los datos fue un guion de entrevista, el cual está basado en las preguntas de investigación secundarias. En él se abordan los siguientes aspectos: estabilidad económica, similitud de ideales, logro de metas, amor y madurez, apoyo y seguridad, deseo de tener hijos y formar una familia. El reactivo número 18 fue el único utilizado en todas las categorías, puesto que arroja

información específica en cada una de estas. El cuadro de la relación entre concepto y reactivos, se incluye en el anexo 1.

La aplicación de la entrevista se realizó en sesiones individuales de 20 minutos aproximadamente, en las instalaciones de la Universidad del Valle de Atemajac (UNIVA) Plantel Uruapan, cumpliendo con las características de la entrevista estructurada ya mencionadas anteriormente, como técnica de recolección de datos.

3.2 Población y muestra

“Una población es el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones” (Selltiz, citado por Hernández y cols.; 2010: 262). En ella, cada entidad que la conforma posee alguna característica en común, que da pie a la investigación de un fenómeno.

La población investigada para conocer los factores motivacionales para contraer matrimonio son jóvenes adultos, mujeres y hombres de entre 23 y 33 años de edad, los cuales se encuentran cursando el último año de sus respectivas licenciaturas en la UNIVA, campus Uruapan, Michoacán.

Únicamente se realizó la entrevista a aquellos jóvenes que se encuentran solteros, mediante una previa selección de la muestra voluntaria, ya que dicha

universidad brinda sus servicios principalmente a jóvenes adultos que ya se encuentran inmersos en el campo laboral, facilitándoles horarios que se ajustan a sus necesidades. Los grupos entrevistados asisten a clases martes y jueves en turno nocturno.

Como muestra, se entiende el grupo de personas, eventos, sucesos o comunidades, sobre el cual se habrán de recolectar los datos, sin que necesariamente sea representativo del universo o población que se estudia (Hernández y cols.; 2010).

La muestra manejada en la presente investigación corresponde a un grupo de jóvenes estudiantes de nivel superior, solteros, con ocupaciones, gustos, pasatiempos, ideologías y estatus socioeconómico distintos, así como de diversas carreras mencionadas anteriormente, a quienes se entrevistó de manera voluntaria con los mismos formatos y orden de preguntas, explicándoles las mismas indicaciones y objetivos perseguidos.

La muestra estuvo conformada por 15 mujeres y 15 hombres que cumplieron con los parámetros requeridos para la investigación, es decir, se encontraban dentro del rango de 23 a 33 años de edad y eran legalmente solteros.

3.3 Descripción del proceso de investigación

El procedimiento para realizar la presente investigación consistió en, primeramente, buscar y analizar un tema de interés, enseguida se planteó el problema a analizar y los objetivos que se alcanzarían, con su debida justificación y marco de referencia en el que se llevaría a cabo.

Al término de esto, se procedió a redactar el marco teórico en el que se sustentarían, con base en teorías, investigaciones y experimentos documentados, los resultados de la presente, para proceder a recabar la información pertinente por medio de una entrevista elaborada en correspondencia con los objetivos.

La aplicación de entrevistas se realizó del 30 de octubre al 8 de noviembre de 2013, en la institución antes mencionada, con duraciones que variaron dependiendo el sujeto, desde los 20 minutos hasta una hora, considerando el tiempo total desde la presentación y encuadre de apertura hasta el cierre de entrevista. Posteriormente, se realizó un análisis de la información obtenida, organizándola en distintas categorías, la cual se presenta a continuación.

3.4 Análisis e interpretación de resultados

En este proceso se busca realizar una descripción de los datos y efectuar un análisis, para describir posteriormente la relación entre las variables investigadas.

Teniendo en cuenta lo anterior, así como las preguntas secundarias de investigación y la información obtenida durante las entrevistas, se pueden categorizar los factores motivacionales conforme a la frecuencia de aparición (véase anexo 2), en seis categorías estructuradas por orden jerárquico. De acuerdo con Álvarez-Gayou (2004), se asignó a la más importante el número 1, la siguiente en importancia el número 2 y así sucesivamente, como se presenta a continuación:

- 1) Estabilidad económica.
- 2) Similitud de ideales.
- 3) Deseo de tener hijos y formar una familia.
- 4) Apoyo y seguridad.
- 5) Logro de metas.
- 6) Amor y madurez.

3.4.1 Estabilidad económica.

Según lo revisado en el capítulo dos, Morris (2001) menciona la importancia que tiene para el individuo el tener un ingreso económico remunerado, puesto que

entre la pareja se manifiesta como un facilitador para obtener bienestar y comodidad, lo que conlleva un menor esfuerzo de ambos en sus tareas, así como menor presión económica y emocional.

Entre los entrevistados, pudo corroborarse que dicho factor es el primordial en cuanto a la decisión de contraer matrimonio. Al plantearles las preguntas en relación al por qué prefieren estudiar antes de casarse, mencionan el estudio como una fuente de ingresos sustentables en un futuro próximo. “Existen varios motivos: porque me interesa conocer y aprender, porque considero que estudiando una carrera tengo mayores posibilidades de tener una mejor calidad de vida, principalmente en el aspecto económico, pero beneficiando por lo tanto, los demás aspectos de mi vida” (E. 5, Fem., 05/Nov./2013), “Para conseguir un mejor empleo, mejor sueldo” (E. 9, Fem., 07/Nov./2013), “...creo que es importante tener una preparación profesional para tener más oportunidades a futuro” (E. 10, Fem., 07/Nov./2013), “...por el posible ingreso económico que podría llegar a obtener” (E. 5, Masc., 31 de oct.2013), “Para conseguir un sustento económico para la vida diaria en algo que fuera ameno para mí y relativamente no tan difícil de hallar vacantes” (E. 7, Masc., 04/Nov./2013).

Más adelante, cuando se les preguntaba cuál sería el factor principal que necesitarían antes de decidir casarse, expresan que dicho aspecto es básico para formalizar la relación en matrimonio, comentarios como: “Ser económicamente independiente” (E. 3, Fem., 04 de nov. de 2013), “Terminar mis estudios para poder

ser el cimientto de una familia, y así poder ofrecerle todo lo necesario a mi pareja” (E. 12, Masc., 06/Nov./2013), “Antes de todo, tener estabilidad económica sólida” (E. 7, Masc., 04/Nov./2013), “Estabilidad en todos los aspectos: emocionales, económicos, laborales” (E. 9, Masc., 04/Nov./2013), fueron muy mencionados por los jóvenes.

De esta forma, los entrevistados presentan similitudes de opiniones referentes al aspecto económico, de gran valor para su proyecto de vida, sin pretender establecer un estatus en específico, denotan una preocupación que anteriormente no se tomaba en cuenta. El contexto ha marcado diferencias en las decisiones de los jóvenes que pretenden establecer actualmente una relación y llevarla mas allá, con el matrimonio, ya que los orilla a pensar cómo obtendrán el sustento necesario, el hogar en que vivirán y los gastos que trae consigo mantenerlo, primeramente para ellos y por tanto, para la pareja y futuros hijos.

3.4.2 Similitud de Ideales

Como se ha analizado anteriormente, el tener actividades y gustos afines, representará una mayor identificación con el cónyuge, como lo menciona Davidoff (2001), una menor disposición para conflictos y más y mayor tiempo de calidad entre ellos.

Los entrevistados expresaron la importancia de compartir metas en común con su pareja y los aspectos, que esperan sean similares a los propios en comentarios

como: “Debería ser parecido a mí en cuestión de gustos, comidas, lugares, que sea excéntrico, aventurero, paciente, responsable, limpio, agradable, sociable...” (E. 2, Fem., 04/Nov./2013), “Ser trabajador, humilde, buena persona, responsable, cariñoso, no celoso ni posesivo, que le guste hacer cosas que a mi me gustan...” (E. 5, Fem., 04/Nov./2013). Por el contrario los sujetos sin pareja se justificaban con frases como “no he encontrado a la persona indicada aún” (E. 6, Fem., 04/Nov./2013).

Otros lo mencionan como el principal factor para contraer matrimonio: “Hacer coincidir las residencias de ambos. El tener una compañera incondicional que me aprecia y ama por lo que soy y hago, y porque los planes de vida en común tienen el mismo objetivo” (E. 14, Masc., 07/Nov./2013), “Encontrar a una persona que tenga las mismas metas que yo” (E. 11, Fem., 07/Nov./2013).

Asimismo, en el apartado H) Enriquecimiento en aspectos educativos y culturales, mencionado en el capítulo dos, se resalta la importancia que tiene para la pareja poseer un nivel intelectual similar entre ellos; al cuestionarles sobre las características que buscan en su pareja para decidir casarse o no con esta, algunos entrevistados citaron frases como: “Capacidad de dar soluciones sin discutir agresivamente, inteligencia, tener empatía el uno con el otro, sentido común, buen gusto...” (E. 11, Masc., 05/Nov./2013), “Confianza, comunicación, inteligencia e independencia” (E. 4, Fem., 04/Nov./2013).

Centrándose en este aspecto, los sujetos entrevistados manejaron, en su mayoría, la necesidad de encontrar una persona con metas y pensamientos similares, el concordar en gustos e ideas les brindarían la comodidad y el equilibrio para poder dar paso en un futuro al matrimonio. “No debe ser un hombre machista, debe ser de mente muy abierta y sobre todo, debe compartir intereses si no iguales, similares a los míos” (E. 12, Fem., 08/Nov./2013).

Asimismo, el aspecto religioso revisado con anterioridad entre los factores sociales, donde se explicó que el matrimonio entre cónyuges con el mismo credo tiene mayores posibilidades de realizarse satisfactoriamente, resultó en el segundo nivel de mención, al responder bajo qué lineamientos se establecería su relación de pareja, frases como: “Civil y religioso, aunque dependería mucho de la postura de mi pareja” (E. 12, Masc., 06/Nov./2013); igualmente, las personas que optaban por la unión libre esperan que su cónyuge tenga el mismo ideal. “El matrimonio no es un término muy respetado en la actualidad y creo que el compromiso no se encuentra en alguna institución o religión, por lo tanto, la decisión de compartir tu vida con alguien es un acuerdo mutuo que haces con tu pareja y nadie mas.” (E. 6, Fem., 05/Nov./2013).

La similitud en apariencia física no fue mencionada como tal, aunque entre los entrevistados, una joven expresó entre las características necesarias para casarse, series de rasgos físicos bien definidos tales como. “Físicamente me gustaría un chavo que sea alto, delgado y con barba” (E. 15, Fem., 08/Nov./2013). Para el resto

de los entrevistados, dicha característica no fue considerada al momento de contestar, por el contrario, expresaban más énfasis en rasgos de personalidad: “que sea una persona inteligente, en la que encuentre un apoyo total y comprensión, que me guste su personalidad y que me sea atractiva” (E. 6, Fem., 05/Nov./2013).

En conjunto, la presencia de similitudes en intereses, metas, rasgos o creencias, representa un factor de suma importancia para que el adulto joven contemple a la pareja en sus planes matrimoniales. El ser humano busca identificación y reafirmación de sí mismo en otros seres, brindando mayor prioridad a las opiniones de aquellos por los que percibe afecto o amor; al ser su pareja similar a este, el lazo que se crea entre ellos será más fuerte, no obstante, el adulto joven se encuentra definiéndose, y aunque la mayor parte de los entrevistados menciona que su pareja posee las cualidades que desea en este aspecto, no es un motivo suficiente para llegar aún al matrimonio y suspender las metas a corto, mediano y hasta largo plazo, que se fijaron a nivel personal.

3.4.3 Deseo de tener hijos y formar una familia.

Biológicamente, como se citó con anterioridad, el hombre así como la mayoría de los animales busca el acercamiento entre los de su especie. Reeve (2005) y Trotter (citado por Klineberg; 1975), citados en el capítulo dos, hacen referencia al gregarismo, que lleva a las personas a establecer vínculos emocionales con otros. Pinel (2010), por su parte, explica que tanto hombres como mujeres buscan una

pareja con la cual procrear y transmitir sus genes, tener descendencia y emparejarse.

El sentimiento de plenitud y el trascender por medio del legado genético, formaliza y concentra la estructura social. La familia se encuentra consolidada como un pilar primario ante la sociedad, como sinónimo de porvenir y seguridad, sin embargo, entre los entrevistados mencionaron que no consideran necesario llevar a cabo la unión de pareja bajo regimientos institucionales o religiosos, puesto que les parece indiferente el tener hijos dentro o fuera de este. Al preguntarles si consideraban necesario estar bajo alguna institución para tener hijos, la mayor parte de los jóvenes, hombres y mujeres otorgaron respuestas similares: “No. Eso no tiene nada que ver, el tenerlos fuera de, no implica que serán distintos a otros niños” (E. 8, Masc., 04/Nov./2013), dejando en claro el factor biológico en el que copular y tener descendencia es la prioridad, sin dejar de lado la responsabilidad que conlleva el cuidado de los hijos.

Social y psicológicamente, el tener descendientes, como lo mencionaba González (2011), constituye una expresión de madurez en el adulto. Cabe mencionar en este apartado que todos los entrevistados también mencionaron no sentirse listos aun para tener hijos cuando se les preguntó si querían, expresándolo en sus metas a largo plazo, alrededor de los 27 años en adelante: “Pues me interesa trabajar mucho, ahorrar, estudiar una especialidad, estudiar inglés, viajar mucho más, comprar un carro, otra moto y una casa y como a los 28 años casarme y tener hijos” (E. 2, Fem., 31/Oct./2013), “Viajar, trabajar en el extranjero y casarme aproximadamente a los 30-

33” (E. 8, Masc., 04/Nov./2013), “25-26 trabajar, 27 casarme, 28 tener hijos” (E. 14, Fem., 08/Nov./2013), “Planeo casarme mínimo a los 28 años, máximo a los 35. Tener mi primer hijo a los 35 o antes, tener otro par de hijos” (E. 10, Masc., 05/Nov./2013).

Los adultos jóvenes entrevistados, coincidieron en el deseo de tener hijos, sin importar engendrarlos dentro de la unión civil, religiosa o libre; por otra parte, comprometerse en matrimonio indicaría un factor de riesgo para sus perspectivas de vida, por lo que aún teniendo el deseo latente de procrear, no se inclinan hacia ningún tipo de unión con su pareja a corto plazo, en cambio, refieren estar conscientes de las consecuencias que pueden traer los embarazos no deseados en su relación actual, por lo que consideran la postergación de los hijos, desplazándolos en planes a futuro.

3.4.4 Apoyo y seguridad

Como se manifestó en capítulos anteriores, diversos autores, entre ellos Mair (1972), así como Dion y Dion (citados por Díaz-Loving y Sánchez; 2004), hacen mención de las ventajas que encuentra la persona en la relación de pareja, tales como la repartición de las tareas y responsabilidades del hogar, así como del nivel de autoestima en el individuo como un factor de suma importancia en la búsqueda de cónyuge. Los individuos con baja autoestima están más necesitados de relaciones románticas; en cuanto a la seguridad, las mujeres suelen llegar al matrimonio

buscando suplir dicho requerimiento: encontrar un hombre que se haga cargo de ellas.

Entre las mujeres entrevistadas se vieron presentes frases como “Soy mujer, necesito seguridad”. Algunas otras, al preguntarles por qué continuaban el noviazgo con su pareja actual a pesar de que no se identificaban con ella plenamente, ofrecieron argumentos como el siguiente: “Creo que es la persona indicada...ya que me siento segura, estable con él” (E. 4, Fem., 04/Nov./2013). Los varones, igualmente, al responder respecto a si percibían el matrimonio como un obstáculo, realizaban comentarios tales como: “No, es más bien un apoyo mutuo para alcanzar metas más grandes”, “...fidelidad, afecto, respeto, apoyo mutuo, responsabilidad y con ello me refiero a que también trabaje, para tener seguridad”. (E. 10, Masc., 05/Nov./2013).

Cabe añadir que debido a las perspectivas de cada uno de los entrevistados, puede interpretarse que algunos mencionan la seguridad como un complemento de connotación afectiva, mientras que otros lo asumían en una postura de seguridad económica; en ambos casos las personas entrevistadas expresaban el deseo de suplir la misma necesidad, como refiere la teoría de Maslow en cuanto a las necesidades de seguridad, que pueden relacionarse con aspectos como estabilidad y protección, seguridad física o de ingresos.

Comprobado por las expresiones de los jóvenes, se puede inferir que perciben a la pareja como parte de una base para construir y alcanzar objetivos en la vida

adulta, como un sostén en cuestión de supervivencia para asegurar la vejez: “Porque no quiero estar sola el resto de mi vida” (E. 4, Fem., 04/Nov./2013), por lo que dedican tiempo suficiente a la relación para corroborar si dicha persona puede ofrecerles lo que necesitan, antes de contraer compromiso con esta.

3.4.5 Logro de metas

Durante la introducción a la presente investigación, se hace referencia al principio epigenético de Erikson, en el que añade dentro de su sexto estadio, “intimidad vs aislamiento”, que el adulto joven lucha por conseguir un mayor grado de contacto con amigos y amantes, pero que al mismo tiempo le producirá miedo a comprometerse debido a todos los demás aspectos que afectaría en su vida, que hasta el momento permanece en calidad de soltería.

Este suceso se vio presente al cuestionarles acerca de si perciben el matrimonio como un obstáculo para alcanzar sus metas en respuestas como: “Dicen que es conveniente aprovechar un lapso de vida individual durante la juventud y posteriormente dedicarse al matrimonio. Es decir, cástate ya que hayas vivido lo suficiente” (Entrevista 10, Masc., 05/Nov./2013), “no es un obstáculo pero si sería un poco difícil por el tiempo y cuidado que hay que invertirlo” (Entrevista 3, Masc., 31/Oct./2013), “Si, un obstáculo bastante difícil de evadir” (Entrevista 4, Masc., 31/Oct./2013), “Para algunas de ellas, como la posibilidad de viajar fuera del país, buscar trabajo en otro país, arreglar mi casa propia” (Entrevista 10, Masc.,

05/Nov./2013), “Si me llegara a casar a corto plazo, me sería más difícil trabajar en mis ideas de negocio... No creo que sea imposible, pero si sería mucho muy complicado y más si hubiese hijos de por medio” (Entrevista 12, Fem., 08/Nov./2013).

Es importante notar que la mayoría de respuestas afirmativas a este cuestionamiento provienen de hombres, las mujeres entrevistadas no perciben el matrimonio como obstáculo para lograr sus metas, tómese en cuenta aquí que todos los entrevistados son estudiantes de nivel superior y que las cifras arrojadas por el INEGI en 2008 confirman que las mujeres se casan alrededor de 3 años antes que los hombres.

Los jóvenes adultos de la actualidad, no actúan ya simplemente basándose en las opiniones de sus padres, familiares o amigos para tomar decisiones, ni tampoco por impulsos; esta es la búsqueda de la estabilidad y superación personal.

3.4.6 Amor y madurez

Los seres humanos atraviesan por varias etapas antes de llegar a lo que se conoce como amor romántico o pasional, como se revisó en capítulos anteriores con autores como Díaz-Loving y Sánchez (2004) de igual forma para establecer las características que determinarán la formalización de la relación dependerán de la manera en que perciban los antecedentes y cualidades de la pareja, como la

aparición física o su estilo de amar, es decir, dentro de la cultura occidental, los compromisos se establecen actualmente basándose en el amor.

Al indagar sobre las características que deberían poseer las respectivas parejas de los entrevistados para aceptar casarse y cuál sería el principal factor para hacerlo, se obtuvieron las respuestas siguientes: “Encontrar a la persona adecuada, que me ame demasiado, que tenga claro lo que quiere en la vida” (E. 15, Fem., 08/Nov./2013), “Estar enamorada” (E. 13 Fem., 08/Nov./2013), “...que comparta ideas, sentimientos y valores conmigo y que me ame”(E. 10, Fem., 07/Nov./2013), “Me casaría por amor y por que de verdad lo deseo, y por hacer feliz a mi pareja con la cual contraería matrimonio” (E. 3, Masc., 30/Oct./2013), o simplemente respuestas cortas como: “Amor” (E. 11, Masc., 05/Nov./2013), y “Más madurez” (E. 10, Masc., 05/Nov./2013).

Todos estos sujetos expresaron sus ideas bajo motivos conscientes, ya que justificaron la posible unión por dichas razones; amor, por compañía o expectativas emocionales, aunque por debajo de estos motivos se encuentren razones inconscientes de más peso, deseos y necesidades irracionales, como se revisó entre los factores psicológicos del capítulo anterior.

La madurez emocional es percibida como el factor más importante en la persona para ejercer autocontrol y tal como se mencionó en el capítulo dos, muy ajena a la edad física del individuo. En este caso, fue percibida por los entrevistados como una cualidad indispensable en la mujer; “...que sea honesta, madura,

responsable y todo lo que conlleve ser una buena esposa y una buena madre” (E. 3, Masc., 30/Oct./2013).

CONCLUSIONES

Una vez realizado el análisis de la información presentada, tanto en el marco teórico como en la investigación de campo, se presentan las siguientes conclusiones.

El término motivación se revisó a detalle, incluyendo definiciones de autores como, Arnau, Maslow, Young y Murphy, explicando los mecanismos por los que influye dicha variable en los humanos para la toma de decisiones y cómo dirige las conductas de estos hacia la consecución de metas, así como la descripción de sus características, sus tipos y las fuentes de las que proviene, tomando en cuenta asimismo, la descripción de factores como la cognición y emociones.

Fue abordado también el tema del matrimonio, otorgando al lector una breve reseña histórica de lo que ha significado para los hombres y mujeres incluir esta institución en la sociedad, definiendo su concepto de acuerdo con el Código Civil y autores como Galindo y Rojas, incluyéndose también un apartado en el que se describen los factores sociales, psicológicos y biológicos que influyen en los jóvenes para llevarlo a cabo.

Para los jóvenes de la Universidad del Valle de Atemajac en la ciudad de Uruapan, el matrimonio es un tema que aún no está dentro de sus planes a corto

plazo, ya que lo consideran una decisión importante y fundamental para la vida, que es vista con seriedad y como un objetivo a realizar en el futuro, cuando hayan cubierto otros factores mencionados de más interés para esta etapa, también identificados y descritos en la presente investigación.

En consecuencia, el estudio realizado a los jóvenes adultos logra su objetivo principal: conocer los factores que los motivan a contraer matrimonio en una edad en la que se perciban mejor preparados biológica, psicológica y socialmente.

Asimismo, se pudieron corroborar las preguntas de investigación, señalando la gran importancia que los jóvenes atribuyen a la economía antes de tomar la decisión de comprometerse, ya que están conscientes de la magnitud de las responsabilidades que conlleva; buscan en su pareja un ser que persiga los mismos objetivos y crea en sus mismos valores, que comparta una ideología similar para reafirmarse personalmente. Anhelan formar una familia y tener hijos para preservar sus genes, sentirse logrados ejerciendo las funciones parentales y satisfacer su naturaleza humana, manifestando con esto su necesidad de pertenencia y seguridad.

Con esta investigación se confirma que los jóvenes perciben el matrimonio como un obstáculo para su realización personal a corto plazo y que el factor amor-
enamoramamiento no es primordial para decidir comprometerse.

Concretamente, los hallazgos principales encontrados en esta investigación se pueden resumir de la siguiente manera.

Los factores motivacionales en los adultos jóvenes para contraer matrimonio, recaen en la estabilidad económica y realización personal; incluso teniendo en su pareja el apoyo, la similitud, el amor, apoyo o la seguridad emocional que necesitan, dichos aspectos no les son suficientes para abandonar las metas personales.

El adulto joven actual, persigue metas individuales que le proporcionen solvencia y facilidades económicas a futuro, como se vino mencionando desde el inicio de esta investigación. Mientras más jóvenes son las personas, existirá mayor probabilidad de fracaso en sus matrimonios. La muestra poblacional entrevistada coincidió con dichas teorías, como se pudo manifestar dentro del análisis, ya que factores como la inmadurez emocional y el miedo al compromiso, son primordiales al momento de la toma de decisiones de esta índole, puesto que los individuos se encuentran más conscientes de todo lo que implica esta acción, desde el abandono del hogar de origen hasta la manutención del nuevo hogar propio.

Las motivaciones de los sujetos entrevistados son encaminadas a la ejecución de acciones dirigidas a facilitar su adaptación al entorno, enfrentando las circunstancias u oportunidades que este le provee, estableciendo prioridades que en ocasiones pueden ir en contra de la naturaleza humana para alcanzar otros motivos aprendidos, como el logro, el poder y el dinero, que representaron prioridad en los sujetos; sin dejarse llevar por otros como lo es el motivo paternal, maternal, el filial o

el gregarismo. De esta forma, tal como menciona la Teoría de Expectativas y Valor, tratada en el capítulo uno, los jóvenes aprecian los beneficios que les traerá el esfuerzo implicado en terminar sus estudios y se sienten más motivados a culminarlos, lo cual trae consigo emociones más agradables que la vida de pareja.

BIBLIOGRAFÍA

Álvarez-Gayou Jurgenson, Juan Luis. (2004)
Cómo hacer investigación cualitativa.
Paidós Educador. México.

Arnau, Jaime. (1979)
Motivación y Conducta.
Editorial Fontanella. Barcelona, España.

Aronson, Elliot (1985)
El animal social.
Editorial Alizanza, Madrid.

Ayala Salazar, José M. (2001)
El matrimonio y sus costumbres.
Editorial Trillas. México.

Beckhauser, Alberto. (2003)
Los Sacramentos en la Vida Diaria.
Editorial Sociedad de San Pablo. Bogotá, Colombia.

Bolles, Robert C. (2006)
Teoría de la Motivación.
Editorial Trillas. México, D.F.

Cofer, Charles. (2007)
Psicología de la Motivación: teoría e investigación.
Editorial Trillas. México, D.F.

Davidoff, Linda L. (2001)
Introducción a la Psicología.
Editorial Mc Graw Hill, México, D.F.

Díaz-Guerrero, Rogelio. (2007)
Psicología del Mexicano.
Editorial Trillas. México, D.F.

Díaz-Loving, Rolando; Sánchez Aragón, Rozzana. (2004)
Psicología del Amor: una visión integral de la relación de pareja.
Editorial Miguel Ángel Porrúa. México.

Eguiluz, Luz de Lourdes. (2007)
Entendiendo a la Pareja.
Editorial Pax. México.

Erikson, Erik. (2000)
El ciclo vital completado.
Ediciones Paidós Ibérica. Barcelona.

Escobar Briones, Carolina. (2003)
Motivación y Conducta: sus bases biológicas.
Editorial Manual Moderno. México, D.F.

Fox, Robin, (1972)
Sistemas de Parentesco y Matrimonio.
Editorial Alianza, S. A. Madrid, España.

González Gómez, Juan Pablo. (2002)
Aspectos Psicopedagógicos clave para la instrucción del profesorado.
Editorial Club Universitario. San Vicente, España.

González Núñez, José de Jesús. (2011)
Recuperando la Capacidad de Amar.
Editorial Pax. México.

Klineberg, Otto. (1975)
Psicología Social.
Fondo de Cultura Económica. México.

Maier, Henry W. (2000)
Tres teorías sobre el desarrollo del niño: Erikson, Piaget y Sears.
Ammorortu Editores. Buenos Aires, Argentina.

Mair, Lucy (1972)
Matrimonio.
Barral Editores, S. A. Barcelona

Mankeliunas, Mateo. (1999)
Psicología de la Motivación.
Editorial Trillas. México, D .F.

Maslow, Abraham H. (1991)
Motivación y Personalidad.
Editorial Díaz de Santos, S.A. Madrid, España.

Maurois, André. (1951)
Sentimientos y Costumbres.
Editorial Olimpo. México.

Morales, Francisco; Gaviria Elena (2007)
Psicología Social
Editorial Mc Graw Hill, México D. F.

Morris, Charles G.; Maisto, Albert (2001)
Introducción a la Psicología.
Editorial Pearson Educación, México D. F.

Myers, David. (2005)
Psicología Social.
Editorial McGraw-Hill Interamericana. México.

Papalia, Diane E.; Olds, Sally (1997)
Psicología del Desarrollo: De la infancia a la adolescencia.
Editorial Prentice-Hall, México.

Petri, Herbert L.; Govern John M. (2006)
Motivación: teoría, investigación y aplicaciones.
Editorial Thomson, México.

Pinel, John P. J. (2010)
Biopsicología.
Editorial Pearson- Prentice Hall. Madrid.

Reeve, Jhonmarshall. (2005)
Motivación y Emoción.
Editorial McGraw-Hill. México, D.F.

Rice, F. Philip (1997)
Desarrollo Humano: Estudio del Ciclo Vital
Editorial Prentice- Hall. México.

Rodríguez Estrada, Mauro (1988)
Motivación al trabajo.
Editorial El Manual Moderno. México D.F.

Stekel, Wilhelm. (1967)
El matrimonio moderno.
Ediciones Libera. Buenos Aires.

Warren, Howard C. (1982)
Diccionario de Psicología.
Editorial Fondo de Cultura Económica, México.

MESOGRAFÍA

Fundación SM. (2010)

“Matrimonios y parejas jóvenes. España 2009”.

<http://www.thefamilywatch.org/doc/doc-0109-es.pdf>

INEGI. (2010)

“Estadísticas de matrimonios y divorcios 2010”.

http://www.inegi.org.mx/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/continuas/vitales/nupcialidad/2010/mat_div_2010.pdf

Lente Joven. (2005)

“El matrimonio a edad temprana y las adolescentes”.

<https://www.iywg.org/sites/iywg/files/yl15s.pdf>

Sin autor. (2009).

“Datos de la Encuesta pareja y familia en el horizonte vital de las nuevas generaciones, 2005”

http://www.uam.es/personal_pdi/economicas/gmeil/espaniol/estadisticas_cambio_familiar/datosjovenes.pdf

El Universo (2002)

“Los hombres le temen más al matrimonio, 2002”

<http://www.eluniverso.com/2002/08/13/0001/257/824243AB8FE140E9A7B7450C6D61D2CB.html>

Revista Electrónica de Motivación y Emoción (1997)

“Marco conceptual e investigación de la motivación humana 1997”

<http://reme.uji.es/articulos/abarbe127211298/texto.html>

ANEXO 1

Correspondencia concepto – reactivo.

CONCEPTO	REACTIVOS
Estabilidad económica	<p>¿Por qué decidiste estudiar una carrera? Menciona factores económicos o personales.</p> <p>¿Cuál sería el principal factor que necesitarías para casarte? Menciona factores económicos o personales.</p>
Similitud de ideales	<p>Según tus creencias, ¿bajo qué lineamientos establecerías tu relación de pareja?</p> <p>¿Consideras necesario estar bajo alguna institución para tener hijos?</p> <p>¿Cuál sería el principal factor que necesitarías para casarte? Menciona factores económicos o personales.</p>
Deseo de tener hijos y formar una familia	<p>¿Has pensado en casarte?</p> <p>¿Quieres tener hijos?</p> <p>¿Practicas relaciones sexuales con tu pareja? ¿Has considerado las consecuencias?</p> <p>¿Cuál sería el principal factor que</p>

	necesitarías para casarte? Menciona factores económicos o personales.
Apoyo y seguridad	<p>¿Qué características debería tener tu pareja para que decidieras casarte?</p> <p>¿Tu pareja actual las posee?</p> <p>¿Cuál sería el principal factor que necesitarías para casarte? Menciona factores económicos o personales.</p>
Logro de metas	<p>¿Por qué decidiste estudiar una carrera? Menciona factores económicos o personales.</p> <p>¿Cuáles son tus ambiciones o metas personales a largo plazo? Mencionar cronológicamente y por tanto, ¿a qué edad piensas casarte?</p> <p>¿Practicas relaciones sexuales con tu pareja? ¿Has considerado las consecuencias?</p> <p>¿Percibes el matrimonio como un obstáculo para alcanzar tus metas?</p> <p>¿Cuál sería el principal factor que necesitarías para casarte? Menciona factores económicos o personales.</p>

Amor y madurez	<p>¿Actualmente tienes pareja?</p> <p>¿Qué es para ti el matrimonio?</p> <p>¿Cuál sería el principal factor que necesitarías para casarte? Menciona factores económicos o personales.</p>
----------------	---

ANEXO 2

Frecuencias de aparición de conceptos obtenidos en entrevistas

De acuerdo con Álvarez-Gayou (2004), se registran los datos en el siguiente formato:

CONCEPTO DEFINIDOR	FRECUENCIA DE APARICIÓN HOMBRES
Estabilidad económica (EE)	14
Similitud de ideales (SI)	13
Deseo de tener hijos y formar una familia (HF)	10
Apoyo y seguridad (AS)	14
Logro de metas (LM)	10
Amor y madurez (AM)	5

CONCEPTO DEFINIDOR	FRECUENCIA DE APARICIÓN MUJERES
Estabilidad económica (EE)	15
Similitud de ideales (SI)	13
Deseo de tener hijos y formar una familia (HF)	12
Apoyo y seguridad (AS)	6
Logro de metas (LM)	4
Amor y madurez (AM)	5

Guion de Entrevista

Nombre _____ Edad (de 23 a 33 años)

Estado civil: (solteros) _____ Género: _____

Escolaridad: (superior) _____ Ocupación: _____

Creencias religiosas: _____

1. ¿Por qué decidiste estudiar una carrera? (Menciona factores económicos o personales).
2. ¿Actualmente tienes pareja?
Sí _____ ¿Cuánto tiempo llevan juntos?
No _____ ¿Por qué?
3. ¿Has pensado en casarte?
Sí _____ ¿Por qué?
No _____ ¿Por qué?
4. Según tus creencias, ¿bajo qué lineamientos establecerías tu relación de pareja? (unión libre, civil, religioso, otro).
5. ¿Qué comentarios de tus amigos influyen en tu postura?
6. ¿Qué comentarios de tus familiares influyen en tu postura?
7. ¿Qué comentarios de tus padres influyen en tu postura?
8. ¿Qué es para ti el matrimonio?
9. ¿Qué comentarios surgen en tu familia hacia ti acerca del tema del matrimonio?

10. ¿Quieres tener hijos?
11. ¿Consideras necesario estar bajo alguna institución para tenerlos?
12. ¿Practicas relaciones sexuales con tu pareja? (o con otra persona)
13. ¿Haz considerado las consecuencias? (embarazos)
14. ¿Cuáles son tus ambiciones o metas personales a largo plazo? Mencionar cronológicamente y por lo tanto, a qué edad piensas casarte.
15. ¿Percibes el matrimonio como un obstáculo para alcanzar tus metas?
16. ¿Qué características debería tener tu pareja para que decidieras casarte con él/ella?
17. ¿Tu pareja actual las posee?
No ____ ¿Cómo surgió la relación? ¿Por qué continúas con esa persona?
18. ¿Cuál sería el principal factor que necesitarías para casarte? Menciona factores económicos o personales.