



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
PROGRAMA DE MAESTRIA Y DOCTORADO EN PSICOLOGIA
DOCTORADO EN PSICOLOGÍA SOCIAL Y AMBIENTAL

**EVALUACIÓN DEL ÉXITO EN LA VIDA DE LOS
MEXICANOS**

TESIS

QUE PARA OPTAR POR EL GRADO DE:
DOCTOR EN PSICOLOGIA

PRESENTA:

JORGE LUIS RIVERA GARCÍA

DIRECTORA:

DRA. SOFÍA RIVERA ARAGÓN
FACULTAD DE PSICOLOGÍA

COMITÉ TUTOR:

DRA. LAURA DE LOS ÁNGELES ACUÑA MORALES
FACULTAD DE PSICOLOGÍA
DRA. MIRTA MARGARITA FLORES GALAZ
UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE YUCATÁN
DRA. CYNTHIA ZAIRA VEGA VALERO
FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES IZTACALA
DR. JESÚS FELIPE URIBE PRADO
FACULTAD DE PSICOLOGÍA



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

ÍNDICE

Resumen	4
Abstract	5
Introducción	6
Capítulo 1. Evaluación del éxito en la vida	9
Antecedentes del estudio de la evaluación del éxito en la vida	9
Definición de la evaluación del éxito en la vida	10
Dimensiones de la evaluación del éxito en la vida.....	13
Conceptuación del éxito en la vida.....	13
Razones para alcanzar el éxito en la vida.....	15
Atribución del éxito en la vida.	18
Habilidades para alcanzar el éxito en la vida.	24
Capítulo 2. Aproximaciones teóricas de la evaluación del éxito en la vida	27
Teorías de contenido	27
Teoría de las necesidades humanas.	27
Teoría E.R.G.....	28
Teoría de motivaciones humanas.	29
Teorías de proceso.....	29
Teoría expectativa-valor.....	29
Teoría de la autoeficacia.....	30
Teoría de conservación de recursos.....	30
Teoría de las capacidades humanas.....	31
Teoría de la atribución.....	31
Teoría de la autodeterminación.	32
Teoría de metas de logro.	33
Capítulo 3. Medición de la evaluación del éxito en la vida	34
Capítulo 4. Variables asociadas con la evaluación del éxito en la vida	55
Cultura.....	55
Definición.....	55
Premisas histórico socioculturales.	57
Evaluación del éxito en la vida y premisas histórico socioculturales.	58
Creencias y normas de éxito.....	61

Evaluación del éxito en la vida de los mexicanos	
Valores.....	65
Evaluación del éxito en la vida y valores.....	68
Bienestar.....	72
Bienestar subjetivo.....	72
Evaluación del éxito y bienestar subjetivo.....	74
Bienestar objetivo.....	78
Evaluación del éxito y bienestar objetivo.....	83
Capítulo 5. Método.....	86
Justificación.....	86
Pregunta de investigación.....	88
Objetivo.....	88
Modelo teórico propuesto.....	88
Fase 1. Desarrollo y análisis psicométrico de las escalas de evaluación del éxito en la vida, premisas histórico socioculturales, valores humanos, creencias y normas de éxito, bienestar subjetivo y bienestar objetivo.....	92
Estudio 1. Exploración de las dimensiones de la evaluación del éxito en la vida.....	92
Justificación.....	92
Objetivos.....	93
Método.....	93
Resultados.....	101
Discusión.....	125
Estudio 2. Creación y determinación de las propiedades psicométricas de escalas sobre el éxito en la vida de adultos mexicanos.....	135
Justificación.....	135
Preguntas de investigación.....	136
Objetivos.....	136
Método.....	138
Resultados.....	147
Discusión.....	168
Estudio 3. Exploración de las creencias y normas de éxito.....	186
Justificación.....	186
Objetivo general.....	187
Objetivos específicos.....	187
Método.....	187
Resultados.....	192

Evaluación del éxito en la vida de los mexicanos	
Discusión.....	202
Estudio 4. Análisis Psicométrico de la Escala de Creencias y Normas de Éxito.....	205
Justificación.....	205
Pregunta de investigación.....	205
Objetivos.....	206
Método.....	206
Resultados.....	210
Discusión.....	214
Estudio 5. Exploración del concepto de Bienestar Objetivo.....	218
Justificación.....	218
Objetivo general.....	218
Objetivo específico.....	219
Método.....	219
Resultados.....	221
Discusión.....	226
Estudio 6. Análisis psicométrico de la Escala de Bienestar Objetivo.....	230
Justificación.....	230
Pregunta de investigación.....	231
Objetivos.....	231
Método.....	231
Resultados.....	233
Discusión.....	238
Estudio 7. Confiabilidad de los instrumentos de PHSC's, valores humanos y bienestar subjetivo	
.....	242
Justificación.....	242
Objetivos.....	243
Método.....	243
Resultados.....	247
Discusión.....	249
Fase 2. Relación entre variables culturales, el bienestar y la evaluación del éxito en la vida	
.....	251
Estudio 8. Correlatos de premisas histórico socioculturales de la familia mexicana, valores humanos, creencias y normas de éxito, bienestar subjetivo y bienestar objetivo con las dimensiones de la evaluación del éxito en la vida	251
Justificación.....	251

Evaluación del éxito en la vida de los mexicanos	
Objetivo general.....	253
Objetivos específicos.....	253
Método.....	253
Resultados.....	259
Discusión.....	292
Fase 3. Análisis del modelo de mediación para explicar de la evaluación del éxito en la vida	
.....	307
Estudio 9. Comprobación del modelo explicativo de la evaluación del éxito en la vida a partir de la cultura subjetiva (premisas histórico socioculturales, valores humanos y creencias y normas de éxito) mediada por el bienestar (subjetivo y objetivo).....	307
Justificación.....	307
Objetivo general.....	308
Hipótesis conceptuales.....	308
Método.....	309
Resultados.....	316
Discusión.....	334
Capítulo 6. Conclusiones.....	348
Referencias.....	364
Apéndices.....	394

Dedicatorias

A mis ***padres***, Irene y Jorge, por enseñarme que el éxito lo consigue uno mismo con esfuerzo, trabajo y dedicación y por recordarme que cuando se consigue debes mantenerte firme en tus convicciones y no debes perder tu esencia. Las palabras son insuficientes para expresar mi infinito agradecimiento por su apoyo incondicional porque sin ustedes ninguno de mis logros hubiera sido posible. Ustedes son mi motor para seguir adelante.

Mi mamá ***Irene*** que con sus consejos y palabras me reconfortó y levantó cuando era necesario, por siempre creer en mí e impulsarme a conseguir más y mejores cosas, por convertirme en el hombre que soy hoy y por tanto cariño y amor que me has dado toda mi vida. Mi papá ***Jorge*** por demostrarme con el ejemplo que aun ante las peores adversidades uno puede salir adelante y mejorar en el proceso, por siempre preocuparse porque yo estuviera bien y tuviera lo necesario para conseguir mis objetivos y por respetar mis decisiones.

A mis hermanos porque siempre me han apoyado incondicionalmente en todas mis decisiones y están ahí para mí cuando los necesito. A ***Jacqueline*** por siempre estar conmigo cuando yo lo necesitaba y por comprenderme cuando muchas veces yo no lograba hacerlo, por interceder por mí cuando era necesario y por siempre preocuparte por mi bienestar. Por ayudarme muchas veces sin que yo te lo pidiera y por estar pendiente de mí para que estuviera bien. Por ser para mí un ejemplo de tenacidad y por enseñarme que siempre hay algo mejor en el camino. A ***Marco*** por tu compromiso y apoyo en cada una de las decisiones que he tomado en la vida, por tu disposición incondicional cuando necesito tu apoyo, por tu paciencia y solidaridad en cada una de las actividades que emprendo. Por ser para mí un ejemplo de valentía y por enseñarme que todo es posible si uno lo desea.

A **Rubén** por apoyarme durante todo este proceso y estar a mi lado siempre. Por buscar siempre la manera en la que yo estuviera más tranquilo y hacer hasta lo imposible porque yo consiguiera mi propio éxito. Sin tu cariño, comprensión y amor esto no hubiera sido posible. Por darme la fuerza que necesitaba cuando flaqueaba y creer en mí cuando a veces yo dejaba de hacerlo. Por ser para mí un ejemplo de perseverancia y por enseñarme que la vida es más bonita cuando la compartes con alguien maravilloso.

A **Judith** porque te convertiste en una amiga sincera y honesta con la que tuve la fortuna de compartir estos cuatro años. Por tu paciencia y comprensión durante todo este proceso y por compartir conmigo risas, desvelos, estrés y preocupación, pero sobre todo momentos maravillosos que jamás se irán de mi memoria. Por hacer que el doctorado sea un poco más sencillo y demostrarme lo que es una amistad sincera. Lo logramos Judy.

¡Gracias porque sin ustedes esto no hubiera sido posible!

Agradecimientos

Al **Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología de México (CONACYT)**, ahora Consejo Nacional de Humanidades, Ciencia y Tecnología (CONAHCYT) por la beca proporcionada (No. CVU) para hacer estudios de Doctorado y financiar esta investigación.

A la **Dra. Sofía Rivera Aragón** porque además de supervisarme a lo largo de todo el doctorado, confío en mí desde el primer momento. Por siempre brindarme su apoyo en cualquier situación o problemática que yo tuviera, no solo por el doctorado. Por comprometerse realmente con mi proyecto y estar tan interesada y emocionada tanto como yo para que todo saliera bien y por ser un modelo de éxito para mí.

A la **Dra. Laura Acuña** por su compromiso con mi proyecto, por siempre estar al pendiente de mi investigación y por asegurar que el proyecto se desarrollara cumpliendo con los máximos estándares de calidad de la profesión. Por su disposición y enseñanzas y por motivarme a hacer las cosas siempre mejor. A la **Dra. Mirta Flores** por su disposición para realizar esta investigación, por todos los consejos y retroalimentación que me brindó a lo largo del proceso de doctorado. Por el tiempo y compromiso para que mejorar y fortalecer mi investigación. A la **Dra. Zaira Vega** por el tiempo brindado y estar presente en mis evaluaciones y por sus sugerencias que hicieron que el trabajo mejorara. Al **Dr. Felipe Uribe** por su disposición para formar parte de este proyecto y el tiempo invertido para estar presente en cada evaluación.

A la **Dra. Luz María Cruz Martínez** por motivarme a iniciar con esta investigación y por orientarme en todo momento. Por su disposición y apoyo total en cada proyecto que realizo y por todo lo que me ha enseñado. Por ser para mí un ejemplo de éxito en la vida y por creer en mí siempre. A **Leo** por compartir conmigo todos tus conocimientos y por siempre estar dispuesto a ayudarme, gracias a ti muchos de estos resultados fueron posibles. Por tu paciencia y dedicación al enseñarme.

A todos mis compañeros del cubículo, a **Cris**, por todas las risas y anécdotas que compartimos, y también a **Yanny, Alan, Pedro, Clau y Marco** por todos los momentos divertidos que compartimos y por los consejos que me dieron en cada fase de este proceso. A todos y todas mis amigos y amigas que creen en mí y me motivan a siempre ser el mejor, gracias por su apoyo incondicional.

Resumen

La evaluación del éxito en la vida (EEV) es un constructo multidimensional que en contextos deportivos y educativos es explicado por la cultura y la mediación del bienestar. Sin embargo, se requiere demostrar que esta relación se mantiene fuera de esos contextos. El propósito del estudio fue explicar cómo la cultura subjetiva (PHSC's, valores humanos y premisas de éxito) mediada por el bienestar (subjetivo y objetivo) influyen en la EEV de los adultos. Para cumplirlo se realizaron nueve estudios. En los estudios 1, 3 y 5 se exploró el significado de EEV, creencias y normas de éxito y bienestar objetivo y en los estudios 2, 4 y 6 se crearon las escalas para medirlos. En el Estudio 7 se obtuvo la confiabilidad de las escalas de PHSC's, valores humanos y bienestar subjetivo. En el Estudio 8 se hicieron análisis de correlación entre las variables de interés. En el Estudio 9 se sometió a prueba el modelo propuesto en este estudio. Con los estudios del 1 al 7 se obtuvieron escalas válidas y confiables para medir las variables culturales, de bienestar y la EEV. En el 8 se encontraron correlaciones moderadas. En el 9 se comprobó la influencia de la cultura, mediada por el bienestar, en la EEV. Se discute que las creencias y normas culturales y el bienestar son determinantes del éxito en la vida. Se concluye que el éxito se refiere al cumplimiento de deseos individuales y, en el caso de los mexicanos, está relacionado con el bienestar familiar.

Palabras clave: orientación al logro, metas de logro, satisfacción con la vida, motivación, atribución.

Abstract

Evaluation of success in life (ESL) is multidimensional construct that was research at sport and educational contexts and has been explained by subjective culture and mediation of wellbeing. However, It is necessary to investigate if this relationship is similar in other contexts. The purpose of this study was to explain how subjective culture (PHSC's, human values and success premises) mediated by wellbeing (subjective and objective) explains ESL in adults. Nine studies were conducted by to accomplish. Studies 1, 3 and 5 were conducted by to know of meaning of ESL, success premises and welfare. Studies 2, 4 and 6 were conducted by created scales for mesaure these constructs. Study 7 was conducted by obtained reliability of PHSC's, human values and subjective well-being scales. Study 8 were made correlation analyses. Study 9 was conducted by tested the model proposed in this study. Studies 1 to 7 were obtained valid and reliable scales by measure culture, wellbeing and ELS. Study 8 were found moderate correlations of construct. Study 9 was verified influence of culture, mediated by well-being, in ELS. It is discussed by cultural beliefs and norms and wellbeing are determinants of success in life. It is concluded that success refers to the fulfillment of individual desires and, in the case of mexicans, is related to family wellbeing.

Keywords: achievement orientation, achievement goals, satisfaction with life, motivation, attribution.

Introducción

La evaluación del éxito en la vida (EEV) se refiere a la valoración subjetiva acerca de la proximidad o lejanía con el estado final que las personas pretenden alcanzar (Ames, 1992). Se trata de un constructo multidimensional que se compone de: conceptualización del éxito, razones para llegar al éxito, atribuciones del éxito y habilidades necesarias para conseguirlo (Orti, 2011). La revisión de la literatura destaca que las investigaciones que se han realizado para evaluar el éxito se han enfocado en analizarlo en contextos muy específicos, como lo son deportivos y escolares, por lo que no se cuenta con instrumentos de medida que integran los componentes que investigaciones de corte cualitativo sugieren (Klimkoska, 2019). Por ello, es necesario crear instrumentos que integren todas las dimensiones teóricas que lo componen, que cuenten con una adecuada solidez psicométrica y que sea pertinente para la población que se pretende estudiar. Así, se obtendrá una medición completa acerca de esta evaluación lo que permita relacionarla con otras variables, especialmente con aquellas con que influyen verdaderamente en esta valoración.

De acuerdo con Bardach et al. (2019) para tener una explicación completa acerca de cómo es que las personas evalúan su éxito es importante analizar el conjunto de creencias, normas y valores que cada cultura posee acerca de los comportamientos y papeles sociales que las personas deberán de cumplir, ya que estas construyen el modelo de éxito en la vida que es relevante y específico para cada cultura, y en el cual se basan los individuos para valorar su éxito. De acuerdo con estos autores, estas variables de la cultura tienen una influencia importante en la determinación de las metas que las personas deberán de cumplir, la forma en la que conseguirán el éxito y las orientaciones que elegirán los individuos para valorar su éxito, influyendo en la valoración positiva o negativa del éxito. Además, se ha encontrado que el bienestar tiene un papel mediador en la relación entre la cultura y la evaluación del éxito ya que, de acuerdo con Farid y Akher y Walsh et al. (2018) el bienestar subjetivo influye en la interpretación que las personas realizan de sus logros

alcanzados ya que les permiten valorar que su vida va bien y que están cumpliendo con las metas que se han propuesto; por otro lado, de acuerdo con Kapferer y Florence (2019) el bienestar objetivo influye en la evaluación del éxito al brindarle a las personas un parámetro tangible acerca de las metas que le faltan por cumplir y aquellas que ya ha conseguido. Por todo lo descrito anteriormente se desarrolló esta investigación que tuvo como propósito explicar cómo la cultura subjetiva (PHSC's, valores humanos y premisas de éxito) mediada por el bienestar (subjetivo y objetivo) influyen en la evaluación del éxito en la vida de los adultos. En cuanto a su estructura, esta tesis se compone de seis capítulos que en su conjunto le han soporte teórico, metodológico y estadístico a los resultados obtenidos.

En el Capítulo 1 primero se describen las investigaciones que permitieron delimitar y conceptualizar a la evaluación del éxito en la vida. Posteriormente se presentan las diferentes definiciones que se han propuesto sobre este constructo a través del tiempo. Finalmente se explican cada una de las dimensiones que componen el constructo de evaluación del éxito en la vida presentando la definición de cada dimensión y las investigaciones que se han realizado sobre ellas. En el Capítulo 2 se describen las posturas teóricas que existen para explicar la evaluación del éxito en la vida. Por su naturaleza explicativa las teorías fueron clasificadas en dos grupos. Por cada postura teórica se presenta información sobre que autor la desarrolló, en qué año lo hizo, cuáles son los principales conceptos que conforman cada teoría y se detalla como explican la EEV. En el Capítulo 3 se presentan las diferentes escalas que se han desarrollado para medir cada una de las dimensiones de la evaluación del éxito. En cada escala se presenta la información sobre que investigadores la desarrollaron, en qué año lo hicieron, en qué población fue validada, cuáles son sus propiedades psicométricas, cuál es su objetivo y cuáles son los factores que la componen. También se presenta información sobre las limitantes de dichas escalas para medir la EEV.

En el Capítulo 4 se explica porque la cultura subjetiva y el bienestar podrían explicar la evaluación del éxito en la vida. En cuanto a la cultura subjetiva se definen y presentan modelos que explican las variables de premisas histórico socioculturales, creencias y normas de éxito y los valores humanos. Además, se presenta evidencia empírica que respalda la relación entre la cultura y la EEV. En cuanto al bienestar se definen y presentan modelos que explican las variables de satisfacción con la vida, afecto positivo y negativo y el bienestar objetivo. También, se presenta evidencia empírica que respalda la relación entre el bienestar con las dimensiones de la EEV.

En el Capítulo 5 se describe el método empleado para cumplir con el propósito del estudio. Primero se presenta la justificación general para realizar la investigación de doctorado, se presentan la pregunta y objetivo del estudio y se presenta el modelo, y la evidencia empírica que lo respalda, que fue sometido a prueba en esta investigación. Posteriormente se describen las fases que fue necesario realizar para cumplir con el propósito general de la investigación y se presentan los nueve estudios que fueron realizados para responder a la pregunta general de la investigación. En cada uno de los estudios se presenta la justificación para realizarlo, el objetivo y pregunta particulares de ese estudio, la clasificación de diseño y tipo de investigación al que pertenece y se detallan las características de los participantes, los instrumentos utilizados, el procedimiento realizado, los resultados obtenidos y las conclusiones a las que se llegaron con ellos. En el Capítulo 6 se detallan los principales aportes obtenidos en cada uno de los estudios realizados y se discuten los resultados obtenidos con la literatura existente sobre el tema. También se describen algunas implicaciones que podrían tener los resultados obtenidos en los ámbitos clínicos, educativos, laborales y de derechos humanos. Finalmente se hacen sugerencias para continuar y ampliar la línea de investigación sobre la evaluación del éxito en la vida. En la parte final de esta tesis se presentan las referencias consultadas para desarrollar esta investigación y se colocan los apéndices.

Capítulo 1. Evaluación del éxito en la vida

Antecedentes del estudio de la evaluación del éxito en la vida

Los adultos tienden a evaluar constantemente el éxito que lograron durante su vida en función de las metas que establecieron años atrás. En gran medida el significado de su vida está relacionada con haber o no alcanzado dichas metas (Aquino, Gouveia, Gomes & Melo de Sá, 2017). De acuerdo con Díaz-Loving, Andrade, y La Rosa (1989) los primeros esfuerzos por reconocer cómo es que las personas evalúan el éxito en su vida se remontan a inicios del siglo XX con los trabajos de Ach (1910), quien buscaba conocer qué motivaba a los trabajadores estadounidenses a conseguir sus metas profesionales. A partir de sus hallazgos propuso que existen tres tendencias generales que se emplean para evaluar un logro. En la primera, el logro es valorado según se haya superado el estándar preestablecido por el individuo. En la segunda, el logro se evalúa de acuerdo con el nivel de competencia demostrado. En la tercera, lo que se valora es la calidad de las acciones dirigidas al logro, aun cuando no se haya alcanzado.

Para Schiffman y Kanuk (1997) los estudios experimentales de Starch en 1923 y de Murray en 1938, que buscaban conocer los motivos por los cuáles las personas participan en tareas de logro, son un antecedente importante del estudio de la evaluación del éxito en la vida pues permitieron crear el marco referencial necesario para identificar el conjunto de razones que motivan a las personas a llegar al éxito en la vida. De acuerdo con Schiffman y Kanuk (1997) este marco consta de motivos referentes al crecimiento personal, posesiones materiales, demostración de poder y dominio, ocio, afiliación y diversión, y varían entre individuos según la importancia que les asignen.

Otro antecedente importante del estudio de la evaluación del éxito en la vida fue las investigaciones sobre la motivación al logro de McClelland, Atkinson, Clark y Lowell (1953) que,

con el objetivo de identificar los motivos por los cuales las personas invertirían su tiempo y esfuerzo a cumplir con las metas establecidas en situaciones experimentales, encontraron que existía un impulso que lleva a las personas a realizar acciones orientadas al logro. Este impulso surge de la necesidad de las personas por sobresalir, superar retos y alcanzar las metas que se han propuesto. A partir de estos hallazgos, estos autores sugirieron que existe una tendencia en los individuos a conseguir exitosamente las metas propuestas, buscando desarrollarse en el proceso.

Los estudios de Spence y Helmreich (1983) fueron también un antecedente importante en la evaluación del éxito en la vida pues, con el objetivo de identificar la percepción de las personas sobre los determinantes de su logro en diferentes situaciones y momentos de su vida, incorporaron al estudio de la motivación al logro, las metas personales, la percepción de habilidades y las acciones de logro. A partir de sus resultados estos autores concluyeron que existen en las personas diversas orientaciones de logro que son duraderas en el tiempo, y están compuestas por motivos independientes latentes, que pueden ser evaluados al instigarlos con alguna tarea o situación en particular. Todos estos hallazgos acerca de los motivos individuales (Ach, 1910, Murray, 1938, Starch, 1923), la motivación al logro (McClelland et al., 1953) y la orientación al logro (Spence & Helmreich, 1983) sirvieron como referente teórico a investigadores como Nicholls (1984), Dweck y Leggett (1988) y Ames (1992) para estudiar la evaluación del éxito en la vida.

Definición de la evaluación del éxito en la vida

De acuerdo con Maehr y Nicholls (1980) la evaluación del éxito en la vida (EEV) se refiere al estado psicológico que se crea en la persona a partir del significado subjetivo de sus éxitos y de la interpretación de la efectividad de sus esfuerzos para conseguirlos. Para Nicholls (1984) se refiere a la percepción de la persona acerca del logro de sus objetivos personales, que es interpretado a través de los estándares que se ha establecido y que son influidos por los cambios

evolutivos (producto de la edad), disposicionales (producto de la maduración cognitiva) y situacionales (producto de la interacción con múltiples individuos). Ames (1992) define la evaluación del éxito como el conjunto de creencias, atribuciones y afectos que cada individuo posee acerca del logro alcanzado de sus metas de éxito.

Gunz y Heslin (2005) definieron en éxito en la vida como la interpretación que cada persona realiza acerca de la distancia entre el estado de vida al que pretende llegar y su estado actual, experimentando emociones diversas y considerando sus capacidades y sus condiciones de vida. Para Caicedo (2007) se refiere a la adquisición de elementos tangibles importantes para los individuos y la valoración que se realiza de ellos. Orti (2011) la define como la valoración que las personas hacen con respecto a la proximidad o lejanía con el estado final que anhelan, mismo que puede incluir diferentes áreas de su vida. De acuerdo con Shockley, Ureksoy, Rodopman, Poteat y Dullaghan (2016) la evaluación del éxito se refiere a la interpretación subjetiva que realizan los individuos de los logros en las dimensiones de vida que son importantes para ellos. Klimkowska (2019) la define como la descripción y validación que las personas realizan de sus logros más significativos en la vida, basándose en sus propias aspiraciones y en el modelo de éxito en la vida que su cultura establece. Para Robles Acosta y Hernández Castro (2021) se refiere al conjunto de sensaciones positivas que los individuos experimentan al cumplir con los objetivos que se han propuesto y que tienen un valor significativo para ellos, reconociendo sus capacidades personales durante este proceso.

En la Tabla 1 se presentan las dimensiones de la evaluación del éxito en la vida que se proponen en las definiciones anteriormente mencionadas. Como puede observarse en esta tabla se reconoce que el estudio de la EEV debe partir de la interpretación subjetiva de los individuos acerca de sus logros, sin embargo, cada autor destaca la necesidad de analizar dimensiones particulares.

A partir del análisis de los postulados de estos autores se considera que la evaluación del éxito en la vida es un constructo multidimensional que se integra a partir de las siguientes dimensiones: conceptualización del éxito, las razones por las que quiere alcanzarlo, las atribuciones acerca del éxito conseguido y la valoración de sus propias habilidades para obtenerlo.

Tabla 1
Dimensiones de la evaluación del éxito por autores

Autor	Conceptuación	Razones	Atribución	Habilidad
Maehr y Nicholls (1980)	Metas personales		Interna	Esfuerzo necesario
Nicholls (1984)	Propósitos personales	Motivos para definir las metas		
Ames (1992)	Definición de éxito personal	Razones personales o sociales	Factores individuales	Esfuerzo requerido
Gunz y Heslin (2005)	Meta personal	Superación de la condición actual		Capacidad percibida actual
Caicedo (2007)	Definición de metas	Importancia de las metas		
Orti (2011)	Definición de éxito personal	Superación de la condición actual	Externo	
Shockley et al. (2016)	Metas personales	Importancia de las metas	Factores internos	
Klimkowska (2019)	Aspiraciones individuales	Motivos sociales	Causas personales o sociales	Trabajo y dedicación
Robles Acosta y Hernández Castro (2021)	Metas personales			Capacidad percibida y su cambio

Dimensiones de la evaluación del éxito en la vida**Conceptuación del éxito en la vida.**

La concepción del éxito en la vida se refiere a la evaluación subjetiva de los individuos acerca de la importancia de alcanzar determinados propósitos de vida (Orti, 2011). Para López Suárez (2011) la concepción del éxito se refiere a los propósitos que se anhelan, sean un resultado, un comportamiento o algo intangible. De acuerdo con Klimkowska (2019) estos propósitos se basan en las aspiraciones de cada persona y en los estándares normativos que la sociedad establece acerca de lo que ha de considerarse exitoso.

Martínez, Mijares, Ramos y Díaz (2012) con el objetivo de identificar la percepción de los venezolanos acerca del éxito en la vida, aplicaron cuestionarios de preguntas abiertas a universitarios venezolanos y mediante un análisis de frecuencias encontraron que definen el éxito en función del cumplimiento de estándares normativos que determinan que las personas exitosas son profesionistas, con excelente condición financiera, buena salud y una familia constituida. Karabanova y Bukhalenkova (2016) al identificar las nociones de éxito en la vida en estudiantes de nivel básico de entre 15 y 17 años, por medio de un diferencial semántico, encontraron que el éxito de vida se divide en tres rubros: el primero enfatiza la importancia del éxito basándose en el logro social y el reconocimiento de otros, en el segundo se posee una percepción difusa del éxito al no tener preferencia clara por algún factor en específico, y en el tercero se interpreta el éxito en función del desarrollo y realización obtenida.

Weier y Lee (2016) con el objetivo de conocer las metas de éxito en la vida en Australia, aplicaron un cuestionario de preguntas abiertas a universitarios australianos, enfocado a explorar

los propósitos de vida actuales y futuros. Mediante un análisis de categorías encontraron que los jóvenes deseaban cumplir con los roles de vida tradicionales para los adultos australianos, como poseer un trabajo remunerado, casarse, tener hijos con una familia constituida y tener un posgrado. Por su parte, Ayala, Vallejo y Tobón Vásquez (2016), con el objetivo de identificar las metas de éxito de vida que establecen los colombianos, aplicaron un cuestionario de preguntas abiertas a universitarios de Colombia. Por medio de un análisis de contenido por categorías encontraron que los objetivos que definían el éxito en su vida pueden clasificarse en cinco dimensiones. La primera, denominada emocional, se refiere a la importancia por tener equilibrio y alegría en las diferentes esferas de su vida. La segunda dimensión es social y se refiere a la importancia por tener una familia, tiempo de esparcimiento y amistades cercanas. La tercera es lo económico y se refiere al deseo por tener libertad económica y mejores ingresos para mejorar su calidad de vida. La cuarta dimensión, denominada académica, se refiere a la necesidad por obtener un título profesional con una especialización o un posgrado como requisito para obtener una buena posición laboral. La última dimensión, denominada ética, se refiere a la importancia que les asignan los estudiantes a habilidades como el compromiso, perseverancia, tolerancia, paciencia y amor que les permitirán aproximarse a sus metas de vida.

Killoren, Strike, Alfaro, Delgado y Johnson (2017) para identificar como definen el éxito en la vida los jóvenes mexicoamericanos, aplicaron un cuestionario de preguntas abiertas a universitarios. Por medio de un análisis de frecuencias encontraron que el éxito se define en función de factores individuales (con categorías como habilidades personales, logro de objetivos, planeación del futuro, felicidad, hacer lo que amas, identidad, religión y posesiones materiales), factores sociales (con categorías como participación en actividades comunitarias, evitar problemas, relación positiva con la familia, relación positiva con los amigos, tener un trabajo, relación con la

comunidad, independencia financiera y resistir a las presiones sociales) y factores académicos (con categorías como obtener buenas calificaciones y continuar con su formación académica). Klimkowska (2019) con el objetivo de conocer la noción de éxito en Polonia, entrevistó a mujeres y encontró que existen cuatro dimensiones que sirven para definir el éxito: la primera se refiere a lo material, medido a través del salario recibido y las posesiones materiales; la segunda se refiere al estrato social y prestigio, interpretado a través del nivel educativo y profesión que se posea; la tercera es lo emocional-afectivo, donde se valora la cantidad y calidad de las relaciones interpersonales; y por último la autorrealización, donde lo que se busca es la satisfacción individual y el desarrollado de las aspiraciones personales.

El estudio de la conceptualización del éxito ha permitido identificar las metas que se deben de conseguir en la vida. Sin embargo, de acuerdo con Méndez-Giménez et al. (2014), si se quiere tener una descripción completa acerca de cómo las personas evalúan su éxito se deben de conocer las razones específicas que cada individuo tiene para querer alcanzar su éxito y que influyen en la determinación de sus propósitos de vida para reconocerse como exitoso. Así, aunque las personas reconozcan el significado que socialmente se comparte del éxito, pueden no ser compatible con sus particularidades y necesidades, lo que puede generar una explicación parcial de la evaluación del éxito si no se incluyen sus necesidades o motivos específicos (Bardach, Oczlon, Pietsching & Lüftenegger, 2020).

Razones para alcanzar el éxito en la vida.

Las razones de éxito se han definido como la disposición latente por la cual una persona se impulsa por alcanzar una meta, es decir, son los motivos por cuales una persona inicia una acción hacia el éxito (Navarro et al., 2014). Las investigaciones que se han realizado para estudiarlas

parten de modelos teóricos de motivación con los cuáles se han obtenido indicadores para esta dimensión (Valderrama, 2012).

Navarro y Quijano (2003), con el propósito de desarrollar un modelo explicativo de la motivación laboral, aplicaron el Cuestionario ASH-MOT (Quijano & Navarro, 1998) a trabajadores de empresas manufactureras y encontraron que las razones que impulsan a individuo a aproximarse a situaciones de logro se dividen en dos factores. El primer factor contiene motivos referentes a obtener una retribución económica por la tarea realizada, mantener relaciones positivas con los demás mientras se ejecutan las tareas y tener seguridad y estabilidad en la vida por el trabajo realizado. El segundo factor se refiere a razones como obtener el respaldo de los demás por el trabajo realizado, obtener el reconocimiento de las figuras de autoridad por cumplir con la tarea o desarrollar las habilidades personales en la ejecución de la tarea.

Para Palmero y Martínez (2008) las razones de vida que las personas se establecen pueden agruparse en dos grupos. En el primer grupo se integran todos los motivos que garanticen la supervivencia humana como el alimentarse, protegerse de las inclemencias del medio y evitar enfermarse. En el segundo grupo se encuentran los motivos sociales enfocados a garantizar su permanencia en el grupo social y desarrollarse en comparación con los otros. Idrovo y Leyva (2014), con el propósito de conocer la percepción de éxito y satisfacción con la vida en trabajadoras colombianas, aplicaron el CISMS II (Poelmans et al., 2003) y encontraron que lo que impulsaba a esas mujeres a conseguir el éxito en sus vidas era asegurar su crecimiento profesional, cumplir con sus propósitos individuales, ayudar a las personas con las que se relacionaban, mantener el equilibrio entre su familia y trabajo, sentirse seguras por su empleo y realizar actividades gratificantes y estimulantes que les generen placer y bienestar.

Ruiz-Juan y Baena-Extremera (2015), con el propósito de identificar cómo la satisfacción y los motivos de logro influían en las percepciones de éxito en estudiantes de Educación Física de Costa Rica, México y España, encontraron que las razones principales por las cuáles los estudiantes se interesaban en alcanzar el éxito en las actividades deportivas se agrupan de dos formas. En el primer grupo, denominado motivación intrínseca, se encuentran aquellos motivos referentes a adquirir nueva información y conocimiento, alcanzar el estándar de éxito establecido socialmente por el bienestar generado y realizar dichas actividades académicas por la experiencia estimulante de participar. En el segundo grupo, denominado motivación extrínseca, se encuentran aquellas razones que hacen referencia a evitar los castigos generados por los otros, por cumplir con los requerimientos de las figuras de autoridad o por los beneficios que la práctica deportiva genera. Por su parte, Méndez-Giménez et al. (2015) al identificar la relación entre metas de logro, metas de amistad, necesidades humanas y motivos de logro en estudiantes de secundaria españoles, encontraron que las razones de éxito escolar en esos estudiantes son: el deseo de sentir que el logro escolar depende del propio alumno, cumplir con el referente de éxito establecido por el grupo y desarrollar las habilidades personales en el proceso y relacionarse eficazmente con los demás durante el desarrollo de las actividades escolares.

Linnenbrink-García et al. (2018) con la finalidad de crear perfiles que integren las razones de éxito y las orientaciones de logro en estudiantes de educación básica y en universitarios de Estados Unidos, encontraron que los motivos principales por los cuales los estudiantes se involucran en situaciones de logro escolar son: alcanzar el estándar de éxito establecido por los profesores y evitar las consecuencias negativas por no cumplirlas, por los beneficios que se obtienen al cumplir con los objetivos establecidos y para demostrar que se es superior que los otros y obtener su admiración. Janke y Dickhauser (2019) al identificar la influencia de las razones de éxito en las orientaciones

de logro de estudiantes y profesores universitarios y de futbolistas alemanes, encontraron que las diferentes razones de éxito que se establecen en estos grupos pueden clasificarse de dos formas. En el primero se encuentran todos aquellos motivos producto del reconocimiento de otros por medio de la obtención de fama, riqueza o respeto. En el segundo se encuentran aquellos motivos que buscan el crecimiento del individuo mediante la necesidad de autonomía personal, incrementar el nivel de competencia o tener una buena relación con otros.

Elliot y McGregor (2001) consideran que en el estudio de la evaluación del éxito en la vida debe integrarse la interpretación sobre la capacidad personal para conseguirlo a partir del conjunto de habilidades que posee el individuo, y las atribuciones que realizan de sus logros pues con estos elementos pueden crearse perfiles diferenciados que aportan información relevante en la explicación de este constructo. En cuanto a las habilidades, se reconoce que valoración positiva acerca de las habilidades personales fomenta creencias positivas sobre la capacidad para conseguir el éxito, favoreciendo el crecimiento y bienestar personal (Torres Hernández, 2017). Por su parte, el conjunto de atribuciones del éxito influye en el compromiso y la interpretación positiva o negativa del mismo, y se ha relacionado con razones personales de éxito específicos (Chávez Barboza & Rodríguez Miranda, 2017).

Atribución del éxito en la vida.

La atribución del éxito se define como la explicación causal de los logros de las personas (Weary, Stanley, & Harvey, 2012). De acuerdo con Weiner (2018) esta atribución se realiza en tres niveles: locus de control (LC), estabilidad y controlabilidad. El locus de control se refiere a la interpretación sobre sí la causa del éxito se debe a las acciones del individuo (interno) o a las características del contexto (externo). La estabilidad hace referencia a la naturaleza temporal de la

causa del éxito que puede ser duradera (estable) o temporal (inestable). La controlabilidad se refiere a la percepción de la capacidad de controlar la causa atribuida al éxito (controlable-incontrolable).

Se han llevado a cabo investigaciones sobre la atribución del éxito en diferentes ámbitos encontrándose que para explicar este constructo se debe de retomar todos los niveles que propone Weiner (2018) pues existen atribuciones internas y externas que se distinguen según su temporalidad (estable-inestable) y controlabilidad (controlable-incontrolable). En el éxito escolar, Valdivieso-León y Román-Sánchez (2020), en estudiantes de nivel básico, y García y García (2021), en universitarios, encontraron que las atribuciones internas se diferencian según la habilidad, esfuerzo, estado mental y motivación por hacer la tarea; por su parte, las atribuciones externas se diferencian en la dificultad de la tarea, comportamiento de los compañeros de clase, influencia de agentes educativos e instrumentos escolares. En el éxito deportivo, Gómez-López et al. (2020), en jugadores de handball, encontraron que las atribuciones internas se diferencian según la percepción de su control y estabilidad y se clasifican en esfuerzo, capacidad, talento, aprendizaje y mejora incremental, por su parte, Merino y Berbegal (2021) encontraron que las atribuciones internas que realizan los futbolistas se clasifican en edad, esfuerzo y actitud, y las atribuciones externas en suerte e indefensión aprendida. En el éxito financiero, Castillo y Rivera-Gutiérrez (2018) encontraron que las atribuciones internas se orientan al talento, trabajo y esfuerzo, y las causas externas a suerte, situación económica y situación escolar.

En cuanto a la controlabilidad y estabilidad, Chorpita y Barlow (1998) y Ruybal y Siegel (2019) sugieren que se debe analizar la percepción del control y la estabilidad de las atribuciones pues mantienen una relación importante con la vulnerabilidad psicológica de los individuos que puede desencadenar la depresión. Muschetto y Siegel (2019) encontraron en personas deprimidas que cuando se considera que las causas de sus fracasos son controlables y duraderas es más

probable que experimenten emociones negativas como la ira, lo que provoca un mayor distanciamiento social y un menor apoyo social. Por su parte, Yao y Siegel (2021) encontraron que cuando se considera que las causas de los problemas no son controlables ni estables se presentan afectos positivos, como la simpatía, y se disminuyen las emociones negativas lo que permite un mejor acercamiento con los demás.

En el estudio de la atribución sobre el éxito en la vida, los aportes principales provienen de estudios que exploran únicamente el locus de control y que se basan en los postulados de Rotter (1966), quién al elaborar su Escala de Locus I-E, concluyó que era un constructo unidimensional, en el que los dos polos del continuo representaban las causas internas y externas del éxito. Sin embargo, La Rosa (1985) al validar esta escala en población mexicana encontró que la estructura factorial de la escala no se mantenía, pues los reactivos se agrupaban en cuatro factores y no en dos factores como lo encontró Rotter (1966). Posteriormente, La Rosa (1986) al construir su escala de locus de control del éxito aportó evidencia sobre la multidimensional del constructo pues encontró que se explica por factores que hacen referencia a causas del éxito debido a las acciones del individuo (locus de control interno), a la suerte o el destino (locus de control externo) y a cómo lo ven y tratan otras personas y cómo utiliza esa imagen para alcanzar sus metas (social afectivo).

Por su parte, Limón González y Rocha Sánchez (2012), con el objetivo de identificar si existen diferencias sexistas en las atribuciones diferenciales de éxito o fracaso, encontraron que al evaluar el éxito de los directores de distintas organizaciones, hombres y mujeres atribuyeron el éxito empresarial a características internas de los líderes, como capacidad, esfuerzo, inteligencia y personalidad. En el caso del fracaso, se encontró que los hombres atribuían el fracaso a la falta de capacidad y esfuerzo de los líderes, así como de atribuciones externas; por su parte las mujeres sólo atribuían el fracaso a causas externas como la voluntad de Dios o la suerte. Farid y Akhtar (2017)

con el objetivo de identificar las atribuciones que los estudiantes pakistanís tenían de sus éxitos escolares encontraron que las atribuciones principales para sus éxitos escolares se deben a causas internas, especialmente al esfuerzo que invierten para alcanzar sus objetivos. Gómez-López, Manzano-Sánchez, Merino-Barrero y Valero-Valenzuela (2020) al intentar predecir las creencias de causas del éxito a partir de las creencias sobre la habilidad hacia el éxito en jugadores de handball españoles encontraron que cuando los individuos perciben que tienen el control de su propio aprendizaje y consideran que sus habilidades pueden modificarse con el tiempo es más probable que consideren que sus éxitos se deben únicamente a sus acciones; por otro lado, cuando consideran que sus habilidades son estáticas e incontrolables es más probable que atribuyan sus éxitos a factores internos y externos. Por su parte, Zamarripa, de la Cruz Ortega, Álvarez y Castillo (2016) al identificar la relación entre creencias implícitas acerca de la habilidad y las orientaciones de meta en jugadoras de fútbol de máximo nivel competitivo en México encontraron que la creencia incremental de habilidad, que se refiere a la percepción del individuo acerca de que para incrementar sus capacidades debe practicar constantemente, predice de forma positiva la orientación hacia la tarea, por su parte, la creencia de la estabilidad de la habilidad, que se refiere a la percepción del individuo acerca de que las habilidades son innatas y no pueden desarrollarse, predijo de forma positiva la orientación al ego. Concluyen que cuando se atribuyen los éxitos a factores internos que son modificables con la práctica es más probable que las personas interpreten sus éxitos basados en el grado de aprendizaje y dominio de habilidades; por otro lado, cuando el éxito se atribuye a factores internos estáticos e incontrolables por el individuo es más probable que valoren su éxito basado en el grado de superioridad demostrado frente a otros.

Por su parte, Pluchino, Biondo y Rapisarda (2018), con el programa TvL model que trabaja con la distribución normal de fenómenos humanos, ejecutaron diferentes simulaciones sobre los

acontecimientos que ocurrirían durante 20 años en la vida de personas de 20 a 60 años cuando había una interacción entre el talento (expresado por la inteligencia, habilidades y esfuerzo) con los eventos fortuitos naturales (expresado por la suerte, oportunidades laborales y lotería). A partir de los resultados se encontró que la suerte juega un papel importante para conseguir el éxito en la vida pues cuando en las simulaciones no aparecían eventos fortuitos en la vida de las personas, estos individuos no incrementaban su nivel de vida. Con estos hallazgos los autores concluyen que el talento o esfuerzo no bastan para conseguir el éxito, pues el azar, la suerte o la fortuna también tienen un papel importante para conseguirlo. Por lo que, aunque se ha destacado que los factores internos al individuo juegan un papel importante en el alcance del éxito en la vida, su estudio debe integrar también el grado con el que los individuos perciben la estabilidad y controlabilidad de éstos; además, deben de reconocerse también la influencia de factores externos que favorecen o limitan su logro.

Las investigaciones sobre la atribución del éxito en contextos escolares han contribuido al reconocimiento de los posibles componentes de la atribución del éxito en la vida. Estos estudios se pueden clasificar de dos maneras a partir del instrumento de medida que emplean. La primera clasificación incluye aquellas investigaciones que a partir de la Escala de Atribución de la Motivación al Logro (Manassero Más & Vázquez Alonso, 1998) intentan identificar las razones por las cuáles los alumnos consiguen sus objetivos escolares (e.g. Durán-Aponte & Pujol, 2013; Morales-Bueno & Gómez-Nocetti, 2009; Vilchez-Tornero et al., 2022). Sin embargo, Manassero Más y Vázquez Alonso (1998) explican que el objetivo de su escala es identificar los factores que motivan a los estudiantes a alcanzar el logro académico y como puede apreciarse al analizar los reactivos de su escala, estos evalúan las expectativas, intensidad y dirección de las conductas de

logro y solo algunos reactivos identifican las causas internas y externas del rendimiento escolar, por lo que esta escala evalúa la motivación del logro escolar y no la atribución del mismo.

Por otro lado, están aquellos estudios que a partir de la Cuestionario de Estilos Atributivos (Alonso & Sánchez, 1992) investigan sobre las causas que los estudiantes atribuyen a su éxito escolar encontrándose cinco factores que hacen referencia a las características de las metas que desean cumplir, al esfuerzo que se invierte para alcanzar los objetivos, a la capacidad personal, el papel de la suerte y el poder que tienen los otros sobre sus logros (e.g. Jurado et al., 2016; Jurado et al., 2020; Matalinares et al., 2009). A pesar de ello, las investigaciones sobre el éxito en la vida han preferido retomar el modelo de dos factores de locus de control de Rotter (1966) para clasificar las causas a las que se les puede atribuir el logro de este tipo de éxito, aun cuando Ahsan (2017) explica que existen implicaciones emocionales diferentes según el tipo atribución que se realice, pues causas de éxito que hagan referencia a la capacidad personal y el esfuerzo invertido se asocian con un logro efectivo del éxito y disminuyen el estrés y ansiedad en los individuos. Por otro lado, las causas de éxito sobre el poder de los otros y la suerte favorecen la aparición de emociones negativas como enojo, frustración y tristeza, lo que puede desencadenar problemas de salud mental (Vuletich, Kurtz-Costes & Bollen, 2019).

Considerando los resultados de La Rosa (1986) se vuelve necesario integrar la controlabilidad, estabilidad, influencia de los otros y lo social afectivo en la evaluación del éxito en la vida si se quiere tener un mayor poder explicativo de la atribución del éxito en la vida. Además, es necesario investigar si los factores que proponen Jurado et al. (2016) se mantienen al evaluar la atribución del éxito en la vida pues fueron evaluados considerando las características particulares del contexto escolar y fueron validados en estudiantes de nivel básico o universitarios, lo que podría provocar que los factores se modifiquen al cambiar de contexto (Weiner, 2018).

Habilidades para alcanzar el éxito en la vida.

Las habilidades para lograr el éxito en la vida se han definido como las competencias, aptitudes y acciones que se requieren para conseguir los propósitos de vida. Estas habilidades requieren del juicio positivo de la persona para identificar qué curso de acción seguir, qué elementos deben invertirse y cuánto tiempo se tienen que continuar los esfuerzos para el logro de la meta (Cadoche & Montarlot, 2021).

Se han realizado diferentes investigaciones para identificar la capacidad percibida para conseguir el éxito y el conjunto de habilidades específicas que permiten alcanzarlo. En cuanto a los estudios de la capacidad percibida, Murwani y Caesar (2016), con el objetivo de crear un modelo explicativo del éxito profesional subjetivo en el primer trabajo con adultos indonesios, encontraron que para alcanzar el éxito profesional es necesario que las personas perciban que cuentan con la capacidad necesaria para alcanzar sus metas profesionales, sobre todo cuando las aspiraciones de vida son un desafío constante y están enfocadas a mejorar su estilo de vida. Por su parte, Cervantes, Valadez, Valdés y Quintana (2018) al analizar la influencia de la autoeficacia, bienestar psicológico y la motivación al logro sobre éxito académico en universitarios mexicanos, encontraron que la percepción de una alta capacidad permite el cumplimiento de propósitos difíciles de conseguir, asegura el bienestar personal y garantiza el éxito académico. Luiz y Ziebell (2020), con el propósito de identificar las variables que inciden sobre el éxito profesional en Brasil, aplicaron diversos cuestionarios a universitarios brasileños y encontraron que la percepción de seguridad y confianza en la capacidad y valía personal es un predictor importante para el futuro éxito profesional.

En cuanto a las habilidades específicas que se requieren para alcanzar el éxito, Wagner-Alujas (2018), con el objetivo de identificar los componentes de la motivación al logro en

trabajadoras venezolanas, encontraron que la consecución de metas profesionales está relacionada con la habilidad para dirigir los esfuerzos hacia el logro de los objetivos, con una alta persistencia y creatividad y con la adecuada gestión de tiempos. Además, si se cuenta con un alto compromiso con la organización, se sabe cómo fijar objetivos alcanzables, se cuenta con competencias para solucionar problemas complejos y se confía en sí mismo la posibilidad de fracaso es relativamente baja. Por su parte, Mudarra y García-Salguero (2016), al estudiar las habilidades sociales que se requieren para alcanzar el éxito escolar, entrevistaron a profesores españoles de educación básica y encontraron que para conseguir el logro escolar los estudiantes deben de poseer competencias como cooperación, responsabilidad, extroversión, aserción, comunicación, autocontrol y empatía. Barrero Rivera, Moreno y Villamizar Fernández (2019), con el objetivo de identificar los rasgos de personalidad y las competencias que les permitían a los emprendedores dominicanos llegar al éxito, por medio de cuestionarios encontraron que los emprendedores expresaron que se requiere de persistencia, esfuerzo, trabajo en equipo, optimismo, autoconfianza y paciencia; además, otros factores que pueden contribuir son pasión, capacidad para identificar oportunidades, inconformidad, independencia, sensibilidad por otros y necesidad de logro. Alvarado-Ochoa et al. (2017) buscaban identificar las características de personalidad en universitarios de Ecuador y encontraron que para que alcancen el éxito es necesario que sepan dirigir los esfuerzos a las metas específicas que se pretenden lograr, conservando la estabilidad emocional en situaciones estresantes, perseverancia hace el logro de objetivos, con una alta autoeficacia, basada en la inteligencia, seguridad personal, control de emociones y practicidad.

En cuanto a los estudios en México, Gil Gaytán (2017) al describir el perfil de empresarios mexicanos exitosos a nivel internacional afirma que se caracterizan por ser personas con una alta capacidad para desarrollar su trabajo respetando las normas y procedimientos establecidos, aceptan

retos y superan las adversidades que se les presentan y tienen la habilidad para relacionarse con otros y motivarlos para llevar a cabo las acciones necesarias para alcanzar los objetivos impuestos. También, Gil Gaytán y Núñez Partido (2017) identificaron las características de personalidad presentes en empresarios mexicanos exitosos de empresas exportadoras. Encontraron que el perfil de los empresarios exitosos se caracteriza por ser personas lógicas, críticas y persistentes hacia el logro de metas. Se esfuerzan por superar las adversidades y se comportan de manera cordial y asertiva con los otros. Se mantienen estables y se preocupan por mantener relaciones interpersonales armoniosas, cuando la situación lo permite. Tienen alta confianza en sí mismos y reconocen que tienen la capacidad para cumplir sus objetivos. Son perseverantes y dedicados con sus objetivos, son metódicos y tienden a actuar de manera cuidadosa ante las dificultades. En ocasiones, suelen ser poco flexibles y estrictos con las reglas, ya que, para ellos, el cumplimiento de las normas y procesos es muy importante, ya que tienden a apegarse a los estándares ya definidos. Por su parte, Riquelme Viguera, Rivera Aragón, Ortega Andeane y Hernández Sánchez (2013), al identificar el significado del constructo de una mujer con éxito en el centro del país, aplicaron cuestionarios de diferencial semántico y encontraron que para que una mujer sea exitosa se deben tener habilidades como inteligencia, autosuficiencia, responsabilidad, independencia, esfuerzo, tenacidad, preparación profesional, liderazgo y confianza en sí misma. Con base en todos estos resultados, puede afirmarse que para llegar al éxito en la vida debe existir una valoración positiva acerca de la propia capacidad para conseguirlo, lo que influirá en las interpretaciones que cada persona realiza acerca de la lejanía o proximidad de su éxito. Además, parece ser que las principales competencias para conseguir el éxito en la vida son la perseverancia, dedicación, compromiso, confianza y determinación.

Capítulo 2. Aproximaciones teóricas de la evaluación del éxito en la vida

El estudio de la motivación humana ha permitido el desarrollo de diversas teorías para explicar cómo es que las personas evalúan el éxito en sus vidas (Deckers, 2010). La motivación es el proceso por el cual las personas inician y sostienen acciones dirigidas al cumplimiento de objetivos y necesidades individuales. Se trata de un proceso psicológico en el que intervienen elementos internos (motivos), satisfactores (metas), elementos externos (ambiente y sociedad) y emociones (Schunk & Usher, 2019). De acuerdo con Valderrama (2018) los modelos que explican la evaluación del éxito en la vida pueden clasificarse en dos grupos dependiendo de su fin explicativo. La primera clasificación, denominada teorías de contenido, se refiere a aquellos modelos que presentan el conjunto de propósitos que las personas pretenden alcanzar. En esta clasificación se encuentran la teoría de necesidades humanas (Maslow, 1943), la teoría E.R.G. (Alderfer, 1969) y la teoría de motivaciones humanas (McClelland, 1989). La segunda clasificación, denominada teorías de proceso, contiene aquellas teorías que exponen el funcionamiento del proceso evaluativo de logros. En esta clasificación se encuentran la teoría de expectativa-valor (Atkinson, 1964 en Deutsch & Krauss, 2001), la teoría de la autoeficacia (Bandura, 1977), la teoría de conservación de recursos (Hobfoll, 1989), la teoría de las capacidades humanas (Sen, 1996), la teoría de la atribución (Weiner, 2018), la teoría de la autodeterminación (Deci & Ryan, 2008) y la teoría de metas de logro (Elliot, Murayama & Pekrum, 2011).

Teorías de contenido

Teoría de las necesidades humanas.

Desarrollada por Maslow (1943), explica que los seres humanos persiguen un conjunto de necesidades básicas que intentan cubrir. Estas necesidades se estructuran en una pirámide por lo que para alcanzar el éxito será necesario satisfacer las necesidades de niveles inferiores. Sus

componentes son: necesidades fisiológicas, que se refieren a la alimentación, reproducción y descanso; necesidades de seguridad, que se integra por la salud, empleo, vestimenta y vivienda; necesidades sociales, que se compone del deseo por mantener relaciones afectivas con otros como amigos, pareja y familia; necesidades de reconocimiento, que se refiere a la admiración social, autoestima y respeto de otros; y autorrealización, que es un estado en el que el individuo habrá desarrollado al máximo sus capacidades humanas. Así, las personas realizan una evaluación constante del éxito en sus vidas pues al cumplir con una meta deben seguir esforzándose por alcanzar la siguiente meta, pues son múltiples los objetivos que se deben de conseguir para considerarse como exitoso.

Teoría E.R.G.

Alderfer (1969), retomando la teoría de las necesidades humanas de Maslow, creó la teoría E.R.G, que postula que existen tres necesidades universales que las personas intentan satisfacer sin una estructura jerárquica, por lo que los individuos pueden darle un peso mayor a alguna de ellas en función de sus preferencias y convicciones. La primera necesidad son las de existencia, y se refieren al ímpetu del individuo por asegurar su supervivencia y evitar estados negativos en su organismo. La segunda necesidad es la relación, que se refiere a el deseo por mantener buenos vínculos con otros individuos, especialmente con aquellos que son importantes para el individuo. Finalmente, la tercera necesidad es la de crecimiento personal, y se refiere a la convicción del individuo por incrementar su valía personal y mejorar constantemente. Así, esta teoría permite explicar que cuando las personas evalúan el éxito en sus vidas cuentan con un estándar que les permite identificar qué es lo que les falta cubrir o alcanzar, provocando estados afectivos y cognitivos positivos o negativos según el logro obtenido.

Teoría de motivaciones humanas.

Esta teoría, desarrollada por McClelland (1989), explica que en los seres humanos existen tres tipos de motivos que los impulsan a cumplir con sus metas. La importancia que cada individuo le asigne a cada motivo dependerá de características de su personalidad y la influencia del entorno social en el que se desarrolle. Los tres motivos que propone esta teoría son: logro, que se refiere a la determinación del individuo por cumplir con cada tarea que se le asigne garantizando el mayor grado de perfección posible; afiliación, que se refiere al deseo de la persona por mantener vínculos positivos con los otros durante el desarrollo de las tareas; y poder, que se refiere a la necesidad de la persona por demostrar dominio frente a otros para obtener el reconocimiento de los demás (McClelland et al., 1953). A partir de esta teoría se puede deducir que cada persona realizará un proceso diferente en la evaluación de su éxito en función del tipo de motivo que sea más importante para ella. En la afiliación se buscará mantener la mayor cantidad de relaciones sociales positivas, en el poder se buscará controlar, influir y dominar a otros en la mayoría de los contextos, en el logro se buscará alcanzar todas las metas establecidas socialmente.

Teorías de proceso**Teoría expectativa-valor.**

Esta teoría, que fue desarrollada por Atkinson en 1964 (Deutsch & Krauss, 2001), explica que las personas tienen un papel activo en la elección de sus metas y en las acciones que harán por conseguirlas. De acuerdo con esta teoría, la evaluación del éxito dependerá de la expectativa del individuo por alcanzar sus objetivos y del valor que dichos objetivos tengan para él. Los componentes de la teoría de Atkinson (1964) son tres. El primero es el motivo, que es el propósito que el individuo desea alcanzar y por el cual se esfuerza. El segundo componente es la expectativa, que es la percepción de la probabilidad de alcanzar la meta, si hay mayor probabilidad de alcanzar

la meta, habrá un esfuerzo mayor por parte de la persona, pero si las probabilidades son menores, el individuo dedicará poco tiempo y recursos por conseguirlo. Finalmente, el tercer componente es el valor, que es la reacción afectiva que provoca el motivo que puede ser de aproximación, si genera emociones positivas, o rechazo, si genera emociones negativas (Atkinson, 1954). Así en la evaluación del éxito en la vida se debe de analizar la motivación inicial hacia la meta, la percepción de las habilidades personales, las atribuciones sobre el objetivo a conseguir y las expectativas por lograrlo.

Teoría de la autoeficacia.

Desarrollada por Bandura (1977), esta teoría explica que las personas realizan juicios acerca de sus habilidades para alcanzar objetivos y evalúan constantemente la calidad de sus acciones al realizar alguna tarea. De estos juicios y evaluaciones se generan la autoeficacia, que es la percepción del individuo sobre su capacidad para llegar una meta de manera eficaz. Respecto a la evaluación del éxito en la vida, es más probable que la persona llegue a sus metas de vida cuando confía en su capacidad para desempeñarse eficientemente. Por ello, cuando la percepción de autoeficacia es positiva habrá una evaluación más positiva del éxito (Bandura, 1993).

Teoría de conservación de recursos.

Hobfoll (1989) creó la teoría de conservación de recursos que explica las razones por las cuáles las personas pueden o no aproximarse a situaciones que les permitan obtener más recursos para llegar al éxito en la vida. De acuerdo con esta teoría, los individuos en su día a día se enfrentan a situaciones en las que deben determinar si la inversión de sus recursos (físicos, psicológicos, emocionales o económicos) les permitirán aproximar al estado de vida que desean tener o, por el contrario, los alejará cada vez más. Esta teoría se basa en dos principios: principio de prominencia, según este principio ante situaciones en la que la pérdida o ganancia de recursos es equivalente, la

pérdida tendrá un efecto más negativo en el individuo. Por su parte, el principio de inversión de recursos explica que las personas únicamente gastarán sus recursos si con ello evitarán la pérdida de recursos futuros u obtendrán alguna recompensa o beneficio por ello. Así, las personas valoran su éxito en función de la pérdida o ganancia de recursos, cuando los individuos interpretan que invirtieron más recursos de los que ganaron aparecerán sensaciones desagradables por ello. Por otro lado, cuando visualicen que la cantidad de recursos aumentó experimentarán sensaciones agradables.

Teoría de las capacidades humanas.

Fue desarrollada por Sen (1996). Según esta teoría, para estudiar el éxito personal es necesario identificar la libertad real que tienen los individuos para elegir el modo de vida que desean en la estructura social donde se encuentran. Son tres los conceptos claves que sustentan esta teoría: recursos, que son los bienes y servicios que posee un individuo y que obtienen valor únicamente cuando son empleados para alcanzar un fin (e.g. ropa cara, computadora, comida, videojuegos); funcionamientos, que son los estados y acciones que realiza el individuo para tener una buena vida (e.g. vestirse bien, trabajar, estar bien nutrido, divertirse); capacidades, que se refiere a las combinaciones posibles de los funcionamientos que le permiten o no tener una vida digna (e.g. llevar una vida de ocio y esparcimiento por los beneficios de tener un buen empleo). De acuerdo con los postulados de esta teoría, para entender la manera en la que las personas valoran su éxito es necesario reconocer los objetivos finales que desean alcanzar, determinar las causas por las cuales quieren conseguirlos y las actividades que realizan para aproximarse a ellos.

Teoría de la atribución.

De acuerdo con Weiner (1986) la atribución del éxito se realiza en función de tres dimensiones: locus de control, estabilidad y controlabilidad. El locus de control se refiere a la

interpretación sobre sí la causa del éxito se debe a las acciones del individuo (interno) o a las características del contexto (externo). La estabilidad hace referencia a la naturaleza temporal de la causa del éxito que puede ser duradera (estable) o temporal (inestable). La controlabilidad se refiere a la percepción de la capacidad de controlar la causa atribuida al éxito (controlable-incontrolable). Así, las personas realizan una evaluación distinta de su éxito de acuerdo con la atribución que realizan de sus logros y los cambios en estas atribuciones. Si la atribución es interna y estable, se interpreta el éxito por el esfuerzo invertido. Cuando la atribución es interna e inestable se valora el éxito en función de la aptitud y capacidad personal. Si la atribución es externa y estable se evalúa el éxito por las propiedades de los factores externos. Cuando la atribución es externa e inestable se valora el éxito por factores como la suerte o destino (Weiner, 2018).

Teoría de la autodeterminación.

La teoría de la autodeterminación explica qué aspiraciones de vida se establecen las personas y las razones por las cuáles desean conseguirlas (Ryan & Deci, 2000). De acuerdo con esta teoría, las personas anhelan alcanzar tres estados de vida finales. El primero es la autonomía, en la que se busca demostrar la valía personal a partir de la libertad de elección en la propia vida y en la capacidad de influir en el entorno. El segundo es la competencia, en la que se busca desarrollar las habilidades individuales y poseer los recursos necesarios para estar bien. El último estado es la vinculación, en el que se busca formar parte de un grupo y relacionarse positivamente con los demás. La elección de los individuos de alguno de estos estados de vida dependerá de tres fuerzas motivadoras que los inciten a aproximarse o alejarse de ellos. La primera fuerza motivadora es la motivación intrínseca, que se refiere al deseo de alcanzar un estado de vida final por interés personal, ya que este estado puede provocarle satisfacción, autonomía, seguridad, confianza y bienestar. La segunda fuerza motivadora se llama motivación extrínseca y se refiere al deseo por

conseguir un estado de vida particular para cumplir con requerimientos y elecciones de los demás, principalmente de figuras de autoridad. La última fuerza motivadora es la desmotivación, en la que se percibe que las acciones y los esfuerzos realizados no garantizarán que se alcance alguna meta, por lo que se pierde el interés por llegar a algún estado final de vida, generando desesperanza y falta de compromiso (Ryan et al., 2021).

Teoría de metas de logro.

Según esta teoría existen seis orientaciones que explican cómo es que las persona definen su éxito. En la primera orientación, denominada aproximación al dominio, el éxito se define a partir de la superación personal al desarrollar y mejorar las habilidades individuales. La segunda orientación es la evitación al dominio, en la que el éxito se define según la percepción del individuo acerca del mantenimiento de las competencias personales, aunque no se desarrollen. En la tercera orientación, que es aproximación al rendimiento, el éxito se define en función de la comparación con los otros al demostrar mayor competencia que los demás y obtener su reconocimiento. La cuarta es evitación al rendimiento, en esta orientación el éxito se define por la capacidad de evitar las consecuencias negativas de incumplir con las expectativas de otros, así como evitar mostrar incompetencia frente a los demás. La quinta es la aproximación al logro, en la que el éxito se define por cumplir con las metas establecidas por los demás tal y como fueron planteadas. Finalmente, la sexta orientación es la evitación al logro, bajo la cual el éxito se define en función de la capacidad personal por evitar incumplir con los estándares de éxito, así como sus consecuencias negativas (Murayama, Elliot & Friedman, 2012).

Capítulo 3. Medición de la evaluación del éxito en la vida

Con la revisión de la literatura sobre el éxito que se describió antes, se identificaron algunas escalas enfocadas en evaluar, por separado, las dimensiones de la evaluación del éxito. La mayoría de estas escalas fueron creadas y validadas para estudiantes de nivel básico y universitarios. Además, por su fecha de creación, la mayoría de estas escalas retomaron criterios psicométricos que han sido cuestionados por su falta de precisión estadística como la extracción de factores por componente principales, la conservación de reactivos con valores de comunalidad menores a .40 o el que los reactivos compartan carga entre factores, lo que compromete su confiabilidad (pues poseen α de entre .40 a .80) y su validez (Streiner et al., 2015). Lloret-Segura et al. (2014) explican que los criterios en psicometría han evolucionado a través del tiempo, volviéndose más precisos los requerimientos estadísticos que se deben cumplir al validar escalas, por lo que es necesario asegurarse que las escalas que se empleen para medir los constructos cumplan los criterios que han demostrado ser mejores por sus fundamentos metodológicos y matemáticos (De Vellis, 2013), y así asegurar que las puntuaciones de las escalas se deben al atributo en sí mismo y no a cuestiones del azar (Ventura-León & Caycho-Rodríguez, 2017). A continuación, se describen las escalas que se han desarrollado para medir la conceptualización del éxito, las razones para lograr el éxito, la atribución del éxito y las habilidades para conseguir el éxito.

Conceptualización del éxito en la vida

Las escalas que se han desarrollado para medir la conceptualización del éxito, que se refiere a los propósitos que definen el éxito, se han enfocado en evaluarla únicamente en contextos deportivos (e.g. Granero-Gallegos et al., 2014), educativos (e.g. Gaeta et al., 2015) y laborales (e.g. Robles & Hernández, 2021). En la Tabla 2 se presenta el nombre y las propiedades psicométricas de las escalas, los autores que la desarrollaron, la población en las que se validaron y los factores

obtenidos. Como puede observarse en la Tabla 2 el éxito deportivo se define a partir de factores que miden la importancia que los deportistas asignan a desarrollar sus habilidades, demostrar que son los mejores de su área o si consiguen el triunfo en cada actividad deportiva. Algo similar ocurre con el éxito educativo, el cual se explica a partir de factores que evalúan la importancia que el alumno asigna a adquirir y mejorar sus conocimientos y habilidades, obtener la admiración de otros a causa de su desempeño o si alcanzan las metas escolares planteadas por las figuras de autoridad. En cuanto al éxito laboral, este se ha medido a través de factores que explican el grado con que los trabajadores identifican el aumento de sus competencias profesionales o si son reconocidos por sus pares y superiores debido su trabajo.

Razones para alcanzar el éxito en la vida

De acuerdo con Valderrama (2018) la falta de un marco conceptual preciso sobre las razones que impulsan a los individuos hacia el éxito ha limitado la evaluación del constructo, lo que ha generado que su medición sea a través de otros constructos como la motivación al logro (Díaz Loving et al., 1986), la evitación al éxito (Laborín Álvarez & Vera Noriega, 2003) o las expectativas del éxito (Çelik, Ozan & Kincal, 2019), lo que es un problema metodológico importante en el estudio de las razones de éxito, pues los constructos anteriormente mencionados evalúan la intención conductual hacia un objetivo particular y no los motivos por los que inicia la acción hacia al éxito (Navarro et al., 2014). Otra problemática sobre las escalas de razones de éxito es que se construyen a partir de los componentes de las teorías sobre la motivación y son trasladadas a situaciones de la vida cotidiana, sin cuestionar a la población sobre si esos componentes son representan sus motivos de éxito (Forbes, 2011). En la Tabla 3 se presenta el nombre y las propiedades psicométricas de las escalas usadas en estudios sobre razones de éxito, los autores que la desarrollaron, la población en las que se validaron y los factores obtenidos.

Tabla 2
 Descripción de las escalas de conceptualización del éxito desarrolladas en contextos deportivos, escolares y laborales

Autores	Objetivo	Muestra	Instrumento	Propiedades	Factores
López-Walle et al. (2011)	Identificar las dimensiones que componen el éxito deportivo en población mexicana	239 deportistas mexicanos de entre 12 y 18 años	Cuestionario de Orientación al Ego y a la Tarea en el Deporte (TEOSQ)	Varianza total explicada del 55.88% $\alpha=.85$	Rendimiento: Demostrar poder frente a otros y ser superior a los demás. Dominio: Desarrollar las habilidades deportivas constantemente.
Granero-Gallegos et al. (2014)	Determinar las metas de éxito en educación física de los españoles	846 deportistas españoles de 12 y 19 años	Cuestionario de percepción del éxito para la educación física	Varianza total explicada de 51.14% $\alpha=.86$	Rendimiento: Demostrar que se es superior a los otros. Dominio: Mejora continua del individuo
Méndez-Giménez et al. (2014)	Identificar los objetivos que definen el éxito deportivo en España	150 deportistas españoles de entre 12 y 17 años	Cuestionario de Metas de logro 3x2	61.29% de la varianza total del constructo $\alpha=.89$	Aproximación dominio: Adquirir habilidades. Aproximación rendimiento: Demostrar ser superior. Aproximación logro: Alcanzar el estándar de éxito determinado por los otros. Evitación dominio: No perder las habilidades adquiridas. Evitación rendimiento: Evitar demostrar incompetencia frente a los demás. Evitación logro: Evitar incumplir con los estándares normativos de éxito.

Tabla 2

Descripción de las escalas de concepción del éxito desarrolladas en contextos deportivos, escolares y laborales (Continuación)

Autores	Objetivo	Muestra	Instrumento	Propiedades	Factores
García Rodríguez et al. (1998)	Identificar las metas de éxito en estudiantes españoles de nivel básico	528 alumnos españoles de primaria y secundaria	Cuestionario de Metas Académicas	56.6% de la varianza total del constructo $\alpha = .88$	Aprendizaje: Adquirir conocimientos y desarrollar sus habilidades personales. Refuerzo social: Obtener el reconocimiento y admiración de otros debido a su desempeño escolar. Logro: Alcanzar los objetivos escolares planteados por las figuras de autoridad.
Tapia (2005)	Evalúa el grado de los estudiantes por conseguir ciertas metas en entornos educativos	1860 alumnos españoles de preparatoria	Cuestionario MEVA: Escala de metas	67.38% de la varianza explicada del constructo α de entre .60 y .90	Orientación al aprendizaje versus Orientación a la evitación por no ver la utilidad: Importancia por adquirir o no conocimientos Orientación al resultado: Cumplir con la tarea tal y como fue encomendada. Orientación a la por miedo a la evaluación de otros versus asertividad: Demostrar competencia frente a otros Deseo de estar y trabajar con amigos versus deseo de trabajar solo: Realizar actividades conjuntas

Tabla 2

Descripción de las escalas de conceptualización del éxito desarrolladas en contextos deportivos, escolares y laborales (Continuación)

Autores	Objetivo	Muestra	Instrumento	Propiedades	Factores
Pérez Villalobos et al. (2009)	Identificar las metas de éxito escolar en universitarios chilenos	542 universitarios chilenos	Escalas de Metas de Estudio	51.1% de la varianza total de constructo, $\alpha = .83$	Aprendizaje: Adquirir conocimientos y desarrollar sus habilidades personales. Refuerzo social: Obtener el reconocimiento y admiración de otros debido a su desempeño escolar. Logro: Alcanzar los objetivos escolares planteados por las figuras de autoridad.
Gaeta et al. (2015)	Evaluar las orientaciones de éxito escolar en universitarios mexicanos	735 universitarios mexicanos	Cuestionario para la evaluación de metas académicas	56.6% de la varianza total del constructo $\alpha = .87$	Aprendizaje: Mejora de habilidades personales Valoración social: Reconocimiento de los demás por los logros alcanzados. Logro: Cumplimiento de las metas establecidas. Rendimiento: Demostración de superioridad.

Tabla 2

Descripción de las escalas de concepción del éxito desarrolladas en contextos deportivos, escolares y laborales (Continuación)

Autores	Objetivo	Muestra	Instrumento	Propiedades	Factores
Shockley, Ureksoy, Rodopman, Poteat y Dullaghan (2016)	Crear una escala para medir el éxito profesional en trabajadores estadounidenses	298 trabajadores estadounidenses de 23 sectores diferentes	<i>Subjective Career Success Inventory</i>	59.7% de la varianza total del constructo $\alpha = .91$	Autenticidad: Libertad para organizar el trabajo. Crecimiento y desarrollo: Adquisición de habilidades profesionales. Influencia: Impacto del individuo en la organización. Significado del Trabajo: Valoración social que se obtiene por el trabajo. Vida personal: Consecuencias positivas del trabajo en la vida Trabajo de Calidad: Mejorar las actividades laborales. Reconocimiento: Reconocimiento dentro de la empresa. Satisfacción: Afectos positivos que genera el trabajo.
Robles y Hernández (2021)	Crear una escala de autopercepción de éxito para trabajadores mexicanos	225 trabajadores de la Ciudad de México	Escala de Autopercepción del éxito	51.98% de la varianza $\alpha = .88$ para la escala total	Éxito laboral: Satisfacción por el desarrollo profesional alcanzado. Éxito personal: Equilibrio entre las esferas de vida de las personas.

Tabla 3
 Descripción de las escalas de razones del éxito

Autores	Objetivo	Muestra	Instrumento	Propiedades	Factores
Díaz Loving et al. (1986)	Mide el impulso de los individuos por involucrarse en actividades de logro	1083 universitarios mexicanos 221 alumnos de preparatoria mexicanos	Escala de Motivación al Logro	47.7% de la varianza total del constructo $\alpha = .77, .82, .78$ para Trabajo, Maestría y Competencia respectivamente	Trabajo: Impulso de llegar al logro por el esfuerzo invertido por conseguirlo Maestría: Deseo de demostrar una mejoría constante durante la ejecución Competencia: Necesidad de mostrar superioridad sobre otros al ejecutar una tarea.
Espinosa y Reyes Lagunes (1991)	Evalúa el impulso de los individuos a evitar alcanzar el éxito	596 universitarios mexicanos	Escala de Evitación al éxito	33.3% de varianza explicada $\alpha = .83$ para la escala total	Inseguridad de logro: Impulso por alejarse de las tareas de logro por ser incapaces de culminarlas. Dependencia de la evaluación social: Impulso de alejarse de las situaciones de logro por miedo a una evaluación negativa de los demás.

Tabla 3
 Descripción de las escalas de razones del éxito (Continuación)

Autores	Objetivo	Muestra	Instrumento	Propiedades	Factores
Balaguer, Castillo y Duda (2002)	Valora los motivos por los cuales se realizan actividades deportivas	301 deportistas españoles de 15 a 45 años	Escala de motivación deportiva en deportistas españoles	$X^2(329) = 732.40$ $\chi^2/g1 = 2.23$ CFI= 0.91 RMSEA=0.05 NNFI= 0.90	MI Estimulación: Impulso de realizar la actividad por el placer que genera. MI Conseguir cosas: Impulso de realizar la tarea por los beneficios que se obtienen de ella. MI Conocer: Impulso por la actividad al aprender nuevas cosas. Regulación identificada: Impulso de cumplir la tarea por la utilidad futura de la misma. Regulación introyectada: Deseo de alcanzar la meta por la influencia de otros. Regulación externa: Deseo de cumplir con la tarea para evitar las críticas de otros. No motivación: Inexistencia de motivos para adentrarse en ese tipo de actividades.

Tabla 3
 Descripción de las escalas de razones del éxito (Continuación)

Autores	Objetivo	Muestra	Instrumento	Propiedades	Factores
Laborín Álvarez y Vera Noriega (2003)	Evalúa la Orientación al logro y la Evitación del éxito para población del noreste de México	600 participantes de Hermosillo, Sonora de entre 15 y 46 años	Escala de Orientación al logro y Evitación al éxito	61.3% de la varianza del constructo $\alpha = .91$ para la escala total	<p>Competitividad: Motivo de demostrar que se es mejor que otros.</p> <p>Maestría: Motivo por desarrollarse constantemente.</p> <p>Trabajo: Motivo de ejecutar la actividad con el máximo estándar de calidad.</p> <p>Inseguridad: Impulso por alejarse de las tareas de logro por no contar con la capacidad necesaria.</p> <p>Dependencia de la evaluación: Impulso de alejarse del éxito por las expectativas de otros.</p> <p>Tolerancia al fracaso: Impulso de alejarse del éxito por la incapacidad de soportar errores.</p>

Tabla 3
 Descripción de las escalas de razones del éxito (Continuación)

Autores	Objetivo	Muestra	Instrumento	Propiedades	Factores
Sánchez-Oliva et al. (2012)	Evalúa la motivación para participar en clases de educación física	1312 alumnos de entre 12 y 16 años	Cuestionario de Educación Física	$X^2(385) = 473.64$ CFI= 0.96 GFI= 0.95 RMSEA=0.05 SRMR= 0.04	Motivación intrínseca: Integrarse debido al bienestar que genera. Regulación identificada: Desarrollar la actividad por los beneficios futuros Regulación introyectada: Cumplir con la actividad para evitar emociones negativas Regulación externa: Cumplir con la tarea para evitar las críticas negativas de otros. Amotivación: Desinterés por cumplir.
Valderrama (2018)	Mide los motivos por los cuáles las personas trabajan	2614 trabajadores de entre 17 y 77 años	Cuestionario de Análisis de Perfil Motivacional (APM)	α de entre .70 a .90 $X^2(394) = 464.79$ CFI=0.96 RMSEA=0.06	Afiliación: Lograr aceptación Autonomía: Emplear el criterio propio Cooperación: Compañía de los demás. Poder: Ganarles a otros y obtener su admiración. Hedonismo: Evitar el estrés Logro: Superar el estándar de excelencia Seguridad: Controlar el entorno Exploración: Reconocer el mundo Conservación: Cuidar las posesiones y a uno mismo Contribución: Cuidar a otros.

Tabla 3
 Descripción de las escalas de razones del éxito (Continuación)

Autores	Objetivo	Muestra	Instrumento	Propiedades	Factores
Çelik, Ozan y Kincal (2019)	Mide la expectativa de alcanzar el éxito	1450 universitarios turcos	Generalized Expectancy for Success Scale	46.6% de la varianza del constructo $\alpha = .86$ para la escala total	Expectativas individuales: El éxito será un premio en el que se mejorarán las condiciones de vida como el resultado del esfuerzo constante por conseguirlo. Interacción social: Necesidad de alcanzar el éxito para obtener el respeto y reconocimiento de otros. Fracaso: Impulso de alcanzar el éxito para que los problemas en la vida dejen de presentarse.

Atribución del éxito en la vida

En la Tabla 4 se presenta el nombre y las propiedades psicométricas de las escalas que miden la atribución del éxito, los autores que las crearon, la población en las que se validaron y los factores obtenidos. Como se observa en esta tabla las escalas de atribución del éxito pueden clasificarse en tres grupos. En el primer grupo se encuentran aquellas que miden la atribución evaluando solo el locus de control tomando como referente la estructura unidimensional de Rotter (1966). Sin embargo, se ha encontrado que el LC no tiene una estructura unidimensional, pues La Rosa (1986) aportó evidencia sobre la multidimensional del constructo pues encontró que se explica por factores que hacen referencia a causas del éxito debido a las acciones del individuo (locus de control interno), a la suerte o el destino (locus de control externo), la decisión que tienen los otros (poderosos del microcosmos y macrocosmos) y a cómo lo ven y tratan otras personas (social afectivo). Por su parte, García-Campos y Reyes Lagunes (2000), Vera Noriega y Cervantes

Mariscal (2000) y Reyes Lagunes (2007) han confirmado la multidimensionalidad del LC en sus escalas, y recientemente Velasco et al. (2015), Padilla Bautista et al. (2018) y García-Méndez et al. (2018) lo han corroborado en situaciones específicas de la vida de las personas.

En el segundo grupo se encuentran las escalas que con base a la Escala de Atribución de la Motivación al Logro de Manassero Más y Vázquez Alonso (1998) intentan identificar las causas por las que los alumnos consiguen sus metas escolares (e.g. Durán-Aponte & Pujol, 2013; Morales-Bueno & Gómez-Nocetti, 2009; Vilchez-Tornero et al., 2022). Sin embargo, Manassero Más y Vázquez Alonso (1998) explican que el objetivo de su escala es identificar los factores que motivan a los estudiantes a alcanzar el logro académico por lo que evalúan expectativas, intensidad y dirección de las conductas de logro, por lo que se trata de escalas que evalúa la motivación del logro escolar y no la atribución escolar. En el tercer grupo se encuentran las escalas de atribución del éxito en contextos escolares, en la que se propone que la medición de la atribución consta de cinco factores: metas, esfuerzo, capacidad, suerte y decisiones de otros (e.g. Jurado et al., 2016).

Habilidades para alcanzar el éxito en la vida

Como señala la revisión de la literatura sobre las habilidades de éxito que se describió antes, existen contradicciones acerca de cuál es la mejor manera para medir este constructo. En la Tabla 5 se describen los objetivos, propiedades y factores de las escalas sobre este constructo. Como se observa en esta tabla algunos autores miden la percepción general sobre la capacidad del individuo para lograr sus metas, mientras otros evalúan las habilidades específicas que se requieren en cada tarea de logro. Esta inconsistencia en la medición de este constructo ha dificultado la identificación de algún modelo que ayude a explicarlo de una manera eficaz (Cadoche & Montarlot, 2021).

Tabla 4
 Descripción de las escalas de atribución del éxito

Autores	Objetivo	Muestra	Instrumento	Propiedades	Factores
Díaz Loving, y Andrade Palos (1984)	Identificar el locus de control en estudiantes de educación básica	Estudiantes de educación básica	Escala de locus de control para niños	$\alpha = .57$ a $.73$	Fatalismo: convicción de que las circunstancias de la vida están determinadas por el destino Afectividad: Convicción de que para conseguir algo se requiere la simpatía de otros. Instrumentalidad: Creencias de que los resultados de la vida son producto de las acciones internas y de circunstancias del entorno.
La Rosa (1986)	Evaluar el locus de control de la motivación al logro en población mexicana	1083 universitarios mexicanos 221 alumnos de preparatoria mexicanos	Escala de Locus de la Motivación al logro	47.7% de la varianza $\alpha = .78$ a $.89$	Fatalismo/Suerte: Concepción de que el éxito depende de condiciones azarosas en la vida. Poderosos del macrocosmos: Creencia sobre que el éxito depende de la decisión de seres divinos. Afectiva: Concepción sobre que el éxito depende del aprecio de los otros. Internalidad instrumental: Concepción sobre que el éxito es producto de las acciones personales. Poderosos del microcosmos: Creencia sobre que el éxito depende de la decisión de figuras de autoridad.

Tabla 4
 Descripción de las escalas de atribución del éxito (Continuación)

Autores	Objetivo	Muestra	Instrumento	Propiedades	Factores
Manassero Más y Vázquez Alonso (1998)	Evaluar las causas, conductas y emociones que motivan a los estudiantes a alcanzar el logro académico	577 alumnos de bachillerato españoles de 16 años	Escala de Atribución de la Motivación al Logro	61.2% de varianza explicada $\alpha=.862$	Motivación de Interés Motivación de Tarea/Capacidad Motivación de Esfuerzo Motivación de Examen Motivación de Competencia de Profesor
García Campos y Reyes Lagunes (2000)	Evalúa el locus de control en adultos mexicanos	Adultos mexicanos del centro de México	Escala multifactorial de Locus de Control	$\alpha= .88$	Interno: Acciones del individuo. Externo: Factores del ambiente. Social Afectivo: Vínculo y apoyo de otros.
Vera Noriega y Cervantes Mariscal (2000)	Evalúa el locus de control en adolescente y adultos mexicanos	1000 personas del norte de México de entre 14 y 70 años	Escala de Locus de Control	36.5% de varianza explicada $\alpha= .93$	Interno: Acciones de la persona. Externo aleatorio: Oportunidades y circunstancias del ambiente. Externo teocausal: Decisiones de seres superiores. Externo afiliativo: Respaldo de los otros.

Tabla 4
 Descripción de las escalas de atribución del éxito (Continuación)

Autores	Objetivo	Muestra	Instrumento	Propiedades	Factores
Castillo, Balaguer y Duda (2002)	Mide la percepción sobre las causas para conseguir el éxito en el deporte	967 adolescentes españoles de entre 11 y 16 años	Inventario de Creencias sobre las Causas del Éxito en el Deporte	α de entre .79 y .81 $X^2(237) = 930.12$ $\chi^2/gl = 3.92$ CFI= 0.91 GFI= 0.90 RMSEA=0.06	Esfuerzo: Percepción de que con esmero y dedicación se consiguen las metas Capacidad: El éxito es producto de las habilidades con las que se cuentan. Técnicas de engaño: Percepción sobre que el éxito se consigue manipulando a otros para alcanzar objetivos personales.
Tapia, (2005)	Evalúa las expectativas sobre las causas éxito o fracaso	1860 alumnos españoles de preparatoria	Cuestionario MEVA: Escala de expectativas	53.58% de la varianza total del constructo α de entre .68 y .89 de los factores	Control interno: Expectativa sobre que el éxito es producto de las acciones del individuo Autoeficacia: Expectativa de que el éxito se debe a que se cuentan con las competencias requeridas. Control externo: Expectativa sobre que el éxito depende de las decisiones de otros.
Reyes Lagunes (2007)	Mide el locus de control en adultos mexicanos	Adultos mexicanos del centro, sur y norte de México	Escala de Locus de Control para adultos	$\alpha = .65$ y $.94$ para la escala total	Externo Logro interno Social afectivo Afiliación con locus interno Status Quo familiar

Tabla 4
 Descripción de las escalas de atribución del éxito (Continuación)

Autores	Objetivo	Muestra	Instrumento	Propiedades	Factores
Matalinares et al. (2009)	Mide las causas del éxito o fracaso escolar en adolescentes	324 adolescentes peruanos de entre 14 y 16 años	Cuestionario de Estilos Atributivos	$\alpha=.662$	Externalización e incontrolabilidad de los resultados académicos Suerte Esfuerzo Profesor Habilidad
Morales-Bueno y Gómez-Nocetti (2009)	Evaluar la motivación al logro en contextos educativos	224 universitarios peruanos de 16 a 20 años	Escala Atribucional de Motivación de Logro Modificada	61.7% de varianza explicada $\alpha=.902$	Interés y esfuerzo Interacción con profesor Tarea/Capacidad Influencia de los pares sobre las habilidades para el aprendizaje Examen Interacción colaborativa con pares

Tabla 4
 Descripción de las escalas de atribución del éxito (Continuación)

Autores	Objetivo	Muestra	Instrumento	Propiedades	Factores
Moreno-Murcía et al. (2013)	Evalúa las creencias sobre la naturaleza de la habilidad deportiva para alcanzar el éxito	1008 estudiantes de Educaciones Secundaria españoles de entre 15 y 17 años	Escala de Creencias Implícitas de Capacidad (CNAAQ-2)	70.55% de varianza explicada del constructo $\alpha = .87$ para la escala total	<p>Estable: Creencia acerca de que las habilidades son similares en diferentes momentos de la vida.</p> <p>Talento: Creencia de que el éxito se consigue por las aptitudes con las que se nacen.</p> <p>Mejora: Concepción sobre que el éxito se obtiene por el desarrollo constante.</p> <p>Aprendizaje: Percepción acerca de que el éxito será posible si se adquieren nuevas habilidades.</p>
Durán-Aponte y Pujol (2013)	Evalúa las atribuciones causales sobre el rendimiento general de universitarios	220 universitarios mexicanos de entre 18 y 25 años	Escala Atribucional de Motivación de Logro General (EMAL-G)	47.34% de varianza explicada del constructo $\alpha = .87$ para la escala total	<p>Característica de la tarea: El éxito depende de la dificultad o facilidad del objetivo.</p> <p>Esfuerzo: El éxito depende del compromiso y las acciones del individuo para cumplir con la meta.</p> <p>Capacidad: El éxito depende de por las aptitudes y habilidades que se poseen.</p> <p>Evaluación de los profesores: El éxito depende de la evaluación justa o no de las figuras de autoridad.</p>

Tabla 4
 Descripción de las escalas de atribución del éxito (Continuación)

Autores	Objetivo	Muestra	Instrumento	Propiedades	Factores
Velasco et al. (2015)	Mide las causas internas y externas del bienestar subjetivo	470 personas del centro de México de entre 26 y 63 años	Escala de locus de control-bienestar subjetivo	51.1% de varianza explicada $\alpha = .95$	<p>Externo afectivo: Bienestar depende de cómo lo vean y traten otros.</p> <p>Interno carismático: Uso de la autoimagen para obtener bienestar.</p> <p>Interno instrumental: El bienestar depende de las acciones del individuo.</p> <p>Interno planeación táctica: Planeación y decisión como determinantes del éxito.</p> <p>Externo pareja y familia: Bienestar depende de la pareja y familia.</p> <p>Externo material: Bienestar depende de posesiones materiales.</p> <p>Externo destino: El bienestar del individuo ya está escrito.</p>
Padilla-Bautista et al. (2018)	Evalúa las causas que influyen en la elección de pareja	235 personas del centro de México de entre 18 y 32 años	Escala de locus de control en la elección de pareja	50.9% de varianza $\alpha = .68$	<p>Destino-Predestinación: La elección de pareja está predestinada.</p> <p>Poderosos del Microcosmos: La elección de pareja depende de otros.</p> <p>Control Interno: La elección de pareja depende de las acciones personales.</p>

Tabla 4
 Descripción de las escalas de atribución del éxito (Continuación)

Autores	Objetivo	Muestra	Instrumento	Propiedades	Factores
García-Méndez et al. (2018)	Evalúa el locus de control sobre la maternidad	785 madres mexicanas de entre 26 y 64 años	Escala de locus de control materno	51.6% de varianza explicada $\alpha = .73$	Eficacia parental: Capacidad materna favorece el desarrollo de los hijos. Falta de control: Acciones maternas insuficientes. Apoyo de otros: Necesidad de apoyo de amigos o familiares para la crianza. Creencias: Las conductas de hijos está determinada por seres superiores. Responsabilidad: Actuar materno de acuerdo a lineamientos internos. Suerte/Destino: La conducta de hijos depende de la casualidad.
Jurado, Blanco, Zueck y Peinado (2016, 2020)	Mide los patrones atributivos sobre las causas de éxitos y fracasos en distintas situaciones	146 universitarios de entre 18 y 28 años	Cuestionario de Estilos Atributivos en el Área de Logros académicos	60% de la varianza total del constructo	Suerte: El éxito es depende del azar. Esfuerzo: El éxito se consigue a partir de acciones concretas. Habilidad: El éxito depende de las competencias que tenga el individuo. Atribución al profesor: El éxito depende de las decisiones de los profesores.
Vilchez-Tornero et al. (2022)	Mide el tipo de motivación en los logros educativos	512 universitarios ecuatorianos de entre 18 y 64 años	Escala Atribucional de Motivación de Logro	65.6% de varianza explicada $\alpha = .816$	Logro Individual Logro Cooperativo Logro Asistido por el Profesor

Tabla 5
 Descripción de las escalas de habilidades para alcanzar éxito

Autores	Objetivo	Muestra	Instrumento	Propiedades	Factores
Schwarzaer y Jerusalem (1995)	Mide la percepción del individuo sobre sus habilidades para realizar ciertas conductas	121 universitarios	General Self-Efficacy Scale	$\alpha = .76$ para la escala total	Autoeficacia: Creencias sobre las propias habilidades para cumplir un objetivo
Aedo y Ávila (2009)	Evalúa la percepción de la capacidad para realizar actividad física en niños	900 niños de 7 a 10 años de la Ciudad de México	Cuestionario de autoeficacia hacia la actividad física	64,15% de la varianza explicada del constructo $\alpha = .73$ para la escala total	Alternativas positivas: Capacidad de identificar alternativas para ejecutar las tareas deportivas de mejor forma Enfrentar posibles barreras: Capacidad para buscar soluciones a obstáculos durante la ejecución de la actividad Expectativas de competencia: Confianza en poseer la capacidad que se requiere para cumplir adecuadamente con la actividad.

Tabla 5
 Descripción de las escalas de habilidades para alcanzar éxito (Continuación)

Autores	Objetivo	Muestra	Instrumento	Propiedades	Factores
Blanco Vega et al. (2011)	Evalúa la percepción de las capacidades para realizar eficazmente una tarea escolar	2089 universitarios de entre 17 y 20 años	Escala de Autoeficacia en Conductas Académicas	58.43% de la varianza total del constructo $\alpha = .78$ a $.82$	Comunicación: Habilidad para expresarse verbalmente frente a otros Atención: Habilidad para comprender las necesidades y mensajes de otros. Excelencia: Habilidad para cumplir con el estándar establecido de manera eficaz.
Peinado et al. (2012)	Evalúa las habilidades que se requiere para cumplir con metas escolares	1113 universitarios de entre 17 y 20 años	Escala Autoeficacia en Conductas Académicas en universitarios	63.91% de la varianza explicada α de entre $.77$ a $.84$	Comunicación Atención Excelencia
Maffei et al. (2012)	Mide la percepción de la capacidad para ejecutar actividades profesionales	684 trabajadores españoles de entre 19 y 67 años	Cuestionario de Autoeficacia Profesional (AU-10)	$\chi^2(299) = 135.92$ $\chi^2/gl = 2.23$ CFI= 0.92 GFI= 0.92 RMSEA=0.09	Autoeficacia: Evaluación positiva o negativa sobre las habilidades para alcanzar una meta profesional.
Aguirre et al. (2015)	Evalúa la percepción de competencia manejar estrés	282 personas del Norte de México	Cuestionario de Autoeficacia General Percibida en Universitarios	α de entre $.91$ a $.93$	Autoeficacia: Evalúa de la capacidad para enfrentar obstáculos.

Capítulo 4. Variables asociadas con la evaluación del éxito en la vida

Mann (2001) menciona que la manera en la que personas evalúan el éxito en su vida está influida por la sociedad en la que se desarrollan y la valoración que realizan de sus vidas en un momento determinado. Klimkoska (2019) explica que para conocer cómo es que las personas evalúan el éxito en su vida es importante analizar el conjunto de creencias, normas y valores que se han establecido en la sociedad donde se desarrolla acerca de la forma en la que debe de aproximarse al éxito y lo que debe pensarse del mismo. Pintrich (2000) y Schwartz (2012) explican que las creencias, normas y valores de cada cultura forman un modelo particular de éxito que es compartido socialmente y que influye en las motivaciones, atribuciones y percepción de la capacidad de cada persona para llegar a sus metas particulares. Es necesario también identificar el bienestar que la persona tiene en su vida, pues éste le proporciona los elementos motivacionales necesarios para llegar a sus metas y además influye en la interpretación positiva y negativa de la valoración del éxito (Walsh et al., 2018)

Cultura

Definición.

Harris (2015) define a la cultura como el conjunto de tradiciones y estilos de vida (modos y formas de pensar, sentir y actuar) que son aprendidos por los miembros de una sociedad y que establecen las reglas de comportamiento y la forma en la que se deberán relacionarse con otros. De acuerdo con Anderson y Carter (1994) la cultura es un elemento que define a un grupo en particular pues explica las características que comparten y que los dotan de una identidad y les da sentido a sus vidas. La cultura no es algo que se trasmite genéticamente, sino que se absorbe por medio de la convivencia con los diferentes sistemas que la componen, garantizando que los individuos que

forman parte de ella se comporten adecuadamente al expresar aquellas conductas esperadas por el grupo (Pls Barber & León Darder, 2006).

De acuerdo con Triandis (1995) la cultura puede clasificarse en objetiva y subjetiva, según las características que se analicen de ésta. La cultura objetiva se refiere a los patrones de producción y consumo de un grupo de personas, así como las características ecológicas que la rodean. Se trata de símbolos que expresan de forma material las prácticas y rituales de objetivos cotidianos, religiosos y artísticos que las personas realizan. Dentro de esta clasificación se encuentran la indumentaria étnica o regional, los monumentos importantes, los personajes célebres, las bebidas y elementos gastronómicos, objetos y símbolos representativos de festividades y costumbres, los símbolos religiosos y las danzas étnicas y suelen ser estudiadas por la documentación y observación etnográfica que realizan los investigadores (Giménez, 2005). Por otro lado, la cultura subjetiva se refiere al sistema de significados compartidos por los miembros de un grupo; este sistema permite la correcta comunicación de los significados relevantes para el grupo cultural y permite la coordinación de sus acciones; además, reduce significativamente la incertidumbre y ansiedad de su población al conseguir que la conducta de sus miembros sea predecible, entendible, aceptable y valiosa (Morales, Moya, Gaviria & Cuadrado, 2007). De acuerdo con Díaz Loving (2019) los componentes de la cultura subjetiva son las creencias, que se refieren a las concepciones que los individuos poseen acerca de los objetivos que existen en la cultura; los roles, que se refieren a las conductas esperadas y preestablecidas que deben de realizarse según la posición que se tenga en una estructura social; las normas, que son las reglas o expectativas que establecen las conductas, creencias y emociones aceptables e inaceptables para la cultura; y los valores, que representan los principios importantes para la vida de las personas y que sirven para evaluar lo deseable y los buenos comportamiento dentro de la cultura .

Premisas histórico socioculturales.

Díaz Guerrero (2007) explica que la cultura es el marco fundamental que rige el comportamiento de los mexicanos, por lo que, para estudiarla es indispensable conocer el conjunto de normas y creencias que dictaminan el cómo, cuándo y dónde de sus conductas. A este conjunto de normas y creencias las denominó premisas histórico socioculturales y las definió como afirmaciones simples y complejas que establecen la bases para la lógica específica de los grupos, por lo que establecen los sentimientos, ideas, la jerarquización de las relaciones interpersonales, la estipulación de los tipos de papeles sociales que hay que cumplir y las reglas de interacción con el resto las personas.

Díaz Guerrero (1972, 1982, 2003, 2007) identificó un conjunto de nueve premisas histórico-socio-culturales, presentes en distintos grupos de la sociedad mexicana como estudiantes de nivel básico, universitarios y población general, que permiten caracterizar a los mexicanos: machismo, se refiere a las creencias, ideas y normas que apoya la supremacía del hombre frente a la mujer. Se concibe que el hombre es más fuerte e inteligente que la mujer. La mujer por su parte debe ser dócil, sumisa y se le tiene que proteger; obediencia afiliativa vs autoafirmación, se refiere al conjunto de declaraciones que afirman que se le debe tener obediencia absoluta al padre y la madre, quienes deben ser queridos y protegidos; virginidad, es el conjunto de valoraciones que resaltan la importancia que tiene para las mujeres el permanecer virgen hasta el matrimonio, evitando tener relaciones sexuales antes de casarse; abnegación, se refieren al conjunto de concepciones que afirman que las mujeres sufren más en la vida que los hombres y son más sensitivas que ellos; temor a la autoridad, se refiere a la explicación de la experiencia de la relación paterno-filial en la que los hijos les temen a sus padres; status quo familiar, son las afirmaciones que se refieren a la fidelidad que debe existir entre los esposos y la figura materna y paterna como modelos para los

hijos; respeto sobre el amor, se refiere a la elección que se realiza entre el respeto y el amor en las relaciones familiares donde puede considerarse que es más importante respetar que amar a los padres; honor familiar, se refiere a la importancia que tienen la fidelidad en el matrimonio y el mantener el honor de la familia y en el caso del incumplimiento aplicar castigos severos; y rigidez cultural, es la condensación de distintos factores que resaltan la severidad que los padres tienen en la crianza de los hijos, el rechazo a que las mujeres casadas trabajen fuera del hogar y que la madre es la persona más querida del mundo.

Evaluación del éxito en la vida y premisas histórico socioculturales.

De acuerdo con Tapia (2005) el estudio de la evaluación del éxito debe incluir el análisis de las diferentes prácticas, reglas, creencias, normas y señales que los agentes socializadores expresan acerca de la importancia de cumplir con determinados objetivos de éxito y que en su conjunto forman un modelo de éxito en la vida que cada cultura establece.

Zhang y Cross (2011), con el objetivo de examinar las diferencias culturales en la definición del éxito hicieron preguntas abiertas a estudiantes de Estados Unidos y China y encontraron que la cultura impacta en la apreciación del éxito que se realice pues en cada sociedad se establecen un conjunto de creencias, normas y valores específicos que determinan intereses y diferentes de aproximarse al éxito. De acuerdo con sus resultados, en la sociedad estadounidense se evalúa el éxito en función del grado en el que demuestran tener mejores competencias que otros mientras mantiene una apreciación positiva de las personas que los rodean. Por otro lado, en la sociedad china se establecen creencias, pensamientos normas y reglas que evalúan su éxito en función del desarrollo de sus competencias y la mejora continua de sus condiciones de vida en comparación con otros, siempre que esto garantice la armonía entre el bienestar personal y el bienestar familiar.

Gutiérrez y Calatayud (2017), con la finalidad de explicar la satisfacción escolar a partir del clima motivacional (modos de pensar, sentir y actuar que inculcan los entrenadores) y las metas de logro deportivo en españoles de entre 12 y 17 años, por medio de ecuaciones estructurales encontraron que los contextos que fomenten creencias acerca de la importancia de la mejora personal, la autonomía y el crecimiento se relacionan con la valoración del éxito en función del grado en el que se desarrollen y mejoren las habilidades y competencias importantes para los individuos, por otro lado, los contextos que fomentan creencias y normas referentes a la competición con otros y la demostración de habilidades se relacionan con una valoración del éxito en función del grado en el que se supera a otros, se domina a los demás o se demuestra ser mejor que otros.

Méndez-Giménez et al. (2018), con el propósito de identificar si los componentes de las estructuras de los entornos escolares (pensamientos, creencias, reglas y normas que determinan los profesores), explican las metas de logro de los estudiantes españoles de secundaria, por medio de ecuaciones estructurales, encontraron que existen dos tipos de contextos que influyen con efectos directos en la evaluación del éxito, por medio de las creencias y normas que se establecen en dichos contextos. En el primer contexto se fomentan las creencias acerca del alcance del éxito en función de la mejora personal, favorece las oportunidades de crecimiento, premia el esfuerzo personal y apoya la autonomía. En el segundo, se establecen normas y reglas poco flexibles acerca de lo que será el éxito y la importancia de alcanzarlo, fomenta la competición entre sus miembros, la demostración de la habilidad y la importancia de la adquisición del poder y premia a quienes alcanza el éxito cuando han superado a los demás.

Bardach et al. (2020), con el propósito de identificar si las características de los entornos educativos (entendido como las creencias, normas, reglas y valores que promueven los profesores)

predicen las metas de éxito de los alumnos, realizaron un metaanálisis 62 estudios realizados en diversas ciudades de América del Norte, Canadá, Europa, Asia y África, obteniendo una muestra total de 47 975 casos, y encontraron que en los entornos en los que las figuras de autoridad enfatizan la importancia del aprendizaje, el esfuerzo continuo y el desarrollo de habilidades se establecen metas relacionadas con el crecimiento constante y la mejora de las condiciones de vida actuales. También, encontraron que cuando en el contexto se enfatiza la importancia de la capacidad innata para resolver problemas, se hacen comparaciones entre los miembros del grupo y se favorece la competencia entre los individuos se establecen objetivos basados en el reconocimiento social y la demostración de poder y dominio. Además, encontraron que en los entornos en los que se castigan las equivocaciones y se rechaza el fracaso se establecen metas de éxito enfocadas a evitar demostrar incompetencia frente a otros y evitar tener menos habilidades que los demás.

En cuanto a las investigaciones en México, Hernández Sánchez y García Falconi (2015) al identificar las experiencias que influyeron en el proceso de empoderamiento de mujeres exitosas del sur del país, encontraron que, referente a su valoración del éxito, la cultura es un factor importante en el logro de su éxito, sobre todo cuando sus metas personales van contra lo esperado socialmente, lo que genera sentimientos de inseguridad, culpa y remordimiento, llegando a provocarles problemas de depresión o estrés. Además, debido a la incompatibilidad de las metas profesionales y las metas personales, muchas de ellas reportaron tener problemas para adaptar su vida pública con la privada, especialmente en lo referente al cuidado de sus hijos, lo que les genera ansiedad. Por su parte, Estrada Rodríguez, Mendieta Ramírez y González Vidaña (2016) afirman que respecto al éxito en la vida se ha concebido un estereotipo acerca de lo que debe ser el éxito para las mujeres, considerándolas como abnegadas, sumisas, entregadas a la familia y supeditadas a la voluntad de los hombres. Cuando las mujeres que van en contra de aquella definición de éxito

pueden sufrir problemas de ansiedad y depresión; incluso aun cumpliéndolos pueden presentarse estos problemas debido a que estos estereotipos limitan y controlan sus vidas, alejándolas de sus metas de éxito.

Basándose en todo lo anterior y de acuerdo con las investigaciones realizadas sobre las premisas histórico socioculturales (e.g. Cruz Martínez, 2013; Díaz Loving & Reyes Ruíz, 2017; Díaz Loving, Rivera Aragón, Villanueva Orozco y Cruz Martínez, 2011) podría hipotetizarse que los mexicanos evalúan su éxito principalmente de acuerdo a su capacidad para adquirir y mantener relaciones interpersonales estables que sean importantes para ellos, sobre todo si se trata de la familia, y en menor medida por el grado en el que se desarrollan y mejoran sus capacidades y condiciones de vida y el grado en el que se demuestra un mayor poder y dominio frente a otros. Sin embargo, aún falta identificar si estas deducciones, creadas a partir de los estudios sobre creencias y normas sociales y los componentes de la evaluación del éxito se mantienen. También, falta averiguar cuáles son las creencias y normas específicas que como sociedad mexicana se establecen específicamente sobre el éxito, pues si bien con las premisas histórico-socioculturales se tiene una aproximación sobre este constructo, éstas están enfocadas a evaluar los roles, papeles y relaciones que se mantienen en los grupos sociales de los mexicanos.

Creencias y normas de éxito.

Para Raluy (2012) la evolución semántica e histórica del concepto de éxito ha favorecido la aparición de diversas creencias y normas que definen el concepto de múltiples formas y no solamente como un logro de metas. De acuerdo con este autor las primeras creencias que aparecieron sobre el éxito lo conceptuaban como una señal tangible de aprobación divina que se demostraba por medio de la adquisición de posesiones materiales y la riqueza. Posteriormente, a este significado material del éxito se agregaron creencias sobre la necesidad de alcanzarlo mediante

el trabajo duro y la lucha constante ante dificultades de la vida, permitiendo que cualquier individuo llegará a él. Por otro lado, las crisis económicas en la historia favorecieron la aparición de creencias que afirman que el éxito es algo difícil de conseguir ya que sólo ciertas personas en la sociedad están destinadas a alcanzarlo. Por su parte, Suero Guzmán y Reyes Portorreal (2015) explican que la relación estrecha entre el éxito y el dinero permitió la aparición de creencias positivas y creencias negativas del éxito. En cuando a las creencias negativas del éxito, estas hacen referencia a que el éxito es algo indeseable en la vida pues obliga a las personas a cambiar si es que quieren alcanzar sus metas, convirtiéndolos en individuos crueles y arrogantes. Además, cuando el éxito se consigue aparecen problemas o preocupaciones por la envidia que genera en los otros, lo que orilla al individuo a alejarse de su grupo. Por su parte, las creencias positivas del éxito lo definen como algo importante en la vida pues a partir de éste el individuo puede desarrollarse y obtener la felicidad que desea.

Las afirmaciones de los autores mencionados en el párrafo anterior plantean que el éxito implica más que el logro de metas, ya que las creencias positivas y negativas que se han establecido de este constructo influyen en el significado y la importancia que tendrá para los individuos. Sin embargo, estos planteamientos aún no han sido respaldados por evidencia empírica, sobre todo los referentes a los significados negativos del éxito, pues la mayoría de las investigaciones sobre el éxito se enfocan en evaluar las metas que tienen los individuos (Klimkowska, 2019) o las consecuencias por haberlo conseguido (Cáceres Morales, & Rottenbacher de Rojas, 2013). Por lo que es necesario que se realicen estudios que evalúen la existencia de las creencias positivas y negativas del éxito para tener una mejor descripción del constructo, sobre todo si se sugiere que el éxito puede acarrear consecuencias negativas para los individuos (Suero Guzmán & Reyes Portorreal, 2015).

Díaz Guerrero (2007) explica que para conocer el significado de un fenómeno es indispensable analizar el contexto social en el que se desarrolla, pues es a partir de la interacción con los otros es como el fenómeno adquiere cierto valor y sentido. Por lo que se vuelve necesario analizar las creencias y normas que se han establecido sobre un constructo pues mediante ellas operan los mecanismos de control del comportamiento y los patrones de interacción específicos de un grupo social (Díaz Loving, 2019). Así, la exploración de las creencias y normas de un fenómeno permiten la determinación de sus dimensiones y su medición en una cultura determinada, por lo que deben ser respaldadas por la mayoría de las personas del grupo (Flores Galaz, 2011).

De las investigaciones que buscaban relacionar el éxito con variables emocionales o diferencias generacionales, se han podido identificar algunas creencias y normas que existen en algunos países sobre el éxito. Cáceres Morales y Rottenbacher de Rojas (2013) entrevistaron a jóvenes deportistas peruanos con el fin de identificar las consecuencias del éxito y encontraron que existen normas y creencias negativas del éxito. Las normas dictan que el éxito debe conseguirse a partir del esfuerzo y el desarrollo de las habilidades personales, manteniendo relaciones interpersonales positivas con la familia y los pares y obteniendo su reconocimiento. Por su parte, las creencias negativas del éxito lo definen como algo que debe evitarse pues al intentar alcanzarlo se pueden obtener evaluaciones negativas de los otros por no alcanzar los objetivos o por demostrar superioridad de capacidades relativo a otros. Por su parte, Hernández Arriaza, Muñoz y Aza Blane (2020), con el propósito de conocer el significado de éxito y trabajo ideal para la generación Z de España (personas nacidas entre 1995 y el 2000), aplicaron un cuestionario de preguntas abiertas a universitarios españoles y mediante un análisis de frecuencias identificaron creencias positivas y negativas del éxito. Las creencias positivas lo definen como algo deseable ya que les permitirá

tener tranquilidad en sus vidas y ser felices. Las creencias negativas se relacionan con que el éxito es algo difícil de conseguir que implica emplear muchos recursos.

De los estudios hechos en México que relacionaron el éxito con el trabajo, el bienestar o la filosofía de vida, se pueden identificar algunas creencias o normas que los mexicanos han establecido respecto al éxito. Espinosa y Reyes Lagunes (1988), con la finalidad de identificar las razones por las cuales las personas evitan conseguir el éxito en las actividades que realizan, desarrollaron una escala para medir la evitación al éxito en universitarios y encontraron que existen creencias aversivas hacia el éxito que afirman que es algo difícil de conseguir ya que deben invertirse una gran cantidad de recursos y hay una constante crítica de la sociedad por no aproximarse a las metas importantes para el grupo. Por su parte, Solís-Cámara, Díaz y Gutiérrez (1996) al identificar la relación de la filosofía de vida con las actitudes hacia el trabajo, el éxito y el fracaso, aplicaron a universitarios mexicanos un cuestionario con la técnica de diferencial semántico y por medio de un análisis de frecuencias definieron que el éxito es algo bueno, deseable interesante y justo en la vida. Gómez del Campo del Paso, Medina Pacheco y Aguilar Pizano (2011), con el objetivo de conocer la relación del éxito con el sentido de la vida en los adultos, entrevistaron a trece profesionistas con un ingreso medio alto de Morelia y por medio de un análisis de frecuencia encontraron que las creencias que se establecen acerca del éxito lo definen como algo deseable en la vida, que es diferente para cada persona, implica el crecimiento personal y un equilibrio en las esferas de vida de la persona. Las normas que encontraron sobre el éxito hacen referencia a la necesidad de conseguirlo por medio del esfuerzo y el trabajo y que debe provocar satisfacción por haber alcanzado las metas. Téllez Ramírez (2015), con el propósito de conocer la relación del éxito con el bienestar subjetivo, entrevistó a 30 adultos de Puebla y al preguntarles lo qué era el éxito para ellos encontró que existen normas sobre el éxito que instigan a las personas a

alcanzarlo por medio del trabajo, esfuerzo y dedicación. También, encontró normas que dictan que con el éxito se deben tener bienes materiales, equilibrio en las esferas de vida y satisfacción por haber cumplido los objetivos.

Los hallazgos de los estudios mencionados demuestran que en un mismo sector social coexisten creencias y normas positivas y negativas del éxito. Sin embargo, estos estudios parten del significado individual del éxito y no indagan sobre la influencia que tienen los grupos cercanos a la persona en su definición del éxito, lo que limita la identificación de las creencias y normas que existen del éxito en una sociedad pues, como afirmó Díaz Guerrero (2007), las creencias y normas de un fenómeno se construyen a partir de la interacción del individuo con su grupo de referencia y la sociedad ya que son introyectadas, reforzadas, validadas o castigadas por el grupo. Por lo que, si se quieren conocer las creencias y normas que existen sobre el éxito, para poder operacionalizarse y evaluar su prevalencia en diferentes sectores poblacionales y en diversos periodos, habrá que cuestionar a los individuos sobre lo que creen que es y debe ser el éxito y lo que sus grupos cercanos, como la familia, amigos, pareja y compañeros, les han dicho que es y debe ser el éxito.

Valores.

Los valores humanos son creencias acerca de estados y conductas finales que desean y que trascienden a situaciones específicas, estos valores guían la vida de las personas mediante la selección o evaluación de sus conductas y están ordenados según la importancia que cada persona le asigna (Rudne, Magun & Schwartz, 2018). Se han estudiado bajo dos vertientes; la primera de naturaleza sociológica, encaminada a entender la influencia de la sociedad para la adopción de valores particulares; y de naturaleza psicológica; que busca entender cómo los valores impactan en los comportamientos de la persona a un nivel individual (Castro, Reis Neto, Pena & Ribeiro, 2017).

De acuerdo con Rokeach y Regan (1980) existen una serie de valores que se presentan en todas las personas, determinan la forma de comportarse ante los acontecimientos que los rodean y reflejan estados de vida a los que deben de llevar. Estos valores promueven conductas y pensamientos que se deben experimentar por la exigencia del grupo al que se pertenece. Como se observa en la Tabla 6, existen dos clasificaciones de los valores: los instrumentales, que se refieren a comportamientos socialmente aceptables; y los terminales, que son estados de vida finales a los que se desea llegar. Aunque ambos tipos de valores están presentes en todas las personas, cada individuo le dará una importancia diferente en función de sus aspiraciones y expectativas individuales y debido a las normas y reglas establecidas por la sociedad.

Tabla 6
Lista de Valores propuesta por Rokeach y Regan (1980)

Instrumentales		Terminales	
Ambición	Independiente	Vida confortable	Armonía
Mente abierta	Intelectual	Excitación	Amor estable
Capaz	Lógico	Autorrealización	Seguridad
Alegría	Amoroso	Paz	Placer
Limpieza	Obediente	Belleza	Salvación
Molestia	Educado	Igualdad	Respeto
Magnánimo	Responsable	Seguridad familiar	Reconocimiento social
Honesto	Autocontrol	Libertad	Amistad
Creativo	Sabio	Felicidad	Sabiduría

Por otro lado, como se observa en la Figura 1, la Teoría de la Estructura de los Valores de Schwartz (2012) explica que existe un continuo circular de valores que concentra diez tipos de valores básicos que se agrupan en polos de dos dimensiones de valores superiores (enfoque personal y enfoque social), que a su vez se agrupan dos focos motivacionales dependiendo del grado de interés social y de transcendencia personal (autoprotección y crecimiento).

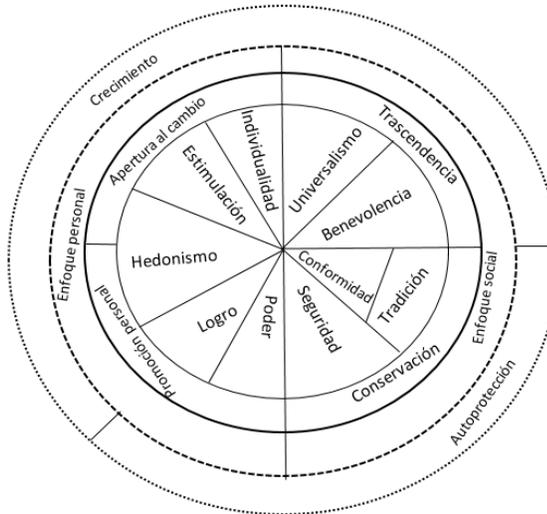


Figura 1. Estructura circular de los valores humanos de Schwartz (Rudnev, Magun & Schwartz, 2018).

De acuerdo con Schwartz (2010) son cuatro los valores de orden superior que se agrupan según los motivadores que impulsan al individuo a calzar ciertas metas. El primer factor denominado Autotrascendencia, se refiere a la preocupación del individuo por el bienestar de los demás y el deseo por protegerlos. El segundo factor, denominado Conservación, se refiere a la necesidad del orden y evitar los cambios del medio. El tercer factor, denominado Promoción personal, se refiere a la necesidad de satisfacer los intereses individuales. El último factor, denominado Apertura al cambio, se refiere al deseo de independencia en el pensamiento y la disposición a nuevos retos. Cada uno de estos factores se compone de algunos de los diez valores básicos de la estructura circular de Schwartz (2012). Así, la Autotrascendencia se compone de dos valores básicos: universalismo, en el que se busca la protección de las personas y la naturaleza y el aprecio hacia los otros; y benevolencia, en lo donde el interés se centra en asegurar el bienestar de los individuos con los que se convive. La Conservación se compone de los siguientes valores básicos: conformidad, que se refiere a la tendencia a evitar comportamientos que dañen a otros o rompan con las expectativas y normas sociales; tradición, que implica el aceptar y seguir las costumbres y formas de pensar de la cultura de pertenencia; y seguridad, en las que se busca la

estabilidad y permanencia de las relaciones sociales. El factor de Promoción personal se compone de los siguientes valores básicos: poder, en el que se busca incrementar el estatus social y el prestigio, y el control sobre los demás; logro, en el que lo que se quiere es demostrar la competencia personal a partir del cumplimiento de las normas sociales; y hedonismo, donde se quiere la gratificación y satisfacción personal. El hedonismo también forma parte de la estructura de Apertura al cambio que consta también de los siguientes valores básicos: estimulación, en la que se busca tener sentimientos y experiencias novedosas y desafiantes para tener una vida excitante; y autodirección, en la que se busca la independencia en la elección de la conducta (De la Cruz, 2022).

Evaluación del éxito en la vida y valores.

El estudio de los valores humanos es importante pues favorece la comprensión de las actitudes de las personas hacia el logro de las metas que se han planteado (Gaeta et al., 2015). Bajo la perspectiva de Rokeach y Regan (1980) la evaluación del éxito puede realizarse bajo cuatro enfoques diferentes. El primero involucraría el grado en el que la persona se comporta y cumple con las reglas y normas sociales que son valoradas como positivas en el entorno donde se desarrolla. Una evaluación positiva de su éxito involucraría cumplir con todas las normas morales que se han establecido y por modos de conducta que son valorados como positivos. En el segundo, el éxito es valorado de acuerdo con el desarrollo que la persona realiza de aquellas dimensiones de su vida que considere como importante; por lo tanto, la persona tendría que estar en un constante crecimiento para mejorar su vida. En la tercera, el éxito se evaluaría conforme la persona logre mantener todos aquellos recursos y condiciones de vida que le permitan vivir adecuadamente; donde las carencias y dificultades por no solventar sus necesidades no estén presentes Finalmente, en la cuarta perspectiva el éxito se valoraría de acuerdo con la cantidad de relaciones

interpersonales estables que se mantengan y que tengan un impacto positivo en la vida de las personas.

La Teoría de la Estructura de los Valores de Schwartz (2018) permite explicar que las personas valoran su éxito de acuerdo a la importancia asignada a cada uno de los valores, así, el éxito puede estar evaluado de acuerdo al logro de cuatro estados de vida deseado. El primero se refiere al estado de vida en el que la persona haya obtenido el estatus social deseado, en el que cuente con prestigio y controle a los demás y demuestre un nivel de competencia mayor que otros. El segundo se refiere al momento en el que la persona perciba que se encuentra segura y estable, donde respete el conjunto de normas y reglas establecidas socialmente y donde cuente con los recursos necesarios para la existencia. El tercer momento hace referencia a cuando el individuo perciba que experimenta desafíos que le permitan desarrollarse constantemente adentrándose a situaciones novedosas e interesantes. El cuarto estado de vida se refiere al momento en el que el individuo valore que las personas con las que se rodean se encuentran en armonía y paz (Druet Domínguez et al., 2017).

En cuanto a las investigaciones de los valores con la evaluación del éxito, King (2016), con el propósito de identificar el efecto moderador de los valores colectivistas en las metas de logro en estudiantes de secundaria de Filipinas, encontró que cuando los individuos poseen valores que enfatizan la necesidad de proteger y asegurar el bienestar de los demás y favorecer la unión con los otros se establecen metas de éxito referentes a evitar tener control sobre los demás, prefieren ayudar a otros que competir con los demás y a su vez se comparan con otros para determinar si su situación es más o menos favorable que otros. Encontró también que los valores relacionados con la autonomía y libertad en la vida se relacionan con propósitos de vida enfocados en la demostración de poder y dominio frente a otros

Por su parte, Sagiv, Roccas, Cieulich y Schwartz (2017) realizaron un metaanálisis para identificar la influencia de los valores humanos en el comportamiento humano en distintas generaciones y países. Para hacerlo analizaron 293 estudios realizados desde 1996 al 2016 en distintos países en los cinco continentes y encontraron que los valores humanos permiten entender las motivaciones que las personas desean alcanzar e influyen en sus intereses profesionales y la evaluación del éxito que realicen. Estos autores hallaron que los valores de benevolencia y universalismo se relaciona con una evaluación del éxito basada en el grado en el que los individuos perciben que mantienen buenas relaciones personales con otros. También encontraron que valores como poder y prestigio se relacionan con la valoración del éxito basado en el grado en el que se mantiene un mayor dominio frente a otros y se demuestra que es mejor.

Parra Alviz, Rubio Guerrero y López Posada (2017) con el objetivo de describir los valores y habilidades de emprendedores exitosos de Colombia, entrevistaron a 10 empresarios colombianos que son valorados socialmente como exitosos y encontró que se caracterizan por tener valores de logro, así como un deseo de tener poder y control sobre otros y el deseo de superarse constantemente. Además, se caracterizan por tener la habilidad de crear redes de apoyo, resolver problemas rápidamente, asumen riesgos, saben trabajar en equipo, son creativos y son autónomos al trabajar. En cuanto a su relación con sus clientes, los emprendedores se caracterizan por esforzarse por prestar un buen servicio a sus usuarios y procurar mantener la calidad en su servicio. A nivel organizativo, se caracterizan por invertir recursos en ampliar su infraestructura, crear planes de bienestar y capacitación para sus subordinados y de modificar los procesos y estrategias para mejorar su posición frente a otras empresas del sector.

González Ballester y Ruiz Fernández (2015), con el objetivo de conocer los valores presentes en personas exitosas, analizaron la biografía de 550 personajes famosos nacidos entre

1955 y el 2000 y encontraron que los valores que garantizaron su éxito fueron: Poder, con indicadores como creatividad, iniciativa, perseverancia, liderazgo, necesidad de logro, manejo de problemas y capacidad de trabajo; Hedonismo, con indicadores como autoconfianza y riesgo; Estimulación, con indicadores como tolerancia al cambio y el riesgo; Autodirección, con indicadores como perseverancia, manejo de problemas y autoconcepto; Benevolencia, con indicadores como capacidad de trabajo y creatividad; Conformidad, con indicadores como necesidad de logro y creatividad; y Seguridad, con indicadores como confianza, autoconcepto y emprendimiento.

En cuanto a los estudios realizados en México, Díaz Guerrero (2007) a lo largo de estudios longitudinales iniciados en los años cincuenta en los que buscaba identificar la influencia de la sociedad sobre el comportamiento de niños y adultos mexicanos, encontró que existen rasgos cardinales dentro de la cultura mexicana que, a partir de las características de cada individuo, determinan las metas específicas que se deben de cumplir. De acuerdo con sus resultados, el primer rasgo cardinal de los mexicanos es la abnegación y sacrificio por otras personas, que orienta al individuo a establecerse propósitos de éxito en el que se anteponga el bienestar de otros antes que el propio, especialmente si se trata de la familia. El segundo rasgo cardinal de la cultura mexicana es el machismo, que dirige a los hombres a establecerse metas de éxito en las que demuestren mayor competencia y poder que las mujeres y en las que se conviertan en proveedores de su familia. El tercer rasgo cardinal es poder vs amor, que se refiere a que cuando se quiere influir en otros será necesario comportarse de manera afable y carismática ya que el poder en la cultura mexicana solo será asignado si el individuo es valorado socialmente como una persona amada, respetable y valiosa, sin embargo, cuando el individuo evalúa que su amabilidad y carisma no lo conducen al éxito es probable que emplee conductas dominantes, intimidantes y violentas para conseguir sus

objetivos. Por su parte, Cienfuegos-Martínez, Saldívar-Garduño, Díaz-Loving & Avalos Montoya (2016), con el objetivo de identificar los valores culturales (individualismo y colectivismo) de adultos de dos comunidades de México, encontraron que los valores del colectivismo son los que más se presentan en los adultos mexicanos de ambas comunidades por lo que a partir de ellos se premian las formas de pensar y sentir que promuevan la lealtad al grupo, la conformidad ante los deseos grupales y las tradiciones de la cultura por lo que se valora la dependencia grupal, el apego a los papeles sociales, las relaciones interpersonales armoniosas y la protección entre los miembros del grupo.

Bienestar

De acuerdo con Manfredi (2017) el bienestar es un constructo que abarca múltiples dimensiones como el bienestar material, la satisfacción de las necesidades básicas y los recursos y bienes materiales que le permiten a las personas tener una buena vida y se complementa con la valoración del grado de satisfacción experimentado acerca de la vida y a constancia en la experiencia de emociones positivas como la felicidad. Por su complejidad, su estudio se ha realizado por medio de dos aproximaciones denominadas bienestar subjetivo y bienestar objetivo (Jaramillo, 2016), las cuales serán descritas a continuación.

Bienestar subjetivo.

Ansa Eceiza (2008) define al bienestar subjetivo como la percepción de los individuos acerca de la satisfacción de todas o gran parte de sus necesidades y las sensaciones agradables que con ello se presenta. Para Espinoza (2014) se refiere a la experiencia individual de sentimientos positivos y la ausencia de sentimientos negativos, lo que produce un juicio favorable de la vida. Unanue, Martínez, López y Zamora (2017) lo definen como el grado en el que las personas creen y sienten que sus vidas son deseables, satisfactorias y gratificantes. En México, de acuerdo con

Velasco (2015) el bienestar subjetivo se refiere a "... la evaluación favorable del conjunto de circunstancias y factores positivos, agradables y satisfactorios, y que son propios de un individuo, según su entorno y su propia idiosincrasia" (p.126).

De acuerdo con Weiting y Diener (2019) los componentes del bienestar subjetivo son la satisfacción con la vida, presencia alta de emociones positivas y presencia baja de emociones negativas. La satisfacción con la vida se refiere al conjunto de valoraciones cognitivas que realizan los individuos de la situación actual de su vida de manera global. Las emociones positivas y negativas se refieren al conjunto de sentimientos experimentados producto de la evaluación de la vida. Para García-Alandete (2014) y Lapuente et al. (2018) la razón por la cual se espera que se experimente un nivel elevado de afecto positivo y un nivel bajo de afecto negativo es porque son las emociones positivas las que incrementan el repertorio de pensamientos y comportamientos importantes para vivir, debido a los efectos gratificantes producto de éstas. Por lo que propone que en el bienestar subjetivo se presentan tres tipos de emociones positiva: el primer tipo se refieren a la resolución de las crisis que se han presentado a lo largo de la vida como la complacencia, orgullo y serenidad; en el segundo tipo se encuentran las que suponen el disfrute de los placer y gratificaciones de la vida como la alegría, éxtasis, tranquilidad, entusiasmo, euforia, placer y fluidez; finalmente el tercer grupo se encuentran aquellas emociones que manifiestan optimismo ante las circunstancias futuras de la vida como la esperanza, fe, confianza y seguridad. Así, todas las definiciones y explicaciones acerca del bienestar subjetivo destacan la importancia que tiene el estudio de las emociones, positivas y negativas, presentes de manera constante en la vida de las personas y la valoración cognitiva que realiza de manera global sobre su vida pues estos elementos permiten tener una explicación completa acerca de cómo es que las personas valoran los diferentes

componentes que conforman su vida y la expresiones emocionales que tienen, permitiendo así tener una explicación del bienestar subjetivo de las personas.

Evaluación del éxito y bienestar subjetivo.

El estudio del bienestar subjetivo para explicar la evaluación del éxito en la vida que realizan las personas es importante pues permite la comprensión de la percepción que tienen las personas de su vida en general y da una aproximación al entendimiento de las cogniciones y afectos relacionadas de aquellas esferas que se consideran más importantes (Marcial Romero et al., 2016). De acuerdo con Ansa Eceiza (2008) y Diener et al. (2018) el bienestar subjetivo es una variable mediadora entre la relación de la cultura y la evaluación del éxito en la vida ya que la persona requiere identificar los estándares de vida que se deben de cumplir y que son construidos culturalmente y a partir de ellos realiza una valoración de lo que ha conseguido. Una vez que realiza esta evaluación de su vida lo compara con situaciones y contextos de su pasado por lo que si considera que ha habido un crecimiento personal es más probable que experimente emociones positivas y evalúe que alcanzó el éxito satisfactoriamente.

La primera aproximación acerca de la relación entre el bienestar subjetivo y la evaluación del éxito en la propusieron Dweck y Leggett (1988), quienes con el propósito de identificar las variables psicológicas que afectan la inteligencia y las metas escolares de niños estadounidenses de educación básica, encontraron que existen diferencias emocionales y cognoscitivas dependiendo de la perspectiva que elija en individuo para realizar evaluación del éxito. De acuerdo con sus hallazgos, las personas que valoran su éxito en función del desarrollo y mejora de sus competencias y condiciones presentan emociones más positivas hacia la meta que desean conseguir, hacia el éxito que han logrado y hacia sí mismos, además, se presentan cogniciones más positivas acerca de su entorno y sus habilidades, aún ante situaciones de fracaso.

Pintrich (2000), con el propósito de identificar el papel del afecto y la motivación al logro en las metas de logro de estudiantes de nivel básico estadounidenses, realizaron mediciones longitudinales a lo largo de tres años y encontraron que los estudiantes que evalúan su éxito en función del grado de competencia demostrado frente a otros y la superación de los estándares normativos pueden experimentar emociones y pensamientos positivos, como el orgullo y la felicidad, cuando la persona interpreta que se encuentra cerca de la meta a la que pretende llegar y que ha invertido la mínima cantidad de esfuerzo. No obstante, también pueden experimentar sentimientos y cogniciones negativas, cuando la persona valora que se encuentra lejos de la meta que se ha planteado o cuando cree que ha invertido una gran cantidad de tiempo y esfuerzo, aun cuando llegue al objetivo.

Hernández y Contreras Ibáñez (2005), con el propósito de identificar la relación entre las expectativas de vida, autoeficacia, motivación al logro, valores culturales y bienestar subjetivo en estudiantes mexicanos de 12 a 19 años, por medio de regresiones lineales encontraron que la percepción de bienestar influye en la determinación de sus metas de éxito pues la satisfacción en el ámbito familiar y en el ámbito escolar fomenta objetivos de vida basados en el incremento y mejora de las habilidades personales, el cumplimiento del estándar de logro social y favorece la valoración positiva de la capacidad para alcanzar las metas personales. Por su parte Carriedo Cayón et al. (2013), con el objetivo de identificar la relación de las metas de logro con el autoconcepto y satisfacción con la vida en deportistas españoles de entre 12 y 18 años, por medio de correlaciones encontraron que los deportistas que establecen como metas adquirir y perfeccionar sus habilidades deportivas se sienten más satisfechos en su vida, principalmente, se sienten satisfechos con su familia. Przepiorka (2016) al analizar, por medio de correlaciones, la relación entre la orientación a la acción, la esperanza, el compromiso con los objetivos, el éxito empresarial y la satisfacción

con la vida en emprendedores polacos, encontró que el éxito en los emprendimientos se relaciona con habilidades enfocadas al establecimiento de metas realistas, planificación de sus actividades, compromiso con los objetivos, la emoción positiva de esperanza y con la satisfacción general con la vida.

Satorres (2013), con el propósito de explicar las necesidades de vida de adultos mayores españoles a partir del bienestar subjetivo y variables sociodemográficas (edad, sexo, estado civil y residencia), por medio de ecuaciones estructurales demostró que las necesidades de vida de crecimiento personal (incrementar las competencias y valía personal) y logro de metas (cumplir con los objetivos socialmente valorados) eran predichos por una valoración positiva de satisfacción con la vida. Vuletich et al. (2019), con el propósito de identificar las atribuciones causales del éxito escolar en estudiantes afroamericanos y su relación con la satisfacción escolar, por medio de ecuaciones estructurales encontraron que los estudiantes con atribuciones internas establecen metas relacionadas con el dominio de sus habilidades académicas cuyo efecto era mediado por la satisfacción escolar y la relación positiva con el profesor. Hirschi, Herrmann, Nagy y Spurk (2016) al analizar la relación entre los dominios no laborales con el éxito profesional y la satisfacción con la vida en trabajadores alemanes, encontraron que las relaciones positivas con la familia, basadas en el apoyo, colaboración y respeto mutuo, es el único predictor de los dominios no laborales importante para explicar el éxito profesional objetivo y subjetivo; concluyen que el apoyo familiar juega un papel importante en la relación con el éxito profesional y la satisfacción con la vida, afianzando la relación entre el trabajo y la vida familiar.

Cáceres Morales y Rottenbacher de Rojas (2013), al buscar la asociación entre emociones negativas y el éxito, encontraron que cuando el individuo es incapaz de alcanzar las metas de éxito comienza a experimentar culpa y presión del contexto, lo que perjudica sus intentos futuros por

conseguir sus objetivos. Zaraus-Sacho, Ruiz-Juan, Flores-Allende y Arufe Giráldez (2016) al identificar los factores emocionales que explican el éxito, encontraron que la presencia de emociones negativas, que se asocian ansiedad, dificulta que las personas logren los objetivos que se han propuesto. Por su parte, Stupnisky, Hall y Pekrun (2019) encontraron que la presencia de emociones negativas limita el desempeño eficaz de los individuos para alcanzar sus metas de éxito. Así, cuando no consiguen los propósitos de vida, se generan sentimientos de inseguridad, aburrimiento, culpa y remordimiento que llegan a provocar problemas de ansiedad, depresión o estrés.

Walsh, Boehm y Lyubomirsky (2018) realizaron un metaanálisis de estudios transversales, longitudinales y experimentales publicados por todo el mundo desde el 2008 al 2017 para identificar cuál era la relación que mantenían las emociones positivas con el éxito profesional. A partir del análisis de los estudios transversales identificaron que las emociones positivas y el éxito profesional mantenían una correlación alta en diferentes grupos poblaciones de diversos países. En su análisis de estudios longitudinales corroboraron que esta correlación se mantenía a través del tiempo y con el análisis de estudios experimentales demostraron que eran las emociones positivas la que garantizaba el logro en los diferentes componentes del éxito profesional. Específicamente encontraron que las personas felices establecen metas enfocadas a tener ingresos económicos más altos, además la presencia de emociones positivas influye en la motivación del individuo para establecer relaciones positivas interpersonales positivas. Choi, Lim, Catapano y Choi (2018), con el objetivo de identificar el papel predictor de la regulación emocional y el afecto positivo en el éxito, realizaron cinco estudios diferentes para cumplir con su propósito. Primero hicieron tres estudios transversales en Corea del Sur: el primero con 110 universitarios, el segundo con 368 estudiantes de secundaria y el tercero con 176 trabajadores. Posteriormente para comprobar si los

resultados se mantenían en otros países realizaron el cuarto estudio con 264 estadounidenses y para comprobar que la predicción se mantenía a través del tiempo realizaron dos mediciones separadas por seis meses en 285 universitarios. En todos los estudios confirmaron que el impacto de la regulación de las emociones y afecto positivo en las metas de éxito de las personas. Específicamente, la regulación de los afectos es el predictor más fuerte para el éxito del logro personal (crecimiento personal), mientras que el afecto positivo es un mejor predictor para el éxito en las relaciones interpersonales. Medina Chungo, Saxsa Alegre y Barboza-Palomino (2021), con el propósito de identificar la relación entre la autoeficacia y la felicidad en peruanos, aplicaron la Escala de Autoeficacia General (Schwarzer & Jerusalem, 1996) y la Escala de Felicidad de Lima (Alarcón, 2006) a estudiantes peruanos de 16 a 23 años, y por medio de correlaciones encontraron que la alegría y el sentido positivo de la vida mantienen una correlación alta y significativa con la percepción de los individuos para alcanzar las metas que se refieren a la importancia de la mejora personal continua. Investigaciones acerca del bienestar subjetivo en México, realizadas por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) en 2014 y por Velasco en 2015, confirman que los mexicanos experimentan más emociones positivas y se sienten satisfechos con su vida de manera global por lo que se podría llegar a la conclusión que esto les permite evaluar de forma positiva el éxito logrado o el proceso que lleva para alcanzarlo.

Bienestar objetivo.

Ochoa León (2008) define al bienestar objetivo (BO) como la capacidad real de la persona para acceder a una serie de bienes y servicios para satisfacer sus necesidades básicas. Para Manfredi y Actis Di Pasquale (2017) se refiere a las condiciones objetivas de vida que satisfacen las necesidades básicas y cumplen con los estándares explícitos que una sociedad establece acerca de lo que es una buena vida. Anza Eceiza (2008) lo definen como el conjunto de requisitos

materiales y no materiales a los que la persona accede para tener una buena condición de vida. Szcześniak, Verhelst, Rondón, y Straff (2013) definen el bienestar objetivo como la accesibilidad a los servicios o bienes para vivir. Espinoza (2014) define el BO como la variedad en el abastecimiento de los elementos necesarios para tener una vida entretenida y saludable. Para Urzúa y Caqueo-Urizar (2012) es la condición actual de la vida de una persona.

Todas las definiciones demuestran que para estudiar el bienestar objetivo es necesario conocer cuáles son las necesidades que las personas deben satisfacer para tener una buena vida y cuáles son los recursos a los que deberán tener acceso para conseguirlo. Sin embargo, de acuerdo con Jaramillo (2016), son escasos los estudios que han cuestionado directamente a los individuos sobre sus necesidades básicas y los satisfactores que pueden cubrirlas, pues la mayoría de las investigaciones sobre BO lo explican a partir criterios establecidos por organizaciones internacionales, que no consideran las peculiaridades de la población que se está estudiando. Esto tiene implicaciones negativas en los individuos, pues de los indicadores de estas instituciones se desprenden diversas políticas públicas que no han sido tan efectivas para mejorar el bienestar de las personas pues no impactan en los dominios de vida que son importantes para ellos (Rojas, 2009).

La mayoría de las investigaciones sobre el bienestar objetivo se han enfocado en explicarlo a partir de indicadores macroeconómicos (e.g. producto interno bruto, ingreso per cápita, inflación, índices de desempleo), por lo que los investigadores tienen que recurrir a los datos que los gobiernos brindan de estos indicadores, y a partir de ellos hacen propuestas sobre las dimensiones que definen al BO. No obstante, en algunos estudios se buscó conocer a qué se refiere el BO en países específicos. Por ejemplo, Ciocchini, Molteni y Brenlla (2010), con el objetivo de conocer los determinantes de la felicidad de los argentinos durante 2005-2007, analizaron los datos de la

Encuesta de la Deuda Social Argente (EDSA). Por medio de análisis de frecuencias y de regresión concluyeron que los determinantes objetivos del bienestar para Argentina son el ingreso, salud, empleo, estado civil, cantidad de hijos en el hogar, discriminación percibida y la disponibilidad de tiempo libre. Por su parte, Oxa, Arancibia y Campero (2014), con el propósito de identificar la relación entre la felicidad percibida con variables objetivas de bienestar (educación, ingreso, riqueza y religión, seguridad) en países latinoamericanos, analizaron datos de las encuestas de opinión del Latinobarómetro del Proyecto de Opinión Pública de América Latina (LAPOP) del 2004 al 2012. Por medio de un análisis factorial de componentes principales concluyeron que las dimensiones que definen al bienestar objetivo en la mayoría de los países latinoamericanos son: ingreso, riqueza, educación y religión. Collantes y Escobedo Oblitas (2007), a partir de su metaanálisis de la relación entre la pobreza y el bienestar en Perú, sugieren incorporar indicadores al instrumento denominado Pregunta de la Escalera Económica, que ubica a los individuos dentro de alguna dimensión de pobreza-riqueza a partir de un conjunto de indicadores monetarios y sociales. De acuerdo con ellos para medir el bienestar objetivo en Latinoamérica es necesario evaluar nueve dimensiones que hacen referencia a ingresos monetarios, infraestructura de la vivienda, ubicación del hogar, nivel educativo, condición de salud, condición laboral, sector urbano o rural y comparación con otros.

Blanco (2017), en su investigación para identificar la relación del bienestar subjetivo con el ingreso económico absoluto y el bienestar objetivo en adultos hondureños de una zona rural, determinó que el bienestar objetivo se compone de indicadores sobre los bienes que se poseen, los materiales de construcción de la vivienda, el acceso a servicios básicos, y los medios de transporte empleados. Al relacionar estos indicadores con los puntajes de su escala de bienestar subjetivo encontró que no existe una relación significativa entre el bienestar subjetivo y objetivo, pero sí

entre el bienestar objetivo y el ingreso económico reportado. Por su parte, Vega Lozano y Osorio Rodríguez (2016) analizaron los datos del *World Happiness Report* y del Banco Mundial del 2014 con el objetivo de identificar las variables del bienestar que impactan en la felicidad de los colombianos. Por medio de regresión concluyeron que la libertad, salud, apoyo social, ingreso per cápita y desempleo influyen en la felicidad reportada en Colombia, por lo que sugieren medir el bienestar objetivo a partir de estas cinco dimensiones. En México, Fernández Domínguez y Gómez Hernández (2019) crearon un índice multidimensional de bienestar para mexicanos a partir de los indicadores de bienestar que la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) propuso en 2008. La versión preliminar de este índice constaba de ocho indicadores, que se subdividían en diversas dimensiones: estándares de vida material, con las dimensiones de vivienda, ingreso y empleo; salud, con las dimensiones de acceso a servicios de salud y seguridad; educación; actividades personales, con dimensiones como medio ambiente y compromiso cívico y gobernanza; conexiones sociales y relaciones; medio ambiente, con contaminación del aire y equilibrio trabajo-vida; inseguridad, con dimensiones como comunidad y satisfacción con la vida. Los datos analizados se tomaron de las bases del INEGI (2014) y la OCDE (2008) y al emplear un análisis factorial de componentes principales obtuvieron un índice final de un indicador de bienestar general con el que concluyen que para explicar el bienestar objetivo en población mexicana se debe evaluar su bienestar material a partir de sus ingresos y posesiones.

Para Espinoza (2014) la mayoría de las investigaciones sobre bienestar objetivo tienen una limitación metodológica importante que impide explicar el constructo a partir de las dimensiones que sugieren estas investigaciones. De acuerdo con este autor, la limitación consiste en que sus hallazgos parten de datos gubernamentales obtenidos por indicadores macroeconómicos establecidos por organizaciones internacionales como el producto interno bruto (PIB), inflación,

tasa de desempleo o índice de desarrollo humano (IDH), los cuales están destinados a comparar la capacidad económica de los países y no investigan sobre las necesidades particulares de cada sector poblacional. De acuerdo con Jaramillo (2016) abordar el BO a partir de estos indicadores genera sesgos importantes para explicarlo, como el sobredimensionar o subdimensionar algún indicador, no considerar las necesidades específicas de cada entorno cultural y evaluar dimensiones irrelevantes para un determinado grupo social. Por lo que se vuelve indispensable cuestionar a los individuos sobre su concepción sobre lo que es el bienestar objetivo y compararlas con las dimensiones propuestas en las investigaciones sobre bienestar objetivo antes descritas. Así, se podrán determinar sus características y se tendrá la certeza de que no se omita alguna dimensión para la población de interés.

Son escasos los estudios que cuestionan a las personas sobre sus necesidades de vida, los satisfactores que requieren para cubrirlas y las acciones que deben de realizar para vivir bien, y la mayoría se han enfocado en desarrollarlos en sectores poblaciones rurales. De Sousa, Cambraia y Prat (2017), con el objetivo de crear un método multicriterio de evaluación de la calidad de vida para poblaciones rurales marginadas, estudiaron a tres comunidades brasileñas y por medio de diversas técnicas de recolección de datos cualitativos (e.g. grupo focales, cuestionarios de preguntas abiertas, entrevistas a expertos, análisis de bases de datos) concluyeron que los criterios objetivos de bienestar se agrupan en tres indicadores: ambientales, con las dimensiones de condiciones de espacio, instalaciones eléctricas e hidráulicas y tratamiento de residuos; social, con dimensiones de educación, ayuda de asociaciones y comunicación existente; y salud, con dimensiones como enfermedades/adicciones existentes y acceso a la asistencia médica. Marcial Romero et al. (2016), para identificar los indicadores objetivos de la calidad de vida de los hogares rurales en cuatro comunidades marginadas de Puebla, entrevistaron a 72 jefes de hogar y por medio

de un análisis de contenido concluyeron que se agrupan en cuatro dimensiones: bienestar humano, que hace referencia la escolaridad del jefe de hogar, el número de personas enfermas en el hogar y el total de enfermedades; bienestar material, que se refiere a las características físicas de la vivienda, acceso a servicios públicos y el número de propiedades; bienestar económico, que hace referencia al ingreso que se obtiene de las actividades agrícolas y no agrícolas; seguridad alimentaria, que se refiere al estado nutricional del jefe del hogar y la calidad y variedad de los alimentos consumidos. Estas investigaciones reconocen la necesidad de identificar los bienes y servicios que posee el individuo para tener una descripción completa del bienestar objetivo; sin embargo, es importante considerar que los satisfactores pueden variar al cambiar del contexto rural al contexto urbano, por la facilidad de obtener ciertos recursos o por la importancia relativa que se le da a alguno de ellos (Manfredi & Actis Di Pasquale, 2017). Por lo que es necesario investigar si las dimensiones encontradas por Marcial Romero et al. (AÑO) se mantienen o cambian al modificarse al contexto urbano.

Evaluación del éxito y bienestar objetivo.

El estudio del bienestar objetivo permite entender lo que las personas han alcanzado, o pueden alcanzar, con base a los bienes, recursos e ingresos que tienen o han tenido (Manfredi, 2017). Ames (1992) propuso que para tener una descripción completa acerca de la evaluación del éxito deben analizarse las necesidades y los recursos que las personas poseen. Por su parte Ochoa León (2008) y Espinoza (2014) exponen que las necesidades que cada persona tiene y el conjunto de recursos que requiere para satisfacerlas son variables que influyen en la determinación de las prioridades, deseos y metas de cada individuo y les permiten aproximarse a ellos. López Suárez, Reyes Lagunes y Uribe Prado (2008) encontraron que los recursos económicos son un indicador

importante en la evaluación del éxito. Por su parte, Ansa Eceiza (2008) encontró que cuando las personas mejoraban sus condiciones y nivel de vida, aumentaba sus expectativas de llegar al éxito.

De acuerdo con Manfredi y Actis Di Pasquale (2017) un adecuado bienestar objetivo no sólo evita la morbilidad y mortalidad; sino, además, les permite a las personas, a través de la satisfacción de sus necesidades individuales, obtener poder, prestigio, una adecuada integración a la sociedad y autorrealizarse; manteniendo una relación importante con la valoración del éxito obtenidos. Las personas que poseen más recursos tienen a realizar una evaluación positiva del éxito alcanzado debido a la comparación de los medios y recursos que tenían anteriormente con los que poseen actualmente (Rodríguez-Mateo, Díaz-Negrín, Torrecillas, Luján Henríquez & Rodríguez-Rodríguez, 2016). El aumento del bienestar objetivo se ha relacionado con una evaluación positiva del éxito pues permite considerar que se ha llegado al éxito por el cumplimiento de las expectativas de vida y el aumento en la confianza de alcanzar sus objetivos, es decir el bienestar objetivo sirve como parámetro para identificar la posición de los individuos en función de los estados de vida deseados (Díaz, 2013). Por su parte Jaramillo (2016) encontró que ante el aumento del bienestar objetivo, por más mínimo que este sea, tiene un impacto positivo en la valoración del éxito que se realiza, aunque también deben de analizarse otros factores como la adaptabilidad ante las situaciones adversas de la vida y la comparación social. Henríquez (2010) encontró que conforme el nivel educativo y el poder adquisitivo mayor el número de personas que tendían a evaluar su éxito bajo tres dimensiones: cuando se tenía un elevado poder adquisitivo, un alto nivel de vida y un nivel educativo superior las personas valoraban su éxito en función de su capacidad para aumentar los recursos de vida que consideraban importantes así como el conjunto de condiciones y habilidades que les permitían realizar sus labores adecuadamente y conservar el nivel de vida que tenían; cuando el nivel de ingresos era estable, pero no elevado, con un nivel de vida medio y un

nivel de educativo superior el éxito se valoraba en función de la capacidad de la persona para aumentar sus habilidades y competencias que les permitieran acceder a recursos con un mayor prestigio social y mostrar un nivel de competencia superior al resto. Cuando los ingresos y el nivel educativo eran bajos el éxito se evaluaba en función de la capacidad de la persona para satisfacer sus necesidades individuales con la menor carencia posible.

En México, el Instituto de Investigaciones Sociales (2017) encontró resultados similares a los de Henríquez (2010), pues al preguntar sobre la manera en la que las personas evaluaban su éxito encontraron que existen tres tipos de valoraciones: cuando las personas valoraron que tenían un alto poder adquisitivo y habían cubierto sus necesidades básicas con recursos de un elevado prestigio social evaluaron su éxito en función de su capacidad para superar aquellas competencias y condiciones de vida que fueran importantes para ellos. Cuando percibieron que tenían un poder adquisitivo medio y habían cubierto todas sus necesidades básicas, aunque no necesariamente con recursos con un alto valor social, valoraron su éxito de acuerdo a la superación de los miembros de su entorno en aquella esfera de su vida que fuera importante para ellos o por su posibilidad por mejorar sus condiciones de vida. Finalmente, aquellas personas que percibieron que tenían un bajo poder adquisitivo y con dificultades para cubrir sus necesidades básicas, evaluaron su éxito en función de su posibilidad para acceder a aquellos recursos indispensables para la vida y mantenerlos.

Con base a los hallazgos antes descritos sobre la influencia de la cultura con la evaluación del éxito en la vida y la relación del bienestar con la evaluación del éxito en la vida, se formuló la siguiente pregunta que dirige esta investigación: ¿Cómo la cultura subjetiva (premisas histórico-socioculturales de la familia mexicana, valores humanos y premisas de éxito) mediada por el bienestar (subjetivo y objetivo) explican la evaluación del éxito en la vida que realizan los adultos?

Capítulo 5. Método

Justificación

De acuerdo con la teoría de metas de logro (Elliot et al., 2011) para explicar la evaluación del éxito en la vida (EEV) se deben analizar las creencias, normas y valores sociales que influyen en la construcción de un modelo que determina los propósitos de vida que se deben conseguir, los motivos para aproximarse a ellos y las causas que permiten conseguirlo. Los estudios sobre el éxito deportivo, éxito laboral y éxito escolar muestran evidencia empírica que respaldan estos postulados (Bardach et al., 2020), sin embargo, en estos estudios no se contemplan lo social afectivo ni la felicidad, que son dimensiones específicas del éxito en la vida de acuerdo con hallazgos de investigaciones cualitativas (Ayala et al., 2016; Klimkowska, 2019; Weier & Lee 2016). Por ello, es necesario realizar estudios que analicen la relación entre lo social afectivo y la felicidad con las creencias, normas y valores culturales, sobre todo en sociedades donde los objetivos grupales son más importantes que los individuales (Díaz Loving et al., 2015). Además, se requiere de investigaciones que comprueben que los hallazgos de contextos deportivos, laborales y educativos son replicables en un contexto más general como lo es la vida, especialmente si se considera que dichos resultados se obtuvieron en muestras universitaria que difieren de la población general (Vargas-Halabí & Mora-Esquivel, 2017).

Fischer y Boer (2016) y Manfredi (2017) explican que el bienestar tiene un papel mediador en la relación entre la cultura y la evaluación del éxito. Para Walsh et al. (2018) el bienestar subjetivo influye en la interpretación de logros alcanzados al permitir que las personas valoren que su vida va bien y que están cumpliendo con las metas que se han propuesto. Por otro lado, el bienestar objetivo influye en la EEV al brindar un parámetro tangible acerca de las metas que faltan por cumplir y aquellas que ya se han conseguido (Kapferer & Florence, 2019). Sin embargo, dicha

mediación no se ha comprobado pues los estudios sobre la evaluación del éxito miden parcialmente este constructo pues se enfocan en alguna de sus dimensiones o pretender medirlo a partir de otras variables, como la satisfacción o crecimiento personal (Klimkoska, 2019). Por ello, es necesario crear instrumentos que integren todos los factores que componen cada una de las dimensiones de la evaluación del éxito en la vida, asegurando que cuenten con evidencias de validez y confiabilidad sólidas y sean pertinentes para la población que se pretende estudiar, para que a partir de estos instrumentos se obtengan puntuaciones que realmente sean un reflejo de la EEV y a su vez se pueda comprobar las relaciones teóricas hipotetizadas.

Para Killoren et al. (2017) el estudio de la evaluación del éxito en la vida es necesario porque al conocer las metas, motivos y atribuciones de éxito se pueden crear programas de intervención que fomenten comportamientos saludables en las personas para superar las adversidades en el logro de su éxito (Yao & Siegel, 2021). Esto es necesario si se considera que existen investigaciones (Cáceres Morales & Rottenbacher de Rojas, 2013; Stupnisky, Hall & Pekrum, 2019; Zaraus-Sacho et al., 2016) que demuestran que cuando los individuos no consiguen el éxito experimentan sensaciones desagradables que los afectan psicológicamente y provocan problemas como ansiedad y depresión que vulneran su salud mental (Vuletich et al, 2019). Además, de acuerdo con Aquino et al. (2017) identificar los propósitos, motivos y causas del éxito permite que los individuos se comprometan a conseguirlo, sobre todo cuando se interviene en las esferas de vida que contribuyen a alcanzarlo, por ejemplo el trabajo (Chiavenato, 2011). Así, construir planes de carrera o programas de desarrollo organizacional que contemple la valoración éxito en la vida de cada persona favorece a la organización y al trabajador, pues se ha demostrado que incentivar la motivación laboral a partir de los propósitos de vida personales genera beneficios

importantes para las empresas (e.g. productividad, bajo ausentismo) y para las personas (e.g. reconocimiento y competencia laboral, Puma, 2020; Baez-Santana et al., 2019).

Pregunta de investigación

¿Cómo la cultura subjetiva (premisas histórico-socioculturales de la familia mexicana, valores humanos y premisas de éxito) mediada por el bienestar (subjetivo y objetivo) explican la evaluación del éxito en la vida que realizan los adultos?

Objetivo

Probar un modelo que explique cómo la cultura subjetiva (premisas histórico-socioculturales de la familia mexicana, valores humanos y premisas de éxito) mediada por el bienestar (subjetivo y objetivo) influyen en la evaluación del éxito en la vida que realizan los adultos.

Modelo teórico propuesto

En la Figura 2 se muestra el modelo que se propone para explicar la evaluación del éxito en la vida. Este modelo se creó a partir de dos referentes. Como primer referente se consideraron los postulados de la teoría de metas de logro (Elliot, Murayama & Pekrum, 2011). De acuerdo con Méndez-Giménez et al. (2015) la teoría de metas de logro propone que las personas determinan sus razones, concepciones y atribuciones de éxito en la vida por la influencia de la cultura en la se desenvuelven, ya que cada grupo social desarrolla diversas creencias, normas y valores respecto al curso de acción que se deberá seguir para conseguir una meta y sobre los objetivos de vida que deben alcanzar (Murayama, Elliot & Friedman, 2012). Por su parte, Dweck y Leggett (1988) proponían, a partir de la teoría de metas de logro, que el bienestar influye en el significado, motivos y causas del éxito pues la vivencia de emociones particulares (positivas o negativas) y la valoración

de las circunstancias de la vida actual provoca que se establecieran distintos tipos de razones y metas de éxito.

Como segundo referente para la construcción del modelo que se muestra en la Figura 2 se retoma la evidencia empírica respecto a la relación de la cultura, el bienestar y las dimensiones de la evaluación del éxito en la vida. Diversas investigaciones (Abralde et al., 2016; Bardach et al., 2019; Zhang & Cross, 2011) encontraron que las creencias y normas culturales influyen en la determinación de las metas, habilidades y atribuciones del éxito ya que creencias y normas que se refieran al desarrollo de las habilidades basado en el esfuerzo y la dedicación se relacionan con metas de vida enfocadas al vinculo positivos con los grupos cercanos y la mejora continua. Creencias y normas que favorezcan la competencia con otros se relacionan con atribuciones externas del éxito y con metas enfocadas en mejorar las condiciones de vida comparándose con otros. Por su parte los estudios sobre valores humanos (Savig et al., 2017; King, 2016) hallaron que los valores culturales que premien la lealtad con el grupo y la dependencia con los demás influirán en el establecimiento de propósitos de vida enfocados a evitar demostrar incompetencia frente a otros. Por otro lado, valores culturales que enfatizen la independencia y libertad personal favorecerán la aparición de propósitos de vida enfocados en la demostración de poder y dominio frente a otros.

En cuanto a la influencia del bienestar sobre la evaluación del éxito en la vida, algunas investigaciones (Choi et al., 2018; Walsh et al., 2018) encontraron que el afecto positivo del bienestar subjetivo predice metas relacionadas con la posesión de relaciones interpersonales positivas, especialmente con la familia y en el trabajo. Por otro lado, la satisfacción con la vida influye en la determinación de objetivos de vida que se enfocan en el crecimiento constante y la búsqueda del poder. Por su parte, Yamamoto y Feijoo (2007) hallaron que, en el bienestar objetivo,

la posesión de recursos materiales y no materiales para satisfacer sus necesidades humanas permite contrastar lo que la persona ha logrado y las causas por las que las ha conseguido por lo que influyen en las razones que los individuos establecen para alcanzar el éxito y las atribuciones que hacen al respecto.

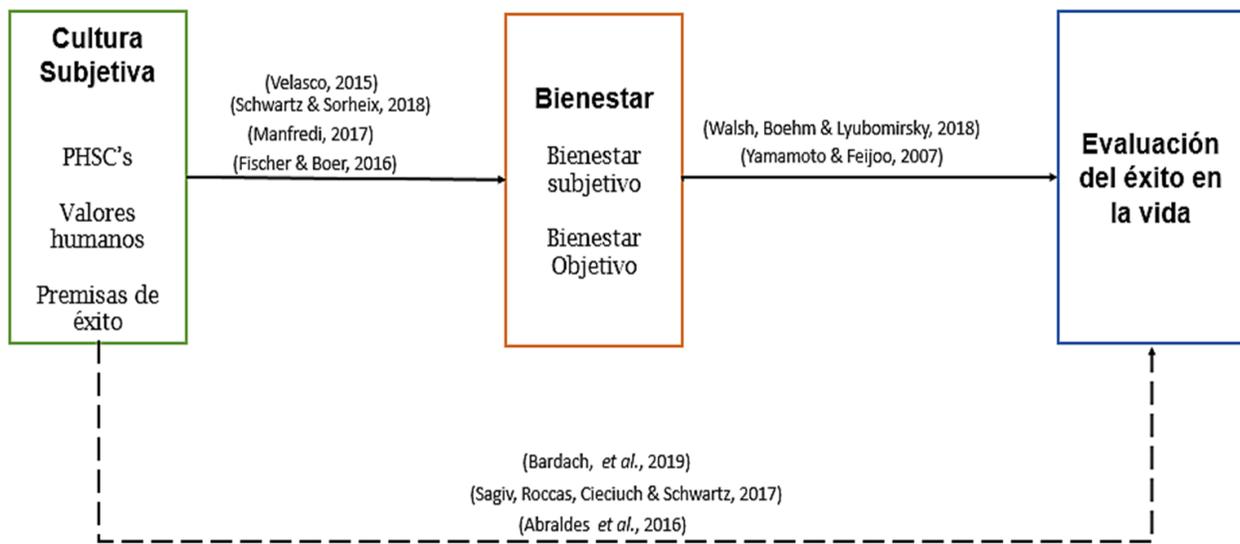


Figura 2. Modelo propuesto para explicar la evaluación del éxito en la vida

Para cumplir con el objetivo de investigación que es desarrollar un modelo explicativo, como se expone en la figura 2, fue necesario realizar ocho estudios divididos en tres fases. La Fase 1 constó de siete estudios en los que se desarrollaron y analizaron las propiedades psicométricas de las escalas de las diferentes variables del modelo propuesto. En el Estudio 1 se obtuvo el significado psicológico y los indicadores de cada una de las dimensiones de la evaluación del éxito en la vida (conceptuación, razones, atribución y habilidades). En el Estudio 2 se obtuvo la validez y confiabilidad de las cuatro escalas de las dimensiones de la evaluación del éxito en la vida. Estas escalas fueron creadas a partir de los resultados del Estudio 1 y fueron validadas en una nueva muestra. En el Estudio 3 se obtuvieron las creencias y normas que los adultos tienen del éxito. En

el Estudio 4 se obtuvo la validez y confiabilidad de la escala de creencias y normas de éxito. Esta escala fue creada a partir de los resultados del Estudio 3 y fue validada en una muestra diferente. En el Estudio 5 se obtuvo la definición de bienestar objetivo y en el Estudio 6 se obtuvo la validez y confiabilidad de la escala para medir el bienestar objetivo. La escala del Estudio 6 fue creada a partir de los resultados del Estudio 5 y fue validada en una nueva muestra. En el Estudio 7 se evaluó la confiabilidad de tres escalas: Inventario de Premisas Histórico-socioculturales de la familia mexicana de Díaz Guerrero (2008), que evalúa las creencias y normas culturales de los mexicanos; el Cuestionario de Descripciones Valóricas adaptado por Saiz (2003) para población mexicana, que mide los valores humanos; y la Escala de Bienestar Subjetivo de Velasco (2015), que mide el afecto positivo, el afecto negativo y la satisfacción con la vida. El Estudio 7 se realizó empleando una muestra diferente a la de los estudios descritos anteriormente. En la Fase 2 se realizó el Estudio 8 en el que se identificó la relación entre las premisas histórico-socioculturales, los valores humanos y las creencias y normas de éxito con el bienestar subjetivo y objetivo y con cada una de las dimensiones de la evaluación del éxito en la vida. El Estudio 8 se realizó en una muestra diferente a la utilizada en los estudios de la Fase 1. Finalmente, en la Fase 3 se realizó el Estudio 8 en el que se sometió a prueba el modelo propuesto para explicar la evaluación del éxito en la vida a partir de la cultura y la medicación del bienestar. El Estudio 8 se realizó en una muestra diferente a la utilizada en los estudios anteriores. A continuación se describe cada uno de estos estudios y fases.

Fase 1. Desarrollo y análisis psicométrico de las escalas de evaluación del éxito en la vida, premisas histórico socioculturales, valores humanos, creencias y normas de éxito, bienestar subjetivo y bienestar objetivo

Estudio 1. Exploración de las dimensiones de la evaluación del éxito en la vida

Justificación.

La evaluación del éxito en la vida (EEV) es un constructo que se compone de cuatro dimensiones: concepción del éxito (metas), razones de éxito (motivos), atribución del éxito y habilidades para alcanzarlo (Ames, 1992; Gunz & Heslin, 2005). La mayoría de las investigaciones sobre el éxito se han enfocado en evaluar la concepción y atribución en entornos educativos (Gaeta et al., 2015), deportivos (Méndez Giménez et al., 2014) y laborales (Shockley et al., 2016) lo que ha permitido identificar factores consistentes sobre estas dimensiones (e.g. Dominio, Rendimiento, Logro, Locus interno y Locus externo), sin embargo, investigaciones de corte cualitativo (e.g. Ayala et al., 2016; Killoren et al., 2017) hallaron que hay indicadores que son específicos del éxito en la vida (emociones positivas y relaciones sociales) los cuales no han sido explorados en población mexicana ni han sido considerados en su medición ni en su relación con otras variables. Además, hace falta realizar investigaciones sobre las razones y habilidades para llegar al éxito, pues lo que se sabe de estas dimensiones se basa principalmente en aportaciones teóricas con poca evidencia empírica. De acuerdo con Klimkowska (2019) son pocos los estudios que explican la evaluación éxito en la vida a partir de las descripciones de cada grupo social lo que dificulta la creación de escalas válidas y confiables, ya que al no partir de lo cada cultura establece sobre las metas de vida se priorizan o su percepción sobre las causas para conseguir objetivos, no pueden obtener mediciones que sean un reflejo real del constructo (Weier & Lee, 2016). En el caso de México, la EEV ha sido estudiada a partir de la exploración de otras variables como la motivación al logro (Díaz Loving, Andrade & La Rosa, 1986) o la evitación al éxito (Espinoza &

Reyes Lagunes, 1991) por lo que se desconoce los propósitos de vida de los mexicanos, los motivos que los impulsan a conseguirlos y los factores que les permitirán llegar al éxito (Diaz Loving et al. 2018). Por ello, las preguntas que dirigen este estudio son: ¿Cuál es el significado psicológico de las dimensiones de evaluación del éxito en la vida en adultos (conceptuación, razones, atribución y habilidades para alcanzarlo) ?, y, ¿Cuáles son los indicadores de las dimensiones evaluación del éxito en la vida en adultos (conceptuación, razones, atribución y habilidades para alcanzarlo)?

Objetivos.

Obtener el significado psicológico que los adultos tienen de cada una de las dimensiones de la evaluación del éxito en la vida (conceptuación, razones, atribución y habilidades para alcanzarlo).

Obtener los indicadores que componen cada una de las dimensiones de la evaluación del éxito en la vida (conceptuación, razones, atribución y habilidades para alcanzarlo) en los adultos.

Método

Participantes

Con un muestreo no probabilístico accidental (Kelinger & Lee, 2002) se conformaron dos muestras de personas voluntarias. En la primera, se obtuvo la participación voluntaria de 202 adultos residentes de la zona metropolitana del Valle de México con edades de entre 18 y 80 años ($M = 32.86$, $D.E. = 14.91$). En la segunda muestra, se obtuvo la participación voluntaria de 207 adultos residentes de la zona metropolitana del Valle de México con edades de entre 18 y 73 años ($M = 33.03$, $D.E. = 12.73$). La frecuencia de edad, sexo, lugar de residencia, estado civil, escolaridad se muestran en la Tabla 7, como puede apreciarse, la mayoría de los participantes de ambas muestras eran solteros y vivían con sus padres y hermanos en una casa propia o de sus padres.

El tamaño de cada muestra se determinó con base en lo expuesto por Morse (1994) respecto a la saturación de la información en las investigaciones cualitativas, quien explica que el tamaño adecuado de muestra en este tipo de investigaciones debe ser de 200 a 300 participantes, por cada técnica de recolección de datos que se emplee, ya que en muestras más grandes ya no se encuentran elementos adicionales o datos nuevos que aporten información relevante para el cumplimiento de los objetivos de investigación.

Los criterios de inclusión fueron tener por lo menos 18 años, con nacionalidad mexicana y que fueran residentes de la zona metropolitana del Valle de México por lo menos durante el último año. Se decidió trabajar con adultos ya que de acuerdo con Aquino et al. (2017) en este grupo de edad hay una mayor claridad respecto a los propósitos de vida que se consideran importantes para evaluar el éxito, además de que han estado inmersos dentro de un contexto cultural en específico por lo que son miembros activos de esa cultura. En cuanto a la nacionalidad, se consideró el propósito principal de la investigación, que se refiere a identificar la influencia de las creencias, normas y valores de la cultura mexicana en la evaluación del éxito en la vida, por lo que era indispensable que contaran con la nacionalidad mexicana, pues como mexicanos han aprendido, adaptado y compartido las variables culturales de este país a través del proceso de endoculturación (Díaz Guerrero, 2007).

Los criterios de exclusión fueron haber obtenido la nacionalidad mexicana por medio de un proceso de naturalización, haber crecido en otro país o que su familia de origen sea extranjera. La decisión de establecer estos criterios de exclusión se basó en lo expuesto por Díaz Guerrero (2007) que reconoce que, para comprender y reproducir las reglas, normas, creencias, roles y valores de una cultura en particular, los individuos deben estar inmersos en ella desde una temprana edad y deben convivir con personas pertenecientes a esa cultura, ya que a través de procesos de

endoculturación y socialización los individuos la aprenden. El criterio de eliminación fue haber contestado menos del 80% de los instrumentos. Los criterios de inclusión, exclusión y eliminación fueron los mismos para el resto de los estudios.

Tabla 7
Datos sociodemográficos de las muestras del Estudio 1

Variable		Redes Semánticas	Preguntas abiertas
Sexo	Hombre	92	88
	Mujer	110	119
Edad	> 20 años	10	9
	20 a 29 años	117	120
	30 a 39 años	49	52
	40 a 49 años	19	17
	50 a 59 años	4	5
	60 a 80 años	3	4
Lugar de residencia	Ciudad de México	119	125
	Estado de México	83	82
Estado civil	Soltero	101	120
	Casado	53	43
	Unión libre	24	32
	Divorciado	7	4
	Viudo	3	2
	Separado	14	6

Tabla 7
 Datos sociodemográficos de las muestras del Estudio 1 (Continuación)

Variable		Redes Semánticas	Preguntas abiertas
Escolaridad	Primaria	11	6
	Secundaria	39	28
	Preparatoria	76	53
	Licenciatura	67	112
	Posgrado	9	8
Vive en	Casa propia	62	65
	Casa rentada	33	28
	Casa familiar (padres)	74	78
	Casa de familiares (tíos,uelos, etc.)	15	17
	Departamento propio	2	2
	Departamento rentado	8	6
	Departamento familiar (padres)	5	4
	Departamento de familiares	2	3
	Departamento compartido	1	2
	Habitación rentada	2	2
Vive con	Solo	16	19
	Padres	39	41
	Padres y hermanos	71	69
	Esposo (a)	18	16
	Esposo (a) e hijos	22	25
	Compañeros	7	9

Tabla 7
 Datos sociodemográficos de las muestras del Estudio 1 (Continuación)

Variable		Redes Semánticas	Preguntas abiertas
Vive con	Padres, hermanos y familiares	19	22
	Hijos	10	6
Ingreso mensual*	< \$2'699	41	39
	\$2'700 a \$6'799	66	63
	\$6'800 a \$11'599	38	46
	\$11'600 a \$24'999	31	29
	\$25'000 a \$34'999	13	17
	\$35'000 a \$44'999	5	6
	\$45'000 a \$54'999	3	2
	\$55'000 a \$74'999	3	1
	\$75'000 a \$84'999	1	3
> \$85'000	1	1	

*Categorías de ingresos mensuales según el INEGI (2020)

Tipo de estudio

Se realizó un estudio de tipo exploratorio y transversal (Kerlinger & Lee, 2002).

Diseño de investigación

Se realizó un estudio con un diseño no experimental con dos grupos (Kerlinger & Lee, 2002).

Instrumentos

Redes Semánticas Naturales Modificadas.

La primera muestra contestó un cuestionario mixto dividido en tres secciones. En la primera sección se colocó el consentimiento informado para participar en la investigación. La segunda sección fueron seis estímulos creados a partir de la técnica de Redes Semánticas Naturales Modificadas (Reyes Lagunes, 1993), los cuales fueron: *Para mí el éxito es...; Las razones para alcanzar el éxito son...; Para alcanzar el éxito tengo que...; Las habilidades que tengo para alcanzar el éxito son...; Mi éxito depende...; Las habilidades que necesito para alcanzar el éxito son...* La tercera sección fue un apartado para obtener los datos sociodemográficos de los participantes. Las secciones uno y tres fueron esencialmente las mismas para el resto de los estudios.

Los estímulos de las redes semánticas fueron creados a partir de la revisión de la literatura acerca de la evaluación del éxito en la vida y los postulados de la Teoría de Metas de Logro (Elliot, Murayama & Pekrum, 2011). De acuerdo con el estado del arte de la evaluación del éxito en la vida se trata de un constructo multidimensional por lo que para definirlo es necesario investigar la concepción del éxito en la vida de los individuos, las razones que tienen para alcanzar el éxito, las atribuciones que hacen de su éxito y las habilidades que tienen para llegar al éxito. Para redactar los estímulos se utilizó un lenguaje sencillo y se evitó usar tecnicismos. Los estímulos fueron enviados a diez jueces expertos en psicología social para su revisión, con la finalidad de asegurar su validez de contenido. Se obtuvo un grado de acuerdo interjueces de 0.96, por medio de la prueba de V de Aiken.

Preguntas abiertas.

La segunda muestra contestó un cuestionario mixto dividido en tres secciones. Las secciones uno y tres fueron esencialmente las mismas a las descritas en el instrumento anterior. La segunda sección corresponde a 12 preguntas abiertas, las cuales fueron: *¿Qué es el éxito?; ¿Qué habilidades tienes para alcanzar el éxito?; ¿Cuáles son las razones para alcanzar el éxito?; ¿De qué depende que alcances el éxito?; Marca con una X la(s) persona(s) que determinan tu éxito (Explica las razones); ¿Qué habilidades necesitas para alcanzar el éxito?; ¿Cómo se puede alcanzar el éxito?; ¿De quiénes depende que alcances el éxito?; ¿Qué tan capaz te sientes de desarrollar nuevas habilidades para alcanzar el éxito?; El éxito es importante para mí sólo si obtengo el reconocimiento de los demás ¿Sí? ¿No? ¿Por qué?; De acuerdo a mi cultura ¿He alcanzado el éxito? ¿Sí? ¿No? ¿Por qué?; En una escala donde 1 es “Demasiado lejano” y 10 “Demasiado próximo” ¿Qué tan próximo estás de alcanzar el éxito?* Estas preguntas también fueron redactadas a partir de la revisión de la literatura acerca de la evaluación del éxito en la vida y los postulados de la Teoría de Metas de Logro (Elliot, Murayama & Pekrum, 2011) y fueron evaluadas por los diez jueces expertos en psicología social para su validez de contenido, obteniendo un grado de acuerdo interjueces de 0.92 en la prueba de V de Aiken.

La aplicación de ambos instrumentos se hizo durante los meses de enero a marzo del 2020.

Procedimiento

Se contactó a los participantes en sus lugares de trabajo o sitios públicos de la zona metropolitana del Valle de México. Se les invitó a participar en la investigación por medio de la siguiente consigna:

Hola.

Estamos realizando una investigación para conocer cómo es que los mexicanos evalúan el éxito en la vida, por ello, estamos realizando el siguiente cuestionario.

Toma alrededor de 15 minutos responderlo y toda la información que brinde será anónima y confidencial y podrá abandonar la investigación en el momento que lo decida. Le agradecería muchísimo su apoyo ya que su participación es muy importante.

¿Podría ayudarnos a responderlo?

Si la respuesta era negativa se les agradeció su atención y el tiempo brindado. Si la respuesta era afirmativa, se les entregó el instrumento en formato físico, es decir en lápiz y papel. Se les pidió que respondieran de manera afirmativa al consentimiento informado y que leyeran las instrucciones del cuestionario para que lo contestaran si no tenían ninguna duda. Al terminar se les agradeció su participación.

Se mencionó la participación voluntaria en el estudio, la anonimidad de los datos proporcionados y la libertad de abandonar el estudio para cumplir con los artículos 8, 12, 15, 16, 17, 18, 25, 49 y 50 del *Código Ético del Psicólogo* (2009) de la Sociedad Mexicana de Psicología y con los lineamientos de la *Declaración de Helsinki* del *World Medical Association* (2013).

Análisis de los datos

Redes Semánticas Naturales Modificadas.

Para su análisis se siguieron los pasos propuestos por Reyes Lagunes (1993). Primero, se obtuvo el tamaño de la red (TR) para cada uno de los estímulos y se calculó el peso semántico (PS) de sus definidoras; realizando la sumatoria de las frecuencias de cada una de las posibles

ponderaciones que los participantes les asignaron. Posteriormente, se obtuvo el núcleo de red (NR), que se refiere al conjunto de definidoras que agrupan el mayor PS, por medio del uso de una gráfica de sedimentación. Finalmente, se calculó el valor de la distancia semántica cuantitativa (DSC).

Preguntas abiertas

Para su análisis se siguió el método propuesto por Krippendorff (1980) para el análisis de contenido por categorías. Como primer paso se determinó el objetivo del análisis de contenido, el cuál fue conocer las categorías que componen las dimensiones de la evaluación del éxito en la vida. Posteriormente, se insertó cada una de las unidades del análisis, en este caso las respuestas de los participantes, en categorías, que fueron mutuamente excluyentes y derivaron de la literatura revisada. Una vez categorizadas todas las respuestas de los participantes se hizo un jueceo para determinar la pertinencia conceptual de las categorías obtenidas y se encontró un índice de grado de acuerdo de 0.95 por medio de la prueba de V de Aiken. Finalmente, se hizo un análisis de frecuencias absolutas de las categorías obtenidas.

Resultados

Redes Semánticas Naturales Modificadas

Para el estímulo *Para mí el éxito es...* se obtuvo un TR = 225 en la muestra total, con un NR de 13 palabras, las cuales fueron: Felicidad, Logro de metas, Dedicación, Meta, Trabajo, Familia, Superación, Triunfar, Salud, Estabilidad, Satisfacción, Dinero y Perseverancia. Para los hombres Felicidad fue la primera definidora, para las mujeres fue Logro de metas. En la Tabla 8 se muestran las primeras tres definidoras del NR, con su respectivo PS y DSC, para la muestra total, para los hombres y para las mujeres. El PS y DSC del resto de las definidoras se muestran en Apéndice A.

Tabla 8

NR para el estímulo *Para mí el éxito es...*

	Total			Hombres			Mujeres		
	Definidora	PS	DSC	Definidora	PS	DSC	Definidora	PS	DSC
1	Felicidad	632	100.00	Felicidad	298	100.00	Logro de metas	412	100.00
2	Logro de metas	596	94.30	Logro de metas	184	61.74	Felicidad	334	81.07
3	Dedicación	399	63.13	Superación	162	54.36	Dedicación	283	68.69

Para el estímulo *Las razones para alcanzar el éxito son...* se obtuvo un TR =266 en la muestra total, con un NR de 18 palabras, las cuales fueron: Superación, Felicidad, Familia, Estabilidad, Satisfacción, Realización, Perseverancia, Dedicación, Metas, Bienestar, Logro de metas, Trabajo, Tranquilidad, Economía, Confianza, Dinero, Orgullo y Desarrollo personal. Para los hombres y mujeres Superación fue la primera definidora. En la Tabla 9 se muestran las primeras tres definidoras del NR, con su respectivo PS y DSC, para la muestra total, para los hombres y para las mujeres. El PS y DSC del resto de las definidoras se muestran en Apéndice A.

Tabla 9

NR para el estímulo *Las razones para alcanzar el éxito son...*

	Total			Hombres			Mujeres		
	Definidora	PS	DSC	Definidora	PS	DSC	Definidora	PS	DSC
1	Superación	489	100.00	Superación	213	100.00	Superación	276	100.0
2	Felicidad	363	74.23	Familia	154	72.30	Felicidad	222	80.43
3	Familia	338	69.12	Felicidad	141	66.20	Satisfacción	190	68.84

Para el estímulo *Para alcanzar el éxito tengo que...* se obtuvo TR=250 en la muestra total, con un NR de siete palabras, las cuales fueron: Dedicación, Perseverancia, Trabajar, Meta, Estudiar, Confianza y Disciplina. Para los hombres Esfuerzo fue la primera definidora, para las mujeres fue Dedicación. En la Tabla 10 se muestran las primeras tres definidoras del NR, con su respectivo PS y DSC, para la muestra total, para los hombres y para las mujeres. El PS y DSC del resto de las definidoras se muestran en Apéndice A.

Tabla 10
NR para el estímulo *Para alcanzar el éxito tengo que...*

Total			Hombres			Mujeres		
Definidora	PS	DSC	Definidora	PS	DSC	Definidora	PS	DSC
1 Dedicación	826	100.00	Esfuerzo	330	100.0	Dedicación	496	100.00
2 Perseverancia	684	82.81	Perseverancia	281	85.15	Perseverancia	403	81.25
3 Trabajar	546	66.10	Trabajar	204	61.82	Trabajar	342	68.95

Para el estímulo *Las habilidades que tengo para alcanzar el éxito son...* se obtuvo TR=255 en la muestra total, con un NR de doce palabras, las cuales fueron: Perseverancia, Responsabilidad, Dedicación, Inteligencia, Trabajador, Aprender, Confianza, Honestidad, Paciencia, Creatividad, Disciplina y Empatía. Para los hombres y mujeres Perseverancia fue la primera definidora. En la Tabla 11 se muestran las primeras tres definidoras del NR, con su respectivo PS y DSC, para la muestra total, para los hombres y para las mujeres. El PS y DSC del resto de las definidoras se muestran en Apéndice A.

Tabla 11

NR para el estímulo *Las habilidades que tengo para alcanzar el éxito son...*

Total			Hombres			Mujeres		
Definidora	PS	DSC	Definidora	PS	DSC	Definidora	PS	DSC
1 Perseverancia	720	100.00	Perseverancia	321	100.0	Perseverancia	399	100.00
2 Responsabilidad	357	49.58	Dedicación	164	51.09	Responsabilidad	217	54.39
3 Dedicación	334	46.39	Responsabilidad	140	43.61	Dedicación	170	42.61

Para el estímulo *Mi éxito depende...* se obtuvo TR=218 en la muestra total, con un NR de doce palabras, las cuales fueron: Mí, Dedicación, Perseverancia, Trabajar, Familia, Metas, Decisiones, Ganas, Oportunidad, Actitud, Apoyo y Confianza. Para los hombres Mí fue la primera definidora, para las mujeres fue Dedicación. En la Tabla 12 se muestran las primeras tres definidoras del NR, con su respectivo PS y DSC, para la muestra total, para los hombres y para las mujeres. El PS y DSC del resto de las definidoras se muestran en Apéndice A.

Tabla 12

NR para el estímulo *Mi éxito depende de...*

Total			Hombres			Mujeres		
Definidora	PS	DSC	Definidora	PS	DSC	Definidora	PS	DSC
1 Mí	655	100.00	Mí	324	100.0	Dedicación	338	100.00
2 Dedicación	638	97.40	Dedicación	300	92.59	Mí	331	97.93
3 Perseverancia	486	74.20	Perseverancia	175	54.01	Perseverancia	311	91.42

Para el estímulo *Las habilidades que necesito para alcanzar el éxito son...* se obtuvo TR=260 en la muestra total, con un NR de nueve palabras, las cuales fueron: Perseverancia, Dedicación, Confianza, Responsabilidad, Disciplina, Decisión, Trabajo, Paciencia y Compromiso. Para los hombres y mujeres Perseverancia fue la primera definidora. En la Tabla 13 se muestran las primeras tres definidoras del NR, con su respectivo PS y DSC, para la muestra total, para los hombres y para las mujeres. El PS y DSC del resto de las definidoras se muestran en Apéndice A.

Tabla 13

NR para el estímulo Las habilidades que necesito para alcanzar el éxito son...

	Total			Hombres			Mujeres		
	Definidora	PS	DSC	Definidora	PS	DSC	Definidora	PS	DSC
1	Perseverancia	468	100.0	Perseverancia	204	100.0	Perseverancia	264	100.0
2	Dedicación	379	80.98	Dedicación	168	82.35	Dedicación	211	79.92
3	Confianza	350	74.79	Confianza	161	78.92	Confianza	189	71.59

Preguntas abiertas

Respecto a la pregunta *En una escala donde 1 es “Demasiado lejano” y 10 “Demasiado próximo” ¿qué tan próximo estás de alcanzar el éxito?”*; se encontró que la mayoría de los participantes consideran que están muy próximos de llegar al éxito. Los resultados se muestran en la Figura 3.

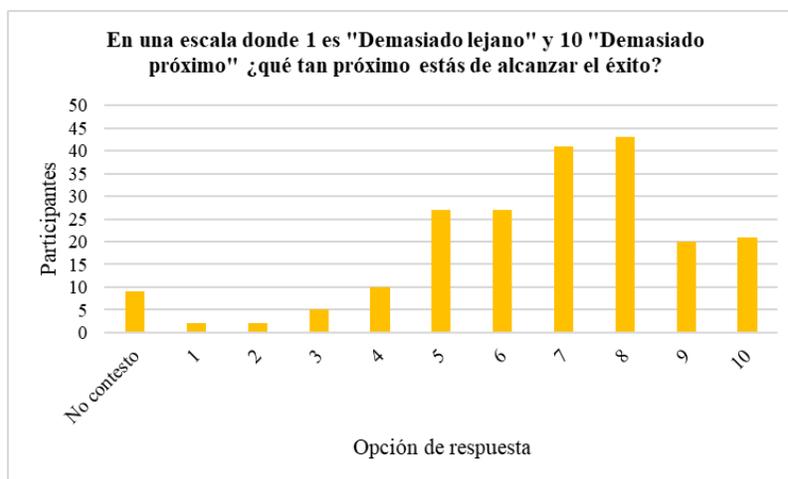


Figura 3. Respuestas a la pregunta ¿qué tan próximo estás de alcanzar el éxito?

En la Tabla 14 se presentan las tres categorías con más frecuencia para la pregunta *¿Qué es el éxito?*, con su definición, algunos ejemplos y su frecuencia para la muestra total y la frecuencia por sexos. El resto de las categorías obtenidas fueron: Logro de metas, Satisfacción, Superación, Felicidad, Meta, Realización, Esfuerzo, Estabilidad, Proceso, Prosperidad, Proveer a la familia y Reconocimiento social. La definición, frecuencia y ejemplos de estas últimas categorías de muestran en el Apéndice B.

Tabla 14
Categorías de la pregunta *¿Qué es el éxito?*

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Logro de metas	Resultado satisfactorio al alcanzar las metas personales tal y como se habían planteado.	Alcanzar mis metas; capacidad para alcanzar todas las metas; conseguir lo que quiero.	114	45	69
Satisfacción	Sensaciones favorables en la mayoría de los aspectos de la vida de la persona por haber alcanzado las metas deseadas.	La satisfacción plena al cumplir con metas y objetivos de nuestro plan de vida	29	7	22
Superación	Proceso por el cual las personas mejorar los diferentes aspectos de su vida.	Es una cosa que anhela cualquier persona o deseo de superarse	14	5	9

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

En la Tabla 15 se presentan las tres categorías con más frecuencia para la pregunta *¿Cuáles son las razones para alcanzar el éxito?*, con su definición, algunos ejemplos y su frecuencia para la muestra total y la frecuencia por sexos. El resto de las categorías obtenidas fueron: Bienestar, Mejores condiciones de vida, Perseverancia, Realización, Meta, Reconocimiento, Felicidad, Familia, Hijos, Personales, Significado en la vida, Plenitud, Estabilidad económica, Motivación y Tranquilidad. La definición, frecuencia y ejemplos de estas últimas categorías de muestran en el Apéndice B.

Tabla 15
Categorías de la pregunta ¿Cuáles son las razones para alcanzar el éxito?

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Satisfacción	Deseo por experimentar sentimientos positivos en la mayoría de las esferas de la vida por cumplir con las metas deseadas.	Satisfacción personal; El satisfacerme a mí misma, la alegría de saber que todos mis esfuerzos valieron la pena, el que mi familia se sienta, orgullosa de mí	56	19	37
Superación	Deseo por adquirir y desarrollar las habilidades necesarias para mejorar los diferentes aspectos de su vida.	Para ser una mejor persona; superación	31	13	18
Logro de metas	Compromiso que se adquiere al establecerse metas individuales y querer cumplirlas.	Lograr lo que siempre he soñado por mí; asignarse objetivos personales, alcanzarlos y lograrlos para después asignarle uno nuevo y así consecuente para ir creciendo	18	7	11

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

En la Tabla 16 se presentan las tres categorías con más frecuencia para la pregunta *¿Cómo se puede alcanzar el éxito?*, con su definición, algunos ejemplos y su frecuencia para la muestra total y la frecuencia por sexos. El resto de las categorías obtenidas fueron: Trabajo, Planeación, Desarrollo, Autoevaluación, Confianza, Logro de metas, Educado, Apoyo, Adaptación, Deseo, Dios, Educación financiera y Responsabilidad. La definición, frecuencia y ejemplos de estas últimas categorías de muestran en el Apéndice B.

Tabla 16
Categorías de la pregunta ¿Cómo se puede alcanzar el éxito?

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Dedicación	Tiempo y esfuerzo que las personas emplean para alcanzar sus metas, deseos y aspiraciones personales.	Con dedicación y esfuerzo; el éxito se puede alcanzar, a través del esfuerzo y dedicación	57	20	37
Perseverancia	Firmeza y persistencia de las acciones necesarias para alcanzar el éxito, superando los obstáculos que puedan presentarse.	Con perseverancia; Siendo constante y perseverante	33	9	24
Fijar metas	Capacidad de la persona para determinar las características y especificaciones de las metas que determinan su éxito.	Fijando metas a corto, mediano y largo plazo; Teniendo metas claras y realizables.	28	11	17

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

En la Tabla 17 se presentan las tres categorías con más frecuencia para la pregunta *¿De qué depende que alcances el éxito?*, con su definición, algunos ejemplos y su frecuencia para la muestra total y la frecuencia por sexos. El resto de las categorías obtenidas fueron: Perseverancia, Habilidades, Condiciones externas, Disposición, Trabajo, Apoyo, Desempeño, Superación,

Decisiones, Logros, Amor propio y Salud. La definición, frecuencia y ejemplos de estas últimas categorías de muestran en el Apéndice B.

Tabla 17

Categorías de la pregunta ¿De qué depende que alcances el éxito?

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Dedicación	Cantidad de tiempo y esfuerzo destinado para alcanzar el éxito.	De la dedicación y el empeño que le ponga para conseguirlo; Del esfuerzo que pongas en realizar las actividades que te lleven a él	50	18	32
Mí	Atribución que realiza la persona acerca de su capacidad y responsabilidad para alcanzar su éxito.	Mí	31	12	19
Metas	Capacidad de la persona para determinar y especificar las metas que determinan su éxito.	De las metas personales y perseverancia; Metas claras con un sistema para alcanzarlas	28	11	17

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

En la Tabla 18 se presentan las tres categorías con más frecuencia para la pregunta *¿De quiénes depende que alcances el éxito?*, con su definición, algunos ejemplos y su frecuencia para la muestra total y la frecuencia por sexos. El resto de las categorías obtenidas fueron: Condiciones externas, Apoyo de personas cercanas, Dios, Esfuerzo, Trabajo, Logro de metas, Ambición y Nadie. La definición, frecuencia y ejemplos de las últimas categorías de muestran en el Apéndice B.

Tabla 18
Categorías de la pregunta *¿De quiénes depende que alcances el éxito?*

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Mi	Atribución que realiza la persona acerca de su capacidad y responsabilidad para alcanzar su éxito.	De mí	141	49	92
Personas cercanas	Valoración que realiza el individuo acerca de la influencia que tiene su círculo social en el logro de su éxito.	De los que me rodean; De mi madre, padre, hermanos, amigos, compañeros de trabajo y jefes.	20	15	5
Familia	La comprensión de la familia como un elemento que determina e influye en el logro del éxito.	Mi familia (hijos, esposa, mamá); Principalmente depende de mí y después de mi familia	12	6	6

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

En la Tabla 19 se presentan las tres categorías con más frecuencia para la pregunta *¿Qué tan capaz te sientes de desarrollar nuevas habilidades para alcanzar el éxito?*, con su definición, algunos ejemplos y su frecuencia para la muestra total y la frecuencia por sexos. El resto de las categorías obtenidas fueron: Disposición, Desarrollo, Nada capaz, Poco capaz, Regular, Salud y Gozo. La definición, frecuencia y ejemplos de las últimas categorías de muestran en Apéndice B.

Tabla 19
Categorías de la pregunta *¿Qué tan capaz te sientes de desarrollar nuevas habilidades para alcanzar el éxito?*

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Muy capaz	Seguridad excesiva del individuo para desarrollar las habilidades para lograr el éxito.	Muy capaz	129	55	74
Capaz	Seguridad del individuo para desarrollar las habilidades para lograr el éxito.	Capaz	54	21	33
Indeciso	Inseguridad de la persona acerca de su capacidad o incapacidad para adquirir habilidades para alcanzar el éxito.	A veces dudo un poco pero a veces me siento muy capaz	6	3	3

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

En la Tabla 20 se presentan las tres categorías con más frecuencia para la pregunta *¿Qué habilidades tienes para alcanzar el éxito?*, con su definición, algunos ejemplos y su frecuencia para la muestra total y la frecuencia por sexos. El resto de las categorías obtenidas fueron: Todas, Trabajo, Compromiso, Análisis, Formación académica, Inteligencia, Comunicación, Determinación, Confianza, Actitud positiva, Mejora continua y Planeación. La definición, frecuencia y ejemplos de estas últimas categorías de muestran en el Apéndice B.

Tabla 20

Categorías de la pregunta ¿Qué habilidades tienes para alcanzar el éxito?

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Perseverancia	Firmeza y persistencia en las acciones necesarias para alcanzar el éxito, superando los obstáculos que puedan presentarse.	Perseverancia y constancia; Soy perseverante y dedicada	52	18	34
Dedicación	Tiempo y esfuerzo que las personas emplean para alcanzar sus metas, deseos y aspiraciones personales.	Soy una persona dedicada; Dedicación diaria a mi trabajo	20	8	12
Responsabilidad	Asumir las consecuencias de las acciones tomadas.	Responsabilidad ante cualquier cosa; Responsabilidad, honestidad, determinación, inteligencia	16	3	13

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

En la Tabla 21 se presentan las tres categorías con más frecuencia para la pregunta *¿Cuáles son las habilidades que necesitas para alcanzar el éxito?*, con su definición, algunos ejemplos y su frecuencia para la muestra total y la frecuencia por sexos. El resto de las categorías obtenidas fueron: Formación académica, Inteligencia, Confianza, Disciplina, Todas, Comunicación, Dedicación, Mejora continua, Paciencia, Actitud positiva, Habilidades laborales, Específico.

Liderazgo, Planeación, Honestidad, Tolerancia a la frustración, Análisis, Empatía, Autoestima, Apoyo y Economía. La definición, frecuencia y ejemplos de estas últimas categorías de muestran en el Apéndice B.

Tabla 21

Categorías de la pregunta ¿Cuáles son las habilidades que necesitas para alcanzar el éxito?

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Perseverancia	Firmeza y persistencia en las acciones necesarias para alcanzar el éxito, superando los obstáculos que puedan presentarse.	Perseverancia, tenacidad, esfuerzo; Perseverancia	41	16	25
Determinación	Convicción del individuo para realizar las acciones necesarias para cumplir con sus deseos, aspiraciones y metas.	Determinación; Determinación, seguridad, disciplina	22	9	13
Responsabilidad	Asumir las consecuencias de las acciones tomadas.	Responsabilidad es la clave; Ser responsable	15	5	10

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

En la Tabla 22 se presentan las tres categorías con más frecuencia para la pregunta *Marque con una X la(s) persona(s) que determina tu éxito* de los que seleccionaron a *Madre*, con su definición, algunos ejemplos y su frecuencia para la muestra total y la frecuencia por sexos. El resto de las categorías obtenidas fueron: Motivación, Orgullo, Cooperación, Agradecimiento, Afirmación, Unión con la madre y Barrera. La definición, frecuencia y ejemplos de estas últimas categorías de muestran en el Apéndice B.

Tabla 22

Categorías de la pregunta Marque con una X la(s) persona(s) que determina tu éxito (Madre)

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Apoyo	Seguridad del individuo de contar con el respaldo de su madre para superar obstáculos o adversidades, motivarlo y recibir sustento económico para alcanzar el éxito.	Apoyo incondicional tanto emocional como económico; Es quien me ayuda cada vez que siento que ya no puedo	73	28	45
Educación	Convicción del individuo que dice que su éxito está determinado por la formación personal y social inculcados por su madre.	Son los formadores iniciales de la persona; Me enseñó a ser una persona productiva, hacer lo correcto y valores	19	9	10
Modelo	La madre vista como ejemplo o punto de referencia para establecer las metas de éxito que deben lograrse.	Ejemplo de vida; Consiguieron hacerse de sus propias cosas	12	6	6

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

En la Tabla 23 se presentan las tres categorías con más frecuencia para la pregunta *Marque con una X la(s) persona(s) que determina tu éxito* de los que seleccionaron a *Padre*, con su definición, algunos ejemplos y su frecuencia para la muestra total y la frecuencia por sexos. El resto de las categorías obtenidas fueron: Motivación, Cooperación, Orgullo, Afirmación, Agradecimiento, Barrera y Negación. La definición, frecuencia y ejemplos de estas últimas categorías de muestran en el Apéndice B.

Tabla 23

Categorías de la pregunta Marque con una X la(s) persona(s) que determina tu éxito (Padre)

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Apoyo	Seguridad del individuo de contar con el respaldo de su padre para superar obstáculos o adversidades, motivarlo y recibir sustento económico para alcanzar el éxito.	Apoyo incondicional tanto emocional como económico; su apoyo incondicional y confianza	53	17	36
Educación	Convicción del individuo que dice que su éxito está determinado por la formación personal y social inculcados por su padre.	Te enseñan la mayoría de las habilidades; son los formadores iniciales de la persona.	18	8	10
Modelo	El padre vista como ejemplo o punto de referencia que sean igualar o evitar para establecer las metas de éxito que deben lograrse.	Tengo su ejemplo; malos ejemplos que use para no repetirlos.	10	7	3

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

En la Tabla 24 se presentan las tres categorías con más frecuencia para la pregunta *Marque con una X la(s) persona(s) que determina tu éxito* de los que seleccionaron a *Hermanos*, con su definición, algunos ejemplos y su frecuencia para la muestra total y la frecuencia por sexos. El resto de las categorías obtenidas fueron: Convivencia, Cooperación, Aprendizaje, Afirmación, Competir y Barrera. La definición, frecuencia y ejemplos de estas últimas categorías de muestran en el Apéndice B.

Tabla 24

Categorías de la pregunta Marque con una X la(s) persona(s) que determina tu éxito (Hermanos)

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Apoyo	Seguridad del individuo de contar con el respaldo de su(s) hermano(s) para superar obstáculos o adversidades y motivarlo para alcanzar el éxito.	Porque mi hermana me apoyaba incondicionalmente; Siempre me apoyan para lograr lo que quiero	42	14	28
Modelo	Hermano(s) visto(s) como ejemplo o punto de referencia para establecer las metas de éxito que deben lograrse.	Ejemplo de vida y apoyo emocional; Mi hermana porque es una profesionista exitosa	15	7	8
Motivación	Hermano(s) visto(s) como un elemento que motiva para alcanzar el éxito.	Motor de mi día a día; La familia es algo importante	8	2	6

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

En la Tabla 25 se presentan las categorías para la pregunta *Marque con una X la(s) persona(s) que determina tu éxito* de los que seleccionaron a *Amigos*, con su definición, algunos ejemplos y su frecuencia para la muestra total y la frecuencia por sexos.

Tabla 25
 Categorías de la pregunta *Marque con una X la(s) persona(s) que determina tu éxito (Amigos)*

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Apoyo	Seguridad del individuo de contar con el respaldo de sus amigos para superar obstáculos o adversidades y motivarlo para alcanzar el éxito.	Apoyo emocional; Apoyo en cualquier momento	29	11	18
Interacción	Influencia que tienen los amigos, a través de las experiencias compartidas con ellos, para que el individuo alcance su éxito.	Sus interacciones influyen en tu éxito; Por qué convivo con ellos en el día a día	10	6	4
Competir	Amigos entendidos como un referente para superar los logros alcanzados por él.	Competencia que enfrentes diariamente con ellos y superarte	2	1	1
Modelo	Amigos entendidos como ejemplo por haber alcanzado su propio éxito.	Cumplen los objetivos que se han propuesto	2	1	1

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

En la Tabla 26 se presentan las tres categorías con más frecuencia para la pregunta *Marque con una X la(s) persona(s) que determina tu éxito* de los que seleccionaron a *Novio(a)*, con su definición, algunos ejemplos y su frecuencia para la muestra total y la frecuencia por sexos. El resto de las categorías obtenidas fueron: Cooperación, Interacción y Barrera. La definición, frecuencia y ejemplos de estas últimas categorías de muestran en el Apéndice B.

Tabla 26

Categorías de la pregunta Marque con una X la(s) persona(s) que determina tu éxito (Novio(a))

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Apoyo	Seguridad del individuo de contar con el respaldo de su novio(a) para superar obstáculos o adversidades y motivarlo para alcanzar el éxito.	Apoyo; apoyo emocional	36	17	19
Motivación	Novio(a) entendido(a) como un elemento que motiva para alcanzar el éxito.	Es mi motor y mi ayuda idónea; motor de mi día a día	10	6	4
Modelo	Novio(a) entendido como ejemplo por haber alcanzado su propio éxito.	Ejemplo de vida; cumplió sus objetivos y gana bien	6	3	3

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

En la Tabla 27 se presentan las tres categorías con más frecuencia para la pregunta *Marque con una X la(s) persona(s) que determina tu éxito* de los que seleccionaron a *Compañeros de trabajo*, con su definición, algunos ejemplos y su frecuencia para la muestra total y la frecuencia por sexos. El resto de las categorías obtenidas fueron: Trabajo en equipo, Competir y Barrera. La definición, frecuencia y ejemplos de estas últimas categorías de muestran en el Apéndice B.

Tabla 27

Categorías de la pregunta Marque con una X la(s) persona(s) que determina tu éxito (Compañeros de trabajo)

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Apoyo	Seguridad del individuo de contar con el respaldo de sus compañeros de trabajo para superar obstáculos o adversidades y motivarlo para alcanzar el éxito.	Apoyo moral; el apoyo de mis compañeros	15	9	6
Interacción	Influencia que tiene tienen los compañeros de trabajo, a través de las experiencias compartidas con ellos, para que el individuo alcance su éxito.	Sus interacciones si influyen en el éxito; por qué convivo con ellos en el día a día	4	2	2
Aprendizaje	Adquisición de conocimientos y habilidades relacionadas con el trabajo para alcanzar el éxito del individuo.	Aprende de ellos; cuanto te capacitan y te ayudan a aprender	8	1	7

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

En la Tabla 28 se presentan las tres categorías con más frecuencia para la pregunta *Marque con una X la(s) persona(s) que determina tu éxito* de los que seleccionaron a *Jefe*, con su definición, algunos ejemplos y su frecuencia para la muestra total y la frecuencia por sexos. El resto de las categorías obtenidas fueron: Cooperación, Interacción, Reconocimiento y Barrera. La definición, frecuencia y ejemplos de estas últimas categorías de muestran en el Apéndice B.

Tabla 28

Categorías de la pregunta Marque con una X la(s) persona(s) que determina tu éxito (Jefe)

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Apoyo	Seguridad del individuo de contar con el respaldo de su jefe para superar obstáculos o adversidades y motivarlo para alcanzar el éxito.	Apoyo moral; me escucha y me tiende la mano cuanto tengo un problema	12	6	6
Crecimiento laboral	Relación positiva que se establece con el jefe y que permite superarse profesionalmente, al ascender dentro de la organización o desarrollar competencias laborales.	Determina el crecimiento laboral; Son vínculos que ayudan a escalar y un estatus mayor	8	0	8
Aprendizaje	Adquisición de conocimientos y habilidades relacionadas con el trabajo para alcanzar el éxito del individuo.	Aprende de ellos; te enseña y dirige a cumplir objetivos y crecer en nuevos puestos	8	4	4

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

En la Tabla 29 se presentan las categorías para la pregunta *Marque con una X la(s) persona(s) que determina tu éxito* de los que seleccionaron a *Vecinos*, con su definición, algunos ejemplos y su frecuencia para la muestra total y la frecuencia por sexos.

Tabla 29

Categorías de la pregunta *Marque con una X la(s) persona(s) que determina tu éxito (Vecinos)*

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Convivencia	Influencia de las relaciones armoniosas y pacíficas con los vecinos para llegar al éxito.	Convivir; porque llevo una buena amistad con ellos	6	5	1
Aprendizaje	Información que el individuo adquiere al relacionarse con sus vecinos y que le permite llegar al éxito.	Cada persona deja un aprendizaje en ti y te ayuda en cada paso que se da	2	1	1
Barrera	Capacidad del individuo para superar los obstáculos causados directa o indirectamente por sus vecinos para llegar al éxito.	Finalmente, el entorno en el que esté tendrá mucho que ver con el éxito, porque podré poner todo el empeño, pero si existen factores exteriores (problemas con los demás) frena a veces el éxito, pero repito: Esto dependerá cómo confronte las cosas.	1	0	1

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

En la Tabla 30 se presentan las tres categorías con más frecuencia para la pregunta *Marque con una X la(s) persona(s) que determina tu éxito* de los que seleccionaron a *Conocidos*, con su definición, algunos ejemplos y su frecuencia para la muestra total y la frecuencia por sexos. El resto de las categorías obtenidas fueron: Reconocimiento y aprendizaje. La definición, frecuencia y ejemplos de estas últimas categorías de muestran en el Apéndice B.

Tabla 30

Categorías de la pregunta Marque con una X la(s) persona(s) que determina tu éxito (Conocidos)

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Apoyo	Seguridad del individuo de contar con el respaldo de sus conocidos para superar obstáculos o adversidades y motivarlo para alcanzar el éxito.	Necesito su apoyo para lograr; te apoyan a seguir adelante	7	6	1
Convivencia	Influencia de las relaciones armoniosas y pacíficas con sus conocidos para llegar al éxito.	Capacidad de interacción; por qué convivo con ellos en el día a día	4	3	1
Barrera	Capacidad del individuo para superar los obstáculos causados directa o indirectamente por sus conocidos para llegar al éxito.	Demostrar que las palabras no son un impedimento para lograrlo	4	1	3

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

En la Tabla 31 se presentan las tres categorías con más frecuencia para la pregunta *El éxito es importante para mí sólo si obtengo el reconocimiento de los demás*, para aquellos que respondieron *No*, con su definición, algunos ejemplos y su frecuencia para la muestra total y la frecuencia por sexos. El resto de las categorías obtenidas fueron: *No*, *Subjetivo* e *Indeciso*. La definición, frecuencia y ejemplos de estas últimas categorías de muestran en el Apéndice B.

Tabla 31

Categorías de la pregunta El éxito es importante para mí sólo si obtengo el reconocimiento de los demás (No)

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Personal	Convicción del individuo que dice que el éxito será interpretado por la persona que desea conseguirlo, por lo tanto, el reconocimiento de otros es intrascendente.	No, el reconocimiento es propio; No, es importante primero para mí	81	32	49
Satisfacción personal	Convicción del individuo que dice que el éxito debe generar sensaciones positivas y agradables al propio individuo, desconociendo la necesidad del reconocimiento de otros.	No, debe ser mi propia satisfacción; No, la satisfacción es personal	47	16	31
No reconocimiento	Convicción inaudible del individuo que dice que el reconocimiento de los demás no es importante ni necesario en la evaluación que realiza de su éxito.	No, no necesito el reconocimiento de otros para ser mejor; No, el punto de opinión de los demás me es indiferente	27	12	15

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

En la Tabla 32 se presentan las categorías para la pregunta *El éxito es importante para mí sólo si obtengo el reconocimiento de los demás*, para aquellos que respondieron *Sí*, con su definición, algunos ejemplos y su frecuencia para la muestra total y la frecuencia por sexos.

Tabla 32

Categorías de la pregunta El éxito es importante para mí sólo si obtengo el reconocimiento de los demás (Sí)

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Motivante	El reconocimiento de otros como un estímulo positivo para alcanzar el éxito.	Sí, dan más ganas de seguir siendo exitoso; Sí, me alienta más para seguir progresando	8	6	2
Meta	El reconocimiento de otros por los logros cumplidos como meta que determina el éxito para persona.	Sí, para mis propias metas; Sí, porque son metas que quiero lograr	5	1	0
Familia	Importancia que la persona le asigna al reconocimiento de su familia para la evaluación que realiza de su éxito.	Sí, mi familia debe estar orgullosa; sí por mi familia	4	2	2

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

En la Tabla 33 se presentan las tres categorías con más frecuencia para la pregunta *De acuerdo a mi cultura ¿He alcanzado el éxito?*, para aquellos que respondieron *No*, con su definición, algunos ejemplos y su frecuencia para la muestra total y la frecuencia por sexos. El resto de las categorías obtenidas fueron: No cubre las expectativas, Formación, No, Desconocimiento, Trabajo, Roles, Reconocimiento e Independencia. La definición, frecuencia y ejemplos de estas últimas categorías de muestran en el Apéndice B.

Tabla 33

Categorías de la pregunta *De acuerdo a mi cultura ¿He alcanzado el éxito? (No)*

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Metas personales inconclusas	Negación del individuo por no haber alcanzado el éxito debido al incumplimiento de algunas metas que el mismo se fijó; independientemente de los estándares que la cultura establece de una persona exitosa.	No, aún no llego a mis metas; No aún me faltan cosas por hacer	20	8	12
En desarrollo	Negación del individuo por no haber alcanzado el éxito, en función de los estándares que la cultura establece, debido al incumplimiento de algunas metas preestablecidas.	Aún no, me faltan muchos objetivos por cumplir y sé que podré hacerlo, solo falta un poco de tiempo.	11	5	6
Riqueza	Negación del individuo por no haber alcanzado el éxito al no poseer la riqueza suficiente que la cultura establece.	No, me falta dinero; No generalmente el éxito es medido en la cantidad de dinero que se posee	11	5	6

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

En la Tabla 34 se presentan las tres categorías con más frecuencia para la pregunta *De acuerdo a mi cultura ¿He alcanzado el éxito?*, para aquellos que respondieron *No*, con su definición, algunos ejemplos y su frecuencia para la muestra total y la frecuencia por sexos. El resto de las categorías obtenidas fueron: Formación, Superación, Familia, En desarrollo, Felicidad, Sí, Reconocimiento, Cubre expectativas, Superación de rol, Independencia y Competente. La definición, frecuencia y ejemplos de estas últimas categorías de muestran en el Apéndice B.

Tabla 34

Categorías de la pregunta *De acuerdo a mi cultura ¿He alcanzado el éxito? (Sí)*

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Metas personales completas	Afirmación del individuo al valorar que ha cumplido con las metas que el mismo se fijó; independientemente de los estándares que la cultura establece de una persona exitosa.	Sí, he cumplido aquello que me he propuesto.	39	16	23
Trabajo	Afirmación del individuo por haber alcanzado el éxito al tener trabajo valorado socialmente como importante.	Sí porque he tenido el trabajo que quería	18	10	8
Satisfacción	Afirmación de la persona al valorar que ha alcanzado el éxito por la presencia de sensaciones agradables los diferentes aspectos de su vida.	Sí, me siento satisfecho con lo que tengo y me formulo, nuevas metas que al cumplirlas alimentan mi concepto de éxito	12	6	6

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

Discusión

El objetivo de este estudio fue conocer el significado psicológico y los indicadores de las dimensiones de la evaluación del éxito en la vida en adultos de la zona metropolitana tienen de las dimensiones de la evaluación del éxito. Para hacerlo se formularon estímulos y preguntas, basándose en la información teoría y empírica existente del tema, para identificar la definición que poseen del éxito y las razones para alcanzar el éxito. También se cuestionó sobre la forma en la que se puede conseguir o se ha conseguido el éxito y las habilidades, competencias y conocimientos necesarios para lograrlo. Se indagó también sobre la influencia de otros y de la cultura en la valoración del éxito y los estándares que se emplean para evaluarlo; pues el conocimiento de todos estos elementos es necesario para identificar la definición de la evaluación del éxito en la vida (Ames, 1992; Gaeta et al., 2015; Gunz & Heslin, 2005).

En cuanto a la definición del éxito, en esta investigación se encontró que el éxito se define en función de cuatro dimensiones diferentes entre sí. La primera se refiere al deseo por experimentar felicidad constante y sentirse satisfecho con las esferas que componen su vida; buscando adquirir y mejorar las distintas habilidades y condiciones de vida que son importantes para los individuos y llegando al máximo grado de realización. La segunda dimensión se refiere a la interpretación que se tiene del éxito como un proceso en el que se debe invertir la mayor cantidad de recursos posibles, manteniendo un compromiso constante con las metas que pretenden lograrse, por lo que para considerar que se ha llegado al éxito se evalúa el camino realizado para conseguirlo pues debe involucrar un trabajo y esfuerzo constante. La tercera dimensión se refiere a la importancia de relacionar las metas y aspiraciones personales con el bienestar del grupo al que pertenece el individuo, especialmente el de la familia, pues el éxito individual debe integrar la satisfacción familiar. Finalmente, la cuarta dimensión se refiere a la necesidad de obtener el reconocimiento y la valoración de otros por haber alcanzado las metas propuestas. Estos resultados se relacionan con lo expuesto por Karabanova y Bukhalenkova (2016), Martínez et al. (2010) y Rushina, et al. (2015) quienes afirman que para conceptualizar el éxito se deben de identificar las aspiraciones de los individuos, las cuales pueden clasificarse en dimensiones generales que resaltan la importancia que tiene para algunos el autorrealizarse, poseer seguridad material, obtener el reconocimiento de otros, mantener relaciones interpersonales estables o poseer las características personales que son valoradas socialmente.

En cuanto a las razones para alcanzar el éxito, los resultados indican que los factores intrínsecos son los que principalmente impulsan a las personas para alcanzar el éxito. Así, se destaca la importancia que poseen las metas y objetivos personales por sí mismas, pues se convierten en un motivo importante para conseguir las al brindarles significado a sus vidas.

También se encontró que una de las razones para tener éxito se refiere al deseo por superarse para llegar al grado mayor de bienestar y realización personal posible, lo que involucra un crecimiento y mejora continua. Otra razón se debe al deseo de experimentar frecuentemente emociones y sensaciones positivas y agradables como la felicidad, tranquilidad, orgullo, confianza y plenitud. Además, se resalta la importancia que tiene para los individuos el alcanzar el éxito por la cantidad de dedicación, perseverancia y trabajo que han invertido para hacerlo, así como el deseo por obtener bienes materiales y el dinero suficiente para obtener una economía personal estable. Si bien, estos hallazgos se relacionan con lo expuesto por Díaz Loving, Andrade Palacios y La Rosa (1986), Espinosa y Reyes Lagunes (1991) y Gaeta et al. (2015) respecto a la existencia de aspiraciones individuales que motivan a los mexicanos a alcanzar el éxito, difieren en cuanto a las motivaciones externas que los orillan a hacerlo, pues no se encontró que sean las aspiraciones extrínsecas referentes al deseo por superar a otros o demostrar un mayor nivel de competencia un motivo por el que se quiere llegar al éxito, como lo exponen estos autores. Sin embargo, los resultados demuestran el valor que le asignan al reconocimiento que otros realizan de sus propios logros y al mantenimiento de una relación positiva con la familia, lo cual coincide con lo expuestos por los autores mencionados.

En sus investigaciones acerca de la atribución del control de los mexicanos La Rosa (1986) encontró que existen determinadas competencias y capacidades personales que son valoradas por los individuos como las responsables del logro de determinado objetivo, aunque, el apoyo y respaldo que se reciba de otras personas también pueden ser considerados. Así, los resultados de esta investigación son consistentes con estas afirmaciones pues al preguntarles a los participantes acerca de qué dependía su éxito se encontró que no sólo las personas se atribuyen a sí mismas como las responsables de su propio éxito, sino que también distinguen dos factores que le permiten a

conseguirlo. El primero se refiere al conjunto de habilidades necesarias para aproximarse de manera satisfactoria al éxito, las cuales son dedicación, perseverancia, decisión, disposición, confianza, entusiasmo y amor propio. El segundo factor se refiere al conjunto de las acciones, y la calidad de las mismas, que deben realizarse para llegar al éxito, destacando la importancia que tiene el desempeño, trabajo eficaz y el logro frecuente de los objetivos propuestos. Los resultados fueron similares al preguntarles a los participantes acerca de las personas de las que depende su éxito pues se distingue la importancia que tiene la propia persona como responsable de su éxito, y el conjunto de habilidades necesarias para conseguirlo. Por otro lado, se distinguen la importancia que tienen los factores externos para el logro del éxito, específicamente del apoyo de las personas que rodean a la persona, como la familia, amigos y conocidos, y del aprovechamiento de las oportunidades y condiciones externas que les permitan acercarse a su propio éxito. ; Estos resultados expuesto por Pluchino, Biondo y Rapisarda (2018) quienes afirman que el talento y los esfuerzos personales no son suficientes para llegar al éxito ya que deben presentarse las oportunidades, ventajas y condiciones externas necesarias para alcanzarlo.

Chávez Barboza y Rodríguez Miranda (2017) destacaron la importancia que tiene la valoración que realizan las personas acerca de sus capacidades para conseguir el éxito en diferentes contextos, pues cuanto más positiva sea esta evaluación habrá mayores posibilidades de alcanzar el éxito. Los resultados de la presente investigación demuestran que los participantes valoraban positivamente sus capacidades para conseguir el éxito, ya que la mayoría se sentía muy capaz para conseguirlo. Este resultado coincide con lo encontrado por Cervantes, Valadez, Valdés y Quintana (2018) quienes reportaron que las personas le asignan gran importancia al desarrollo de sus habilidades, así como a su bienestar y realización personal, dado que una alta valoración de las

capacidades individuales se relacionó con aspiraciones intrínsecas y predijeron son un predictor del logro eficaz de metas.

De acuerdo con Martínez et al. (2010) para alcanzar el éxito las personas deben de estar comprometidas con las metas que pretenden alcanzar, invirtiendo sus recursos, tiempo y esfuerzos para conseguirlas. Además, debe existir una ejecución eficaz de los comportamientos necesarios para alcanzarlo, tomando el control y la responsabilidad de éstos. Los resultados de este estudio concuerdan con esta afirmación, pero agregando una dimensión más que se refiere al tipo de relaciones que se deben mantener con otros individuos y que permiten aproximarse al éxito. Así, los hallazgos de este estudio destacan el compromiso que debe existir con las metas que determinan el éxito y la importancia de la dedicación, confianza, perseverancia, fijación de metas y el deseo por conseguirlas. En cuanto a las acciones necesarias para lograr el éxito, se encontró que las personas distinguen dos elementos necesarios: el primero se refiere a la necesidad de la automodificación, mediante la adaptación, el desarrollo de habilidades y la autoevaluación. El segundo a los comportamientos eficaces para conseguirlos como el trabajo, estudio y planeación. Finalmente se deben de tener relaciones interpersonales positivas con el círculo cercano al individuo y la ayuda de Dios, pues será a través de su apoyo y respaldo que se obtendrán mejores oportunidades para llegar al éxito.

Los resultados del estudio demuestran que las personas reconocen un conjunto de habilidades que poseen y que les permiten alcanzar el éxito, las cuales pueden concentrarse en tres grupos diferentes; la primera se refiere a las habilidades que se relacionan con el compromiso que el individuo posee con sus metas y objetivos de éxito y las acciones específicas para conseguirlas, dentro del grupo en que se encuentran la perseverancia, responsabilidad, dedicación, disciplina y determinación. El segundo grupo se refiere a las habilidades que son necesarias para superar

obstáculos o situaciones estresantes que pueden interferir con el logro del éxito, como lo son la paciencia, creatividad, ganas, análisis, actitud positiva, planeación, tolerancia a la frustración y trabajo. El tercer grupo se refiere a las características particulares de las personas que favorecen que se logre el éxito como lo es la inteligencia, confianza, honestidad, mejora continua, comunicación y formación académica. Esto se relaciona con lo que expusieron Alvarado-Ochoa et al. (2017) y Barrero Rivera et al. (2019) quienes afirman que hay un conjunto de competencias que son necesarias para cumplir con los objetivos que los individuos se proponen, como la persistencia, el esfuerzo, trabajo en equipo, optimismo, autoeficacia, paciencia y pasión; así como la necesidad de mantener un control emocional en situaciones estresantes.

García, Martínez y Fernández (2010) exponen que no existen diferencias en las habilidades que las personas consideran como importantes para alcanzar el éxito y las que consideran cuando ya lo consiguieron. Por su parte Prezepiorka (2016) menciona que las habilidades que son necesarias para que una persona logre alcanzar una meta son el establecimiento de objetivos realistas, la planificación, el compromiso con el objetivo, la responsabilidad y la esperanza de conseguirlo. Los resultados de este estudio son consistentes con estas investigaciones pues no existen diferencias entre las habilidades que las personas creen tener para llegar al éxito y aquellas habilidades que son indispensables para hacerlo. Así, las habilidades que se necesitan para alcanzar el éxito se refieren principalmente a su compromiso con la meta a lograr y las acciones específicas para hacerlo, como la perseverancia, dedicación, responsabilidad, decisión y determinación; aquellas que les permitan superar las adversidades u obstáculos que se presentan en su camino al éxito como la paciencia, análisis, actitud positiva, planeación, tolerancia a la frustración y trabajo; y finalmente las que se refieren a características particulares del individuo como su formación

académica, inteligencia, comunicación, mejora continua, empatía, autoestima, liderazgo y honestidad.

Tapia (2005) explica que las personas con las que convive el individuo influyen considerablemente en su evaluación del éxito, pues en esta interacción se presentan diferentes ambientes que enfatizan la importancia de cumplir con determinados estándares, roles y objetivos que tienen un impacto considerable en las atribuciones, concepciones y logros del éxito individual. Además, se ha encontrado que el apoyo social juega un papel muy significativo en el logro del éxito de las personas, pues funciona como agente motivador que le permite al individuo superar las dificultades que se les presenten para alcanzar sus objetivos (Mosquera Ayala et al., 2016; Orcasita Pineda & Uribe Rodríguez, 2010). Los resultados de este estudio concuerdan con estas afirmaciones ya que al preguntar por las personas que determinan el éxito de otros se encontraron dos dimensiones que resaltan la influencia de otros en la determinación del éxito. La primera, y la más valorada, se refiere al apoyo que se debe de recibir de los demás para superar las adversidades y obstáculos que se presenten en el camino hacia el éxito. La segunda se refiere a los papeles y roles que las personas deben de cumplir en función de su relación con la familia, amigos, pareja y personas cercanas. Particularmente se encontró que las personas que más influyen en la determinación del éxito del individuo son sus padres pues a través del apoyo emocional y económico que le brindan, la motivación constante, la educación que le dieron, el ejemplo que son, la necesidad de hacerlos sentir orgullosos y los objetivos comunes con ellos, la persona interpreta el éxito que deberá de conseguir y los factores que le permitirán alcanzarlo. También, los hermanos parecen tener una influencia importante en la determinación del éxito pues a través de su apoyo, la cooperación con ellos y el aprendizaje, directo o indirecto, que les brinden, las personas conseguirán su éxito. Así, se puede decir que es la familia la que influye principalmente en la

creación de los patrones y expectativas que la persona deberá de cumplir para llegar al éxito, resaltando la importancia de determinados comportamientos que le permitirán alcanzarlo y el contar con respaldo de ellos. Por otro lado, la influencia que ejercen los amigos y pareja en el éxito está determinado por el apoyo que le brindan al individuo, así como la cooperación y ayuda mutua. El papel que juegan los compañeros de trabajo y los jefes en la determinación del éxito se basa en la necesidad de las personas por encontrarse en climas laborales donde exista la colaboración y el trabajo en equipo, así como la oportunidad de crecimiento laboral constante. Finalmente, la influencia de los vecinos y conocidos en el éxito, que es la que menos se presenta, se debe a la necesidad de mantener relaciones interpersonales estables con otros. Así, puede concluirse que la influencia que las personas tienen sobre un individuo en la determinación de su éxito se debe principalmente a la ayuda y respaldo que brindan y al cumplimiento de los roles y papeles que la persona debe de cumplir en relación con determinado grupo; como el rol de hijo, padre, madre, hermano, pareja o amigo (Díaz Guerrero, 2007). Al preguntar específicamente acerca de la necesidad de obtener el reconocimiento de otros para considerar que se ha llegado al éxito, se encontró que la mayoría de los participantes en este estudio niegan que la valoración de terceros sea importante; pues de acuerdo con sus afirmaciones, el éxito es subjetivo y propio de cada persona por lo que es conceptualizado de manera diferente por cada individuo a partir de sus propios deseos y aspiraciones, así la evaluación que se haga del éxito será interpretada sólo por el individuo que lo consiguió, al analizar el conjunto de consecuencias positivas que se obtengan, como la satisfacción. Por otro lado, aquellas personas que consideran que es necesario obtener el reconocimiento de otros por haber llegado al éxito, lo hacen bajo tres factores: El primero se refiere a la interpretación del reconocimiento de otros como un motivante que los impulsa a alcanzar sus propias metas y objetivos particulares; el segundo se refiere al reconocimiento que debe obtenerse de personas específicas que son importantes para el individuo, siendo la familia el grupo principal.

El tercer factor se refiere al reconocimiento de otros como una meta particular de éxito que se pretende alcanzar por lo que, al no contar con éste, el éxito no se logra. Lo anterior se relaciona con lo expuesto por Díaz Loving, Andrade Palacios y La Rosa (1986) y Gaeta et al. (2015) quienes afirman que la interpretación que los mexicanos realizan del éxito alcanzado puede realizarse en función de estándares autorreferenciados, sin embargo, a diferencia de lo establecido por estos autores, los resultados de este estudio indican que cuando la valoración de otros es considerada, ésta no se utiliza para evaluar el grado en el que se ha superado a otros o se demuestra tener un dominio sobre ellos, sino se emplea para reconocer qué tanto se cumple con las expectativas que otros establecen para el individuo o por el simple deseo de obtener una gratificación o valoración positiva de otros.

Díaz Guerrero (2007) explica que la cultura es el marco fundamental que rige el comportamiento de los mexicanos ya que a través de las normas y creencias que se comparten se establecen un conjunto de sentimientos, ideas, jerarquías, valores que las personas están obligadas a seguir y cumplir. Lo anterior explica porque al preguntarle a las personas si de acuerdo a su cultura han alcanzado el éxito se encontraron dos dimensiones que hacen referencia al impacto de la cultura y la sociedad en la evaluación del éxito. La primera se refiere al conjunto de expectativas y roles que las personas distinguen que deben de conseguir para considerarse como exitosos y que resaltan la importancia de mantener relaciones interpersonales eficaces, especialmente con su familia, y de conseguir metas observables por otros como un trabajo estable, autonomía personal (observado a través de la obtención de bienes materiales como una casa o autos), riqueza, un nivel de estudios superior al nivel medio superior y el reconocimiento de otros. La segunda dimensión integra elementos más personales que incluyen la valoración del éxito alcanzado en función del logro de metas que la persona se ha establecido y que son importantes para ella, también, se resalta

la importancia de la superación personal y la interpretación de la proximidad y lejanía con el estado final que se pretende alcanzar. Así, se encontró que si bien la evaluación del éxito mantiene una dimensión personal y subjetiva, en función del logro de las metas que cada persona se establece y que destacan la importancia de la superación y realización personal, también, se considera el conjunto de expectativas, papeles y roles sociales que la sociedad establece para considerar que una persona es exitosa, la cual incluye tener un buen nivel de vida que les permita satisfacer todas sus necesidades, con un trabajo bien remunerado, con estudios superiores y con una familia estable con la que se mantenga una buena comunicación.

Con los resultados se concluye que hay indicadores específicos que definen cada una de las dimensiones de la evaluación del éxito en la vida. En el caso de la conceptualización los indicadores son emociones positivas, superación personal, relaciones sociales, valoración social y estándar social. En el caso de las razones para alcanzar el éxito los indicadores son solvencia económica, felicidad, inversión, satisfacción de logro, proveer a la familia, demostrar la capacidad a otros, evitar quedarse estancado, evitar fracasar ante otros, aproximarse al estándar social y mejora personal. En el caso de la atribución del éxito los indicadores son locus de control interno, locus de control externo, locus social afectivo, controlabilidad, estabilidad, suerte, metas, poder de otros sobre los logros, esfuerzo y capacidad. Finalmente, las habilidades para alcanzar el éxito son aprender, compromiso, confianza, creatividad, dedicación, determinación, disciplina, empatía, honestidad, inteligencia, paciencia, perseverancia, responsabilidad y tolerancia a la frustración. Una vez obtenidos los indicadores de cada una de las dimensiones de la evaluación del éxito en la vida, en el siguiente estudio se procederá a crear reactivos para desarrollar y validar instrumentos que permitan evaluar estas dimensiones por separado y que atiendan las sugerencias teóricas y metodológicas que algunos estudios sugieren respecto a la evaluación del éxito en la vida.

Estudio 2. Creación y determinación de las propiedades psicométricas de escalas sobre el éxito en la vida de adultos mexicanos

Justificación.

La evaluación del éxito es un constructo relevante para estudiar por las implicaciones que ha demostrado tener en la salud mental de los individuos (Muschetto & Siegel, 2019). Por ello, es necesario contar con instrumentos de medida válidos y confiables que reconozcan la naturaleza multidimensional de este constructo y que cumplan con los mejores criterios estadísticos para asegurar que sus propiedades psicométricas son adecuadas (Streiner et al., 2015).

La revisión de la literatura que se ha realizado hasta el momento destaca la existencia de diferentes escalas creadas para medir constructos como la percepción del éxito laboral (Çelik, Ozan & Kincal, 2019; Robles & Hernández, 2021; Shockley et al., 2015), motivación al logro (Díaz Loving et al., 1989; Laborín Álvarez & Vera Noriega, 2003), metas académicas (Gaeta et al., 2015; García Rodríguez et al., 1998; Tapia, 2005), evitación al éxito (Espinosa & Reyes Lagunes, 1991), orientaciones de logro en el deporte (López-Walle et al., 2011), causas del éxito (Castillo, Balaguer & Duda, 2002; Moreno et al., 2013) o actitud hacia la mujer con éxito (Riquelme Viguera, Rivera Aragón, Ortega Andeane & Hernández Sánchez, 2013) que si bien son referentes importantes para aproximarse a la medición de la evaluación del éxito en la vida, pueden generar mediciones parciales de este constructo al no incluir las dimensiones específicas que definen este constructo en los mexicanos.

Por ello es necesario crear escalas que integren todos los componentes de la evaluación del éxito en la vida, basado en lo que para la población a estudiar es importante, que sea culturalmente relevante y que cuente con propiedades psicométricas válidas y confiables. Así, en los adultos mexicanos se tendrá una medición de este constructo que permitirá identificar y describir los

propósitos de vida que desean alcanzar, las causas que les permitirán alcanzarlos y las habilidades que requieren para hacerlo, lo que les permitirá a los profesionales de la salud o de las organizaciones realizar intervenciones que favorezcan su salud mental (Muschetto & Siegel, 2019). Por todo lo anterior, el propósito del estudio fue la construcción de cuatro escalas para medir las cuatro dimensiones de la evaluación del éxito en la vida de adultos mexicanos y obtener sus evidencias de su validez y confiabilidad.

Preguntas de investigación.

¿Cuáles son las evidencias de validez y confiabilidad de la escala de conceptualización del éxito en la vida para adultos?

¿Cuáles son las evidencias de validez y confiabilidad de la escala de razones de éxito en la vida para adultos?

¿Cuáles son las evidencias de validez y confiabilidad de la escala de atribución del éxito en la vida para adultos?

¿Cuáles son las evidencias de validez y confiabilidad de la escala de habilidades para éxito en la vida para adultos?

Objetivos.

Construir la Escala de Conceptualización del Éxito en la Vida para adultos creada a partir de los resultados del Estudio 1.

Obtener evidencias de validez, por medio de la estructura interna, de la Escala Conceptualización del Éxito en la Vida para adultos.

Obtener evidencias de confiabilidad, por medio de la consistencia interna, de la Escala Conceptuación del Éxito en la Vida para adultos.

Construir la Escala de Razones de Éxito en la Vida para adultos creada a partir de los resultados del Estudio 1.

Obtener evidencias de validez, por medio de la estructura interna, de la Escala Razones de Éxito en la Vida para adultos.

Obtener evidencias de confiabilidad, por medio de la consistencia interna, de la Escala Razones de Éxito en la Vida para adultos.

Construir la Escala de Atribución del Éxito en la Vida para adultos creada a partir de los resultados del Estudio 1.

Obtener evidencias de validez, por medio de la estructura interna, de la Escala Atribución de Éxito en la Vida para adultos.

Obtener evidencias de confiabilidad, por medio de la consistencia interna, de la Escala Atribución del Éxito en la Vida para adultos.

Construir la Escala de Habilidades para el Éxito en la Vida para adultos creada a partir de los resultados del Estudio 1.

Obtener evidencias de validez, por medio de la estructura interna, de la Escala Habilidades para el Éxito en la Vida para adultos.

Obtener evidencias de confiabilidad, por medio de la consistencia interna, de la Escala Habilidades para el Éxito en la Vida para adultos.

Método

Participantes

Empleando un muestreo no probabilístico accidental (Kerlinger & Lee, 2002) se conformaron dos muestras para responder los cuestionarios desarrollados sobre los diferentes componentes del éxito en la vida obtenidos en el Estudio 1. Con las respuestas de una primera muestra se realizaron análisis factoriales exploratorios (AFE). Para determinar el tamaño de la muestra se siguieron los postulados de Nunnally y Bernstein (1995) y Costello y Osborns (2005), quienes afirman que debe haber por lo menos cinco personas por cada reactivo a analizar en cada escala. Así, se obtuvo la participación voluntaria de 406 personas residentes de la zona metropolitana del Valle de México. Del total de esta muestra, 251 eran mujeres y 155 hombres, con edades de 18 a 69 años ($M = 31.17$ años; $D.E. = 12.27$). La segunda muestra se empleó para realizar los análisis factoriales confirmatorios (AFC) de las escalas y para determinar su tamaño se cumplieron con los postulados de Hair et al. (2014) y Vargas-Halabí y Mora-Esquivel (2017), quienes afirman que debe existir un mínimo de 300 participantes al realizar este tipo de análisis. Se obtuvo la participación voluntaria de 467 residentes de la zona metropolitana del Valle de México con edades de 18 a 81 años ($M = 36.89$ años; $D.E. = 13.16$). La frecuencia de edad, sexo, lugar de residencia, estado civil, escolaridad se muestran en la Tabla 35. Como puede apreciarse en la tabla en ambas muestras, la mayoría de los participantes vivían en casa propia o de sus padres en compañía de sus padres o hermanos.

Tipo de estudio

Se realizó un estudio de tipo exploratorio y transversal (Kerlinger & Lee, 2002).

Diseño de investigación

Se realizó un estudio con un diseño no experimental con un grupo (Kerlinger & Lee, 2002).

Tabla 35
Datos sociodemográficos de la muestra

Dato		Frecuencia de la muestra del AFE	Frecuencia de la muestra del AFC
Sexo	Hombres	155	197
	Mujeres	251	270
Edad	> 20 años	57	26
	20 a 29 años	182	127
	30 a 39 años	66	146
	40 a 49 años	57	91
	50 a 59 años	29	53
	60 a 81 años	15	24
Lugar de residencia	Ciudad de México	212	242
	Estado de México	194	225
Estado civil	Soltero	266	205
	Unión libre	42	68
	Casado	79	145
	Separado	11	14
	Divorciado	6	22
	Viudo	2	13

Tabla 35
 Datos sociodemográficos de la muestra (Continuación)

Dato		Frecuencia de la muestra del AFE	Frecuencia de la muestra del AFC
Vive en	Casa de familiares	35	47
	Casa de huéspedes	1	2
	Casa de padres	109	135
	Casa propia	141	169
	Casa rentada	51	61
	Departamento compartido	1	5
	Departamento de familiares	4	2
	Departamento de padres	14	4
	Departamento propio	19	16
	Departamento rentado	28	22
	Habitación rentada	3	5
Vive con	Padres y hermanos	198	194
	Compañeros	9	10
	Pareja	38	45
	Esposos (a) e hijos	81	132
	Hijos	9	10
	Esposos(a), padres y familiares	38	24
	Familiares	5	22
	Solo	28	30

Tabla 35
 Datos sociodemográficos de la muestra (Continuación)

Dato		Frecuencia de la muestra del AFE	Frecuencia de la muestra del AFC
Escolaridad	Primaria	5	12
	Secundaria	27	55
	Preparatoria	99	174
	Licenciatura	224	199
	Posgrado	51	27
Ingreso mensual*	< \$2'699	117	94
	\$2'700 a \$6'799	101	119
	\$6'800 a \$11'599	68	123
	\$11'600 a \$24'999	79	86
	\$25'000 a \$34'999	15	30
	\$35'000 a \$44'999	9	5
	\$45'000 a \$54'999	5	1
	\$55'000 a \$74'999	3	4
	\$75'000 a \$84'999	3	1
	> \$85'000	6	4

*Categorías de ingresos mensuales según el INEGI (2020)

Instrumentos

Los resultados del Estudio 1 y el estado del arte de la evaluación del éxito en la vida muestran que se trata de un constructo multidimensional que requiere la medición de áreas específicas por separado, por lo que fue necesario crear escalas específicas para cada una de estas dimensiones, las cuales son: conceptualización del éxito (CEV), razones para el éxito (REV), atribución del éxito (AEV) y habilidades para el éxito (HEV).

Escala de Conceptuación del Éxito en la Vida.

Para crear los reactivos de la escala se tomaron en cuenta dos referentes. El primero fue el estado del arte sobre la CEV que se describió antes. El segundo fue los resultados del Estudio 1. Con ambos referentes se concluyó que las dimensiones que componen la conceptualización del éxito en la vida son: emociones positivas, superación personal, relaciones sociales, valoración social y estándar social. A partir de estas dimensiones, se elaboraron 72 reactivos, con formato de respuesta tipo Likert de cinco puntos: 1 (*Totalmente en desacuerdo*) a 5 (*Totalmente de acuerdo*). Al crear los reactivos, se siguieron las recomendaciones de Muñiz y Fonseca-Pedrero (2019) quienes sugieren que los reactivos deben tener un lenguaje sencillo y se debe evitar el uso de tecnicismos. Los reactivos fueron sometidos a la revisión de siete jueces expertos en psicología social, con experiencia en la construcción de instrumentos psicológicos, con la finalidad de asegurar la validez de contenido de la escala y su pertinencia teórica (Arias & Sireci, 2021). De acuerdo con los resultados de la prueba de V de Aiken, se obtuvo un 90% de acuerdo entre los jueces. Posteriormente se hizo un estudio piloto con 30 personas para asegurar que los reactivos de la escala fueran claros y sencillos de responder, encontrándose que todos los reactivos eran fáciles de interpretar.

Escala de Razones de Éxito en la Vida.

Se consideraron dos referentes para crear los reactivos de la escala. El primero fue las dimensiones que la literatura propone para evaluar la REV. El segundo fue los resultados del Estudio 1. Ambos referentes coincidieron que las razones para alcanzar el éxito pueden ser extrínsecas o intrínsecas y que se agrupan en dimensiones como: solvencia económica, felicidad, inversión, satisfacción de logro, proveer a la familia, demostrar la capacidad a otros, evitar quedarse estancado, evitar fracasar ante otros, aproximarse al estándar social y mejora personal. A partir de estas dimensiones, se elaboraron 50 reactivos, con formato de respuesta tipo Likert de cinco puntos: 1 (*Totalmente en desacuerdo*) a 5 (*Totalmente de acuerdo*), siguiendo las recomendaciones de Muñiz y Fonseca-Pedrero (2019) descritas antes. Los reactivos fueron sometidos a la revisión de siete jueces expertos en psicología social para asegurar la validez de contenido de la escala y su pertinencia teórica (Arias & Sireci, 2021). Con la prueba de V de Aiken se obtuvo un 91% de acuerdo. También, se realizó un estudio piloto y se encontró que todos los reactivos eran fáciles de interpretar.

Escala de Atribución del Éxito en la Vida.

Los reactivos que conforman la escala se crearon a partir de dos referentes. El primero fue el modelo de medida de la atribución del éxito en la vida que se propone en el estado del arte del constructo. El segundo referente fueron los resultados de Estudio 1. En ambos casos se encontró que las dimensiones que componen la atribución del éxito en la vida son: locus de control interno, locus de control externo, locus social afectivo, controlabilidad, estabilidad, suerte, metas, poder de otros sobre los logros, esfuerzo y capacidad. Así, se elaboraron 50 reactivos, con formato de respuesta tipo Likert de cinco puntos: 1 (*Totalmente en desacuerdo*) a 5 (*Totalmente de acuerdo*), siguiendo las recomendaciones de Muñiz y Fonseca-Pedrero (2019) descritas anteriormente. Los

reactivos fueron sometidos a jueceo (93% de acuerdo) y a un estudio piloto en el que se concluyó que todos los reactivos eran fáciles de interpretar.

Escala de Habilidades para el Éxito en la Vida.

Considerando dos referentes se crearon los reactivos de la escala. El primero fue las habilidades y competencias que en la literatura se proponen para alcanzar el éxito en la vida. El segundo fue los resultados del Estudio 1. Con ambos se concluyó que las habilidades que se requieren para alcanzar el éxito son: aprender, compromiso, confianza, creatividad, dedicación, determinación, disciplina, empatía, honestidad, inteligencia, paciencia, perseverancia, responsabilidad y tolerancia a la frustración. Con estas habilidades se elaboraron 60 reactivos con un formato de respuesta tipo Likert de cinco puntos: 1 (*Totalmente en desacuerdo*) a 5 (*Totalmente de acuerdo*), siguiendo las recomendaciones de Muñiz y Fonseca-Pedrero (2019). Se hizo un jueceo y un estudio piloto de los reactivos, encontrándose un 95% de acuerdo interjueces y que todos los reactivos eran fáciles de interpretar.

La aplicación de los instrumentos en la primera muestra se hizo durante los meses de julio a septiembre del 2020. La aplicación en la segunda muestra se hizo durante los meses de octubre a diciembre del 2020.

Procedimiento

Debido a la emergencia sanitaria ocasionada por el virus SARS COV 2, el instrumento tuvo que ser aplicado en formato digital a través de la plataforma de *Google Forms*®. Por lo que se contactó a los participantes por medio de publicaciones en diversas redes sociales como *Facebook*, *Twitter*, *WhatsApp*, *Instagram* y *LinkedIn* con la siguiente consigna:

¡Buenos días!

Estamos realizando una investigación para conocer lo que las personas piensan de su éxito; por ello, estamos realizando el siguiente cuestionario y para participar es necesario tener al menos 18 años y vivir en la Ciudad de México o el área metropolitana. ¿Podría ayudarnos a responderlo?

Toma alrededor de 20 minutos contestarlo y su participación es muy importante ya que con estos resultados podrían planear intervenciones que mejoren el bienestar de las personas. Les agradeceríamos muchísimo su apoyo. La información que nos brinde no incluirá datos personales que pudiera ser asociada directamente con usted por lo que su participación será anónima y confidencial y podrá abandonar la investigación en el momento que decida hacerlo.

Se mencionó la participación voluntaria en el estudio, la anonimidad de los datos proporcionados y la libertad de abandonar el estudio para cumplir con los artículos 8, 12, 15, 16, 17, 18, 25, 49 y 50 del *Código Ético del Psicólogo* (2009) de la Sociedad Mexicana de Psicología y con los lineamientos de la *Declaración de Helsinki* del *World Medical Association* (2013).

Análisis de los datos

Para analizar las propiedades psicométricas de las escalas se hicieron análisis factoriales exploratorios (AFE) y análisis factoriales confirmatorios (AFC). Los datos de los AFE se analizaron con el programa SPSS en su versión 25. Para realizar esos análisis se empleó el procedimiento propuesto por Reyes Lagunes y García y Barragán (2008). Primero, se aseguró que los reactivos cumplieran con los criterios psicométricos para someterse a pruebas de extracción

factorial, por lo que se realizaron los siguientes análisis preliminares: análisis de las frecuencias de las opciones de respuesta de cada reactivo, para determinar que todas hayan sido seleccionadas por lo menos una vez y evitar sesgos; análisis de los coeficientes de asimetría de cada reactivo, para determinar la distribución de las respuestas; prueba *t de Student*, para asegurar que cada reactivo discrimine entre sus grupos extremos; análisis de correlación reactivo-total, para eliminar aquellos reactivos con correlaciones menores a .30; y análisis del aumento del alfa de Cronbach, para identificar los reactivos que al ser eliminados incrementen el valor del alfa. Posteriormente se inspeccionó el valor de la prueba de esfericidad de Bartlett y de la prueba de adecuación de Kaiser-Meyer Olkin (KMO) para determinar que la matriz de correlación entre los reactivos es factorizable, obteniendo valores superiores a .90 (De Vellis, 2013). Para obtener la estructura factorial de cada escala se empleó el método de extracción de ejes principales. Los criterios para conservar los reactivos fueron tener una comunalidad mayor o igual a .30, cargas factoriales mayores a .50 y que no compartieran cargas con otros factores con diferencias menores a .20 (Lloret-Segura, Ferrer-Traver, Hernández-Baeza & Tomás-Marco, 2014). En cuanto a la confiabilidad, se obtuvo la consistencia interna de la escala calculando el coeficiente de alfa de Cronbach y el coeficiente Omega de McDonald, esperando valores mayores a .80 (Reidl-Martínez, 2013). Respecto a los AFC, los datos fueron analizados con el programa AMOS en su versión 24, y se siguió el procedimiento expuesto por Arias Martínez (2008) y por Brown (2015). Primero se hizo la especificación del modelo al establecer el número y la relación de los factores latentes, variables manifiestas y errores. El número de factores latentes y de variables manifiestas se determinaron con base en los resultados obtenidos en el AFE. Las relaciones entre los factores latentes se establecieron considerando los siguientes referentes teóricos: teoría de metas de logro (Murayama, Elliot & Friedman, 2012), para la Escala de Conceptuación del Éxito en la Vida, teoría de la autodeterminación (Ryan & Deci, 2000) para la Escala de Razones de éxito en la Vida; teoría

de la atribución de Weiner (2018), para la Escala de Atribución del Éxito en la Vida; y la teoría de la autoeficacia de Bandura (1996) para la Escala de Habilidades para el Éxito en la Vida. Posteriormente se estimó los parámetros del modelo empleando el método de estimación de Máxima Verosimilitud. Finalmente, se hizo la evaluación del ajuste del modelo considerando los multindicadores de Hu y Bentler (1995), Hair et al. (2010) y Hox (2021) los cuales fueron: la prueba de bondad de ajuste χ^2 ($p > .05$), el $CMIN/DF \leq 3$, Índice de Bondad de Ajuste (GFI) y Índice de Ajuste Comparado (CFI) $\geq .80$, y Error de Aproximación Cuadrático Medio (RMSEA) $\leq .08$.

Resultados

Escala de Conceptuación del Éxito en la Vida

En cuanto al AFE, los resultados de los análisis preliminares indicaron que los 72 reactivos inicialmente propuestos podían someterse a pruebas de validez y confiabilidad, ya que todas las opciones de respuesta fueron elegidas por lo menos una vez, la distribución de la mayoría de los datos fue sesgada, todos los reactivos discriminaron entre sus puntuaciones bajas y altas, todos los reactivos tenían una correlación mayor a .30 con la escala total y ningún reactivo al ser eliminado aumentó la confiabilidad de la escala ($\alpha = .97$). En cuanto a las pruebas de esfericidad de Bartlett y la prueba de adecuación de Kaiser-Meyer Olkin (KMO) se obtuvieron valores de .949 y $X^2[820] = 13186.297$, $p < .001$, por lo que se determinó que los reactivos podían ser analizados factorialmente. Se empleó el método de extracción de ejes principales y método de rotación *oblimin* directo porque, de acuerdo con Lloret Segura et al. (2014), son métodos de rotación con el que se obtienen estructuras claras e interpretables y son los métodos que deben utilizarse cuando los factores están interrelacionados, lo que se comprobó con los resultados de las correlaciones entre los reactivos que oscilaron entre .28 ($p < .01$) y .65 ($p < .01$) y con los resultados de la Tabla 36 en la que se muestra la matriz de correlaciones factorial con algunos valores superiores a .32.

Tabla 36
Matriz de correlación entre factores

Factor	1	2	3	4	5	6
1	-	-	-	-	-	-
2	.120	-	-	-	-	-
3	-.446	-.274	-	-	-	-
4	-.204	-.529	.351	-	-	-
5	-.113	-.454	.268	.389	-	-
6	.657	.083	-.500	-.130	-.096	-

Nota: 1. Aproximación al dominio 2. Aproximación al rendimiento 3. Apego familiar 4. Evitación al rendimiento 5. Aproximación al logro 6. Búsqueda de felicidad

Debido a los criterios establecidos para conservar los reactivos se tuvieron que eliminar 28 por tener cargas factoriales menores a .50 o compartir carga con otro factor con diferencias menores a .20, por lo que se obtuvo una escala final de 43 reactivos, con seis factores, que explican el 64.17% de la varianza total del constructo. Respecto a la consistencia interna se obtuvo un valor de $\alpha = .95$ y $\Omega .95$. En la Tabla 37 se muestran los resultados del análisis factorial exploratorio y en la Tabla 38, el nombre y la definición de los factores obtenidos.

En la Figura 4 se muestran los indicadores de relación de las variables latentes y observadas del modelo de CEV que fue evaluado por medio de AFC. Los resultados del AFC confirmaron que el modelo propuesto ($\chi^2 = 2014.582$; $df = 854$; $p = 001$; $CMIN/DF = 2.35$), tiene buenos índices de ajuste ($CFI = .901$; $GFI = .912$ $RMSEA = .067$) a pesar de tener una χ^2 significativa, lo cual suele ocurrir con muestras grandes debido a la sensibilidad de la prueba al tamaño muestral. Las relaciones entre los factores latentes se establecieron considerando los postulados de la teoría de metas de logro (Murayama, Elliot & Friedman, 2012) que afirma que existen dos dimensiones diferenciadas al hablar de los propósitos de las personas: Dominio y Rendimiento.

Tabla 37
Análisis factorial exploratorio de la escala de éxito en la vida para adultos

Reactivo	Factores						Total
	1	2	3	4	5	6	
43. Dedicarse a alcanzar una meta	0.807						
34. Superar las limitaciones personales	0.780						
31. Invertir tiempo en lograr algo	0.759						
8. Superarse constantemente	0.718						
32. Luchar por conseguir algo	0.712						
24. Esforzarse por alcanzarlo	0.710						
25. Crecer como persona	0.694						
13. Desarrollar al máximo mi potencial	0.692						
37. Un crecimiento constante	0.685						
10. Desarrollar las capacidades al máximo	0.685						
42. Hacer algo para llegar a una meta	0.648						
6. Ser admirado		0.888					
21. Ser reconocido		0.766					
18. Que reconozcan los logros		0.697					
26. Ser popular		0.687					
16. Evitar ser olvidado		0.641					
30. Ser valorado por otros		0.581					
23. Cumplir con el modelo de éxito de la sociedad		0.570					
39. Cumplir con las expectativas de éxito que existen en la sociedad		0.519					
35. Estar junto a la familia			-0.849				
38. Luchar por la familia			-0.847				
20. Ver por la familia			-0.825				
3. Tener a la familia con bien			-0.815				
12. Estar bien con la familia			-0.765				
17. Sentirse bien con la familia			-0.634				

Tabla 37
Análisis factorial exploratorio de la escala de éxito en la vida para adultos (Continuación)

Reactivo	Factores						Total
	1	2	3	4	5	6	
15. Mantener a la familia unida en logros personales			-0.606				
41. Tener familia			-0.577				
2. Evitar el fracaso				-0.843			
7. Evitar fallar en lo que se hace				-0.722			
33. Evitar hacer las cosas mal				-0.716			
5. Evitar perder				-0.678			
4. Evitar equivocarse				-0.661			
27. Ser como las personas exitosas					-0.804		
1. Tener lo que tiene una persona exitosa					-0.788		
9. Conseguir lo que las personas exitosas han conseguido					-0.592		
14. Hacer lo que hace una persona exitosa					-0.566		
40. Ser feliz						0.819	
28. Vivir felizmente						0.807	
36. Alcanzar la felicidad						0.782	
19. Felicidad						0.747	
11. Sentirse bien						0.629	
22. Tener una vida alegre						0.583	
12. Estar bien						0.502	
Número de ítems	11	8	8	5	4	7	43
Varianza explicada (%)	34.73	15.20	5.61	3.31	2.77	2.53	64.17
Autovalor	15.62	7.05	2.81	1.78	1.56	1.45	
α de Cronbach	.951	.910	.921	.884	.886	.925	.953
Ω de McDonald	.951	.911	.926	.885	.890	.927	.955
Media	4.28	2.53	3.71	2.84	2.72	4.27	
Desviación estándar	.72	.82	.84	.97	.92	.72	

Tabla 38
Definición de los factores de la escala de concepción del éxito en la vida para adultos

Factor	Definición
Aproximación al dominio (AD)	Convicción por realizarse personalmente a causa de la perseverancia y dedicación invertidas.
Aproximación al rendimiento (AR)	Valoración social que se obtiene de otros por haber alcanzado los propósitos establecidos.
Apego familiar (DF)	Priorizar el cumplimiento de la familia sobre los deseos individuales.
Evitación al rendimiento (ER)	Permisividad del individuo de equivocarse para alcanzar el éxito.
Evitación al logro (EL)	Convicción de incumplir con el estándar de éxito establecido por la sociedad.
Búsqueda de la felicidad (BF)	Determinación de experimentar alegría constantemente en la vida.

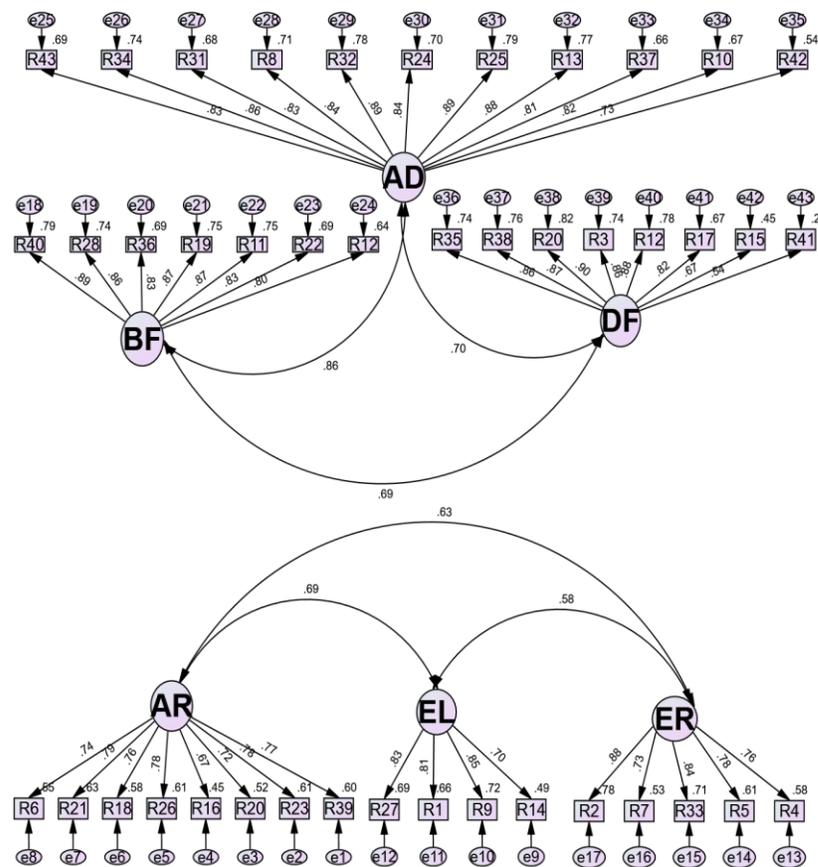


Figura 4. Análisis factorial confirmatorio de la Escala de Concepción de Éxito en la Vida

Escala de Razones de Éxito en la Vida

Respecto al AFE, los resultados de los análisis preliminares indicaron que los 50 reactivos inicialmente propuestos podían someterse a pruebas de validez y confiabilidad, ya que todas las opciones de respuesta fueron elegidas por lo menos una vez, todos los reactivos discriminaron entre sus puntuaciones bajas y altas, todos los reactivos tenían una correlación mayor a .30 con la escala total y ningún reactivo al ser eliminado aumenta la confiabilidad de la escala ($\alpha = .95$). En cuanto a las pruebas de esfericidad de Bartlett y la prueba de adecuación de Kaiser-Meyer Olkin (KMO) se obtuvieron valores de .940 y $X^2[666] = 12176.967$, $p < .001$, por lo que se determinó que los reactivos podían ser analizados factorialmente. Se empleó el método de extracción de ejes principales y método de rotación *oblimin* directo siguiendo las recomendaciones de Lloret Segura et al. (2014) descritas antes, ya que los resultados de las correlaciones de los reactivos oscilaron entre .25 ($p < .01$) y .63 ($p < .01$) y la matriz de correlaciones factorial, que se presenta en la Tabla 39, tiene con algunos valores superiores a .32.

Tabla 39
Matriz de correlación entre factores

Factor	1	2	3	4	5	6	7
1	-	-	.-	-	-	-	.-
2	.176	-	-	-	-	-	.-
3	.430	.177	-	-	-	-	-
4	.655	.069	.506	-	-	-	-
5	-.542	-.299	-.367	-.463	-	-	-
6	-.130	-.734	-.062	-.051	.287	-	-
7	.371	.347	.361	.334	-.487	-.321	-

Nota: 1. Inversión 2. Preocupación de la evaluación social 3. Contribución familiar 4. Equilibrio 5. Desarrollo 6. Superioridad 7. Conservación

Debido a los criterios establecidos para conservar los reactivos se tuvieron que eliminar 13, por los mismos motivos que la escala anterior, por lo que se obtuvo una escala final de 37 reactivos, con siete factores, que explican el 67.76% de la varianza total del constructo. Respecto a la consistencia interna se obtuvo un valor de $\alpha = .94$ y $\Omega .94$. En la Tabla 40 se muestran los resultados del análisis factorial exploratorio y en la Tabla 41, el nombre y la definición de los factores obtenidos.

Tabla 40

Análisis factorial exploratorio de la escala de razones de éxito en la vida para adultos

Reactivo	Factores							Total
	1	2	3	4	5	6	7	
11. Trabajo mucho para llegar hasta él	.868							
1. Me he esforzado por conseguirlo	.848							
36. He hecho muchas cosas para lograrlo	.828							
22. Me he dedicado a alcanzarlo	.813							
19. He invertido muchas cosas para conseguirlo	.565							
25. Evitar incumplir con las expectativas de los demás		.747						
32. Evitar incumplir con el modelo de éxito de mi sociedad		.722						
33. Evitar perder el reconocimiento de otros		.718						
18. Evitar alejarme del estándar de éxito de mi sociedad		.694						
9. Evitar perder ante los demás		.680						
27. Evitar fracasar en lo que para otros es el éxito		.626						

Tabla 40
Análisis factorial exploratorio de la escala de razones de éxito en la vida para adultos (Continuación)

Reactivo	Factores							Total
	1	2	3	4	5	6	7	
34. Evitar ser inferior a otros		.563						
28. Evitar perder mi prestigio		.542						
37. Cubrir las necesidades de mi familia			.905					
8. Proveer a mi familia			.881					
15. Darle todo lo que necesita a mi familia			.856					
7. Buscar el bienestar de mi familia			.784					
30. Asegurarme que mi familia este bien			.677					
4. Tener una vida alegre				.869				
17. Vivir contento				.861				
35. Gozar mi vida				.858				
13. Vivir feliz				.847				
21. Alcanzar la felicidad				.797				
26. Vivir bien				.632				
31. Evitar disminuir mis capacidades						-.858		
14. Evitar retrasarme en mi desarrollo personal						-.615		
29. Evitar perder mis capacidades personales						-.570		
12. Evitar ser peor que antes						-.563		
3. Evitar retroceder en mi crecimiento personal						-.550		

Tabla 40
Análisis factorial exploratorio de la escala de razones de éxito en la vida para adultos (Continuación)

Reactivo	Factores							Total
	1	2	3	4	5	6	7	
20. Probar que puedo conseguir más cosas que otros						-.868		
16. Demostrar que soy superior a los demás						-.833		
5. Demostrar que soy mejor que otros						-.828		
23. Mostrar que tengo mejores habilidades que otros						-.792		
6. Mostrar que puedo más que los demás						-.715		
2. Tener el dinero suficiente para comprar las cosas que necesito							.746	
24. Comprar sin limitaciones todo lo que me haga falta							.619	
10. Tener una buena posición económica							.585	
Número de ítems	5	8	5	6	5	5	3	37
Varianza explicada (%)	34.13	17.53	5.59	.3.72	2.87	1.99	1.91	67.76
Autovalor	34.97	18.39	6.24	4.55	3.69	2.92	2.90	
α de Cronbach	.913	.904	.938	.940	.885	.934	.802	.946
Ω de McDonald	.918	.905	.938	.941	.887	.935	.808	.948
Media	4.4	2.37	3.91	4.24	3.74	2.27	3.36	
Desviación estándar	.82	.86	.88	.78	.92	.98	1.02	

Tabla 41
Definición de los factores de la escala de razones de éxito en la vida para adultos

Factor	Definición
Inversión (IN)	Determinación de alcanzar el éxito debido a las acciones realizadas por conseguirlo.
Preocupación de la evaluación social (PES)	Evadir las consecuencias y juicios negativos del grupo de pertenencia por no haber alcanzado el éxito.
Contribución familiar (CF)	Deseo de mantener el bienestar familiar.
Equilibrio (E)	Búsqueda del placer y bienestar personal.
Desarrollo (DE)	Prohibición del individuo de estancar el desarrollo de sus habilidades.
Superioridad (SU)	Evidenciar que se poseen mejores capacidades que los demás.
Conservación (CN)	Deseo por ganar dinero y obtener bienes.

En la Figura 5 se muestran los indicadores de relación de las variables latentes y observadas del modelo de REV que fue evaluado por medio de AFC. Los resultados del AFC confirman el modelo propuesto ($\chi^2 = 1583.783$; $df = 854$; $p = 001$; $CMIN/DF = 2.60$), tiene buenos índices de ajuste ($CFI = .926$; $GFI = .840$; $RMSEA = .059$). Las relaciones entre los factores latentes se establecieron considerando los postulados de la teoría de la autodeterminación (Ryan & Deci, 2000) que afirma que los motivos de las personas forman parte de un mismo continuo que va desde la desmotivación a la motivación intrínseca.

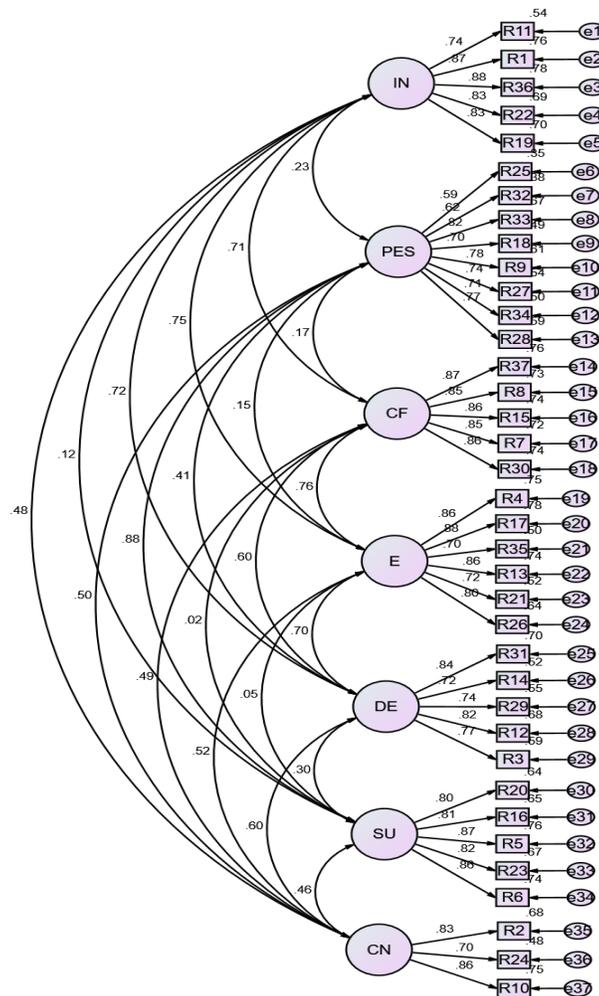


Figura 5. Análisis factorial confirmatorio de la Escala de Razones de Éxito en la Vida

Escala de Atribución del Éxito en la Vida

En el AFE, los resultados de los análisis preliminares indicaron que los 50 reactivos inicialmente propuestos podían someterse a pruebas de validez y confiabilidad, ya que todas las opciones de respuesta fueron elegidas por lo menos una vez, la distribución de la mayoría de los datos fue sesgada, todos los reactivos discriminaron entre sus puntuaciones bajas y altas, todos los reactivos tenían una correlación mayor a .30 con la escala total y ningún reactivo al ser eliminado aumenta la confiabilidad de la escala ($\alpha = .96$). En cuanto a las pruebas de esfericidad de Bartlett

y la prueba de adecuación de Kaiser-Meyer Olkin (KMO) se obtuvieron valores de .923 y $X^2[435] = 8967.315$, $p < .001$, por lo que se determinó que los reactivos podían ser analizados factorialmente. Se empleó el método de extracción de ejes principales y método de rotación oblimin directo porque, de acuerdo con Lloret Segura et al. (2014), son métodos de rotación con el que se obtienen estructuras claras e interpretables y son los métodos que deben utilizarse cuando los factores están interrelacionados, lo que se comprobó con los resultados de las correlaciones entre los reactivos que oscilaron entre .21 ($p < .01$) y .63 ($p < .01$) y con los resultados de la Tabla 42 en la que se muestra la matriz de correlaciones factorial con algunos valores superiores a .32.

Tabla 42
Matriz de correlación entre factores

Factor	1	2	3	4	5	6
1	-	-	-	-	-	-
2	-.132	-	-	-	-	-
3	-.504	-.071	-	-	-	-
4	-.199	-.442	.259	-	-	-
5	-.128	-.531	.227	.460	-	-
6	.279	.259	-.214	-.455	-.419	-

Nota: 1. Locus de control interno 2. Suerte 3. Crianza paterna 4. Locus Social Afectivo 5. Locus de control externo 6. Metas

Debido a los criterios establecidos para conservar los reactivos se tuvieron que eliminar 20 por los mismos motivos que la escala anterior, por lo que se obtuvo una escala final de 30 reactivos, con seis factores, que explican el 66.49% de la varianza total del constructo. Respecto a la consistencia interna se obtuvo un valor de $\alpha = .92$ y $\Omega .93$. En la Tabla 43 se muestran los resultados del análisis factorial exploratorio y en la Tabla 44, el nombre y la definición de los factores obtenidos.

Tabla 43
Análisis factorial exploratorio de la escala de atribución del éxito en la vida para adultos
 (Continuación)

Reactivo	Factores						Total
	1	2	3	4	5	6	
18. Que soy agradable				-.850			
5. Que soy amigable				-.818			
20. Que soy simpático				-.809			
13. Que agrado a otros				-.692			
25. Las circunstancias de mi exterior					-.830		
2. Los factores externos					-.708		
12. Las situaciones externas					-.665		
10. El ambiente en donde me encuentre					-.641		
26. Lo complicado de mis metas						.776	
16. Lo complejo de mis metas						.704	
22. La dificultad de mis metas						.688	
Número de ítems	8	5	6	4	4	3	30
Varianza explicada (%)	29.71	18.53	7.43	4.42	3.75	2.63	66.49
Autovalor	30.74	19.65	8.30	5.52	4.87	3.82	
α de Cronbach	.927	.883	.939	.889	.857	.826	.919
Ω de McDonald	.933	.886	.942	.890	.860	.828	.920
Media	4.23	2.04	3.74	2.71	2.81	2.93	
Desviación estándar	.72	.81	.91	.95	.89	.94	

Tabla 44
 Definición de los factores de la escala de atribución del éxito en la vida para adultos

Factor	Definición
Locus de control interno (LCI)	Creencia de que el éxito en la vida se debe a las habilidades y acciones del individuo.
Suerte (S)	Convicción de que el éxito en la vida se debe a sucesos o circunstancias azarosas.
Crianza paterna (CPA)	Percepción de que el éxito se logra por las enseñanzas y consejos que los padres brindan a sus hijos.
Locus social afectivo (LSA)	Creencias de que el éxito en la vida se debe a su capacidad para influir en otros para alcanzar sus objetivos.
Locus de control externo (LCE)	Percepción sobre que el éxito en la vida se debe a factores externos en su vida.
Metas (M)	Creencia sobre que el éxito en la vida se debe a la complejidad de los propósitos de vida que se desean alcanzar.

En la Figura 6 se muestran los indicadores de relación de las variables latentes y observadas del modelo de AEV que fue evaluado por medio de AFC. Los resultados del AFC confirman que el modelo propuesto ($\chi^2 = 815.148$; $df = 608$; $p = 001$; $CMIN/DF = 2.09$), tiene buenos índices de ajuste ($CFI = .957$; $GFI = .890$ $RMSEA = .048$). Las relaciones entre los factores latentes se establecieron considerando los postulados de la teoría de la atribución (Weiner, 2018) que afirma que existen las causas de un resultado forman parte de un continuo que va desde lo externo a lo interno.

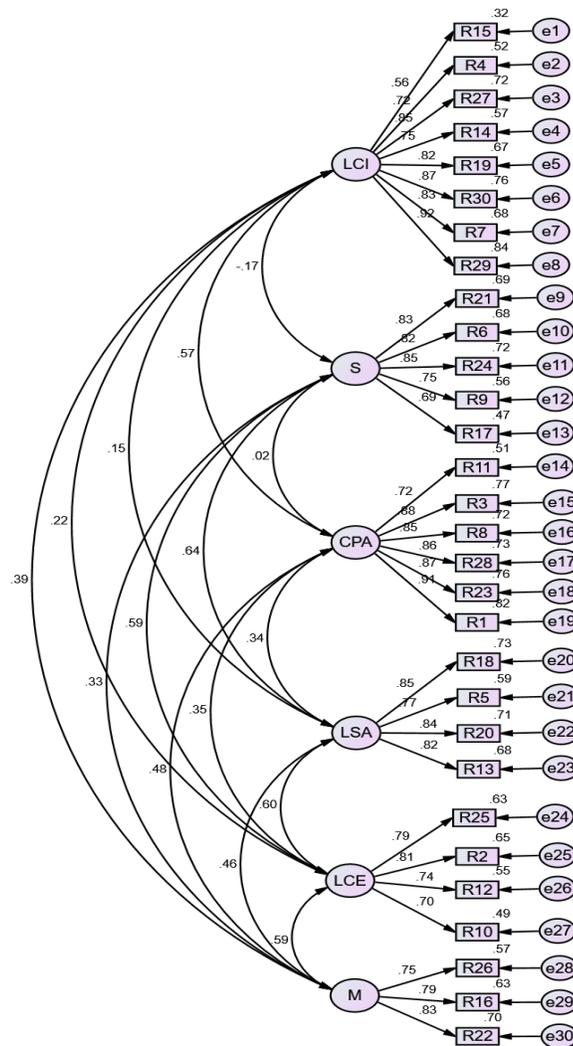


Figura 6. Análisis factorial confirmatorio de la Escala de Atribución del Éxito en la Vida

Escala de Habilidades de Éxito en la Vida

Respecto al AFE, los resultados de los análisis preliminares indicaron que los 60 reactivos inicialmente propuestos podían someterse a pruebas de validez y confiabilidad, ya que todas las opciones de respuesta fueron elegidas por lo menos una vez, la distribución de la mayoría de los datos fue sesgada, todos los reactivos discriminaron entre sus puntuaciones bajas y altas, todos los reactivos tenían una correlación mayor a .30 con la escala total y ningún reactivo al ser eliminado aumenta la confiabilidad de la escala ($\alpha = .91$). En cuanto a las pruebas de esfericidad de Bartlett y la prueba de adecuación de Kaiser-Meyer Olkin (KMO) se obtuvieron valores de .982 y $X^2[990]$

= 23312.797, $p < .001$, por lo que se determinó que los reactivos podían ser analizados factorialmente.

Se empleó el método de extracción de ejes principales y método de rotación oblimin directo, pues los resultados de correlación de Pearson entre los reactivos oscilaron entre $.36(p < .01)$ y $.84(p < .01)$ y, como se puede observar en la Tabla 45, la matriz de correlaciones factorial muestra algunos valores superiores a $.32$ (Lloret-Segura et al., 2014).

Tabla 45
Matriz de correlación entre factores

Factor	1	2	3	4
1	-	-	-	.-
2	.542	-	-	.-
3	-.877	-.592	-	-
4	.490	.363	-.487	-

Nota: 1. Compromiso 2. Empatía 3. Dedicación 4. Serenidad

Debido a los criterios establecidos para conservar los reactivos se tuvieron que eliminar 15 por los mismos motivos que la escala anterior, por lo que se obtuvo una escala final de 45 reactivos, con cuatro factores, que explican el 74.70% de la varianza total del constructo. Respecto a la consistencia interna se obtuvo un valor de $\alpha = .98$ y $\Omega .98$. En la Tabla 46 se muestran los resultados del análisis factorial exploratorio y en la Tabla 47, el nombre y la definición de los factores obtenidos.

Tabla 46
Análisis factorial exploratorio de la escala de habilidades para el éxito en adultos

Reactivos	Factores				
	1	2	3	4	Total
13. Llegar a él porque tengo la capacidad para hacerlo	.957				
21. Conseguirlo porque soy capaz de hacerlo	.951				
36. Desempeñarme eficazmente en mi trabajo para lograrlo	.948				
45. Usar mi inteligencia para resolver los problemas que se me presenten	.915				
7. Planear varias opciones para alcanzarlo	.871				
24. Alcanzarlo porque tengo las habilidades para hacerlo	.851				
6. Adquirir los conocimientos que requiero para llegar a él	.840				
11. Buscar las alternativas necesarias para lograrlo	.835				
34. Esforzarme hasta conseguirlo	.775				
5. Fijar lo que deseo	.774				
10. Aceptar las consecuencias de mis acciones	.761				
27. Darlo todo por conseguirlo	.748				
44. Ser lo suficientemente listo para alcanzarlo	.742				
9. Perseguirlo hasta lograrlo	.681				
43. Ser constante para alcanzarlo	.673				
12. Comprometerme hasta alcanzarlo	.661				
32. Pensar en diversas formas para conseguirlo	.660				
38. Hacer lo que debo de hacer de manera organizada para cumplirlo	.660				

Tabla 46
Análisis factorial exploratorio de la escala de habilidades para el éxito en adultos (Continuación)

Reactivos	Factores				
	1	2	3	4	Total
30. Afrontar cualquier adversidad que se me presente	.652				
2. Desarrollar mis habilidades hasta alcanzarlo	.634				
15. Hacer lo que haga falta para conseguirlo	.603				
4. Saber lo que otro está sintiendo		.899			
17. Entender las emociones de los demás		.796			
39. Ponerme en los zapatos de otros		.683			
29. Comprender los sentimientos de otros		.659			
1. Ser empático		.626			
16. Cumplir con mis obligaciones hasta lograrlo					-.868
35. Establecer las acciones que requiero para conseguirlo					-.861
8. Fijar lo que debo de hacer para lograrlo					-.861
3. Ser perseverante hasta conseguirlo					-.851
33. Cumplir con mi trabajo para alcanzarlo					-.851
26. Esmerarme por alcanzarlo					-.838
31. Dedicarme hasta llegar a él					-.833
23. Luchar hasta lograrlo					-.808
19. Enfrentar cualquier problema que aparezca					-.799
40. Ser persistente hasta obtenerlo					-.777
28. Ser inteligente para conseguirlo					-.718
18. Emplear mis habilidades inteligentemente para superar obstáculos					-.711

Tabla 46
Análisis factorial exploratorio de la escala de habilidades para el éxito en adultos (Continuación)

Reactivos	Factores				Total
	1	2	3	4	
42. Tomar las decisiones necesarias para alcanzarlo			-.662		
25. Sobreponerme a cualquier tipo de problema			-.654		
37. Ser ingenioso para resolver problemas			-.610		
20. Encontrar diferentes caminos para llegar a él			-.571		
14. Mantener la calma en situaciones estresantes				.699	
22. Conservar la calma aunque haya problemas				.606	
41. Permanecer tranquilo ante las dificultades				.605	
Número de ítems	21	5	16	3	45
Varianza explicada (%)	66.03	4.09	2.45	2.12	74.70
Autovalor	66.56	4.73	2.01	2.66	
α de Cronbach	.982	.909	.979	.916	.988
Ω de McDonald	.983	.909	.979	.917	.988
Media	4.12	3.85	4.17	3.93	
Desviación estándar	.77	.83	.76	.88	

Tabla 47
Definición de los factores de la escala de atribución del éxito en la vida para adultos

Factor	Definición
Compromiso (COM)	Capacidad del individuo para establecer una meta y empeñarse en lograrla.
Empatía (EMPA)	Capacidad de reconocer el estado de ánimo y las inconformidades de otros.
Dedicación (DEDI)	Capacidad de la persona para mantener constantemente sus esfuerzos en el logro de sus objetivos.
Serenidad (SERE)	Capacidad del individuo para mantenerse estoico ante las dificultades.

Con respecto al AFC, un primer análisis demostró que el modelo creado a partir de los resultados del AFE podría mejorar ($\chi^2 = 2958.922$; $df = 421$; $p = 001$; $CMIN/DF = 3.152$; $CFI = .929$; $GFI = .762$; $RMSEA = .068$). Por lo que, para tener un mejor ajuste del modelo, se procedió a analizar los *Standardized Residual Covariances* y eliminar aquellos reactivos que incrementaban el error de medida con un valor >2 (Brown, 2015). Fueron siete los reactivos que se eliminaron siguiendo este proceso y al realizar un segundo AFC se obtuvo un buen ajuste ($\chi^2 = 1056.837$; $df = 399$; $p = 001$; $CMIN/DF = 2.64$; $CFI = .965$; $GFI = .865$; $RMSEA = .059$), conformando la estructura que se muestra en el Figura 7. Las relaciones entre los factores latentes se establecieron considerando los postulados de la teoría de la autoeficacia de Bandura (1998).

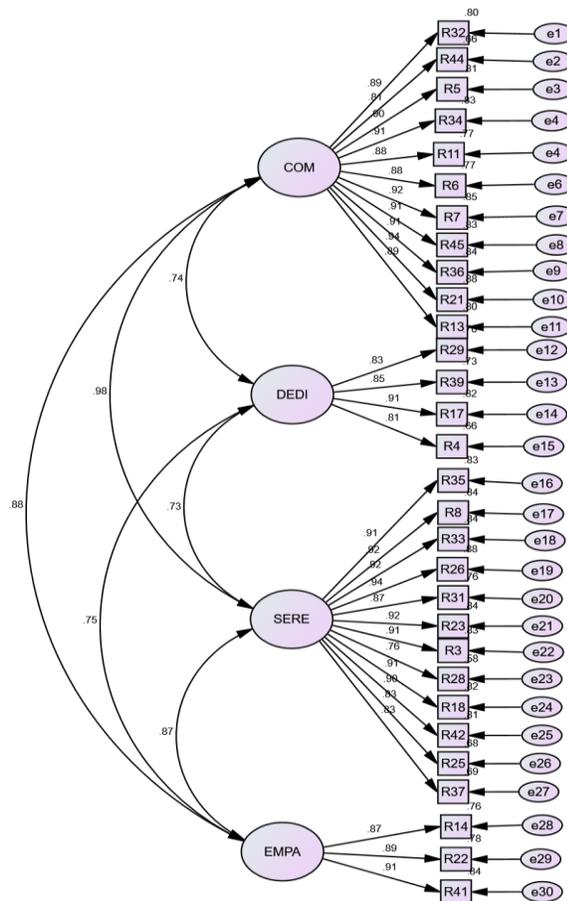


Figura 7. Análisis factorial confirmatorio de la Escala de Habilidades para el Éxito en la Vida

Discusión

Escala de Conceptuación del éxito en la vida para adultos

El propósito del estudio fue construir y someter a prueba un instrumento para medir cómo conceptualizan los adultos mexicanos el éxito en la vida a partir. Para cumplir dicho propósito se construyó una escala, basada en los resultados del Estudio 1, y se procedió a evaluar sus propiedades psicométricas. Además de considerar los resultados del Estudio 1, para la creación del cuestionario se consideraron los resultados de investigaciones cualitativas anteriores (Ayala et al., 2016; Karabanova & Bukhalenkova, 2016; Klimkowska, 2019; Martínez et al., 2012) que concluyeron que el éxito en la vida se define por la importancia que las personas asignan a mejorar sus habilidades personales, obtener el reconocimiento de otros, cumplir con los estándares de éxito establecidos socialmente, mantener relaciones interpersonales positivas y por su deseo de experimentar emociones positivas constantemente.

Se esperaba que en la escala se obtendrían factores similares a las seis orientaciones de la teoría de metas de logro (Elliot, Murayama & Pekrum, 2011). Sin embargo, a pesar de que se crearon reactivos para evaluar cada una de ellas, sólo cuatro de las seis orientaciones estuvieron representadas en la escala. Así, el éxito en la vida según los mexicanos participantes en el estudio se define por factores que evalúan el deseo de crecer personalmente y por obtener el reconocimiento de otros, que de acuerdo con Murayama et al. (2012) corresponden a la aproximación al dominio y a la aproximación al rendimiento respectivamente. También, los resultados obtenidos resaltan la necesidad de considerar los errores y fracasos en el alcance del éxito en la vida y la lejanía o cercanía con el estándar de éxito de la sociedad, que de acuerdo con Méndez-Giménez et al. (2012) representan las orientaciones de evitación al rendimiento y aproximación al logro.

El hecho de que dos de las dimensiones de la teoría de metas de logro, la evitación al dominio y la evitación al logro, no se hayan encontrado en el presente trabajo, se podría deber a lo que postulan Killoren et al. (2017) y Weier y Lee (2016), quienes afirman que, al cumplir con los propósitos de vida, el individuo inevitablemente mejorará en una o varias esferas de su vida y cumplirá con algún propósito de vida importante para la cultura en la que creció, supuestos contrarios a como están definidas estas orientaciones en la teoría. También puede deberse a que el éxito en la vida es un concepto positivo en general, que requiere de una actitud proactiva para que los individuos se desarrollen y sean premiados por su contexto social (Cáceres Morales & Rottenbacher de Rojas, 2013), lo que difiere de lo postulado por estos autores, dado que sostienen que los individuos se esfuerzan sólo por mantener sus condiciones de vida y sus habilidades en un mismo nivel y no intentan incrementarlas, por lo que las dos orientaciones mencionadas terminan no representando al constructo de éxito en la vida.

Los resultados obtenidos en esta investigación agregan evidencia empírica al estado del arte sobre el éxito que sugiere la existencia un modelo de medida común para medir este constructo en situaciones diversas, que consta de las dimensiones de aproximación al dominio, aproximación al rendimiento y aproximación al logro (Méndez-Giménez et al., 2015), ya que al igual que lo hallado en investigaciones de ámbitos deportivos (e.g. Graneros-Gallegos et al., 2014), educativos (e.g. Gaeta et al., 2015) y laborales (e.g. Robles & Hernández, 2021), en este estudio se encontraron factores que hacen referencia al deseo por mejorar personalmente, obtener reconocimiento de otros y alcanzar los objetivos impuestos por figuras de autoridad. Por su parte, las investigaciones cualitativas sobre el éxito en la vida (Karabanova & Bukhalenkova, 2016; Klimkowska, 2019; Martínez et al., 2012; Weier & Lee, 2016) sugerían que además de las dimensiones del modelo de medida descrito antes, deben considerarse dimensiones específicas para este constructo, las cuales

son la calidad de las relaciones sociales y la felicidad. Los hallazgos de esta investigación concuerdan con estas afirmaciones ya que los factores obtenidos en la escala miden la necesidad del individuo por experimentar felicidad constantemente en la vida y sugieren que las relaciones con los demás son importantes porque le permiten al individuo alcanzar sus objetivos particulares, volviéndose difícil conseguirlo cuando no se cuenta con ellas (Aquino et al., 2017), aunque en el caso de esta investigación la importancia de las relaciones sociales se centra en la familia. Esto quizá tenga que ver con que, como cultura colectivista, los mexicanos valoran la dependencia hacia el grupo, y especialmente se preocupan por su familia, pues se convierte en su grupo social más importante e intentan protegerla y asegurar su bienestar (Díaz Guerrero, 2007; Díaz Loving et al., 2018).

A partir de los factores obtenidos en este estudio se concluye que el éxito en la vida se mide por propósitos de vida referentes a la necesidad de adquirir y mejorar habilidades personales (factor de Aproximación al dominio), aprender durante el proceso de alcance de éxito (factor de Evitación al rendimiento), mantener relaciones positivas con otros (factor Apego familiar), ser felices (factor de Búsqueda de la felicidad), obtener el reconocimiento social (factor de Aproximación al rendimiento) y apegarse a las expectativas sociales (Aproximación al logro). Sin embargo, el valor negativo de la carga factorial de Aproximación al logro sugiere que algunas veces se evita cumplir con el estándar de éxito propuesto por la sociedad, lo que de acuerdo con Karabanova y Bukhalenkova (2016) y Ayala et al. (2016) puede deberse a que el éxito en la vida se establece por motivos individuales por lo que el estándar social es irrelevante en la definición del éxito personal. La carga negativa del factor de Evitación al rendimiento sugiere que para explicar el éxito en la vida habrá que equivocarse para aproximarse a los propósitos de vida, que según Martínez et al. (2012) se debe a que es necesario fallar o cometer errores en el logro del éxito, pues las fallas

brindan aprendizajes para encontrar la vía óptima para alcanzar los propósitos vida. Finalmente, la carga negativa de Apego familiar contradice hallazgos de Killoren et al. (2017), pues según los resultados obtenidos el éxito en la vida es un fenómeno tan personal que cuando la pareja, familia o amigos obstruyen el cumplimiento de los propósitos personales, estas personas dejan de ser importantes para el individuo.

La escala de éxito en la vida explicó un 64.17% de la varianza del constructo, una varianza mayor al resto de las escalas analizadas que miden el éxito deportivo, laboral y educativo, pues sus valores oscilan entre 55% y 61% (e.g. Gaeta et al., 2015; Graneros-Gallegos et al., 2014; Méndez-Giménez et al., 2014). Esto se debe a que al realizar los análisis factoriales se cumplieron los criterios psicométricos que han demostrado ser mejores por sus precisiones matemáticas y metodológicas, como el conservar solo los reactivos con carga factorial $>.50$ y que no compartieran carga con otros factores con diferencias menores a $.20$ (Lloret-Segura et al., 2014). En cuanto a su confiabilidad, se obtuvo un alfa de Cronbach de $.95$, un valor mayor al reportado en escalas de éxito deportivo, laboral y educativo, pues sus valores se encuentran entre $.85$ y $.87$ (Reidl-Martínez, 2013). Además, la escala creada en este estudio demuestra, por medio de Omega de McDonald ($\Omega = .96$), una evidencia adicional de consistencia interna y de la que carecen las escalas antes descritas. Este coeficiente atiende a las problemáticas estadísticas que el Alfa de Cronbach no puede resolver, ya que trabaja con las cargas factoriales lo que permite tener una suma ponderada de las variables estandarizadas obteniéndose un puntaje verdadero del nivel de confiabilidad. Además, al no depender del número de opciones de respuesta o la proporción de la varianza de la escala, los valores de omega no son afectados (Ventura-León & Caycho-Rodríguez, 2017). Por ello se considera que la escala de éxito en la vida es una escala robusta que permite evaluar una de las dimensiones que conforman el constructo evaluación de éxito en la vida, en este caso los propósitos

o metas de éxito de las personas, por lo que se recomienda su aplicación pues cuenta con adecuadas propiedades psicométricas

Escala de Razones del éxito en la vida para adultos

El propósito para este estudio incluyó el desarrollo de una segunda escala para evaluar las razones por las cuales las personas desean alcanzar el éxito en la vida, considerando que no existe un marco conceptual claro que permita identificar estas razones claramente ni una escala para medirlas (Valderrama, 2018). Forbes (2011) explicó que los estudios sobre las razones de éxito emplean escalas que evalúan otros fenómenos psicológicos con los que estas razones mantienen una estrecha relación y con los cuales se hacen inferencias sobre los motivos que impulsarían a un individuo a aproximarse al éxito. Por su parte, Espinoza (2014) explicó que algunas las escalas sobre este constructo se construyen a partir de modelos teóricos que podrían no ser relevantes para un grupo social concreto, al no reflejar sus particularidades ni partir de sus requerimientos específicos. Una de las fortalezas de la escala que se construyó es que partió del significado psicológico acerca de las razones que impulsan a los individuos a llegar al éxito, lo que de acuerdo con Diaz Loving (2019) es fundamental para la comprensión de los fenómenos psicológicos pues el estudio de los constructos en psicología debe partir del valor y significado que se forman de ellos a partir del conjunto de pensamientos, ideas y definiciones que se crean con la interacción con los otros.

De manera general, con base en la teoría de la autodeterminación (Ryan & Deci, 2000), se esperaba identificar factores que evaluaran la motivación intrínseca, que hace referencia al deseo de alcanzar el éxito por las consecuencias positivas que generaba en el individuo como el bienestar, la sensación de logro y los beneficios que el éxito conlleva, y sobre motivación extrínseca, en la que se busca el éxito por las exigencias del medio en el que se desarrolla el individuo. En cuanto a

la motivación intrínseca, se obtuvieron factores de Equilibrio y Desarrollo, cuyos reactivos denotan el deseo de alcanzar el éxito por impulso de tener placer, felicidad y diversión en la vida, así como estar en constante evolución para asegurar el crecimiento personal. Relativo a la motivación extrínseca se encontró un factor al que se denominó Preocupación por la evaluación social, cuyos reactivos representan que el motivo que orilla a los individuos a alcanzar el éxito se encuentra en evitar las críticas negativas y los posibles castigos por parte de los demás, pues tienen un peso importante que podría generar problemas emocionales que afecten su salud mental (Navarro et al., 2014). Los factores encontrados que reflejan la motivación intrínseca y extrínseca para alcanzar el éxito son similares a los encontrados con otras escalas que se desarrollaron para identificar los motivos de éxito en contextos deportivos y académicos (e.g. Balaguer et al., 2002; Sánchez-Oliva et al. 2012).

Méndez-Giménez et al. (2015) en su estudio para identificar lo que impulsaba a los estudiantes a alcanzar el éxito escolar encontró factores que evaluaban la necesidad de los estudiantes por alcanzar las metas escolares por satisfacción personal, incrementar sus competencias académicas y formar parte de un grupo en particular. Los hallazgos de ese estudio se asemejan a los del presente respecto a los factores de Equilibrio y Desarrollo y que en general definen lo que Ryan y Deci (2000) denominaron motivación intrínseca. En entornos escolares, Linnenbrink et al. (2018) identificaron que en el caso de estudiantes de nivel básico las razones de éxito estaban enfocadas a cumplir con el estándar de logro creado por las figuras de autoridad y demostrar poder sobre otros, que son dimensiones similares a los factores encontrados en el presente estudio sobre Preocupación de la evaluación social y Superioridad, que coinciden con lo que Ryan y Deci (2000) denominaron motivación extrínseca.

Respecto al factor denominado Superioridad, el cual hace referencia al impulso de las personas por alcanzar el éxito para demostrar que se es mejor que los demás y que se pueden alcanzar mejores metas que los otros, Jane y Dickhauser (2014) ya habían propuesto en sus investigaciones con universitarios, docentes y trabajadores, que existe una razón de ser superior para alcanzar el éxito, dado que todos ellos señalaron tener un impulso por alcanzar el éxito que hacía referencia a su necesidad de obtener el respeto y la admiración de los demás al demostrar mejores competencias y habilidades que otros. Otro factor que también había sido sugerido en la literatura como un indicador de razones de éxito fue el que en esta escala se denominó Conservación, pues los estudios de Killoren et al. (2017), Klimkowska (2019) y Weier y Lee (2016) ya se reconocía la importancia que tenía para las personas llegar al éxito por las compensaciones económicas y las posesiones materiales que podrían obtenerse al alcanzarlo. Los reactivos que integraron el factor de Conservación enfatizan la necesidad de la muestra de este estudio de alcanzar el éxito por su deseo de ganar más dinero y tener múltiples posesiones materiales.

Idrovo y Leyva (2014) sugerían que un impulso para llegar al éxito podría ser la ayuda que se daría a otros cuando se alcanzara. Este postulado fue confirmado con el factor de Contribución familiar obtenido en este trabajo, pues los motivos por los cuales se desea llegar al éxito, al menos entre adultos mexicanos, es para ayudar a la familia de origen a superar las adversidades y mejorar sus condiciones de vida para que en general todos los miembros de la familia se encuentren bien. La existencia de este factor es importante porque ayuda a entender que, por los menos en el éxito en la vida, lo que impulsa a un individuo no es únicamente satisfacer sus necesidades o deseos individuales, sino también, contribuir a que otros se sigan desarrollando para alcanzar el bienestar como grupo (Palmero y Martínez, 2008). Además, a diferencia de lo que postulan Ruiz-Juan y Baena-Extremadura (2015) la influencia de los otros no sólo puede afectar al individuo de forma

negativa, a través de los juicios y críticas que emiten por no alcanzar el estándar de éxito establecido, sino también de forma positiva al motivarlo para aumentar su deseo de incrementar su capacidad personal y experimentar sensaciones agradables en la vida; a su vez esto permite que las personas cercanas, especialmente la familia, tengan una buena vida. También, el factor denominado Inversión representa una contribución importante para la explicación de las razones para llegar al éxito pues a pesar de que Díaz Loving et al. (1989) ya reconocían la importancia de considerar el esfuerzo, dedicación y trabajo hacia el cumplimiento de un objetivo como un motivante de éxito, hasta donde se sabe en ninguna investigación anterior se había documentado esta razón. De acuerdo con los resultados de este estudio, es necesario entender que para el individuo el invertir una gran cantidad de recursos económicos y psicológicos y emprender diversas acciones para llegar al éxito se convierte en un impulso que lo lleva a querer alcanzar sus objetivos pues valora que todo ese esfuerzo invertido debe traer una recompensa y que por lo tanto debe luchar constantemente hasta alcanzarla.

La Escala de Razones de Éxito en la Vida para adultos explicó un 67.79% de la varianza del constructo, una varianza mayor al resto de las escalas existentes que miden las razones de éxito deportivo y escolar, pues sus valores oscilan entre 33% y 61% (e.g. Díaz Loving et al., 1986; Espinoza & Reyes Lagunes, 1991; Laborín Álvarez & Vera Noriega, 2003). Esto fue porque al realizar los análisis factoriales se cumplieron criterios psicométricos como conservar solo los reactivos con carga factorial $>.50$ y que no compartieran carga con otros factores con diferencias menores a $.20$, que de acuerdo con Lloret-Segura et al. (2014) son criterios vigentes por su precisión matemática y metodológica. En cuanto a su confiabilidad, se obtuvo un alfa de Cronbach de $.94$, un valor mayor al reportado en escalas de motivos de éxito deportivo y educativo, pues sus valores se encuentran entre $.85$ y $.87$ (Reidl-Martínez, 2013). Además, en la escala creada en este estudio se

obtuvo una evidencia adicional de consistencia interna, con el Omega de McDonald ($\Omega = .94$), y de la que carecen anteriores escalas (e.g. Çelik et al., 2019; Balaguer et al., 2002; Espinosa & Reyes Lagunes; 1991; Valderrama, 2018). Por ello se considera que la escala de razones de éxito en la vida es una escala robusta que permite evaluar una de las dimensiones que conforman el constructo de evaluación éxito en la vida, específicamente los motivos que impulsan a las personas a conseguir sus propósitos de vida, por lo que se recomienda su aplicación pues cuenta con adecuadas de las propiedades psicométricas.

Escala de Atribución del éxito en la vida para adultos

Se analizaron las propiedades psicométricas de la Escala de Atribución del Éxito en la Vida con el propósito de someter a prueba un modelo de medida creado a partir de la revisión de la literatura que sugiere que este constructo se explica a partir de las dimensiones: locus de control interno, locus de control externo, social afectivo, controlabilidad, estabilidad, suerte, características de las metas, poder de otros sobre los logros, esfuerzo y capacidad personal. Los resultados obtenidos demuestran que la escala cuenta una alta confiabilidad al tener un $\alpha = .96$, que es mayor al valor de escalas anteriores que oscilan entre .65 a .80 (e.g. La Rosa et al., 1985; Navarro, 2006; Wainstein, Martin & Wittner, 2019). Además, la escala creada en este estudio demuestra, por medio de Omega de McDonald ($\Omega = .96$), una evidencia adicional de consistencia interna. Por otra parte, esta escala demuestra una sólida evidencia de validez de constructo al explicar el 64.41% de varianza, un porcentaje mayor al resto de las escalas que actualmente se usan para medir este constructo, pues la mayoría explican menos del 50% del constructo. Esto fue así porque al realizar los análisis estadísticos solo se conservaron los reactivos con carga factorial $>.50$ y que no compartieran carga con otros factores, que según Lloret-Segura et al. (2014) son criterios psicométricos vigentes en la validación de escalas psicométrica. Así, se obtuvo una escala con seis

factores: Locus de control interno, Suerte, Crianza Paterna, Locus social afectivo, Locus de control externo y Metas. Estos factores por su definición y estructura garantizan ser un reflejo de la atribución del éxito en la vida, por lo que sus puntuaciones permitirán evaluar el constructo eficazmente.

Para construir la Escala de Atribución del Éxito en la Vida se retomaron los postulados de la teoría de la atribución de Weiner (2018). Esta teoría explica que para indagar sobre las causas que las personas atribuyen a sus logros no basta con identificar su percepción sobre si sus éxitos se deben a elementos internos o externos, como lo sugerían Rotter (1966) y Aguilar-Rivera y Gámez Guadix (2013), sino que es necesario distinguir el control y estabilidad que perciben de estas causas, pues ante atribuciones dentro de un mismo tipo de locus de control existen diferencias claras según la valoración del individuo sobre si puede o no modificarlas a su voluntad o si pueden cambiar a través del tiempo (Weary et al., 2012). La necesidad de considerar la estabilidad y controlabilidad de las causas de éxito en la vida se refleja en los factores obtenidos en la escala, pues los participantes de este estudio reconocieron que una de estas causas es su capacidad personal y la calidad de sus acciones para alcanzarlo (Locus de control interno), pero hacen una precisión adicional acerca de cómo para alcanzar sus objetivos requieren modificar su habilidad para persuadir a los demás a partir de con quién estén interactuando, siendo una causa interna-inestable, que según el modelo de Weiner (1985) es un tipo de causa en la que el individuo percibe que debe modificar su comportamiento a partir de la situación a la que se enfrente. Por su parte, el factor Metas explica que el éxito se obtiene según los propósitos de vida que la persona se establezca, los cuales dependen de su preferencias y necesidades (Castillo & Rivera-Gutiérrez, 2018) por lo que puede considerarse una causa interna-estable, que de acuerdo con Weiner (2018) es un tipo de causa en la que la persona percibe que su éxito depende de la consistencia de sus acciones hacia un

objetivo concreto. En cuanto a la controlabilidad de las causas internas del éxito, esta dimensión se reflejó con el factor Crianza paterna, ya que se percibe que las enseñanzas que los padres inculcaron al individuo es una de las causas por las que se conseguirá el éxito en la vida, sin embargo, la educación recibida no fue elección del individuo sino de sus padres (Jurado et al., 2016), por lo que de acuerdo con los criterios de Weiner (2018) se trata de una causa interna-incontrolable, ya que según este autor, este tipo de causas se caracterizan por la percepción de los individuos de que sus logros se deben a conductas que se aprendieron a partir de la interacción con el ambiente.

En cuanto a las causas externas, los participantes del estudio reconocieron que existen situaciones en su contexto que pueden ayudarlos a conseguir el éxito en la vida (Locus de control externo), siendo éstas similares a la dimensión que Weiner (2018) propuso. Por otro lado, reconocen que, aunque el apoyo que reciban de los otros no depende de ellos, la manera en la que se relacionen con ellos puede influir en el tipo de ayuda que reciban de los demás (Locus social afectivo), siendo una causa externo-controlable, que de acuerdo con Weiner (2018) es un tipo de causa en la que la persona percibe que sus logros son producto del vínculo que se mantenga con otros. La pertinencia de especificar las causas de los logros de las personas en función de su estabilidad y controlabilidad ya ha sido documentada en contextos escolares (García & García, 2021; Valdivieso-León & Román Sanchez, 2020) y deportivos (Gómez-López et al., 2020; Merino & Berbegal, 2021), encontrando resultados similares a los de este estudio, pues en ambos contextos los individuos distinguen sus atribuciones internas y externas en función de la naturaleza temporal de la causa identificada, el control que tienen sobre ella y la inherencia a sus acciones o a su contexto (Ahsan, 2017).

De acuerdo con Yao y Siegel (2021) se ha dado un énfasis especial a la medición de la atribución del éxito a partir del locus de control percibido, lo que puede ser producto quizá de la indecisión de algunos autores por integrar las dimensiones de estabilidad y controlabilidad de las causas aun cuando existe evidencia empírica que las respalda (Muschetto & Siegel, 2019). En cuanto al locus, existe una controversia en la literatura sobre este constructo pues hay autores que afirman que se trata de un constructo unidimensional que engloba únicamente causas internas y externas de los logros (e.g. Durán-Aponte & Pujol, 2013; Rotter, 1972), por otro lado, hay quienes afirman que se trata de un constructo multidimensional que integra las causas externas e internas, las decisiones seres superiores y la capacidad para relacionarse con otros para alcanzar sus metas (García-Méndez et al., 2018; Velasco et al., 2015). Los resultados de esta investigación aportan evidencia empírica de la multidimensionalidad de este constructo pues se hallaron factores similares al Instrumental afectivo y Poderosos del microcosmos y Poderosos del macrocosmos, de La Rosa (1986) y corroborados por García-Campos y Reyes Lagunes (2000), Vera Noriega y Cervantes Mariscal (2000) y Reyes Lagunes (2007), que en el caso de esta escala se denominaron Crianza paterna y Locus social afectivo. En cuanto al factor de Crianza paterna, este refleja la necesidad de medir la atribución del éxito en la vida a partir de reactivos que hagan referencia a cómo la influencia de otros es un determinante del éxito pues a través de la socialización se aprende el tipo de metas que debe alcanzarse y la manera en la que deben conseguirse (Eberly et al., 2017). Por su parte, el hallazgo del factor de Locus social afectivo concuerda con lo expuesto por Padilla-Bautista et al. (2018) y Soler-Anguiano (*en prensa*) quienes afirman que se debe considerar una causa de éxito a la habilidad para agradar a otros y mantener buenas relaciones con ellos porque el apoyo y soporte mutuo influyen en consecución de este tipo de éxito.

Investigaciones acerca de la atribución del éxito, al menos en contextos escolares, ya mostraban la necesidad de incluir a la explicación de este constructo factores referentes al papel de la suerte, las características de las metas establecidas y el poder de los demás sobre los logros obtenidos (Alonso & Sanchez, 1992; Jurado et al., 2020). Los resultados obtenidos en esta investigación remarcan la importancia de incluir estos factores en la medición de la atribución del éxito en la vida, pues los factores que originalmente se establecieron para la medición de la atribución del éxito escolar fueron replicados en este estudio. Así, el factor de Crianza paterna obtenido en este estudio refleja que los participantes de esta investigación explican que el éxito en la vida se obtiene por la decisión de una figura de autoridad, en este caso los padres, quienes los instruyen para alcanzar un estándar de éxito establecido socialmente (Merino & Berbegal, 2021). El factor que se denominó Metas en este estudio sugiere que las características de propósitos de vida son una determinante para conseguirlos, lo que según Vuletich, Kurtz-Costes y Bollen (2019) se debe a que cuanto más sencilla y realista sea una meta es más probable que se consiga. Con el factor Suerte se confirma lo expuesto por Pluchino et al. (2017) que afirmaron que existen elementos azarosos en la vida de las personas que, de ser aprovechados, pueden permitirles conseguir los objetivos que se han planteado.

Escala de Habilidades del éxito en la vida para adultos

El objetivo del desarrollo de esta escala fue evaluar las habilidades que se requieren para alcanzar el éxito en la vida, considerando que en la literatura existe una contradicción sobre si estas habilidades deben evaluarse en una sola dimensión o si es necesario identificar las competencias específicas que se requieren según la situación de logro que se evalué (Cadoche & Montarlot, 2021). Bandura (1977) en su teoría de la autoeficacia proponía que era necesario que el individuo realizará una valoración positiva de su capacidad para alcanzar una meta, aunque sugería que era

necesario identificar las acciones que los individuos tenían que realizar para conseguirlas, también debían evaluar los elementos que debían invertirse y la cantidad de tiempo en el que el esfuerzo debía de mantenerse. Los factores obtenidos en este estudio parecen ser concordantes con estos postulados, ya que si bien la mayoría de los reactivos, por su redacción, hacen referencia a la percepción positiva de la capacidad para llegar al éxito, en los factores obtenidos se distinguieron las acciones, el tiempo y las habilidades específicas que deben de realizarse si es que se desea alcanzar el éxito. El factor de Dedicación se enfoca en describir las acciones y el tiempo específico que los individuos deben de mantener para llegar a sus metas, lo que Bandura (1977) explicó como acciones de autoeficacia. Por su parte, el factor de Compromiso se enfoca en la necesidad del individuo de mantener sus esfuerzos y tiempo en la consecución de sus metas, lo que Bandura explicaba como los elementos a invertirse para aumentar la autoeficacia.

La necesidad de tener habilidades para reconocer los sentimientos y pensamientos de los demás como una competencia importante para alcanzar el éxito fue propuesta por Mudarra y García-Salgado (2016) en su investigación cualitativa sobre las competencias de éxito en entornos escolares. De acuerdo con los resultados de ese estudio, esta habilidad se vuelve fundamental para el logro de los objetivos pues, al menos para la muestra de este estudio, una de las determinantes de su éxito será su habilidad para reconocer el estado anímico de otros y sus posibles inconformidades, expresados a partir del factor de Empatía. Por otro lado, Wagner-Albajas (2018), en empresarios venezolanos, Barrera Rivero et al. (2019), en empresarios dominicanos, y Gil Gaytán (2017), en empresarios mexicanos, explicaban que una de las habilidades fundamentales para alcanzar una meta era la capacidad para afrontar los problemas de manera efectiva, manteniendo el control de sus emociones y acciones y evaluando el mejor curso de acción para solucionarlos. Los resultados obtenidos con esta escala concuerdan con lo expuesto por estos autores dado que

uno de los factores que definen las habilidades de éxito fue Serenidad que hace referencia a la habilidad del individuo para mantenerse tranquilo ante las dificultades en el logro de sus metas para poder superarlas.

En cuanto a los factores obtenidos en la escala denominados Compromiso, que se refiere a la habilidad del individuo por fijar metas claras y realistas y planear las estrategias para conseguirlas, y Dedicación, que se refiere a la capacidad de las personas para saber invertir sus recursos físicos y económicos y mantener sus esfuerzo para el logro de metas, son varios los autores que definían como prioritarios estos elementos pues Gil Gaytán y Núñez (2017), Riquelme Viguera et al. (2013) y Alvarado Ochoa et al. (2017) reconocían que las habilidades que definían a las personas exitosas eran su capacidad para determinar los propósitos u objetivos que deseaban conseguir, su persistencia y dedicación para poder alcanzarlos y su determinación de que, a pesar las adversidades, pudieran alcanzar las metas que se propusieran. En general, los resultados obtenidos para la escala de las habilidades que conducen al éxito aportan evidencia empírica que respalda los postulados de que en la explicación de las habilidades del éxito en la vida se necesitan identificar las competencias y habilidades específicas para cumplir con una tarea de logro, como lo sugieren Aedo y Ávila (2009), Blanco et al. (2011) y Peinado et al. (2012), ya que se obtuvieron factores diferenciados de las competencias necesarias para alcanzar el éxito y los reactivos no se agruparon en un solo factor como lo propuso Schwarzaer y Jerusalem (1995), en sus primeras aproximaciones para evaluar las habilidades para el éxito. Por lo que al evaluar este constructo es importante reconocer los elementos específicos que se requieren para que el individuo consiga sus propósitos de vida.

La escala de habilidades de éxito en la vida explicó un 74.70% de la varianza del constructo, una varianza mayor al resto de las escalas anteriores que miden la autoeficacia en el logro de metas

escolares, pues sus valores oscilan entre 58% y 64% (e.g. Aedo & Ávila, 2009; Blanco et al., 2011; Peinado et al., 2012; Schwarzaer & Jerusalem, 1995). En cuanto a su confiabilidad, se obtuvo un alfa de Cronbach y un omega de Mc Donald de .98, un valor mayor al reportado en escalas de habilidades deportivas y educativas, pues sus valores se encuentran entre .73 y .93 (Reidl-Martínez, 2013). Por ello se considera que la escala de habilidades de éxito en la vida es una escala robusta que permite evaluar una de dimensiones que conforman el constructo de evaluación del éxito en la vida, específicamente la percepción de poseer las competencias que se requieren para llegar al éxito, por lo que se recomienda su aplicación pues cuenta con adecuadas propiedades psicométricas.

De Vellis (2013) explica que es importante contar con instrumentos que posean altas propiedades psicométricas de confiabilidad y validez para tener mediciones precisas del constructo, asegurando que las puntuaciones de las escalas se deben al atributo en sí mismo y no a cuestiones del azar. Como se describió en el *Capítulo 3* de este documento la mayoría de las escalas de conceptualización del éxito (e.g. Gaeta et al., 2015; Granero-Gallegos et al., 2014; Pérez Villalobos et al., 2009), razones de éxito (e.g. Balaguer et al., 2002; Çelik et al., 2019; Sánchez-Oliva et al., 2012), atribución del éxito (e.g. Jurado et al., 2020; La Rosa, 1986; Moreno-Murcía et al., 2013) y habilidades de éxito (e.g. Aedo & Ávila, 2009; Peinado et al., 2012; Schwarzaer & Jerusalem, 1995) fueron desarrolladas y validadas en estudiantes de nivel básico y universitarios, lo que supone una limitación metodológica de estas escalas pues como sugiere Lloret-Segura et al. (2014) existen diferencias importantes en las características de la población estudiantil y la población general lo pueden modificar la medición de los constructos. Atendiendo a esta limitante en el presente estudio se procuró contar con participantes que no fueran estudiantes. Por su fecha de creación, la mayoría de las escalas descritas en el capítulo anteriormente mencionado emplearon

criterios psicométricos que han sido cuestionados por su falta de precisión estadística como la extracción de factores por componente principales, la conservación de reactivos con valores de comunalidad menores a .40 o el que los reactivos compartan carga entre factores, lo que compromete su confiabilidad y su validez (Streiner et al., 2015). Atendiendo a estas limitantes al validar las cuatro escalas de esta investigación se cumplieron con los criterios psicométricos que hasta el momento han demostrado ser mejores por sus fundamentos metodológicos y matemáticos, como el tener por lo menos cinco participantes por cada reactivo a analizar, evaluar que los reactivos cumplieran con los criterios preliminares antes de someterlos a pruebas de validez, considerar la normalidad de los reactivos para elegir el método de extracción en el AFE (Costello & Osborn, 2005; Reyes Lagunes & García Barragán, 2008), el uso de métodos de rotación de reactivos según la correlación entre reactivos y factores, la conservación de reactivos con cargas mayores a .50 (De Vellis, 2013), y la confiabilidad por medio de la consistencia interna empleando diversos coeficientes como el alfa de Cronbach y el Omega de McDonald (Ventura-León & Caycho-Rodríguez, 2017). Además, se confirmó la estructura factorial de los análisis factoriales exploratorios por medio de análisis factoriales confirmatorios en muestras diferentes (Arias Martínez, 2008).

Puede concluirse que las cuatro escalas desarrolladas en este estudio son válidas y confiables para evaluar cada una de las dimensiones que componen la evaluación del éxito en la vida (EEV). La EEV es un constructo multidimensional que consta de la conceptualización, razones, atribución y habilidades de éxito por lo que se requieren de instrumentos particulares para cada una de sus dimensiones (Ames, 1992; Caicedo, 2007; Klimkowska, 2019). La conceptualización del éxito se refiere a los propósitos de vida que se anhelan, los cuales se determinan a partir de las aspiraciones del individuo o del estándar normativo de éxito de la sociedad (López Suárez, 2011),

por lo que se requiere de instrumentos que evalúen las metas que se establecen las personas. Por su parte, las razones de éxito son los motivos por los que un individuo realiza acciones para llegar al éxito (Navarro et al., 2014), por lo que requiere de escalas que mida por qué las personas quieren lograr sus objetivos. La atribución es la explicación de los factores que determinan que una persona llegue al éxito (Weary et al., 2012), por lo que se necesitan instrumentos que midan la percepción de los individuos sobre las causas que propician el alcance del éxito (Cadoche & Montarlot, 2021). Finalmente, las habilidades del éxito son las acciones y aptitudes que se deben realizar para llegar a los objetivos de vida, por lo que se necesitan escalas que evalúen las competencias que se requieren para obtener el éxito.

Se obtuvieron escalas válidas y confiables para medir las particularidades de cada una de las dimensiones de la evaluación del éxito en la vida lo que permitirá realizar estudios en los que se relacionen con otras variables que posiblemente tengan un poder explicativo sobre la EEV como se sugiere en esta investigación con Estudio 8 y el Estudio 9 donde se evaluará si la cultura subjetiva mediada por el bienestar explican las dimensiones de la EEV. En cuanto a las limitaciones del estudio, es importante destacar que la aplicación se realizó en línea y no todas las personas de la zona geográfica donde se realizó el estudio tienen acceso a la red, por lo que será necesario realizar aplicaciones considerando formatos físicos para que puedan ser contestados por más personas e identificar si se conserva la misma estructura de las escalas. También, es necesario proveer a las cuatro escalas desarrolladas en este estudio de más evidencia de validez, de criterio y predictiva, por lo que se sugiere correlacionar los puntajes de la escala con constructos que según la literatura están relacionados como el afecto positivo (Muschetto & Siegel, 2019), el afecto negativo (Yao & Siegel, 2021), la ansiedad (Chorpita & Barlow, 1998) y la depresión (Ruybal & Siegel, 2019).

Estudio 3. Exploración de las creencias y normas de éxito**Justificación.**

Rayul (2012) sugiere que existen creencias y normas de éxito que afirman que es algo deseable y bueno, que debe obtenerse con esfuerzo y trabajo y que traerá tranquilidad y felicidad en la vida. Por su parte Suero Guzmán y Reyes Portorreal (2015) sugieren que existen creencias y normas que afirman que el éxito es algo indeseable en la vida porque es difícil de conseguir e implica que los individuos modifiquen su conducta afectando a los demás, además, genera críticas negativas de la sociedad. Sin embargo, la veracidad de estas afirmaciones aún no se ha podido comprobar porque las investigaciones al respecto se centran en los objetivos finales de los individuos y únicamente miden el significado y valor que tiene el éxito para el individuo, sin analizar la influencia que los grupos cercanos tienen en la consolidación de estas creencias y normas. Lo anterior dificulta que se identifiquen y operacionalicen las creencias y normas de éxito, conocidas también como premisas culturales de éxito (Téllez Ramírez, 2015).

De acuerdo con Díaz Loving et al. (2019) la mejor forma de aproximarse a las representaciones cognitivas del éxito en la cultura mexicana es a través del estudio de las premisas (creencias y normas) que se comparten en la sociedad que permiten tener una comprensión global del mismo. De acuerdo con Díaz Guerrero (2007) su acercamiento debe de ser a través de las descripciones del individuo pues así se conoce cómo se valora, interpreta, juzga y percibe un fenómeno y la importancia de éste. Así, para conocer las premisas de éxito que los mexicanos tienen se deberá de preguntárseles directamente a ellos y cuestionar sobre la influencia que tienen los demás. Así, la pregunta de investigación que dirige este estudio fue: ¿Cuáles son las premisas culturales de éxito que tienen los adultos mexicanos?

Objetivo general.

Conocer las premisas de éxito que tienen los adultos.

Objetivos específicos.

Identificar las creencias de éxito que tienen los adultos

Identificar las normas de éxito que tienen los adultos.

Método

Participantes

Empleando un muestro no probabilístico accidental (Kelinger & Lee, 2002), se obtuvo la participación voluntaria de 259 adultos de entre 18 y 66 años que eran residentes de la zona metropolitana del Valle de México por lo menos durante el último año. Para determinar el tamaño de la muestra se retomaron los postulados de Morse (1994) respecto a la saturación de la información en las investigaciones cualitativas descritos en el Estudio 1 de este escrito.

La edad promedio de los participantes fue de 28.56 años (D.E.= 8.43). La frecuencia de edad, sexo, lugar de residencia, estado civil, escolaridad y nivel socioeconómico se muestran en la Tabla 48. Como puede apreciarse en esta tabla en ambas muestras, la mayoría de los voluntarios vivían en casa de sus padres o en casa propia, en compañía de sus padres y hermanos. Contaban con licenciatura y con ingreso mensual de \$2'700 a \$6'799. Respecto a nivel socioeconómico, la mayoría de los participantes pertenecían al rango C+, rango que incluye a los hogares que tienen a su disposición los recursos y servicios que les permiten tener una buena vida e incluso tienen ligeros excedentes que les permiten tener ciertos lujos (Instituto de Investigaciones Sociales, 2017).

Tabla 48
Datos sociodemográficos de la muestra

Variable		Frecuencia	Porcentaje
Sexo	Hombre	97	63%
	Mujer	162	37%
Edad	> 20 años	11	5%
	20 a 29 años	154	59%
	30 a 39 años	62	24%
	40 a 49 años	24	9%
	50 a 59 años	6	2%
	60 a 66 años	2	1%
Lugar de residencia	Ciudad de México	133	51%
	Estado de México	126	49%
Estado civil	Soltero	181	69%
	Casado	34	14%
	Unión libre	32	12%
	Divorciado	5	2%
	Viudo	2	1%
	Separado	5	2%
Escolaridad	Primaria	8	3%
	Secundaria	9	4%
	Preparatoria	63	24%
	Licenciatura	157	61%
	Posgrado	22	8%

Tabla 48
 Datos sociodemográficos de la muestra (Continuación)

Variable		Frecuencia	Porcentaje
Vive en	Casa propia	78	30%
	Casa rentada	40	15%
	Casa familiar (padres)	93	36%
	Casa de familiares (tíos, vuelos, etc.)	24	9%
	Departamento propio	2	1%
	Departamento rentado	8	3%
	Departamento familiar (padres)	7	3%
	Departamento de familiares	2	1%
	Departamento compartido	2	1%
	Habitación rentada	3	1%
Vive con	Solo	17	7%
	Padres	49	19%
	Padres y hermanos	91	35%
	Esposo (a)	17	7%
	Esposo (a) e hijos	37	14%
	Compañeros	5	2%
	Padres, hermanos y familiares	29	11%
	Hijos	12	5%
Nivel socioeconómico*	A/B	58	22%
	C+	91	35%
	C	61	24%
	C-	32	12%

Tabla 48
 Datos sociodemográficos de la muestra

Variable		Frecuencia	Porcentaje
Nivel socioeconómico*	D+	12	4%
	D	4	2%
	E	1	1%
Ingreso mensual**	< \$2'699	101	25%
	\$2'700 a \$6'799	117	29%
	\$6'800 a \$11'599	68	17%
	\$11'600 a \$24'999	79	19%
	\$25'000 a \$34'999	15	4%
	\$35'000 a \$44'999	9	2%
	\$45'000 a \$54'999	5	1%
	\$55'000 a \$74'999	3	1%
	\$75'000 a \$84'999	3	1%
> \$85'000	6	1%	

*Índice de niveles socioeconómicos del AMAI (2018)

**El rango de ingresos mensuales según el INEGI (2020)

Tipo de Estudio

Se realizó un estudio de tipo exploratorio y transversal (Kerlinger & Lee, 2002).

Diseño de investigación

Se hizo un estudio con un diseño no experimental de un solo grupo (Kerlinger & Lee, 2002).

Instrumentos

Se empleó un cuestionario mixto dividido en tres secciones. La primera sección fue un consentimiento informado para participar en la investigación. La segunda sección fueron catorce

preguntas abiertas elaboradas para cumplir con el propósito de este estudio. Para crear las preguntas se utilizaron dos referentes. El primer referente fue la revisión de la literatura acerca de las creencias y normas del éxito. El segundo referente fue los postulados de la teoría histórico-bio-psico-socio-cultural del comportamiento humano (Díaz Guerrero, 2007). De acuerdo con ambos referentes, para conocer las creencias y normas que los adultos tienen del éxito es necesario cuestionar al individuo sobre el significado y la normativa que existe alrededor del éxito a nivel personal, en sus círculos sociales cercanos (familia, amigos, pareja y pares) y en su sociedad. Las catorce preguntas que conformaron la segunda sección del instrumento fueron: *¿Qué es lo que usted cree del éxito?; Para usted, ¿Cómo debe ser el éxito?; ¿Qué me enseñó mi familia sobre el éxito?; ¿Qué es lo que cree mi familia del éxito?; Para mi familia, ¿Cómo debe ser el éxito?; ¿Qué es lo que creen mis amigos del éxito?; Para mis amigos, ¿Cómo debe ser el éxito?; ¿Qué es lo que cree mi pareja del éxito?; Para mi pareja, ¿Cómo debe ser el éxito?; ¿Qué es lo que creen mis compañeros de trabajo/escuela del éxito?; Para mis compañeros de trabajo/escuela, ¿Cómo debe ser el éxito?; ¿Qué tan importante es lo que sus conocidos le dicen del éxito?; ¿Por qué?; En la sociedad en la que vivo, ¿Qué se cree del éxito?; Para la sociedad en la que vivo, ¿Cómo debe ser el éxito?.* Todas estas preguntas fueron enviadas a nueve jueces expertos en psicología social para asegurar su validez de contenido, obteniéndose un grado de acuerdo interjueces de 0.92, con la V de Aiken. Finalmente, la tercera sección del cuestionario fue un apartado para obtener los datos sociodemográficos de los participantes.

Procedimiento

Debido a la pandemia por virus SARS COV 2, el instrumento se aplicó en formato digital a través de la plataforma de *Google Forms*® durante los meses de enero a abril del 2021. El procedimiento fue esencialmente el mismo al presentado en el Estudio 2.

Análisis de los datos

Se hizo un análisis de contenido por categorías (Krippendorff, 1980) similar al expuesto en el Estudio 1. Una vez categorizadas todas las respuestas de los participantes se hizo un jueceo, con nueve jueces expertos en psicología social y en cultura mexicana, para determinar la pertinencia conceptual de las categorías obtenidas, resultado un grado de acuerdo de 0.91 con la V de Aiken. Finalmente se hizo un análisis de frecuencias absolutas de las categorías obtenidas.

Resultados

En la 49 se presentan las tres categorías con las frecuencias más altas para la pregunta *¿Qué es lo que usted cree del éxito?*, su definición, algunos ejemplos, su frecuencia en la muestra total y la frecuencia por sexos. El resto de las categorías obtenidas fueron: Satisfacción, Felicidad, Trabajo, Inspiración, Superación, Estabilidad, Alcanzable, Deseable, Determinado por otros, Inalcanzable, Efímero y Reconocimiento. Su definición, frecuencia y ejemplos se presentan el Apéndice C.

En la Tabla 50 se presentan las tres categorías con más frecuencias para la pregunta *Para usted, ¿Cómo debe ser el éxito?*, su definición, algunos ejemplos, su frecuencia en la muestra total y la frecuencia por sexos. El resto de las categorías obtenidas fueron: Subjetivo, Felicidad, Superación, Libertad, Esfuerzo, Trabajo, Determinado por otros, Alcanzable, Compartido, Material, Reconocimiento, Deseable, Mérito. Su definición, frecuencia y ejemplos se presentan el Apéndice C.

Tabla 49
Categorías de la pregunta *¿Qué es lo que usted cree del éxito?*

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Subjetivo	Creencia acerca de que el éxito es definido por cada persona.	Cada quien lo define; Es personal	51	20	31
Logro	Convicción sobre que el éxito es el alcance de las metas que cada persona se ha planteado.	El poder cumplir las metas personales; Cumplir tus metas	47	19	28
Esfuerzo	Determinación acerca de que el éxito es producto de la inversión física y de tiempo por conseguirlo.	Que se alcanza cuando uno se esfuerza; Es el resultado del esfuerzo y perseverancia	20	11	9

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

Tabla 50
Categorías de la pregunta *Para usted, ¿Cómo debe ser el éxito?*,

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Satisfacción	Creencia de que el éxito se obtiene cuando el individuo se siente cómodo con lo que ha conseguido.	Sentirse pleno con lo que uno hace; Algo satisfactorio	45	13	32
Logro	Convicción sobre que el éxito es el alcance de las metas que cada persona se ha planteado.	Alcanzar tus sueños y metas y mantenerlas; Conseguir mis metas	39	15	24
Tranquilidad	Creencia de que el éxito es un estado de vida en el que no existen problemas o alteraciones en la vida.	Estabilidad en todos los aspectos; Tener en orden mi vida emocional, laboral y sentimental	32	14	18

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

En la Tabla 51 se presentan las tres categorías con más frecuencias para la pregunta *¿Qué me enseñó mi familia sobre el éxito?*, su definición, algunos ejemplos, su frecuencia en la muestra total y la frecuencia por sexos. El resto de las categorías obtenidas fueron: Dinero, Nada, Luchar,

Deseable, Felicidad, Personal, Superioridad, Difícil, Modestia, Material, Familia y Mérito. Su definición, frecuencia y ejemplos se presentan en el Apéndice C.

Tabla 51
Categorías de la pregunta ¿Qué me enseñó mi familia sobre el éxito?

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Trabajo	Enseñanza sobre que el éxito debe ser producto de la persistencia en las acciones encaminadas a lograrlo.	Que se consigue trabajo; que se consigue siempre y cuando se trabaje	53	21	32
Esfuerzo	Enseñanza sobre que el éxito es producto de la inversión física y de tiempo por conseguirlo.	Esforzarse para obtener lo que quiero y como quiero vivir; Esfuerzo	32	11	21
Alcanzable	Enseñanza de que el éxito debe ser alcanzado.	Debo lograrlo; Que las metas deben saber reales y alcanzables	27	11	16

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

En la Tabla 52 se presentan las tres categorías con más frecuencias para la pregunta *¿Qué es lo que cree mi familia del éxito?*, su definición, algunos ejemplos, su frecuencia en la muestra total y la frecuencia por sexos. El resto de las categorías obtenidas fueron: Deseable, Esfuerzo, Felicidad, Desconocimiento, Superación, Material, Subjetivo, Inalcanzable, Luchar, Mérito, Tranquilidad, Determinado por otros y Fama. Su definición, frecuencia y ejemplos se presentan en el Apéndice C.

Tabla 52
Categorías de la pregunta *¿Qué es lo que cree mi familia del éxito?*

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Trabajo	Convicción de que el éxito es el resultado de la persistencia de las acciones para conseguirlo.	Siempre se puede alcanzar con el trabajo duro; Que debemos trabajar para alcanzarlo	46	22	24
Dinero	Creencia de que el éxito es la cantidad de recursos monetarios con las que cuenta el individuo.	Tener estabilidad económica; Tener dinero	31	9	22
Logro	Convicción sobre que el éxito es el alcance de las metas que cada persona se ha planteado.	Llegar a tus metas; Llegar a tus objetivos	29	11	18

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

En la Tabla 53 se presentan las tres categorías con más frecuencias para la pregunta *Para mi familia, ¿Cómo debe ser el éxito?*, su definición, algunos ejemplos, su frecuencia en la muestra total y la frecuencia por sexos. El resto de las categorías obtenidas fueron: Felicidad, Estándar, Trabajo, Desconocimiento, Deseable, Material, Compartido, Mérito, Personal, Superación, Superioridad, Satisfacción, Esfuerzo, Inalcanzable. Su definición, frecuencia y ejemplos se presentan el Apéndice C.

En la Tabla 54 se presentan las tres categorías con más frecuencias que se obtuvieron de los participantes que respondieron a la pregunta *¿Qué es lo que creen mis amigos del éxito?*, su definición, algunos ejemplos, su frecuencia en la muestra total y la frecuencia por sexos. El resto de las categorías obtenidas fueron: Subjetivo, Reconocimiento, Felicidad, Trabajo, Inalcanzable, Deseable, Estándar, Superación, Material, Alcanzable, Superioridad, Compartido, Esfuerzo, Mérito, Libertan, Sobrevalorado, Tranquilidad. Su definición, frecuencia y ejemplos se presentan el Apéndice C.

Tabla 53
Categorías de la pregunta *Para mi familia, ¿Cómo debe ser el éxito?*

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Dinero	Creencia de que el éxito es la cantidad de recursos monetarios con las que cuenta el individuo.	Basado en dinero; Con mucho dinero	35	10	25
Tranquilidad	Creencia de que el éxito es un estado de vida en el que no existen problemas o alteraciones en la vida.	Estabilidad en toda tu persona; Vivir sin preocupaciones	27	9	18
Logro	Convicción sobre que el éxito es el alcance de las metas que cada persona se ha planteado.	Una meta en particular; Lograr tus metas	27	7	20

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

Tabla 54
Categorías de la pregunta *¿Qué es lo que creen mis amigos del éxito?*

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Logro	Convicción sobre que el éxito es el alcance de las metas que cada persona se ha planteado.	terminar todo lo que uno se proponga; Cumplir las metas propuestas.	34	16	18
Dinero	Creencia de que el éxito es la cantidad de recursos monetarios con las que cuenta el individuo.	El éxito es dinero; Se centra en lo económico	33	15	18
Subjetivo	Creencia acerca de que el éxito es definido por cada persona.	Que es diferente para cada persona; Cada quien tiene su opinión	21	6	15

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

En la Tabla 55 se presentan las tres categorías con más frecuencias que se obtuvieron de los participantes que respondieron a la pregunta *Para mis amigos, ¿Cómo debe ser el éxito?*, su definición, algunos ejemplos, su frecuencia en la muestra total y la frecuencia por sexos. El resto

de las categorías obtenidas fueron: Personal, Trabajo, Felicidad, Material, Inalcanzable, Deseable, Reconocimiento, Esfuerzo, Superioridad, Satisfacción, Superación, Tranquilidad, Disfrutar. Su definición, frecuencia y ejemplos se presentan en el Apéndice C.

Tabla 55
Categorías de la pregunta Para mis amigos, ¿Cómo debe ser el éxito?

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Logro	Convicción sobre que el éxito es el alcance de las metas que cada persona se ha planteado.	Logrando sus metas; Probablemente lograr metas	29	12	17
Dinero	Creencia de que el éxito es la cantidad de recursos monetarios con las que cuenta el individuo.	tener dinero de sobra; Ganar mucho dinero	23	8	15
Estándar	Convicción sobre la necesidad de apegarse a un modelo de éxito basado en la preparación académica, solvencia económica y bienes.	Terminar la escuela conseguir un trabajo con buen sueldo y superarse como persona; Idealizado: nada te falta, todo lo tienes, la vida es fácil	22	8	14

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

Para la pregunta *¿Qué tan importante es lo que sus conocidos le dicen del éxito? ¿Por qué?*, se obtuvo que 66 participantes respondieron que era *Muy importante*, 88 respondieron que era *Ligeramente importante*, 50 respondieron que era *Poco importante*, 10 respondieron que era *Extremadamente importante*, y 43 respondiendo que era *Nada importante*. Las categorías obtenidas de cada opción de respuesta se encuentran en los Apéndices C.

En la Tabla 56 se presentan las tres categorías con más frecuencias que se obtuvieron de los participantes con pareja que respondieron a la pregunta *¿Qué es lo que cree mi pareja del éxito?*, su definición, algunos ejemplos, su frecuencia en la muestra total y la frecuencia por sexos.

El resto de las categorías obtenidas fueron: Subjetivo, Esfuerzo, Trabajo, Deseable, Tranquilidad, Estándar, Apoyo, Superación, Material, Mérito, Reconocimiento y Sobrevalorado. Su definición, frecuencia y ejemplos se presentan el Apéndice C.

Tabla 56

Categorías de la pregunta ¿Qué es lo que cree mi pareja del éxito?

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Logro	Convicción sobre que el éxito es el alcance de las metas que cada persona se ha planteado.	Algún logro; Cumplir las metas	23	9	14
Dinero	Creencia de que el éxito es la cantidad de recursos monetarios con las que cuenta el individuo.	Ser rico; El dinero es el éxito	16	6	10
Felicidad	Creencia de que el éxito es experimentar sensaciones agradables en la vida constantemente.	Cree que es donde hay felicidad; Ser feliz	15	2	13

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

En la Tabla 57 se presentan las tres categorías con más frecuencias que se obtuvieron de los participantes con pareja que respondieron a la pregunta *Para mi pareja, ¿Cómo debe ser el éxito?*, su definición, algunos ejemplos, su frecuencia en la muestra total y la frecuencia por sexos. El resto de las categorías obtenidas fueron: Trabajo, Reconocimiento, Compartido, Dinero, Material, Redituable, Deseable, Logro, Subjetivo, Superación e Inalcanzable. Su definición, frecuencia y ejemplos se presentan el Apéndice C.

Tabla 57
 Categorías de la pregunta *Para mi pareja, ¿Cómo debe ser el éxito?*

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Felicidad	Creencia de que el éxito es experimentar sensaciones agradables en la vida constantemente.	Felicidad emocional, laboral y sentimental; Ser feliz	22	9	13
Estable	Creencia de que el éxito es un estado de vida en el que no existen problemas o alteraciones en la vida.	Algo que te da estabilidad; Estabilidad económica, salud, estabilidad emocional	20	8	12
Esfuerzo	Determinación acerca de que el éxito es producto de la inversión física y de tiempo por conseguirlo.	El resultado de tu esfuerzo; Constante	18	5	13

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

En la Tabla 58 se presentan las tres categorías con más frecuencias que se obtuvieron de los participantes que respondieron a la pregunta *¿Qué es lo que creen mis compañeros de trabajo/escuela del éxito?*, su definición, algunos ejemplos, su frecuencia en la muestra total y la frecuencia por sexos. El resto de las categorías obtenidas fueron: Dinero, Inalcanzable, Trabajo, Superioridad, Subjetivo, Deseable, Esfuerzo, Material, Mérito, Superación, Felicidad y Sobrevalorado. Su definición, frecuencia y ejemplos se presentan el Apéndice C. En la Tabla 59 se presentan las tres categorías con más frecuencias que se obtuvieron de los participantes que respondieron a la pregunta *Para mis compañeros de trabajo/escuela, ¿Cómo debe ser el éxito?*, su definición, algunos ejemplos, su frecuencia en la muestra total y la frecuencia por sexos. El resto de las categorías obtenidas fueron: Esfuerzo, Trabajo, Dinero, Subjetivo, Superioridad, Felicidad, Deseable, Alcanzable, Material, Superación, Inalcanzable y Tranquilidad. Su definición, frecuencia y ejemplos se presentan el Apéndice C.

Tabla 58

Categorías de la pregunta *¿Qué es lo que creen mis compañeros de trabajo/escuela del éxito?*

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Logro	Convicción sobre que el éxito es el alcance de las metas que cada persona se ha planteado.	El éxito radica en conseguir la mayoría de tus metas que te has planteado a lo largo de tu vida; Cumplir las metas	31	8	23
Reconocimiento	Determinación sobre que para tener éxito se debe tener la admiración y distinción de los demás.	Ser famoso; Reconocido	25	8	17
Estándar	Convicción sobre la necesidad de apegarse a un modelo de éxito basado en la preparación académica, solvencia económica y bienes.	Es llegar a tener buen trabajo, bastante dinero y poder pasear por diferentes lugares; Lograr cosas valoradas socialmente	24	11	13

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

Tabla 59

Categorías de la pregunta *Para mis compañeros de trabajo/escuela, ¿Cómo debe ser el éxito?*

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Reconocimiento	Determinación sobre que para tener éxito se debe tener la admiración y distinción de los demás.	El reconocimiento social a partir del trabajo; Debe ser reconocido	28	5	23
Estándar	Convicción sobre la necesidad de apegarse a un modelo de éxito basado en la preparación académica, solvencia económica y bienes.	Profesional y artístico; Cumplir los deseos individuales socialmente valorados	21	10	11
Logro	Convicción sobre que el éxito es el alcance de las metas que cada persona se ha planteado.	Cumplir sueños; Lleno de logros	21	12	9

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

En la Tabla 60 se presentan las tres categorías con más frecuencias que se obtuvieron de los participantes que respondieron a la pregunta *En la sociedad en la que vivo, ¿Qué se cree del éxito?*, su definición, algunos ejemplos, su frecuencia en la muestra total y la frecuencia por sexos. El resto de las categorías obtenidas fueron: Material, Reconocimiento, Estándar, Superioridad, Trabajo, Inalcanzable, Logro, Mérito, Sobrevalorado, Esfuerzo, Crítica, Superación, Efímero. Su definición, frecuencia y ejemplos se presentan el Apéndice C.

Tabla 60
Categorías de la pregunta En la sociedad en la que vivo, ¿Qué se cree del éxito?

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Dinero	Creencia de que el éxito es la cantidad de recursos monetarios con las que cuenta el individuo.	Que solo quien tiene dinero; Ser de una economía alta	77	27	50
Deseable	Convicción de que el éxito es algo positivo que debe ser alcanzado.	Que es importante; Es un objetivo de vida	21	6	15
Personas determinadas	Creencia de que el éxito es obtenido solo por personas privilegiadas.	Que es algo reservado para las clases altas	19	7	12

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

En la Tabla 61 se presentan las tres categorías con más frecuencias que se obtuvieron de los participantes que respondieron a la pregunta *Para la sociedad en la que vivo, ¿Cómo debe ser el éxito?*, su definición, algunos ejemplos, su frecuencia en la muestra total y la frecuencia por sexos. El resto de las categorías obtenidas fueron: Estándar, Reconocimiento, Logro, Superioridad, Deseable, Esfuerzo, Felicidad, Inalcanzable, Subjetivo, Mérito y Superación. Su definición, frecuencia y ejemplos se presentan el Apéndice C.

Tabla 61
 Categorías de la pregunta Para la sociedad en la que vivo, ¿Cómo debe ser el éxito?

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Dinero	Creencia de que el éxito es la cantidad de recursos monetarios con las que cuenta el individuo.	Que solo quien tiene dinero; Ser de una economía alta	67	23	44
Material	Convicción sobre que el éxito se evalúa o a partir de las posesiones y bienes materiales que se obtengan.	El éxito en sociedad es materialista; Vivir de una manera muy ostentosa	33	8	25
Trabajo	Convicción de que el éxito es el resultado de la persistencia de las acciones para conseguirlo.	Hacer y trabajar para lo que uno quiere	19	11	8

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

Discusión

El propósito de este estudio fue identificar las creencias y normas de éxito que tienen los adultos de la zona metropolitana del Valle de México. Según Raluy (2012) la evolución lingüística e histórica del concepto de éxito favoreció la aparición de dos tipos de creencias y normas del éxito, el primer tipo afirma que es algo bueno y deseable en la vida y el segundo lo conceptúan como algo negativo que debe evitarse (Solís-Cámara et al., 1996). Los resultados de este estudio concuerdan con estos postulados pues al preguntarle a las personas que creen qué es y debe ser el éxito y lo que las personas que los rodean definen del éxito se encontraron afirmaciones que dictan que el éxito es accesible para todas las personas y trae consecuencias positivas como felicidad, estabilidad y tranquilidad en la vida por lo que es indispensable que se consiga. Por su parte, las

creencias y normas negativas que se encontraron del éxito lo definen como algo difícil de conseguir que está sobrevalorado, sin embargo, a diferencia de lo que plantean Suero Guzmán y Reyes Portorreal (2015) y Rayul (2012), las creencias negativas encontradas en esta investigación no refieren que el éxito deba evitarse, tampoco hacen referencia a que los individuos desarrollan comportamientos antisociales, ni que habrá consecuencias negativas por alcanzarlo como la envidia, las críticas negativas de los demás o soledad.

En los resultados de este estudio se identificaron creencias que no le asignan algún valor al éxito (deseable o indeseable), sino que hacen referencia a las características que debe tener. Así, un primer conjunto de creencias lo definen en función de la cantidad de recursos monetarios con los que cuenta el individuo y por los bienes y posesiones que consigue. De acuerdo con Tellez Ramírez (2015), la relación entre el éxito y el dinero es muy estrecha ya que la riqueza es la expresión tangible de que se ha llegado al éxito, por lo que es común que en las sociedades se formulen creencias sobre que el éxito requiere de recursos materiales y monetarios.

Se encontraron también creencias que hacen referencia a que en el éxito se debe obtener el reconocimiento y admiración de los demás al demostrar mejores habilidades y competencia frente a otros. Para Cáceres Morales y Rottenbacher de Rojas (2013) la necesidad del reconocimiento de otros en el alcance del éxito se debe a que la sociedad, al establecer qué es lo que debe conseguir y por qué debe lograrse, realiza constantes críticas a las acciones de los individuos y evalúa su proximidad o lejanía con las metas valoradas socialmente. Se identificaron creencias que afirman que el éxito se consigue cuando se han desarrollado y mejorado las habilidades y condiciones de vida personales y cuando la persona puede realizar lo que desea sin ninguna limitación, lo que

concuera con lo que afirman Gómez del Campo del Paso et al. (2011) que explican que la meta final del éxito implica el crecimiento y realización personal al conseguir sus objetivos personales.

Finalmente, se encontraron normas que dictan que el éxito se debe conseguir por medio del esfuerzo constante, la inversión de tiempo y recursos y la persistencia en las acciones para alcanzarlo por lo que estas acciones se vuelven indispensables para aquellos individuos que se preocupen alcanzarlo. Esto explicaría porque en algunos estudios se proponen la existencia de creencias aversivas del éxito pues como explican Hernández Arriza et al. (2020) no todas las personas están dispuestas a luchar por llegar al éxito por lo que optan por tomar una postura de oposición o repulsión al éxito. Con el conjunto de creencias y normas de éxito que se encontraron en este estudio se elaboraron un conjunto de reactivos en el siguiente estudio para crear y validar una escala que mida las premisas de éxito que los mexicanos de la zona metropolitana del Valle de México tienen. Por ello, la información obtenida en este estudio sirvió como referente para elaborar una escala en el Estudio 4, el cual se presenta a continuación.

Estudio 4. Análisis Psicométrico de la Escala de Creencias y Normas de Éxito**Justificación.**

El éxito posee un significado psicosocial cuya conceptualización cambia dependiendo de la sociedad y de la época histórica en la que se estudie, por lo que es necesario conocer las representaciones cognitivas que cada cultura tiene de este constructo (Raluy, 2012). Díaz Loving et al. (2019) explican que una vez que se identifican las creencias y normas que una sociedad tiene sobre cualquier fenómeno psicológico es importante operacionalizarlas por medio de la construcción de escalas, para hacer comparaciones entre los diferentes grupos de la sociedad y comprobar que las creencias y normas identificadas son un reflejo de la cultura que expresan sus modos de sentir, pensar y comportarse (Flores Galaz, 2011). La revisión de la literatura realizada hasta el momento confirma que los estudios sobre el éxito (e.g. Martínez et al., 2012; Klimkowska, 2019; Orti, 2011; Weier & Lee, 2016) se basan en aproximaciones cualitativas que describen únicamente los propósitos que se establecen los individuos y su capacidad para alcanzarlos por lo que no se cuentan con escalas que permitan medir específicamente las creencias y normas acerca del éxito que se comparten en una sociedad. Por todo lo anterior, el propósito del estudio fue la construcción de una escala para medir las creencias y normas de éxito de adultos mexicanos y obtener evidencia de su validez y confiabilidad.

Pregunta de investigación.

¿Cuáles son las evidencias de validez y confiabilidad de la escala de creencias y normas de éxito para adultos?

Objetivos.

Construir la Escala de la Escala de Creencias y Normas de Éxito para adultos creada a partir de los resultados del Estudio 3.

Obtener evidencias validez, por medio de estructura interna, de la Escala de Creencias y Normas de Éxito para adultos.

Obtener evidencias de confiabilidad, por medio de consistencia interna, de la Escala de Creencias y Normas de Éxito para adultos.

Método

Participantes

Empleando un muestro no probabilístico accidental (Kelinger & Lee, 2002), se obtuvo la participación voluntaria de 618 adultos de entre 18 y 77 años que eran residentes de la zona metropolitana del Valle de México por lo menos durante el último año. Para determinar el tamaño de esta muestra se siguieron los postulados de Nunnally y Bernstein (1995) y Costello y Osborns (2005) que determinan que debe haber por lo menos cinco participantes por cada reactivo que se va analizar.

La edad promedio de los participantes fue de 33.76 años (D.E.= 14.25). La frecuencia de edad, sexo, lugar de residencia, estado civil, escolaridad y nivel socioeconómico se muestran en la Tabla 62. Como puede apreciarse en esta tabla la mayoría de los voluntarios contaban con licenciatura y con ingreso mensual de \$2'700 a \$6'799. Respecto a nivel socioeconómico, la mayoría de los participantes pertenecían al rango C+ (Instituto de Investigaciones Sociales, 2017).

Tabla 62
 Datos sociodemográficos de la muestra

Variable		Frecuencia	Porcentaje
Sexo	Hombre	246	39.81%
	Mujer	372	60.19%
Edad	> 20 años	129	20.87%
	20 a 29 años	180	29.12%
	30 a 39 años	101	16.34%
	40 a 49 años	107	17.31%
	50 a 59 años	63	10.19%
	60 a 77 años	38	6.17%
Lugar de residencia	Ciudad de México	398	64.41%
	Estado de México	220	35.59%
Estado civil	Soltero	348	56.31%
	Casado	147	23.78%
	Unión libre	72	11.65%
	Divorciado	14	2.26%
	Viudo	12	1.94%
	Separado	25	4.24%
Escolaridad	Primaria	10	1.61%
	Secundaria	60	9.71%
	Preparatoria	224	36.24%
	Licenciatura	293	47.41%
	Posgrado	31	5.57%

Tabla 62
 Datos sociodemográficos de la muestra (Continuación)

Variable		Frecuencia	Porcentaje
Nivel socioeconómico*	A/B	132	21.35%
	C+	193	31.22%
	C	134	21.68%
	C-	111	17.96%
	D+	37	5.98%
	D	11	1.81%
	E	0	0%
Ingreso mensual**	< \$2'699	142	22.97%
	\$2'700 a \$6'799	158	25.56%
	\$6'800 a \$11'599	137	22.16%
	\$11'600 a \$24'999	115	18.60%
	\$25'000 a \$34'999	42	6.79%
	\$35'000 a \$44'999	10	1.61%
	\$45'000 a \$54'999	4	0.64%
	\$55'000 a \$74'999	6	0.97%
	\$75'000 a \$84'999	3	0.48%
> \$85'000	1	0.22%	

*Índice de niveles socioeconómicos del AMAI (2018)

**Rango de ingresos mensual según el INEGI (2020)

Tipo de Estudio

Se realizó un estudio de tipo exploratorio y transversal (Kerlinger & Lee, 2002).

Diseño de investigación

Se hizo un estudio con un diseño no experimental de un solo grupo (Kerlinger & Lee, 2002).

Instrumentos

Se crearon 119 reactivos, con formato de respuesta tipo Likert de cinco puntos: 1 (*Totalmente en desacuerdo*) a 5 (*Totalmente de acuerdo*), para conformar la versión inicial de la Escala de Creencias y Normas de Éxito para Adultos. Para elaborar los reactivos se retomaron los resultados del Estudio 3 en el que se encontró que las creencias y normas de éxito de los adultos de la zona metropolitana del Valle de México se agrupan en las siguientes dimensiones: alcanzable, deseable, dinero, esfuerzo, normatividad, estabilidad, estándar, felicidad, inalcanzable, ideal personal, material, mérito, reconocimiento, satisfacción, subjetivo, superación, superioridad y trabajo. Al crear los reactivos, se siguieron las recomendaciones de Muñiz y Fonseca-Pedrero (2019) quienes sugieren que los reactivos deben tener un lenguaje sencillo y se debe evitar el uso de tecnicismos.

Los reactivos fueron sometidos a la revisión de ocho jueces, expertos en psicología social y con experiencia en la construcción de instrumentos psicológicos, con la finalidad de asegurar la validez de contenido de la escala y su pertinencia teórica (Arias & Sireci, 2021). De acuerdo con los resultados de la prueba de V de Aiken, se obtuvo un 90% de acuerdo entre los jueces. Posteriormente se hizo un estudio piloto con 30 personas para asegurar que los reactivos de la escala fueran claros y sencillos de responder, encontrándose que todos los reactivos eran fáciles de interpretar.

Procedimiento

Debido a la pandemia por COVID 19, el instrumento se aplicó en formato digital a través de la plataforma de *Google Forms*^(R), durante los meses de agosto a noviembre del 2021. El procedimiento fue esencialmente el mismo que el del Estudio 2.

Análisis de los datos

Para validar la Escala de Creencias y Normas de Éxito para adultos se hizo un análisis factorial exploratorio (AFE) siguiendo el procedimiento de Reyes Lagunes y García y Barragán (2008) y Nunally y Bernstein (1995) descrito en el Estudio 2. En cuanto a la confiabilidad, se obtuvo la consistencia interna de la escala calculando el coeficiente alfa de Cronbach y el Omega de McDonald, esperando un valor mayor a .80 (Reidl-Martínez, 2013).

Resultados

Se hicieron análisis preliminares de los reactivos para determinar que pudieran ser analizados factorialmente. Estos análisis consistieron en análisis de las frecuencias de las opciones de respuesta de cada reactivo, para determinar que todas hayan sido seleccionadas por lo menos una vez y evitar sesgos; análisis de los coeficientes de asimetría de cada reactivo, para determinar la distribución de las respuestas; prueba *t de Student*, para asegurar que cada reactivo discrimine entre sus grupos extremos; análisis de correlación reactivo-total, para eliminar aquellos reactivos con correlaciones menores a .30; y análisis del aumento del alfa de Cronbach, para identificar los reactivos que al ser eliminados incrementen el valor del alfa. Los resultados obtenidos con estos análisis indicaron que los 119 reactivos podían someterse a pruebas de validez y confiabilidad, ya que todas las opciones de respuesta fueron elegidas por lo menos una vez, todos los reactivos discriminaron entre las puntuaciones bajas y altas, todos los reactivos tenían una correlación mayor a .30 con la escala total y ningún reactivo al ser eliminado aumentó la confiabilidad de la escala ($\alpha = .98$). En cuanto a las pruebas de esfericidad de Bartlett y la prueba de adecuación de Kaiser-

Meyer Olkin (KMO) se obtuvieron valores de .975 y $X^2[9180] = 76030.66$, $p < .001$, por lo que se determinó que la matriz de correlación era factorizable.

Se empleó el método de extracción de ejes principales y método de rotación oblimin directo porque, según Lloret Segura et al. (2014), son métodos de rotación con los que se obtienen estructuras claras e interpretables y son los métodos que deben utilizarse cuando los factores están interrelacionados, lo que fue comprobado con los resultados de las correlaciones entre los reactivos que oscilaron entre .18 ($p < .01$) y .72 ($p < .01$) y con los resultados de la Tabla 63 en la que se muestra la matriz de correlaciones factorial con algunos valores superiores a .32.

Tabla 63
Matriz de correlación entre factores

Factor	1	2	3	4	5
1	-	-	-	-	-
2	.096	-	-	-	-
3	.445	.185	-	-	-
4	-.088	.705	.013	-	-
5	-.161	-.390	-.129	-.371	-

Nota: 1. Recompensa 2. Material 3. Tranquilidad 4. Ideal social 5. Exclusivo

Debido a los criterios para la conservación de reactivos descritos en el Estudio 2 (De Vellis, 2013), se eliminaron 83 reactivos por tener cargas factoriales menores a .50 o por compartir carga con otros factores. Así se obtuvo una escala final de 36 reactivos, con cinco factores, que explican el 59.70% de la varianza total del constructo. Respecto a la consistencia interna se obtuvo un valor de $\alpha = .949$ y $\Omega = .950$. En la Tabla 64 se muestran los resultados del análisis factorial exploratorio y en la Tabla 65, el nombre y la definición de los factores obtenidos.

Tabla 64
Análisis factorial exploratorio de la Escala de Creencias y Normas de Éxito para adultos

Reactivo	Factores					Total
	1	2	3	4	5	
Es fruto del trabajo	0.883					
Se puede lograr	0.820					
Son las metas que te propones	0.819					
Es lograr todos tus propósitos	0.795					
Se logra	0.776					
Se puede alcanzar si se quiere	0.758					
Se consigue poco a poco	0.756					
Se gana con esfuerzo	0.738					
Implica que hay que trabajar duro	0.692					
Debe ser la realización de los sueños	0.690					
Es conseguir lo que te propongas	0.679					
Implica salir adelante	0.663					
Cuesta conseguirlo	0.662					
Es tener un equilibrio en todos los ámbitos de la vida	0.661					
Debe ser una vida próspera	0.560					
Requiere que seas el mejor en lo que haces	0.531					
Implica la acumulación de bienes		0.896				
Implica ganar mucho dinero		0.828				
Es tener muchas cosas		0.789				
Se basa en el dinero		0.779				
Se mide por los bienes materiales que tengas		0.766				
Se mide según tu poder adquisitivo		0.750				
Debe reflejarse en cosas materiales		0.674				
Es tener un buen sueldo		0.615				
Depende de cuánto dinero tienes		0.613				

Tabla 64
Análisis factorial exploratorio de la Escala de Creencias y Normas de Éxito para adultos
 (Continuación)

Reactivo	Factores					Total
	1	2	3	4	5	
Implica llevar una vida tranquila			0.660			
Es vivir sin problemas			0.612			
Es estar despreocupados			0.570			
Es tener paz en la vida			0.535			
Es lo que la sociedad establece				0.942		
Depende de las opiniones de otros				0.814		
Es lo que otros dicen qué es				0.671		
Depende de lo que la sociedad considere importante lograr				0.670		
Pocas personas lo consiguen					-0.576	
Pocas personas están destinadas a lograrlo					-0.543	
Es solo para pocas personas					-0.503	
Número de ítems	16	9	4	4	3	36
Varianza explicada (%)	28.72	23.68	2.99	2.35	1.96	59.70
Autovalor	10.74	8.87	1.57	1.24	1.12	
α de Cronbach	.949	.944	.741	.877	.747	.929
Ω de McDonald	.950	.946	.742	.878	.747	.930
Media	3.87	2.30	3.40	2.19	2.53	
Desviación estándar	.71	.82	.78	.86	.87	

Tabla 65
Definición de los factores de la Escala de Creencias y Normas de Éxito para adultos

Factor	Definición
Recompensa	Convicción de que el éxito es producto de la determinación, esfuerzo y trabajo por conseguirlo.
Material	Convicción sobre que el éxito se evalúa a partir del dinero, posesiones y bienes que se obtengan.
Tranquilidad	Creencia de que el éxito es un estado de vida en el que no existen dificultades.
Ideal social	Convicción de que el éxito se define a partir de las metas determinadas por la sociedad.
Exclusivo	Creencia sobre que el éxito está reservado para un sector reducido de la sociedad.

Discusión

El propósito de este estudio fue analizar las evidencias de validez y confiabilidad de la Escala de Creencias y Normas de Éxito para adultos. De la revisión de la literatura sobre el tema se concluyó que pueden existir tanto creencias positivas y negativas del éxito (Hernández Arriaza et al., 2020; Gómez del Campo del Paso et al., 2011; Solís-Cámara et al., 1996; Téllez Ramírez, 2015). Sin embargo, los resultados de este estudio confirman que, al menos para los adultos de la zona metropolitana del Valle de México, existe una predominancia de las creencias y normas de éxito que lo definen como un constructo deseable al cual hay que aproximarse, pues los factores obtenidos en la escala hacen referencia a los beneficios que se obtienen una vez que se llega al éxito como el tener una vida tranquila con estabilidad en todas las áreas de la vida (factor Tranquilidad) u obtener bienes o recursos materiales (Factor Material). Así, a diferencia de lo que plantean Suero Guzmán y Reyes Portorreal (2015) y Cáceres Morales y Rottenbacher de Rojas (2013) quienes proponen la coexistencia de ideas, pensamientos y normas positivas y negativas en

una misma sociedad, para este sector de la población sólo aparecen creencias positivas del éxito que incitan a los individuos a aproximarse al mismo. El único factor que podría aproximarse a una creencia negativa de éxito, según Hernández Arriaza et al. (2020), es el factor Exclusivo. Sin embargo, este factor sólo hace referencia a que el éxito está destinado para ciertas personas y no expresa concepciones pesimistas del éxito como que los individuos se comportan de manera arrogante cuando llegan al éxito o que experimentan consecuencias negativas, como envidia o soledad, si lo consiguen, como lo propusieron Suero Guzmán y Reyes Portorreal (2015) y Solís-Cámara et al. (1996).

Espinosa y Reyes Lagunes (1988) plantean que una afirmación constante acerca del éxito es la que dicta que los miembros de la sociedad harán críticas a las acciones y logros de los individuos pues son ellos quienes determinan lo que se debe alcanzar y cómo debe conseguirse (Díaz Guerrero, 2007; Diaz Loving, 2019). Los resultados de este estudio concuerdan con esta afirmación pues se encontró que una creencia del éxito es la que refiere que la conceptualización del éxito depende de las opiniones de otros y de lo que para la sociedad es importante alcanzar (reflejado en el factor denominado como Ideal social). En los factores obtenidos se encuentra la norma de éxito que dicta que el éxito ha de lograrse a partir del esfuerzo y trabajo (factor denominado Recompensa), por lo que si una persona desea alcanzar sus propósitos personales tendrá que comprometerse con sus objetivos y luchar por conseguirlos. El postulado sobre la importancia de la perseverancia y dedicación para llegar al éxito ya había sido planteado por Rayul (2012) y fue confirmado en la investigación de Tellez Ramírez (2015).

Como se describió en el Capítulo 4 de este documento, el estado del arte sobre las creencias y normas del éxito no reporta escalas que evalúen este constructo en la sociedad mexicana. Según

la revisión descrita en este capítulo, solo se cuenta con algunos indicadores sugeridos en instrumentos como la Escala de Evitación al éxito (Espinosa & Reyes, 1991), el Inventario de Creencias sobre las Causas del Éxito en el Deporte (Castillo et al., 1992), *Subjective Career Success Inventory* (Shockley et al., 2015) o *Generalized Expectancy for Success Scale* (Celik et al., 2019). Sin embargo, estos instrumentos fueron diseñados para evaluar otros constructos y no específicamente las creencias y normas de éxito. Por lo que para superar esta limitante metodológica se elaboró la escala que se describe en este estudio, atendiendo las sugerencias de Streiner et al. (2015) que explican que en la validación de escalas es importante adoptar los lineamientos psicométricos que, por su precisión estadística y metodológica, aseguren que las puntuaciones obtenidas de las escalas sean realmente un reflejo del constructo que están midiendo y no se deban a cuestiones del azar.

En la validación de la Escala de Creencias y Normas de Éxito para adultos se siguieron los postulados psicométricos y estadísticos vigentes que propone De Vellis (2013) y Ventura-León y Caycho-Rodríguez (2017) que son: asegurar que haya por lo menos cinco participantes por cada reactivo a analizar, evaluar que los reactivos cumplan con los criterios preliminares para asegurar que puedan ser sometidos a pruebas de validez, considerar la normalidad de los reactivos para elegir el método de extracción pertinente en el análisis factorial exploratorio y procurar tener variabilidad de participantes en la muestra, no solo estudiantes. De acuerdo con Lloret-Segura et al. (2014) al cumplir con estos lineamientos se asegura que los instrumentos cuenten con propiedades psicométricas de confiabilidad y validez aceptables para tener mediciones precisas del constructo. La escala de éxito en la vida explica un 59.70% de la varianza del constructo y cuenta con un alfa de Cronbach de .92 y un Ω de McDonald de .93, por lo que se considera que la Escala

de Creencias y Normas de Éxito es una escala robusta por lo que se recomienda su aplicación al contar con adecuadas propiedades psicométricas.

Se sugiere que se realicen estudios para averiguar si los factores obtenidos en este estudio (Recompensa, Material, Tranquilidad, Ideal social, y Exclusivo) se encuentran en otras zonas del país (como el norte o sur de México) y si la estructura y características de los factores se mantienen a través del tiempo. Esto permitirá garantizar que los factores obtenidos en este estudio realmente son reflejo de las creencias y normas de éxito que se tienen en la cultura mexicana ya que como menciona Flores Galaz (2011) las creencias y normas acerca de un fenómeno deben ser respaldadas por la mayoría de los individuos de una misma cultura, sin importar su localización geográfica, su clase social o su sexo. Por lo que se sugiere aplicar la escala en grupos poblacionales con características diferentes a las de la muestra de este estudio para identificar si la estructura factorial obtenida la Escala de Creencias y Normas de Éxito para adultos se mantiene. Además, es importante confirmar esta estructura factorial por medio de un análisis factorial confirmatorio.

Con esta escala se conoció el contenido de pensamiento que los mexicanos adultos, al menos de la zona metropolitana del Valle de México, comparten sobre el éxito. A partir de los factores de esta escala se reconoce cuál es el modelo de éxito que las generaciones anteriores insitan a las generaciones más jóvenes a apearse. De acuerdo con Orti (2011) y Diaz Loving (2019) estas creencias y normas forman el modelo cultural de éxito de una sociedad que podría influir en la evaluación de su éxito en la vida. Esta relación teórica fue sometida a prueba en el Estudio 8 y en el Estudio 9, por eso fue relevante que en este estudio se comprobaran las propiedades psicométricas de la Escala de Creencias y Normas de Éxito para asegurar que los resultados obtenidos se deban a las propiedades de los constructos y no a cuestiones del azar o a errores metodológicos de medición de variables.

Estudio 5. Exploración del concepto de Bienestar Objetivo**Justificación.**

El bienestar objetivo (BO) es la capacidad real de la persona para vivir bien (Ochoa León, 2008). Para estudiarlo es necesario identificar los requerimientos que los individuos tienen que cubrir para tener una buena vida (Manfredi, 2017). Además, deben considerarse los bienes y servicios a los que se debe tener acceso para tener las condiciones de vida deseadas (Anza Eceiza, 2008). Para Sen (2000) en el análisis del bienestar objetivo también debe incluir los estados y acciones del individuo encaminados a tener una buena vida. A partir de la revisión de la literatura sobre el BO descrita en el Capítulo 4 de este documento se puede concluir que las investigaciones sobre este constructo se han enfocado en evaluarlo por medio de indicadores macroeconómicos, como el producto interno bruto o el ingreso per cápita (e.g. Blanco, 2017; Ciocchini et al., 2010; Oxa et al., 2014; Vega Lozano & Osorio Rodríguez, 2016), los cuales no contemplan las necesidades particulares de las personas ni determinan los recursos a los que deben tener acceso para vivir bien, ya que la función de estos indicadores macroeconómicos es comparar la capacidad económica de las naciones (Jaramillo, 2016). Además, de acuerdo con Actis Di Pasquale (2017) los estudios sobre bienestar objetivo no presentan dimensiones consistentes para definirlo ya que no se basan en las descripciones directas de la población en la que se investiga, lo que según Espinoza (2014) es fundamental para estudiarlo pues son las propias personas quienes determinan lo que significa vivir bien. Por lo que, la pregunta de investigación que dirige este estudio es: ¿Cómo definen los adultos el concepto de Bienestar Objetivo?

Objetivo general.

Conocer la definición que los adultos tienen del concepto de bienestar objetivo.

Objetivo específico.

Identificar los indicadores (necesidades básicas, bienes y servicios, acciones para vivir bien) que componen el bienestar objetivo en adultos.

Método

Participantes

Las características de los participantes de este estudio son las mismas a las descritas en el Estudio 3.

Tipo de estudio

Se realizó un estudio de tipo exploratorio y transversal (Kerlinger & Lee, 2002).

Diseño de investigación

Se realizó un estudio con un diseño no experimental con un grupo (Kerlinger & Lee, 2002).

Instrumentos

Se empleó un cuestionario mixto dividido en tres secciones. En la primera sección se colocó el consentimiento informado para participar en la investigación. La segunda sección correspondió a siete preguntas abiertas elaboradas para cumplir con el objetivo de esta investigación. Para crear las preguntas se utilizaron dos referentes. El primer referente fue la revisión de la literatura acerca de la definición del bienestar objetivo. El segundo referente fue los postulados de la teoría de las capacidades de Sen (1998). De acuerdo con ambos referentes para identificar las dimensiones que definen al bienestar objetivo es necesario cuestionar a las personas sobre los bienes y recursos que poseen, las acciones que realizan para vivir bien y qué es lo que para ellos es una buena vida. Las

siete preguntas fueron: *¿Cuáles son las necesidades básicas que debe cubrir para vivir?; ¿Qué servicios son necesarios para vivir?; ¿Qué bienes son indispensables para para vivir?; ¿Qué hace para vivir bien (sin preocupaciones?; ¿Qué acciones se necesitan realizar para vivir bien (sin preocupaciones)?; ¿Qué implica el vivir bien (sin preocupaciones)?; Actualmente con los bienes y servicios con los que cuenta, ¿usted vive bien (sin preocupaciones? ¿Por qué?* Todas estas preguntas fueron enviadas a nueve jueces expertos en psicología social para su revisión, con la finalidad de asegurar su validez de contenido, y se obtuvo un grado de acuerdo interjueces de 0.88, por medio de la prueba de V de Aiken. La tercera sección del cuestionario mixto fue a un apartado para obtener los datos sociodemográficos de los participantes.

Procedimiento

Debido a la emergencia sanitario por el virus de COVID 19, el instrumento se aplicó en formato digital a través de la plataforma de *Google Forms®*, durante los meses de enero a abril del 2021. El procedimiento fue esencialmente el mismo al descrito en el Estudio 2.

Análisis de los datos

Se hizo un análisis de contenido por categorías (Krippendorff, 1980) similar al expuesto en el Estudio 1 para analizar las preguntas abiertas. Una vez categorizadas todas las respuestas de los participantes se hizo un jueceo, con nueve jueces expertos en psicología social, para determinar la pertinencia conceptual de las categorías obtenidas. Por medio de la prueba de V de Aiken se obtuvo un grado de acuerdo de jueces del 0.90. Finalmente se hizo un análisis de frecuencias absolutas de las categorías obtenidas.

Resultados

En la Tabla 66 se presentan las tres categorías con más frecuencias para la pregunta *¿Cuáles son las necesidades básicas que debe cubrir para vivir?*, su definición, algunos ejemplos, su frecuencia en la muestra total y la frecuencia por sexos. El resto de las categorías obtenidas fueron: Vestimenta, Dinero, Higiene, Recreación, Trabajo, Estudiar y Seguridad. Su definición, frecuencia y ejemplos se presentan el Apéndice D.

Tabla 66
Categorías de la pregunta ¿Cuáles son las necesidades básicas que debe cubrir para vivir?

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Alimentación	Necesidad de ingerir alimentos para proveer al cuerpo de la energía necesaria para desarrollarse.	Alimentos; Comida y bebida	151	56	95
Vivienda	Necesidad de contar con una estructura física brinde refugio y proteja de las adversidades medio ambiente.	Tener casa; Vivienda con servicios luz e internet	58	17	41
Salud	Necesidad por mantener una buena condición física del organismo para que opere con normalidad y no se padezca algún malestar o enfermedad.	Salud, medicina, seguridad; Mucha salud.	15	9	6

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

En la Tabla 67 se presentan las tres categorías con más frecuencias para la pregunta *¿Qué servicios son necesarios para vivir?*, su definición, algunos ejemplos, su frecuencia en la muestra total y la frecuencia por sexos. El resto de las categorías obtenidas fueron: Comida, Gas, Internet y Alcantarillado. Su definición, frecuencia y ejemplos se presentan el Apéndice D.

Tabla 67
Categorías de la pregunta ¿Qué servicios son necesarios para vivir?

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Agua	Servicio público encargado de la captación, procesamiento y transporte del agua para garantizar el abastecimiento de este recurso a los ciudadanos.	Tener agua potable; agua	129	50	79
Electricidad	Servicio público que se encarga de generar y distribuir energía eléctrica a los ciudadanos.	Luz; Energía eléctrica, agua, gas, luz	74	25	49
Sanitarios	Organizaciones que se encargan de brindar servicios para garantizar la salud de los ciudadanos.	De salud; servicios médicos	16	3	13

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

En la Tabla 68 se presentan las tres categorías con más frecuencias para la pregunta ¿Qué bienes son indispensables para para vivir? su definición, algunos ejemplos, su frecuencia en la muestra total y la frecuencia por sexos. El resto de las categorías obtenidas fueron: Mobiliario, Dispositivos móviles, Agua, Dinero, Ninguno, Ropa Automóvil. Su definición, frecuencia y ejemplos se presentan el Apéndice D.

Tabla 68
Categorías de la pregunta ¿Qué bienes son indispensables para para vivir?

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Casa	Edificación construida con la finalidad de ser habitada.	Una casa; Hogar	144	52	92
Electrodomésticos	Dispositivo mecánico o eléctrico que facilita la realización de tareas domésticas.	Estufa, refrigerador y lavadora; electrodomésticos	28	12	16
Comida	Sustancia que ingiere un individuo para nutrirse.	Comida, agua; Alimento	21	6	15

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

En la Tabla 69 se presentan las tres categorías con más frecuencias para la pregunta *¿Qué hace para vivir bien (sin preocupaciones) ?*, su definición, algunos ejemplos, su frecuencia en la muestra total y la frecuencia por sexos. El resto de las categorías obtenidas fueron: Planear, Relajarse, Imposible, Despreocuparse, Divertirse, Dependencia a otros, Ahorrar, Comprometerse, Estudiar, Evitar problemas y Cubrir necesidades. Su definición, frecuencia y ejemplos se presentan el Apéndice D.

Tabla 69
Categorías de la pregunta ¿Qué hace para vivir bien (sin preocupaciones)?

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Trabajar	Realizar diversas actividades en las que se invierten conocimientos y habilidades y con el fin de obtener dinero para pagar bienes y servicios.	Trabajar; Trabajar todos los días.	128	53	75
Cuidar finanzas	Gestionar adecuadamente del dinero evitando deudas o gastos innecesarios.	No mal gastar dinero; Administrar los gastos	28	10	18
Cuidar la salud	Conjunto de acciones encaminadas a mantener una buena salud física y mental.	Tomo terapia psicológica; Ejercicio y meditación	14	5	9

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

En la Tabla 70 se presentan las tres categorías con más frecuencias para la pregunta *¿Qué acciones se necesitan realizar para vivir bien (sin preocupaciones) ?*, su definición, algunos ejemplos, su frecuencia en la muestra total y la frecuencia por sexos. El resto de las categorías obtenidas fueron: Ahorrar, Administrar, Comprometerse, Autocuidado, Estudiar, Relacionarse, Despreocuparse, Ocio, Armonía, Emprender y Evitar problemas. Su definición, frecuencia y ejemplos se presentan el Apéndice D.

Tabla 70

Categorías de la pregunta ¿Qué acciones se necesitan realizar para vivir bien (sin preocupaciones)?

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Trabajar	Realizar diversas actividades en las que se invierten conocimientos y habilidades y con el fin de obtener dinero para pagar bienes y servicios.	Trabajar duro; Trabajar	115	40	75
Cuidar finanzas	Gestionar adecuadamente del dinero evitando deudas o gastos innecesarios.	Saber Administrar adecuadamente tus ingresos y bueno fuentes de ingresos pasivos	25	10	15
Cuidar salud	Conjunto de acciones encaminadas a mantener una buena salud física y mental.	Cuidar mi salud (revisiones médicas); Realizar ejercicio	22	10	12

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

En la Tabla 71 se presentan las tres categorías con más frecuencias para la pregunta *¿Qué implica el vivir bien (sin preocupaciones) ?*, su definición, algunos ejemplos, su frecuencia en la muestra total y la frecuencia por sexos. El resto de las categorías obtenidas fueron: Salud, Tranquilidad, Empleo, Disfrute, Sin adeudos, Bienestar familiar, Felicidad, Compromiso, Metas y Desconocimiento. Su definición, frecuencia y ejemplos se presentan el Apéndice D.

En la Tabla 72 se presentan las tres categorías con más frecuencias de quiénes respondieron que *No* a la pregunta *Actualmente con los bienes y servicios con los que cuenta, ¿usted vive bien (sin preocupaciones)? ¿Por qué?*, su definición, algunos ejemplos, su frecuencia en la muestra total y la frecuencia por sexos. El resto de las categorías obtenidas fueron: Incumplimiento de metas, Limitación financiera, Desempleo y Vivienda. Su definición, frecuencia y ejemplos se presentan el Apéndice D.

Tabla 71
Categorías de la pregunta ¿Qué implica el vivir bien (sin preocupaciones)?

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Solvencia	Poseer el dinero que se requiere para satisfacer necesidades.	Tener un poco más de lo necesario y la seguridad de que en una emergencia no hará grave falta algún bien o servicio	53	18	35
Accesibilidad	Facilidad de obtener los bienes y servicios que se requieren para cubrir las necesidades.	No padecer de servicios o quedarte con el antojo; Que no falten bienes básicos como alimentos y servicios	41	16	25
Cubrir necesidades básicas	Satisfacer las necesidades básicas de supervivencia.	Cubrir tus necesidades básicas; Poder satisfacer las necesidades	39	16	23

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

Tabla 72
Categorías de la pregunta Actualmente con los bienes y servicios con los que cuenta, ¿usted vive bien (sin preocupaciones)? No ¿Por qué?

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Ingresos insuficientes	Incapacidad de pagar los bienes y servicios necesarios para satisfacer las necesidades básicas por no tener el dinero suficiente.	No tengo acceso a todos los servicios, ganó poco en mi trabajo y no puedo solventar todos los gastos	26	7	19
Posesiones materiales insuficientes	Percepción de que falta adquirir más bienes materiales para cubrir las necesidades.	No tengo bienes; Me faltan cosas	11	5	6
Malestar	Sensaciones desagradables en el individuo causadas por adversidades económicas y ambientales.	La crisis económica está afectando al bienestar físico y económico.	8	2	6

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

En la Tabla 73 se presentan las tres categorías con más frecuencias de quiénes respondieron que *Sí* a la pregunta *Actualmente con los bienes y servicios con los que cuenta, ¿usted vive bien (sin preocupaciones)? ¿Por qué?*, su definición, algunos ejemplos, su frecuencia en la muestra total y la frecuencia por sexos. El resto de las categorías obtenidas fueron: Felicidad, Independencia, Sin deudas, Trabajar, Salud, Vida digna, Dinero y Familia. Su definición, frecuencia y ejemplos se presentan el Apéndice D.

Tabla 73

Categorías de la pregunta Actualmente con los bienes y servicios con los que cuenta, ¿usted vive bien (sin preocupaciones)? Sí ¿Por qué?

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Recursos suficientes	Percepción de que se poseen los recursos necesarios para cubrir las necesidades.	Porque tengo lo necesario para las necesidades básicas; Tengo lo básico	92	44	48
Necesidades cubiertas	Satisfacer las necesidades básicas de supervivencia.	No me falta ninguna necesidad básica y estoy a gusto con lo que tengo	35	12	23
Variabilidad de recursos	Libertad del individuo de obtener los recursos deseados sin importar su precio.	Tengo todo lo que quiero; No me quedo con el antojo	22	11	11

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

Discusión

El propósito de este estudio fue conocer la definición que los adultos de la zona metropolitana del Valle de México tienen del concepto del bienestar objetivo (BO). Para Espinoza (2014) y Urzúa y Caqueo-Urizar (2012) la capacidad de las personas para satisfacer sus necesidades es el criterio fundamental para conceptualizar el bienestar objetivo, por lo que sugieren que en el estudio del BO se identifiquen cuáles son las necesidades de vida que se pretenden cubrir. Existen diversos autores (e.g. Jaramillo, 2016; Manfredi & Actis Di Pasquale, 2017) que han definido al

bienestar objetivo, sin embargo, en sus definiciones no especifican las necesidades particulares que se deben cubrir para vivir bien pues las engloban como necesidades humanas (Szczésniak et al., 2013), necesidades básicas (Ochoa León, 2008) o necesidades de vida (Manfredi, 2017). Atendiendo a esa limitante, en el presente estudio se indagó sobre las necesidades de las personas para tener una buena vida. Los resultados obtenidos en este estudio afirman que son las necesidades de supervivencia las que tienen un mayor peso en la definición del BO, pues la mayoría de los participantes concuerdan en que es necesario que el individuo pueda alimentarse, cuente con un buen estado de salud, tenga un hogar en el que pueda refugiarse y descansar y que pueda cubrir su cuerpo para protegerse de los cambios de clima. Manfredi y Actis Di Pasquale (2017) propusieron que por la naturaleza social del ser humano son diversas necesidades que los individuos desean satisfacer (e.g básicas, sociales y autorrealización), no obstante, los hallazgos de este estudio concluyen que son las necesidades básicas de supervivencia las que mantienen una relación estrecha con el BO.

Según Anza Eceiza (2008) y Sen (1998) los individuos determinan el tipo los servicios y los bienes de los que querrán abastecerse a partir de sus necesidades, por lo que una vez que las personas identifican los que desean cubrir se enfocan a conseguir los recursos necesarios para hacerlo. Los resultados de este estudio concuerdan con esta afirmación, pues al preguntar por los bienes y servicios que se necesitan para tener una buena vida, la mayoría de los participantes refieren que son indispensables los recursos que les permitan satisfacer sus necesidades de alimentación, salud y vivienda, que son las necesidades que previamente habían identificado como indispensables para vivir bien. De entre todos los recursos que mencionaron los participantes de este estudio, los que más frecuencias obtuvieron son los que se emplean para equipar los hogares

con los insumos y servicios necesarios para tener una vida cómoda y agradable. Estos hallazgos son similares a los de De Sousa et al. (2017) y Marcial Romero et al. (2016) quienes encontraron que, en zonas rurales, los servicios de luz, agua y drenaje y la adecuada distribución de espacios y de muebles en el hogar son los requerimientos que más se valoran para tener una vida digna.

Sen (2000) afirma que la definición del bienestar objetivo debe ir más allá de la cuantificación de los servicios y bienes con los que cuenta el individuo pues lo que realmente importa es lo que hace con ellos. Según este autor, es necesario identificar cuáles son las acciones que los individuos realizan para conseguir una buena vida. Al preguntar sobre lo que se debe hacer para vivir bien, se encontró que los participantes de este estudio reconocen que tienen que trabajar para obtener el dinero necesario que satisfaga sus necesidades. También, requieren aprender conductas financieras con las que administren adecuadamente su dinero y eviten deudas o compras innecesarias para no desperdiciar sus ingresos. También necesitan ahorrar dinero para solucionar adversidades futuras. Finalmente, los participantes mencionaron que requieren cuidar su estado de salud para evitar el desarrollo de padecimientos que interfieran con sus actividades y no se alejen del logro de la vida que desean. Estos resultados aportan evidencia empírica a las sugerencias de Ciocchini et al (2010), Oxa et al. (2014) y Fernández Domínguez y Gómez Hernández (2019), quienes proponen que para estudiar el BO se deben considerar indicadores como ingresos, riqueza, tasa de desempleo y la incidencia de enfermedades.

Al preguntar sobre lo que significa vivir bien, los participantes de este estudio reconocieron que es la capacidad para cubrir las necesidades básicas por medio del acceso a diversos bienes y servicios. Los resultados de este estudio afirman que el BO implica la variabilidad de los recursos,

pues los participantes indicaron que es necesario contar con opciones diversas de satisfactores para elegir los que más llamen su atención, según sus gustos o preferencias. Esta distinción ya había sido señalada por Blanco (2017) y Vega Lozano y Rodríguez (2016) quienes afirman que, debido a las influencias sociales y culturales, un mismo recurso puede tener un estatus y prestigio diferente. A partir de los resultados obtenidos, puede concluirse que el bienestar objetivo es el logro de las condiciones de vida deseadas a partir de la libertad para acceder a los recursos necesarios para satisfacer las necesidades de supervivencia.

En cuanto a las limitaciones del estudio, es importante destacar que debido a que la aplicación se realizó en línea no se poseen los datos de las personas que no usan dispositivos móviles, no tienen redes sociales o carecen de acceso a internet por lo que se sugiere replicar el estudio empleando formatos físicos del instrumento para que puedan ser contestado por más personas e identificar si las categorías encontradas en este estudio se mantienen. También, a partir de las categorías encontradas se pueden desarrollar escalas para medir el bienestar objetivo e identificar si las categorías propuestas contribuyen realmente a la explicación del constructo. Finalmente, debido a que el bienestar subjetivo (BS) mantiene una relación alta con el BO (Diener et al., 2018; Velasco, 2015), se sugiere realizar estudios que relacionen las categorías encontradas con las dimensiones de BS para aportar evidencia de la validez aparente del constructo. Con este estudio se identificaron los indicadores que definen al bienestar objetivo y que sirvieron para que en el siguiente estudio se elaboraran un conjunto de reactivos para crear y validar una escala que midiera el bienestar objetivo de los adultos de la zona metropolitana del Valle de México. Por ello, la información obtenida en este estudio sirvió como referente para elaborar una escala en el Estudio 6, el cual se presenta a continuación.

Estudio 6. Análisis psicométrico de la Escala de Bienestar Objetivo**Justificación.**

Manfredi (2017) explica que en la medición del bienestar objetivo se utilizan indicadores macroeconómicos como el Índice de Desarrollo Humano, Índice de Progreso social, Índice de Prosperidad, Módulo de Condiciones Socioeconómicas y la Medición Integrada de Pobreza. De acuerdo con este autor, la finalidad de estos índices es únicamente comparar la capacidad económica de los países, por lo que no evalúan la capacidad de las personas para tener una buena vida. Para Jaramillo (2016) emplear los índices anteriormente mencionados conlleva a tres errores metodológicos importantes que limitan la medición del bienestar objetivo. El primero es que genera errores de predicción, pues en estos índices se omiten algunos componentes del bienestar objetivo (e.g acciones para tener una vida, educación financiera). El segundo error es que puede provocar mediciones espurias al imputar relevancia de algún factor que solo es importante en una cultura, pero no en otra cultura (e.g. educación ambiental), El tercer error es que pueden provocar equivocaciones al sobredimensionar un indicador, como ocurre con el Producto Interno Bruto.

De acuerdo con Manfredi y Actis (2017) para tener una medición adecuado del bienestar objetivo es necesario crear instrumentos que partan de las descripciones de las personas sobre sus necesidades básicas, los recursos que consideran necesarios para cubrirlas y lo que hacen las personas para conseguir una buena vida. Así, se tendrá una medición eficaz del constructo que brindará información relevante que podría ser utilizada para tomar mejores decisiones en políticas públicas que realmente garanticen el bienestar de los individuos considerando sus necesidades específicas (Espinoza, 2014). Por todo lo anterior, el propósito del estudio fue la construcción de una escala para medir el bienestar objetivo en adultos mexicanos y obtener evidencia de su validez y confiabilidad.

Pregunta de investigación.

¿Cuáles son las evidencias de validez y confiabilidad de la escala de bienestar objetivo para adultos?

Objetivos.

Construir la Escala de la Escala de Bienestar Objetivo para adultos creada a partir de los resultados del Estudio 5.

Obtener evidencias de validez, por medio de estructura interna, de la Escala de Bienestar Objetivo para adultos.

Obtener evidencias de confiabilidad, por medio de consistencia interna, de la Escala de Bienestar Objetivo para adultos.

Método

Participantes

Las características de los participantes de este estudio son las mismas a las descritas en el Estudio 4.

Tipo de estudio

Se realizó un estudio de tipo exploratorio y transversal (Kerlinger & Lee, 2002).

Diseño de investigación

Se realizó un estudio con un diseño no experimental con un grupo (Kerlinger & Lee, 2002).

Instrumentos

Se crearon 88 reactivos que conformaron la versión inicial de la Escala de Bienestar Objetivo para adultos. Los reactivos tenían un formato de respuesta tipo Likert de cinco puntos: 1 (*Totalmente en desacuerdo*) a 5 (*Totalmente de acuerdo*). Para elaborar los reactivos se retomaron dos referentes. El primer referente fue la revisión de la literatura sobre el bienestar objetivo descrita en el Capítulo 4 de este documento. El segundo referente fueron los resultados del Estudio 5. Con ambos referentes se concluyó que los reactivos elaborados debían evaluar las siguientes dimensiones: seguridad, alimentación, vivienda, recreación, vestimenta, salud, conectividad, solvencia, finanzas, ahorrar y trabajo. Al crear los reactivos, se siguieron las recomendaciones de Muñiz y Fonseca-Pedrero (2019) quienes sugieren que los reactivos deben tener un lenguaje sencillo y se debe evitar el uso de tecnicismos.

Los reactivos fueron sometidos a la revisión de ocho jueces, expertos en psicología social y con experiencia en la construcción de instrumentos psicológicos, con la finalidad de asegurar la validez de contenido de la escala y su pertinencia teórica (Arias & Sireci, 2021). De acuerdo con los resultados de la prueba de V de Aiken, se obtuvo un 93% de acuerdo entre los jueces. Posteriormente se hizo un estudio piloto con 30 personas para asegurar que los reactivos de la escala fueran claros y sencillos de responder, encontrándose que todos los reactivos eran fáciles de interpretar.

Procedimiento

Debido a la pandemia por COVID 19, el instrumento se aplicó en formato digital a través de la plataforma de *Google Forms*®, durante los meses agosto a noviembre del 2021. El procedimiento fue esencialmente el mismo que el del Estudio 2.

Análisis de los datos

Para validar la Escala de Bienestar Objetivo para adultos se hizo un análisis factorial exploratorio (AFE) siguiendo el procedimiento de Reyes Lagunes y García y Barragán (2008) y Nunally y Bernstein (1995) descrito en el Estudio 2. En cuanto a la confiabilidad, se obtuvo la consistencia interna de la escala calculando el coeficiente de alfa de Cronbach y el omega de McDonald, esperando un valor mayor a .80 (Reidl-Martínez, 2013).

Resultados

Se hicieron análisis preliminares de los reactivos para determinar que pudieran ser analizados factorialmente. Estos análisis consistieron en análisis de las frecuencias de las opciones de respuesta de cada reactivo, para determinar que todas hayan sido seleccionadas por lo menos una vez y evitar sesgos; análisis de los coeficientes de asimetría de cada reactivo, para determinar la distribución de las respuestas; prueba *t de Student*, para asegurar que cada reactivo discrimine entre sus grupos extremos; análisis de correlación reactivo-total, para eliminar aquellos reactivos con correlaciones menores a .30; y análisis del aumento del alfa de Cronbach, para identificar los reactivos que al ser eliminados incrementen el valor del alfa. Los resultados obtenidos con estos análisis indicaron que los 88 reactivos podían someterse a pruebas de validez y confiabilidad, ya que todas las opciones de respuesta fueron elegidas por lo menos una vez, todos los reactivos discriminaron entre las puntuaciones bajas y altas, todos los reactivos tenían una correlación mayor a .30 con la escala total y ningún reactivo al ser eliminado aumentó la confiabilidad de la escala ($\alpha = .97$). En cuanto a las pruebas de esfericidad de Bartlett y la prueba de adecuación de Kaiser-Meyer Olkin (KMO) se obtuvieron valores de .965 y $X^2[903] = 20278.023, p < .001$, por lo que se determinó que los reactivos podían ser analizados factorialmente.

Se empleó el método de extracción de ejes principales y método de rotación *oblimin* directo porque, de acuerdo Lloret Segura et al. (2014), son métodos de rotación con los que se obtienen estructuras claras e interpretables y son los métodos que deben utilizarse cuando los factores están interrelacionados. La relación entre los factores se comprobó con los resultados de las correlaciones entre los reactivos que oscilaron entre .22 ($p < .01$) y .59 ($p < .01$) y con los resultados de la Tabla 74 en la que se muestra la matriz de correlaciones factorial con algunos valores superiores a .32.

Tabla 74
Matriz de correlación entre factores

Factor	1	2	3	4	5	6
1	-	-	-	-	-	-
2	-.506	-	-	-	-	-
3	-.470	.396	-	-	-	-
4	.357	-.316	-.229	-	-	-
5	-.594	.327	.398	-.484	-	-
6	.539	-.572	-.362	.357	-.448	-

Nota: 1. Trabajo 2. Conectividad 3. Seguridad 4. Educación financiera 5. Ahorro 6. Ocio

Debido a los criterios para la conservación de reactivos descritos en el Estudio 2 (De Vellis, 2013), se tuvieron que eliminar 45 reactivos por tener cargas factoriales menores a .50 o compartir carga con otro factor con diferencias menores a .20, por lo que se obtuvo una escala final de 43 reactivos, con seis factores, que explican el 70.64% de la varianza total del constructo. Respecto a la consistencia interna se obtuvo un valor de $\alpha = .952$ y $\Omega = .953$. En la Tabla 75 se muestran los resultados del análisis factorial exploratorio y en la Tabla 76, el nombre y la definición de los factores obtenidos.

Tabla 75
Análisis factorial exploratorio de la escala de bienestar objetivo para adultos

Reactivo	Factores						Total
	1	2	3	4	5	6	
52. Tengo un empleo en el que gano bien.	0.882						
57. Cuento con un buen empleo.	0.881						
71. En mi trabajo gano lo que necesito.	0.855						
42. Tengo un trabajo que me provee de lo necesario.	0.848						
36. Cuento con un salario que me permite pagar lo que necesito.	0.793						
30. Mi trabajo me permite satisfacer mis necesidades.	0.726						
15. En mi trabajo me pagan lo suficiente para cubrir mis necesidades.	0.704						
37. Gano lo suficiente para comprar las cosas que requiero.	0.680						
69. Trabajo lo necesario.	0.581						
59. Trabajo para tener una buena vida.	0.506						
24. Puedo conectarme libremente al internet.		-0.853					
17. Puedo acceder al internet cuando quiera.		-0.808					
32. Mi conexión a internet me permite estar comunicado.		-0.803					
48. El internet que tengo me permite estar siempre conectado.		-0.797					
68. Mi conexión a internet es estable.		-0.738					
39. La velocidad de mi internet me permite hacer varias cosas a la vez.		-0.713					
88. Mi servicio de internet satisface mis necesidades.		-0.705					
74. Tengo los dispositivos necesarios para conectarme a la red.		-0.643					

Tabla 75
Análisis factorial exploratorio de la escala de bienestar objetivo para adultos (Continuación)

Reactivo	Factores						Total
	1	2	3	4	5	6	
47. El lugar en el que vivo es seguro.			-0.878				
75. Me siento seguro en mi localidad.			-0.861				
87. Es seguro donde vivo sin importar la hora.			-0.854				
33. Mi colonia es un lugar seguro.			-0.826				
44. Puedo caminar seguro en la zona donde vivo.			-0.820				
85. Sin importar el lugar en el que me encuentre estoy seguro.			-0.626				
40. Evito gastos innecesarios.				0.810			
49. Evito despilfarrar mi dinero.				0.736			
27. Sé manejar mi dinero.				0.694			
80. Administro mi dinero adecuadamente.				0.662			
21. Planifico mis gastos para cubrir todas mis necesidades.				0.660			
18. Cuido que mi dinero me alcance para cubrir mis necesidades.				0.617			
31. Tengo un buen control de mis finanzas.				0.523			
66. Tengo una reserva de dinero para emergencias.					-0.891		
50. Tengo dinero guardado.					-0.872		
73. Aparto dinero para imprevistos.					-0.829		
22. Tengo ahorros para imprevistos.					-0.795		
58. Guardo un porcentaje de mis ingresos.					-0.734		
63. Cuento con ahorros para satisfacer mis necesidades futuras.					-0.714		
28. Ahorro mi dinero para el futuro.					-0.683		

Tabla 75
Análisis factorial exploratorio de la escala de bienestar objetivo para adultos (Continuación)

Reactivo	Factores						Total
	1	2	3	4	5	6	
53. Hago distintas actividades para divertirme.						0.755	
82. Aprovecho mi tiempo libre para divertirme.						0.732	
60. Realizo actividades recreativas.						0.656	
45. Puedo realizar distintas actividades para distraerme.						0.576	
35. Puedo hacer actividades que disfruto.						0.548	
Número de ítems	10	8	6	7	7	5	43
Varianza explicada (%)	45.21	8.14	6.44	5.28	3.28	2.27	70.64
Autovalor	45.86	8.78	7.10	5.94	3.96	2.99	
α de Cronbach	.952	.955	.939	.910	.953	.911	.971
Ω de McDonald	.953	.956	.940	.910	.953	.912	.973
Media	3.21	3.76	2.76	3.61	3.09	3.62	
Desviación estándar	.92	.92	.97	.78	1.01	.87	

Tabla 76
Definición de los factores de la Escala de Bienestar Objetivo para adultos

Factor	Definición
Trabajo	Actividades que se realizan con el fin de obtener dinero para pagar bienes y servicios.
Conectividad	Capacidad para mantener una conexión a Internet estable.
Seguridad	Percepción de protección por la inexistencia de amenazas en el entorno inmediato.
Educación financiera	Gestión adecuada del dinero en el que se evitan deudas o gastos innecesarios.
Ahorro	Guardar una parte de los ingresos y emplearlos para resolver problemas o imprevistos futuros.
Ocio	Conjunto de actividades, que no son obligatorias, que se realizan con el fin de disfrutar, descansar y pasar el tiempo libre.

Discusión

El propósito de este estudio fue evaluar las evidencias de validez y confiabilidad de la Escala de Bienestar Objetivo para adultos. De acuerdo con Rojas (2009) la principal problemática en el estudio del bienestar objetivo (BO) es que en el estado del arte del constructo no se han definido los indicadores que se requieren para medirlo. Según este autor, son las ciencias económicas y políticas las que realizan la mayoría de las investigaciones sobre el BO, buscando comparar el poder adquisitivo de los países. Lo anterior, de acuerdo con Jaramillo (2016), es una limitación importante en la evaluación del bienestar objetivo pues se requieren analizar las necesidades que se desean satisfacer en la población de cada país y que definen lo que es vivir bien. Atendiendo a esta limitante, la Escala de Bienestar Objetivo para adultos parte del cuestionamiento directo en población de la zona metropolitana del Valle de México sobre los indicadores que se deben de cubrir para tener una buena vida, es decir, con esta escala se mide la capacidad de los individuos para vivir bien a partir de la conceptualización que ellos mismos tienen de lo que es el bienestar objetivo. Esto se vuelve relevante pues con esta aproximación se tiene mayor probabilidad de que los factores obtenidos en la escala realmente son reflejo de las necesidades y acciones que requieren los individuos para una buena vida. Por ello no se comenten errores de medición, como la sobreestimación o subestimación de los componentes del bienestar objetivo, como ocurre, según Manfredi y Actis Di Pasquale (2017), en otras mediciones creadas por instituciones públicas nacionales o internacionales (e.g. Producto Interno Bruto, Índice de inflación, Ingreso per cápita, Índice de pobreza).

Sen (1996), en su teoría de las Capacidades Humanas, explica que al estudiar el bienestar objetivo es necesario identificar los recursos con los que las personas cuentan y en especial qué es lo que hacen con ellos para tener una buena vida. La necesidad de cumplir con este postulado se

evidencia con los factores que se obtuvieron en la escala de este estudio, los cuales se denominaron Educación financiera y Ahorro. Según los reactivos que conforman estos factores no es el dinero el que por sí mismo asegura que las personas vivan bien, sino es lo que pueden hacer con él para asegurar su bienestar. Así, además de tener dinero, se requiere que la persona haga una adecuada gestión financiera, evitando endeudarse o realizar gastos innecesarios, y además guarden parte de sus ingresos para tener un respaldo que le permita solucionar problemas futuros. Esto explica porque en estudios como los de Ciochini et al. (2010), Oxa et al. (2014) y Fernández Domínguez y Gómez Hernández (2019) el ingreso aparecía como un indicador del bienestar, que de acuerdo con estos autores no es que la persona requiera una cantidad alta de dinero para asegurar su bienestar, sino es su capacidad para administrar ese capital y obtener el mayor provecho posible con los recursos o bienes que puede adquirir con ellos.

En concordancia con la afirmación de Sen (2000), respecto a las acciones necesarias para tener una vida, el factor Trabajo obtenido en la Escala de Bienestar Objetivo refleja que, además de la adecuada gestión financiera, se requiere que el individuo ejecute eficazmente su trabajo y que obtenga alguna compensación por ello. En la literatura sobre el BO el trabajo ya había sido identificado como un indicador que algunas instituciones gubernamentales consideraban como importante para el bienestar objetivo, como el INEGI (2014) o el Índice de Desempleo (2018). También, en otros estudios (e.g. Collantes & Escobedo Obitas, 2007; Vega Lozano & Osorio Rodríguez. 2016) se había encontrado que era factor indispensable para que la persona tuviera una buena vida ya que mientras las personas estuvieran laborando podrían pagar los bienes y servicios que requieren y a su vez, asegurar la satisfacción en sus dinámicas familiares, laborales y personales.

Szcze'snick et al. (2013) explica que para evaluar el bienestar objetivo es importante considerar los bienes y servicios que el individuo tiene a su disposición. Esto se refleja con el factor obtenido en este estudio al se denominó Conectividad, que se refiere a que es necesario que la persona cuente con un servicio de conexión a internet estable. La presencia de este factor puede deberse a que, en los entornos urbanos, el internet es una herramienta fundamental para la mayoría de las actividades diarias de las personas, pues muchas de las tareas laborales, sociales, familiares o de entretenimiento dependen de la calidad de conexión a la red. Esto explicaría porque en las investigaciones de Marcial Romero et al. (2016) y De Sousa et al. (2017) este factor no se encuentra, y en su lugar aparecen otros indicadores como herramientas para producción de recursos naturales y la maquinaria necesaria para obtenerlos, ya que al ser estudios realizados en contextos rurales atienden a las necesidades propias de las actividades agrícolas y ganaderas. Otra de las razones por las que este factor pudo haber aparecido es a consecuencia de la pandemia ocasionada por el virus SARS-COV II, ya que se volvió prioritario el uso del internet para la movilidad social, pues todo el contacto humano pasó de ser físico a ser en línea, lo que confirió una importancia mayor a la red.

Los factores de Seguridad y Ocio, que hacen referencia a la importancia que el individuo le confiere a vivir en lugares donde no existan amenazas del entorno y que puede realizar diversas actividades de disfrute y recreación respectivamente, ya habían sido sugeridos en algunas investigaciones en otros países como en Argentina, por Ciocchini et al. (2010), Perú, por Collantes y Escobedo Obitas (2007), Honduras, por Blanco (2017) y Colombia, por Vega Lozano y Osorio (2016), lo que sugiere una estabilidad de estos factores como parte de un posible modelo de medida del bienestar objetivo.

En general puede concluirse que la Escala de Bienestar Objetivo para adultos es una escala válida y confiable para medir este constructo por las siguientes razones. La primera es que los análisis de validez y confiabilidad arrojan altos valores de varianza explicada del constructo (70.64%) y de consistencia en las mediciones (.97) por lo que se asegura que los resultados obtenidos a partir de la escala se deben a características propias del atributo y no a cuestiones del azar. La segunda es que atiende a las sugerencias de Espinoza (2014) y Jaramillo (2016) quienes explican que es necesario que al evaluar el bienestar objetivo se cuestioné con anterioridad a la población sobre cuáles son sus necesidades y requerimientos específicos para vivir bien ya que por la influencia del contexto y los cambios políticos, económicos y sociales, esta apreciación puede variar dependiendo del grupo social en el que se desarrolle. La tercera es que atiende a las sugerencias de Sen (1996) sobre la necesidad de incorporar los recursos y acciones que el individuo realiza para vivir bien. Según este autor no basta con identificar sus necesidades personales, sino que es indispensable reconocer cuáles son los recursos a los que la persona tiene acceso para mejorar sus condiciones de vida (Ahorro, Conectividad, Trabajo y Educación financiera). Con esta escala se concluyó que el bienestar objetivo no solo involucra el reconocimiento de las necesidades de vida según el contexto en el que se desarrollen las personas, sino que requiere determinar la capacidad de las personas para realizar acciones específicas que les permitan tener una buena vida. De acuerdo con Espinoza (2014) el reconocimiento de la capacidad de la persona para vivir bien es importante pues le permite al individuo determinar qué tan próximo o lejano está de alcanzar el éxito en la vida que se ha propuesto. La veracidad de la relación entre estas variables fue sometida a prueba en el Estudio 8 y en el Estudio 9, por lo que este estudio fue relevante ya que se comprobaron las propiedades psicométricas de la Escala de Bienestar Objetivo para asegurar que los resultados obtenidos en las relaciones se deban a las propiedades de los constructos y no a cuestiones del azar o a errores metodológicos de medición de variables.

Estudio 7. Confiabilidad de los instrumentos de PHSC's, valores humanos y bienestar subjetivo

Justificación.

La importancia de la psicología radica en su capacidad para solucionar los problemas de la sociedad (Kerlinger & Lee, 2002). Para hacerlo, la psicología depende de los resultados de distintas investigaciones que explican el desarrollo de los fenómenos y con los cuales se crean y mejoran intervenciones para asegurar el bienestar de las personas (Villasís-Keever et al., 2018). Por ello, es indispensable que en las investigaciones se empleen instrumentos de medida que arrojen puntuaciones reales del atributo y que no tengan errores en su medición (De Vellis, 2013). Reidl-Martínez (2013) explica que la demostración constante de evidencias de confiabilidad de los instrumentos se vuelve una necesidad imperante, aun cuando en la creación de estos instrumentos se hayan tenido valores excelentes de confiabilidad. De acuerdo con este autor, la confiabilidad depende del grupo específico con la que se estimó, por lo que al ser empleados en otros grupos los instrumentos pueden disminuir sus valores de confiabilidad ya que hay cambios políticos, económicos y sociales que afecta las propiedades psicométricas de las escalas. Desde su creación y en diversos estudios (e.g. Cruz Martínez, 2013; García Méndez, 2007) el Inventario de Premisas histórico socioculturales de la Familia Mexicana (Díaz Guerrero, 2003), que evalúa creencias y normas culturales, el Cuestionario de Descripciones Valóricas adaptado por Saiz (2003), que evalúa los valores humanos, y la Escala de Bienestar Subjetivo de Velasco (2015), que evalúa las dimensiones del bienestar subjetivo, han demostrado tener adecuadas propiedades psicométricas de validez y confiabilidad para población adulta mexicana. Sin embargo, los cambios en la sociedad mexicana ocasionados por distintos fenómenos, como la pandemia por el virus SARS COV 2,

provocaron modificaciones importantes en la medición de los constructos para los que fueron elaborados, como el hecho de tener que pasar de una aplicación de lápiz y papel a una aplicación digital. Por lo que es necesario realizar estudios que evalúen la confiabilidad de estos instrumentos para demostrar su vigencia y obtener medidas sensibles de los atributos psicológicos para los que fueron desarrollados (Ventura-León & Caycho-Rodríguez, 2017). Así, la pregunta de investigación que dirige este estudio es: ¿Cuáles son las evidencias de confiabilidad del Inventario de Premisas histórico socioculturales de la Familia Mexicana (Díaz Guerrero, 2003), el Cuestionario de Descripciones Valóricas (Saiz, 2003) y la Escala de Bienestar Subjetivo (Velasco, 2015)?

Objetivos.

Obtener evidencias de confiabilidad del Inventario de Premisas histórico socioculturales de la Familia Mexicana (Díaz Guerrero, 2003) en adultos.

Obtener evidencias de confiabilidad del Cuestionario de descripciones valóricas adaptado por Saiz (2003) en adultos.

Obtener evidencias de confiabilidad de la Escala de Bienestar Subjetivo (Velasco, 2015) en adultos.

Método

Participantes

Empleando un muestreo no probabilístico accidental (Kerlinger & Lee, 2002) se obtuvo la participación voluntaria de 400 personas residentes de la zona metropolitana del Valle de México. Del total de esta muestra, 211 eran mujeres y 189 hombres, con edades de 18 a 68 años ($M= 30.00$ años; $D.E. = 11.24$). La frecuencia de edad, sexo, lugar de residencia, estado civil y escolaridad se muestran en la Tabla 77.

Tabla 77
 Datos sociodemográficos de la muestra

Dato		Frecuencia	Porcentaje
Sexo	Hombres	189	47.3
	Mujeres	211	52.8
Edad	> 20 años	52	13.0
	20 a 29 años	204	51.0
	30 a 39 años	63	15.8
	40 a 49 años	49	12.3
	50 a 59 años	21	5.3
	60 a 68 años	11	2.8
Lugar de residencia	Ciudad de México	224	56.0
	Estado de México	176	44.0
Estado civil	Soltero	278	69.5
	Unión libre	66	16.5
	Casado	43	10.8
	Separado	2	0.5
	Divorciado	7	1.8
	Viudo	4	1
Escolaridad	Primaria	2	0.5
	Secundaria	26	6.5
	Preparatoria	106	26.5
	Licenciatura	213	53.5
	Posgrado	53	13.3

Tipo de estudio

Se realizó un estudio de tipo exploratorio y transversal (Kerlinger & Lee, 2002).

Diseño de investigación

Se hizo un estudio con un diseño no experimental con un grupo (Kerlinger & Lee, 2002).

Instrumentos

Inventario de PHSC de la Familia Mexicana de Díaz Guerrero (2003).

Consta de 123 reactivos con opciones de respuesta dicotómicas (*Acuerdo/Desacuerdo*) divididos en nueve factores: Machismo ($\alpha=.86$), Obediencia Afiliativa vs. Autoafirmación activa ($\alpha=.74$), Virginidad ($\alpha=.66$), Consentimiento ($\alpha=.78$), Temor a la Autoridad ($\alpha=.77$), Status Quo Familiar ($\alpha=.85$), Respeto sobre amor ($\alpha=.59$), Honor familiar ($\alpha=.85$) y Rigidez Cultural ($\alpha=.77$). Estos factores explican el 60% de la varianza total del constructo.

Cuestionario de descripciones valóricas adaptado por Saiz (2003).

Consta de 40 reactivos con formato de respuesta tipo Likert de cinco puntos divididos en diez factores: Poder (GLB=.72), Logro (GLB=.84), Hedonismo (GLB=.70), Estimulación (GLB=.69), Autodirección (GLB=.59), Universalismo (GLB=.85), Benevolencia (GLB=.56), Tradición (GLB=.50), Conformidad (GLB=.70), y Seguridad (GLB=.77). La validez se obtuvo mediante análisis de correlación monorrasgo-heterométrico con la adaptación de Saiz y Casullo (1994) del Inventario de valores de Schwartz, obteniendo valores que van desde 0.45 a 0.79.

Escala de Bienestar Subjetivo de Velasco (2015).

Consta de tres escalas que evalúan los componentes afectivos y cognoscitivos del bienestar subjetivo.

Escala de Afecto (versión corta).

Consta de 26 reactivos, con formato de respuesta tipo Likert de cinco puntos, *1(Nunca)* a *5(Siempre)*, divididos en dos factores: Afecto positivo ($\alpha=.93$) y Afecto negativo ($\alpha=.91$). La escala explica el 53.16% de la varianza del constructo y cuenta con un alfa de Cronbach total de .94.

Escala de Satisfacción Global con la Vida.

Consta de 8 reactivos, con formato de respuesta tipo Likert de siete puntos, *1(Completamente en desacuerdo)* a *7(Completamente de acuerdo)*, que conforman un solo factor. El dominio del constructo explicado por el 71.38% de la varianza y posee un alfa de Cronbach de .94.

Escala de Satisfacción con la Vida por áreas.

Consta de 48 reactivos, con formato de respuesta tipo Likert de siete puntos, *1(Nada satisfecho)* a *7(Muy satisfecho)*, divididos en 9 factores: Relación de pareja ($\alpha=.94$), Economía personal ($\alpha=.91$), Armonía personal ($\alpha=.88$), Autorrealización ($\alpha=.88$), Amigos ($\alpha=.89$), Compañeros de trabajo ($\alpha=.91$), Educación ($\alpha=.83$), Familia ($\alpha=.86$) e Hijos ($\alpha=.84$). El dominio del constructo es explicado por el 54.89% de la varianza total y cuenta con un alfa de Cronbach total de .97.

Procedimiento

El procedimiento fue esencialmente el mismo al descrito en el Estudio 2 debido a la emergencia sanitaria ocasionado por el virus SARS COV 2. La recolección de los datos se realizó entre los meses de septiembre a noviembre del 2020.

Análisis de los datos

Para analizar la confiabilidad de las escalas, se obtuvo su consistencia interna calculando el coeficiente de alfa de Cronbach y el omega de McDonald para las escalas completas y para cada uno de los factores que las componen.

Resultados

En la Tabla 78 se muestra el valor del alfa de Cronbach y el omega de McDonald de cada una las escalas y los factores que la conforman.

Tabla 78
Consistencia interna de las escalas

Escala/Factor	α de Cronbach	Ω de McDonald
<i>Inventario de PHSC de la Familia Mexicana</i>	.776	.778
Machismo	.810	.851
Obediencia afiliativa vs Afirmación	.840	.851
Virginidad	.639	.694
Consentimiento	.779	.779
Temor a la autoridad	.752	.762
Respeto sobre amor	.804	.819
Honor familiar	.692	.762
Rigidez cultural	.742	.771

Tabla 78
Consistencia interna de las escalas (Continuación)

Escala/Factor	α de Cronbach	Ω de McDonald
<i>Cuestionario de descripciones valóricas</i>	.902	.908
Universalismo	.779	.778
Benevolencia	.641	.708
Conformismo	.622	.626
Tradicón	.563	.578
Seguridad	.670	.681
Poder	.722	.745
Logro	.809	.812
Hedonismo	.730	.748
Estimulación	.771	.776
Autoestimulación	.626	.633
<i>Escala de Afecto positivo</i>	.952	.953
<i>Escala de Afecto negativo</i>	.922	.923
<i>Escala de Satisfacción Global con la Vida</i>	.964	.965
<i>Escala de Satisfacción con la Vida por áreas</i>	.977	.979
Relación de pareja	.976	.977
Economía personal	.958	.959
Armonía personal	.916	.925
Autorrealización	.899	.909
Amigos	.955	.956
Compañeros de trabajo	.941	.942
Educación	.875	.880
Familia	.954	.954
Hijos	.942	.942

Discusión

El propósito de este estudio fue evaluar las evidencias de confiabilidad de las escalas de premisas histórico socioculturales, valores humanos y bienestar subjetivo. De acuerdo con DeVellis (2013) es importante asegurar que las escalas arrojen mediciones constantes a través del tiempo en el mismo individuo, pues con esos resultados pueden tomarse decisiones enfocadas a asegurar la salud de las personas, por lo que si las mediciones son azarosas o tienen errores es muy probable que las decisiones que se tomen sean equivocadas. El Inventario de PHSC de la Familia Mexicana de Díaz Guerrero (1972) desde su construcción demostró ser un instrumento que tenía una confiabilidad aceptable. Díaz Guerrero en estudios posteriores realizados en los años de 1982, 2003 y 2007 evidenció que la consistencia interna de la escala se mantenía a través del tiempo y con distintos tipos de población como estudiantes de educación básica, adolescentes y adultos de distintas regiones del país. Además, otros autores como Cruz Martínez (2013) y Velasco (2015), con el propósito de evaluar la confiabilidad de este instrumento, comprobaron que el alfa de Cronbach se mantenía sobre los límites aceptables (valores mayores a .70, Reild-Martínez, 2013). En general, desde su creación esta escala ha mantenido valores de confiabilidad de entre .73 a .82, y, como se demuestra en este estudio, esta tendencia se mantiene pues el valor obtenido del alfa de Cronbach y omega de McDonald fue de .77, aun cuando la aplicación del instrumento pasó de una aplicación en lápiz y papel a una aplicación en línea.

El Cuestionario de Descripciones Valóricas adaptado por Saiz (2003), demostró evidencias de confiabilidad muy superiores a lo aceptable, pues los valores del alfa de Cronbach y omega de McDonald para la escala total oscilan por encima del .90. El valor de estos coeficientes se une a las evidencias de confiabilidad que la escala ya había obtenido en su creación, por medio del *Greatest Lower Bound*, por lo que se demuestra que el instrumento puede ser utilizado para la

población de la zona metropolitana del Valle de México asegurando que no existan inconsistencias en los puntajes obtenidos con ella (Streiner et al., 2015). Referente a la Escala de Bienestar Subjetivo, Velasco (2015) en su aplicación de papel la escala obtuvo una alta consistencia interna en las diferentes subescalas ($\alpha > .86$), de acuerdo con los resultados de este estudio, estos valores se incrementaron pues los valores obtenidos en el alfa de Cronbach y omega de McDonald oscilan entre .922 y .997, por lo que las evidencias de confiabilidad para esta escala son muy superiores a lo estipulado para asegurar las consistencias en las mediciones a través del tiempo.

Una ventaja de este estudio es que la confiabilidad de todos los instrumentos también fue demostrada por medio del Omega de McDonald, que además de ser un indicador adicional de consistencia interna, atiende a algunas problemáticas estadísticas que con el alfa de Cronbach no pueden resolverse como el hecho de que el coeficiente de omega trabaja con las cargas factoriales en lugar de con el número de ítems, lo que permite tener una suma ponderada de las variables estandarizadas obteniéndose un puntaje verdadero del nivel de confiabilidad. Además, al no depender del número de opciones de respuesta o la proporción de la varianza de la escala, los valores de omega no son afectados (Ventura-León & Caycho-Rodríguez, 2017). En general puede concluirse que el Inventario de PHSC's de la Familia Mexicana, El Cuestionario de Descripciones Valóricas y la Escala de Bienestar Subjetivo siguen siendo confiables a pesar de su transición del formato de aplicación de lápiz y papel a formato digital y de los cambios ocasionados por la pandemia del virus de COVID-19, por lo que pueden ser utilizados en futuros estudios para identificar como los constructos por los que fueron creados explican otras variables en psicología, como se hizo en el Estudio 8 y Estudio 9, y obtener evidencia empírica que sustente las posibles intervenciones para asegurar el crecimiento y bienestar de los individuos (Villasís-Keever et al., 2018).

Fase 2. Relación entre variables culturales, el bienestar y la evaluación del éxito en la vida**Estudio 8. Correlatos de premisas histórico socioculturales de la familia mexicana, valores humanos, creencias y normas de éxito, bienestar subjetivo y bienestar objetivo con las dimensiones de la evaluación del éxito en la vida****Justificación.**

Para Yuni (2020) los estudios correlaciones son un antecedente importante para desarrollar modelos explicativos parsimoniosos, en los que se asegure que las variables involucradas son las que se requieren para predecir fenómenos psicológicos. De acuerdo con MacKinnon (2008) es necesario que en los modelos de mediación se demuestre, tanto teórica como estadísticamente, que las variables predictoras se relacionan con las variables mediadoras y estas dos variables se relacionan a su vez con la variable dependiente.

La literatura sobre la evaluación del éxito en la vida, descrita en el Capítulo 5 de este documento, demuestra que las creencias, normas y valores culturales tienen una relación importante con este constructo (Bardach et al., 2020; Elliot et al., 2011). Así en distintos estudios realizados en contextos educativos (e.g. Gutiérrez & Calatayud, 2017; Méndez Giménez et al., 2018), laborales (e.g. Estrada Rodríguez et al., 2016; Hernández Sánchez & García Falconi, 2015) y deportivos (e.g. Alviz et al., 2017; Tapia, 2005) se ha encontrado que creencias, normas y valores que resaltan la perseverancia, dedicación y trabajo se relacionan positivamente con propósitos enfocados a la adquisición y mejorar de las competencias personales y con atribuciones de éxito internas. Por su parte creencias, normas y valores que enfatizan la demostración de poder, la competencia con los demás y la individualidad se han relacionado positivamente con propósitos que se enfocan al reconocimiento social y con atribuciones de éxito externas. Si bien las relaciones

descritas han sido consistentes en entornos escolares, deportivos y laborales es necesario realizar estudios en los que se determine si estas correlaciones se mantienen fuera de estos entornos, con poblaciones no escolares y en culturas diferentes. Además, se debe considerar que en el caso del éxito en la vida hay factores que no se contempla en los estudios de los entornos mencionados anteriormente (e.g. Felicidad, Social Afectivo, Solvencia económica), por lo que se desconoce las relaciones que mantienen con las creencias, normas y valores culturales (Chacón et al., 2017).

En cuanto la relación del bienestar con la evaluación del éxito, Koch y Bustamante (2017) y Satorres (2013) han encontrado relaciones positivas entre el bienestar subjetivo con los propósitos de vida enfocados a la mejora personal y con atribuciones internas. Por su parte, Ochoa León (2008) propone que el bienestar objetivo tiene una influencia importante en la determinación de las prioridades, deseos y metas de cada persona, sin embargo, esta afirmación aún no ha sido sustentada bajo un enfoque cuantitativo, pues la mayoría de los resultados se obtuvieron con estudios de corte cualitativo. Además, se conoce poco acerca de cómo se relaciona el bienestar con las razones de éxito y las habilidades para alcanzarlo pues los antecedentes con los que se cuentan son principalmente teóricos, por lo que se requiere evidencia empírica que demuestre si hay relación entre estos constructos (Valderrama, 2018).

Con base a todo lo anterior, se vuelve importante conocer la relación que mantienen las variables culturales y de bienestar con las dimensiones de la evaluación del éxito en la vida para desarrollar modelos de mediación con las variables que realmente expliquen la evaluación del éxito en la vida. Por ello, la pregunta de investigación que dirige este estudio es: ¿Cómo se correlacionan entre sí las premisas histórico socioculturales, los valores humanos, las creencias y normas de éxito, el bienestar subjetivo, el bienestar objetivo y las dimensiones de la evaluación del éxito en la vida en adultos?

Objetivo general.

Identificar la relación de las premisas histórico socioculturales (PHSC's), los valores humanos, las creencias y normas de éxito, el bienestar subjetivo, el bienestar objetivo y las dimensiones de la evaluación del éxito en la vida en adultos.

Objetivos específicos.

Identificar la relación que existe entre las variables culturales (PHSC's, valores humanos, y creencias y normas de éxito) con el bienestar (subjetivo y objetivo) en adultos.

Identificar la relación que existe entre las variables culturales (PHSC's, valores humanos, y creencias y normas de éxito) con las dimensiones de la evaluación del éxito en la vida (conceptuación, razones, atribución y habilidades) en adultos.

Identificar la relación que existe entre el bienestar (subjetivo y objetivo) con las dimensiones de la evaluación del éxito en la vida (conceptuación, razones, atribución y habilidades) en adultos.

Método**Participantes**

Empleando un muestreo no probabilístico accidental (Kerlinger & Lee, 2002) se obtuvo la participación voluntaria de 501 personas residentes de la zona metropolitana del Valle de México. El tamaño de la muestra se calculó a través del programa *G*Power*, considerando el tamaño del efecto esperado, el nivel de significancia y la potencia estadística deseada. Del total de esta muestra, 251 eran mujeres y 250 hombres, con edades de 18 a 77 años ($M= 34.68$ años; $D.E. = 14.13$). La frecuencia de edad, sexo, lugar de residencia, estado civil, escolaridad, de con quién vive y de en dónde vive se muestran en la Tabla 79. Como puede apreciarse en esta tabla la mayoría de los

voluntarios contaban con licenciatura y eran solteros y vivían en casa de sus padres o propia en compañía de sus padres y hermanos.

Tabla 79
Datos sociodemográficos de la muestra

Dato		Frecuencia	Porcentaje
Sexo	Hombres	250	49.9
	Mujeres	251	50.1
Edad	> 20 años	83	16.57
	20 a 29 años	154	30.74
	30 a 39 años	86	17.17
	40 a 49 años	90	17.96
	50 a 59 años	55	10.98
	60 a 77 años	33	6.59
Lugar de residencia	Ciudad de México	319	63.7
	Estado de México	182	36.3
Estado civil	Soltero	267	53.3
	Unión libre	129	25.7
	Casado	64	12.8
	Separado	11	2.2
	Divorciado	19	3.8
	Viudo	11	2.2

Tabla 79
 Datos sociodemográficos de la muestra (Continuación)

Dato		Frecuencia	Porcentaje
Escolaridad	Primaria	8	1.6
	Secundaria	56	11.2
	Preparatoria	174	34.7
	Licenciatura	240	47.9
	Posgrado	23	4.6
Vive en:	Casa propia	179	35.7
	Casa rentada	65	13
	Casa familiar (padres)	146	29.1
	Casa de familiares	33	6.6
	Departamento propio	31	6.2
	Departamento rentado	27	5.4
	Departamento familiar (padres)	8	1.6
	Departamento de familiares	6	1.2
	Departamento compartido	4	.8
	Habitación rentada	2	.4
Vive con:	Solo	38	7.6
	Padres	80	16
	Padres y hermanos	117	23.4
	Esposo (a)	36	7.2
	Esposo (a) e hijos	146	29.1
	Compañeros	4	.8
	Padres, hermanos y familiares	60	12
	Hijos	20	4

Tabla 79
 Datos sociodemográficos de la muestra (Continuación)

Dato	Frecuencia	Porcentaje
Ingreso mensual* < \$2'699	108	21.6
\$2'700 a \$6'799	132	26.3
\$6'800 a \$11'599	112	22.4
\$11'600 a \$24'999	91	18.2
\$25'000 a \$34'999	36	7.2
\$35'000 a \$44'999	8	1.6
\$45'000 a \$54'999	4	.9
\$55'000 a \$74'999	6	1.2
\$75'000 a \$84'999	3	.6
> \$85'000	1	.2

*El rango de ingresos mensual según el INEGI (2020)

Tipo de Estudio

Se realizó un estudio de tipo correlacional y transversal (Kerlinger & Lee, 2002).

Diseño de investigación

Se hizo un estudio con un diseño no experimental con un solo grupo (Kerlinger & Lee, 2002).

Instrumentos

Escala de Conceptuación del Éxito en la Vida (ECEV) (Elaborada en el Estudio 2).

Consta de 43 reactivos, distribuidos en seis factores que explican el 64.17% de la varianza total del constructo, que evalúan las metas que éxito que se establecen las personas. Los factores

son: Aproximación al dominio ($\alpha=.951$, $\Omega=.951$), Aproximación al rendimiento ($\alpha=.910$, $\Omega=.911$), Apego familiar ($\alpha=.921$, $\Omega=.926$), Evitación al rendimiento ($\alpha=.884$, $\Omega=.885$), Evitación al logro ($\alpha=.886$, $\Omega=.890$), Búsqueda de la felicidad ($\alpha=.925$, $\Omega=.927$). La escala total tiene $\alpha=.953$ y $\Omega=.955$.

Escala de Razones de Éxito en la Vida (EREV) (Elaborada en el Estudio 2).

Consta de 37 reactivos, distribuidos en siete factores que explican el 67.76% de la varianza total del constructo, que evalúan los motivos por los cuáles las personas quieren alcanzar el éxito. Los factores son: Inversión ($\alpha=.913$, $\Omega=.918$), Preocupación de la evaluación social ($\alpha=.904$, $\Omega=.905$), Contribución familiar ($\alpha=.938$, $\Omega=.938$), Equilibrio ($\alpha=.940$, $\Omega=.941$), Desarrollo ($\alpha=.885$, $\Omega=.887$), Superioridad ($\alpha=.934$, $\Omega=.935$) y Conservación ($\alpha=.802$, $\Omega=.808$). La escala total tiene $\alpha = .946$ y $\Omega=.948$.

Escala de Atribución del Éxito en la Vida (EAEV) (Elaborada en el Estudio 2).

Consta de 37 reactivos, distribuidos en siete factores que explican el 67.76% de la varianza total del constructo, que evalúan las causas que las personas atribuyen a su éxito en la vida. Los factores son: Locus de control interno ($\alpha=.927$, $\Omega=.933$), Suerte ($\alpha=.883$, $\Omega=.886$), Crianza paterna ($\alpha=.939$, $\Omega=.942$), Locus Social Afectivo ($\alpha=.889$, $\Omega=.890$), Locus de control externo ($\alpha=.857$, $\Omega=.860$), Metas ($\alpha=.926$, $\Omega=.928$). La escala total tiene $\alpha=.919$ y $\Omega=.920$.

Escala de Habilidades del Éxito en la Vida (EHEV) (Elaborada en el Estudio 2).

Consta de 45 reactivos, distribuidos en cuatro factores que explican el 74.70% de la varianza total del constructo, que evalúan las metas que éxito que se establecen las personas. Los factores son: Compromiso ($\alpha=.982$, $\Omega=.983$), Empatía ($\alpha=.909$, $\Omega=.909$), Dedicación ($\alpha=.979$, $\Omega=.979$), y Serenidad ($\alpha=.916$, $\Omega=.917$). La escala total tiene $\alpha=.988$ y $\Omega=.988$.

Escala de Creencias y Normas de Éxito (ECyNE) (Elaborada en el Estudio 4).

Consta de 36 reactivos, distribuidos en cinco factores que explican el 59.70% de la varianza total del constructo, que evalúan premisas de éxito que se comparten entre los adultos. Los factores son: Recompensa ($\alpha=.949$, $\Omega=.950$), Material ($\alpha=.944$, $\Omega=.946$), Tranquilidad ($\alpha=.741$, $\Omega=.742$), Ideal social ($\alpha=.877$, $\Omega=.878$) y Exclusivo ($\alpha=.747$, $\Omega=.747$). La escala total tiene $\alpha=.929$ y $\Omega=.930$.

Escala de Bienestar Objetivo (EBO) (Elaborada en el Estudio 6).

Consta de 45 reactivos, distribuidos en seis factores que explican el 70.64% de la varianza total del constructo, que la capacidad real de las personas para cubrir sus necesidades para vivir bien. Los factores son: Trabajo ($\alpha=.952$, $\Omega=.953$), Conectividad ($\alpha=.955$, $\Omega=.956$), Seguridad ($\alpha=.939$, $\Omega=.940$), Educación financiera ($\alpha=.910$, $\Omega=.910$), Ahorro ($\alpha=.953$, $\Omega=.953$) y Ocio ($\alpha=.911$, $\Omega=.912$). La escala total tiene $\alpha=.971$ y $\Omega=.973$.

Inventario de PHSC de la Familia Mexicana de Díaz Guerrero (2003) (IPHSC).

Las características psicométricas de este inventario fueron descritas en el Estudio 7.

Cuestionario de descripciones valóricas adaptado por Saiz (2003) (CDVA).

Las características psicométricas de este cuestionario fueron descritas en el Estudio 7.

Escala de Bienestar Subjetivo de Velasco (2015).

Las características psicométricas de esta escala fueron descritas en el Estudio 7.

Procedimiento

El procedimiento fue esencialmente el mismo al descrito en el Estudio 2 debido a la emergencia sanitaria ocasionado por el virus SARS COV 2. La recolección de los datos se realizó entre los meses de enero a abril del 2022.

Análisis de los datos

Primero se identificó la relación entre los factores de las escalas de premisas histórico socioculturales de la familia mexicana, valores humanos, creencias y normas de éxito, bienestar subjetivo, bienestar objetivo, conceptualización del éxito, razones de éxito, atribución del éxito y habilidades para alcanzar el éxito empleando la prueba estadística de correlación producto-momento de Pearson. Posteriormente, para disminuir el efecto de multicolinealidad y presentar las relaciones globales de las variables se realizaron análisis factorial exploratorios de segundo orden de las escalas de ECEV, EREV, EAEV, EHEV, IPHSC, CDVA, ECyNE, ESVA y EBO empleando el método de extracción de ejes principales con una rotación oblicua de *oblimin* directo (Lloret et al., 2014). Finalmente, una vez obtenidos los factores de segundo orden de las escalas se hicieron análisis de correlación producto-momento de Pearson para identificar la relación entre estos factores de segundo orden.

Resultados

Bienestar subjetivo

En la Tabla 80 se muestra las relaciones de los factores de las PHSC, valores humanos y creencias y normas de éxito con las dimensiones del bienestar subjetivo. Respecto a la dimensión afectiva, Afecto Positivo tuvo correlaciones significativas positivas con Status quo familiar, Universalismo, Benevolencia, Seguridad, Hedonismo y Autodirección, también, tuvo

correlaciones significativas negativas con Machismo, Virginidad, Abnegación, Temor a la autoridad, Honor familiar, Rigidez cultural, Poder y Recompensa. Por su parte, Afecto Negativo, tuvo correlaciones significativas positivas con Abnegación, Temor a la autoridad, Poder, Logro, Material, Ideal social y Exclusivo, además, tuvo correlaciones significativas negativas con Obediencia afiliativa vs autoafirmación, Universalismo y Seguridad (de los valores humanos).

En cuanto a la dimensión cognitiva del bienestar subjetivo, Satisfacción global con la vida correlacionó significativamente de forma positiva con Status quo familiar, Universalismo, Benevolencia, Seguridad (de los valores humanos), Hedonismo, Autodirección, Recompensa Y Tranquilidad. También, correlacionó significativamente de forma negativa Con Machismo, Virginidad, Abnegación, Temor a la autoridad, Respeto sobre el amor y Rigidez cultural.

En cuanto a la satisfacción con la vida por áreas, el factor de Relación de pareja tuvo relaciones significativas positivas con Tradición y Honor familiar. El factor de Economía personal correlacionó significativamente de forma positiva con Machismo, Respeto sobre el amor, Honor familiar, Rigidez cultural, Benevolencia, Tradición, Poder, Hedonismo, Estimulación e Ideal social. Por su parte, el factor de Armonía personal tuvo correlaciones significativas negativas con Temor a la autoridad y Exclusivo, también, tuvo correlaciones significativas positivas con Obediencia afiliativa vs autoafirmación, Status quo familiar, Rigidez cultural, Universalismo, Benevolencia, Conformidad, Seguridad (valores) y Tradición. El factor de Autorrealización tuvo correlaciones significativas positivas con Obediencia afiliativa vs autoafirmación, Universalismo, Benevolencia, Conformidad, Tradición, Seguridad (valores), Hedonismo, Estimulación y Autodirección. Por su parte, el factor de Amigos correlacionó de forma positiva significativamente con Universalismo, Benevolencia, Hedonismo, Estimulación, Autodirección y de forma negativa con Exclusivo. El factor de Compañeros de trabajo correlacionó significativamente de forma

positiva con Universalismo, Benevolencia, Conformidad, Tradición, Seguridad (de los valores humanos), Logro, Hedonismo, Estimulación y Autodirección. El factor de Educación tuvo relaciones significativas positivas con Obediencia afiliativa vs autoafirmación, Honor familiar, Universalismo, Benevolencia, Tradición, Logro, Hedonismo, Estimulación y Autodirección. El factor de Familia tuvo correlaciones significativas positivas con Obediencia afiliativa vs autoafirmación, Status quo familiar, Universalismo, Benevolencia, Conformidad, Tradición, Seguridad (valores), Autodirección y Recompensa. Finalmente, el factor de Hijos correlacionó significativamente de forma positiva con Obediencia afiliativa vs autoafirmación, Virginidad, Tradición, e Ideal social, y de forma negativa con Recompensa.

Bienestar objetivo

En la Tabla 81 se muestra las relaciones de los factores de las PHSC, valores humanos y creencias y normas de éxito con las dimensiones del bienestar objetivo. El factor Trabajo tuvo correlación significativa positiva con Benevolencia, Hedonismo, Autodirección, Recompensa, Material, Tranquilidad y Exclusivo. El factor Conectividad correlacionó significativamente de forma negativa con Machismo, Virginidad, Honor familiar, Rigidez cultural y Tradición. Además, correlacionó de forma significativa con Universalismo, Benevolencia, Hedonismo, Estimulación, Autodirección, Recompensa, Tranquilidad y Exclusivo.

Tabla 80
Correlaciones de factores de PHSC, valores humanos y creencias de éxito con el bienestar subjetivo

	Afecto positivo	Afecto negativo	Satisfacción global	Relación de pareja	Economía personal	Armonía personal	Autorrealización	Amigos	Compañeros de trabajo	Educación	Familia	Hijos	M	DE
Machismo	-.209**	0.084	-.201**	0.016	.112*	0.044	0.052	-0.032	0.061	0.033	-0.011	0.066	1.15	0.19
Obediencia afiliativa vs autoafirmación	0.002	-.094*	0.065	0.043	0.070	.117**	.101*	0.059	0.066	.100*	.151**	.091*	1.46	0.18
Virginidad	-.202**	0.016	-.193**	0.050	0.083	0.068	0.019	-0.037	0.057	0.019	0.024	.127**	1.11	0.22
Abnegación	-.107*	.122**	-.135**	0.006	0.067	-0.036	0.023	0.013	0.022	0.050	-0.063	0.001	1.30	0.27
Temor a la autoridad	-.095*	.099*	-.093*	-0.052	-0.035	-.089*	-0.026	0.027	0.005	-0.022	-0.067	0.037	1.56	0.36
Status quo familiar	.120**	-.131**	.171**	-0.006	0.008	.126**	0.073	-0.011	0.010	0.037	.134**	0.076	1.63	0.19
Respeto sobre amor	-0.079	0.039	-.098*	0.037	.094*	0.016	0.041	-0.006	0.043	0.059	-0.058	0.002	1.20	0.33
Honor familiar	-.227**	0.064	-.221**	.096*	.145**	0.080	0.085	0.067	0.081	.105*	0.029	0.075	1.15	0.19
Rigidez cultural	-.199**	0.073	-.187**	0.053	.125**	.096*	0.069	-0.012	0.078	0.065	0.031	0.086	1.23	0.19
Universalismo	.133**	-.094*	.136**	0.021	0.063	.114*	.122**	.105*	.109*	.103*	.134**	0.008	4.93	0.82
Benevolencia	.154**	-0.065	.212**	0.049	.118**	.160**	.150**	.179**	.135**	.141**	.209**	0.003	4.79	0.86
Conformidad	0.059	0.019	0.013	0.071	0.062	.095*	.093*	0.013	.124**	0.028	.175**	0.080	4.20	0.93
M	3.66	2.50	3.81	5.23	5.15	5.55	5.57	5.69	5.37	5.57	5.88	5.13		
DE	0.81	0.79	1.22	1.72	1.29	1.15	1.06	1.17	1.33	1.14	1.14	2.00		

Nota: * $p < .05$ ** $p < .01$

Tabla 80

Correlaciones de factores de PHSC, valores humanos y creencias de éxito con el bienestar subjetivo (Continuación)

	Afecto positivo	Afecto negativo	Satisfacción global	Relación de pareja	Economía personal	Armonía personal	Autorrealización	Amigos	Compañeros de trabajo	Educación	Familia	Hijos	M	DE
Tradición	-0.017	0.027	-0.043	.144**	.190**	.232**	.184**	0.077	.157**	.139**	.190**	.232**	3.66	0.97
Seguridad	.115**	-.131**	.111*	0.072	0.033	.126**	.110*	0.041	.097*	0.079	.153**	0.064	4.59	0.83
Poder	-.098*	.128**	-0.071	0.040	.104*	-0.045	0.024	0.019	0.053	0.043	-0.025	0.044	3.45	1.09
Logro	-0.011	.096*	-0.037	0.059	0.078	0.005	0.051	0.069	.091*	.098*	0.046	-.033	3.90	1.14
Hedonismo	.096*	-0.009	.122**	-0.026	.111*	0.066	.139**	.259**	.166**	.166**	0.081	-.063	4.64	0.97
Estimulación	0.042	0.033	0.052	-0.004	.098*	0.070	.141**	.213**	.143**	.149**	0.067	-.040	4.30	1.04
Autodirección	.135**	-0.081	.159**	0.023	0.078	0.084	.119**	.142**	.094*	.145**	.094*	-.027	4.83	0.77
Recompensa	.340**	-0.029	.436**	-0.038	-0.030	0.041	0.017	0.041	0.015	-0.007	.094*	-.104*	3.87	0.73
Material	-0.066	.209**	-0.037	0.042	0.061	-0.033	-0.047	-0.062	0.011	0.024	-0.042	0.029	2.30	0.81
Tranquilidad	.233**	0.067	.264**	-0.005	0.010	0.031	-0.003	0.031	-0.036	0.068	0.051	-.068	3.40	0.79
Ideal Social	-0.066	.186**	-0.018	0.076	.096*	0.006	0.033	-0.063	0.042	0.051	-0.021	.099*	2.20	0.85
Exclusivo	-0.048	.251**	-0.057	-0.065	0.022	-.114*	-0.074	-.103*	-0.066	-0.041	-0.065	-.072	2.56	0.88
M	3.66	2.50	3.81	5.23	5.15	5.55	5.57	5.69	5.37	5.57	5.88	5.13		
DE	0.81	0.79	1.22	1.72	1.29	1.15	1.06	1.17	1.33	1.14	1.14	2.00		

Nota: * $p < .05$ ** $p < .01$

El factor Seguridad tuvo relaciones significativas positivas con Hedonismo, Autodirección, Recompensa, Material, Tranquilidad, Ideal social y Exclusivo. El factor Educación financiera correlacionó significativamente de forma negativa con Machismo, Virginidad, Abnegación, Honor familiar y Rigidez cultural, además, correlacionó significativamente de manera positiva con Status quo familiar, Universalismo, Benevolencia, Seguridad, Autodirección, Recompensa y Tranquilidad. El factor Ahorro correlacionó significativamente de forma positiva con Universalismo, Hedonismo, Autodirección, Recompensa, Material, Tranquilidad y Exclusivo y correlacionó significativamente de forma negativa con Machismo. Finalmente, el factor Ocio tuvo relaciones negativas significativas con Machismo, Virginidad, Rigidez cultural y Tradición, también, tuvo relaciones positivas significativas con Universalismo, Benevolencia, Hedonismo, Estimulación, Autodirección, Recompensa y Tranquilidad.

Tabla 81
Correlaciones de factores de PHSC, valores humanos y creencias de éxito con el bienestar objetivo

	Trabajo	Conectividad	Seguridad	Financiera	Ahorro	Ocio	<i>M</i>	<i>DE</i>
Machismo	-0.042	-.159**	0.010	-.176**	-.088*	-.127**	1.15	0.19
Obediencia	0.035	-.116**	-0.017	-0.035	0.020	0.001	1.46	0.18
Virginidad	-0.076	-.174**	0.000	-.127**	-0.060	-.138**	1.11	0.22
Abnegación	-0.009	-0.026	0.018	-.104*	-0.022	0.009	1.30	0.27
Temor a la autoridad	-0.019	0.026	-0.026	-0.068	-0.022	0.019	1.56	0.36
Status quo	0.058	-0.018	0.011	.102*	0.033	0.041	1.63	0.19
Respeto amor	0.030	-0.020	0.069	-0.085	-0.010	0.001	1.20	0.33
Honor familiar	-0.036	-.100*	0.064	-.178**	-0.053	-0.067	1.15	0.19
Rigidez cultural	-0.073	-.227**	-0.040	-.184**	-0.088	-.190**	1.23	0.19
Universalismo	0.066	.132**	0.053	.186**	.128**	.146**	4.93	0.82
Benevolencia	.093*	.096*	0.045	.127**	0.086	.111*	4.79	0.86
<i>M</i>	3.24	3.77	2.80	3.60	3.07	3.62		
<i>DE</i>	0.93	0.92	1.00	0.78	1.00	0.87		

Nota: * $p < .05$ ** $p < .01$

Tabla 81
 Correlaciones de factores de PHSC, valores humanos y creencias de éxito con el bienestar objetivo (Continuación)

	Trabajo	Conectividad	Seguridad	Financiera	Ahorro	Ocio	<i>M</i>	<i>DE</i>
Conformidad	0.011	-0.003	-0.003	0.014	0.008	-0.062	4.20	0.93
Tradición	-0.082	-.179**	-0.024	-0.022	-0.010	-.130**	3.66	0.97
Seguridad	-0.034	0.007	-0.024	.112*	0.004	0.028	4.59	0.83
Poder	0.035	0.021	0.062	-0.087	0.030	-0.031	3.45	1.09
Logro	0.036	0.047	0.063	-0.018	0.064	0.036	3.90	1.14
Hedonismo	.164**	.267**	.108*	0.080	.122**	.299**	4.64	0.97
Estimulación	0.084	.144**	0.057	0.012	0.067	.162**	4.30	1.04
Autodirección	.155**	.234**	.126**	.212**	.163**	.227**	4.83	0.77
Recompensa	.318**	.396**	.209**	.438**	.298**	.377**	3.87	0.73
Material	.132**	0.038	.168**	0.047	.122**	0.012	2.30	0.81
Tranquilidad	.252**	.298**	.189**	.308**	.187**	.276**	3.40	0.79
Ideal social	0.062	-0.066	.099*	-0.037	0.033	-0.014	2.20	0.85
Exclusivo	.135**	.103*	.180**	0.047	.112*	0.079	2.56	0.88
<i>M</i>	3.24	3.77	2.80	3.60	3.07	3.62		
<i>DE</i>	0.93	0.92	1.00	0.78	1.00	0.87		

Nota: * $p < .05$ ** $p < .01$

Conceptuación del éxito en la vida

En la Tabla 82 se muestra las relaciones de los factores de las PHSC, valores humanos, creencias y normas de éxito, bienestar subjetivo y bienestar objetivo con los factores de la conceptualización del éxito en la vida. Aproximación al dominio tuvo correlaciones significativas negativas con Machismo, Virginidad, Honor familiar, Rigidez cultural, Tradición e Hijos, también, tuvo correlaciones significativas positivas con Universalismo, Benevolencia, Seguridad (de los valores humanos), Logro, Hedonismo, Estimulación, Autodirección, Recompensa, Material, Tranquilidad, Exclusivo, Afecto positivo, Satisfacción global con la vida, Trabajo, Conectividad, Seguridad (de bienestar objetivo), Educación financiera, Ahorro y Ocio.

El factor de Aproximación al rendimiento tuvo correlaciones significativas positivas con Machismo, Obediencia afiliativa vs autoafirmación, Virginidad, Abnegación, Status quo familiar, Respeto sobre el amor, Honor familiar, Rigidez cultural, Conformidad, Tradición, Poder, Logro, Hedonismo, Estimulación, Recompensa, Material, Tranquilidad, Ideal social, Exclusivo, Afecto negativo, Economía personal, Educación, Trabajo, Conectividad, Seguridad (de bienestar objetivo), Educación financiera, Ahorro y Ocio. Por su parte, el factor de Apego familiar correlacionó significativamente de forma positiva con Status quo familiar, Benevolencia, Conformidad, Seguridad (valores humanos), Hedonismo, Autodirección, Recompensa, Material, Tranquilidad, Afecto positivo, Satisfacción global con la vida, Armonía personal, Familia, Trabajo, Conectividad, Seguridad (de bienestar objetivo), Educación financiera, Ahorro y Ocio. Además, tuvo correlaciones significativas de manera negativa con Machismo, Virginidad, Respeto sobre el amor, Honor familiar y Rigidez cultural.

El factor de Evitación al rendimiento correlacionó significativamente de forma positiva con Machismo, Obediencia afiliativa vs autoafirmación, Statu quo familiar, Respeto sobre el amor, Honor familiar, Rigidez cultural, Conformidad, Tradición, Seguridad (de valores humanos), Poder, Logro, Recompensa, Material, Tranquilidad, Ideal social, Exclusivo, Afecto positivo, Satisfacción global con la vida, Relación de pareja, Economía personal, Armonía, Autorrealización, Compañeros de trabajo, Familia, Hijos, Trabajo, Seguridad (de bienestar objetivo), Educación financiera y Ahorro. Por su parte, el factor de Evitación al logro tuvo relaciones significativas positivas con Machismo, Obediencia afiliativa vs autoafirmación, Virginidad, Abnegación, Status quo familiar, Respeto sobre el amor, Honor familiar, Rigidez cultural, Conformidad, Tradición, Seguridad (de valores humanos), Poder, Logro, Estimulación, Recompensa, Material,

Tranquilidad, Ideal social, Exclusivo, Satisfacción global con la vida, Economía persona, Hijos, Trabajo, Conectividad, Seguridad (de bienestar objetivo), Educación financiera, Ahorro y Ocio.

El factor de Búsqueda de la felicidad correlacionó significativamente de forma negativa con Machismo, Virgindad, Honor familiar, Rigidez cultural, Tradición e Hijos. Además, tuvo correlaciones significativas negativas Universalismo, Benevolencia, Seguridad (valores humanos), Logro, Hedonismo, Estimulación, Autodirección, Recompensa, Tranquilidad, Afecto positivo, Satisfacción global con la vida, Trabajo, Conectividad, Seguridad (de bienestar objetivo), Educación financiera y Ahorro.

Tabla 82

Correlaciones de factores de PHSC, valores humanos, creencias de éxito, bienestar subjetivo y bienestar objetivo con concepción del éxito en la vida

	Aproximación al dominio	Aproximación al rendimiento	Apego familiar	Evitación al rendimiento	Evitación al logro	Búsqueda de felicidad	<i>M</i>	<i>DE</i>
Machismo	-.153**	.197**	-.115**	.131**	.150**	-.195**	1.15	0.19
Obediencia afiliativa	-0.010	.193**	0.058	.208**	.145**	-0.037	1.46	0.18
Virgindad	-.183**	.136**	-.096*	0.072	.094*	-.192**	1.11	0.22
Abnegación	-0.031	.164**	-0.060	0.051	.101*	-0.033	1.30	0.27
Temor a la Autoridad	0.043	0.052	-0.004	-0.026	-0.005	0.071	1.56	0.36
Status quo familiar	0.066	.104*	.129**	.213**	.110*	0.026	1.63	0.19
Respeto sobre amor	-0.010	.159**	-.105*	.143**	.121**	-0.060	1.20	0.33
Honor familiar	-.163**	.176**	-.135**	.089*	.128**	-.184**	1.15	0.19
Rigidez cultural	-.189**	.179**	-.104*	.136**	.150**	-.207**	1.23	0.19
Universalismo	.229**	-0.044	.178**	-0.007	0.016	.207**	4.93	0.82
Benevolencia	.195**	-0.053	.186**	-0.019	0.024	.181**	4.79	0.86
Conformidad	0.067	.223**	.156**	.231**	.216**	0.022	4.20	0.93
Tradición	-.124**	.204**	-0.009	.221**	.205**	-.186**	3.66	0.97
<i>M</i>	4.02	2.76	4.00	2.99	3.00	4.18		
<i>DE</i>	0.69	0.80	0.74	0.93	0.77	0.78		

Nota: * $p < .05$ ** $p < .01$

Tabla 82
 Correlaciones de factores de cultura y bienestar con conceptualización del éxito en la vida (Continuación)

	A. al dominio	A rendimiento	Familiar	E. Rendimiento	E. al logro	Felicidad	<i>M</i>	<i>DE</i>
Seguridad	.180**	0.077	.165**	.163**	.128**	.113*	4.59	0.83
Poder	-0.015	.260**	-0.056	.151**	.230**	-0.053	3.45	1.09
Logro	.145**	.323**	0.062	.148**	.229**	.089*	3.90	1.14
Hedonismo	.197**	.088*	.089*	0.015	0.040	.208**	4.64	0.97
Estimulación	.160**	.102*	0.039	0.017	.096*	.129**	4.30	1.04
Autodirección	.257**	-0.016	.147**	0.004	0.029	.232**	4.83	0.77
Recompensa	.708**	.222**	.588**	.252**	.285**	.619**	3.87	0.73
Material	.114*	.538**	.095*	.345**	.481**	0.027	2.30	0.81
Tranquilidad	.450**	.252**	.470**	.252**	.287**	.489**	3.40	0.79
Ideal social	-0.003	.418**	0.012	.239**	.350**	-0.084	2.20	0.85
Exclusivo	.122**	.368**	0.071	.219**	.294**	0.059	2.56	0.88
Afecto positivo	.202**	-0.007	.219**	.146**	0.004	.219**	3.66	0.81
Afecto negativo	-0.007	.106*	-0.056	-0.053	0.046	0.003	2.50	0.79
Satisfacción de vida	.313**	0.083	.335**	.171**	.124**	.314**	3.81	1.22
Relación de pareja	-0.025	0.052	0.050	.091*	0.061	-0.017	5.23	1.72
Economía personal	-0.010	.135**	0.057	.096*	.108*	-0.028	5.15	1.29
Armonía personal	0.010	0.066	.126**	.164**	0.040	0.008	5.55	1.15
Autorrealización	0.006	0.070	0.080	.108*	0.024	0.013	5.57	1.06
Amigos	0.045	0.046	0.032	0.016	-0.032	0.073	5.69	1.17
Compañeros	-0.016	0.087	0.032	.098*	0.059	-0.007	5.37	1.33
Educación	0.000	.118**	0.038	0.057	0.047	0.026	5.57	1.14
Familia	0.044	0.078	.212**	.105*	0.048	0.021	5.88	1.14
Hijos	-.120**	0.085	0.047	.171**	.141**	-.136**	5.13	2.00
Trabajo	.339**	.207**	.278**	.127**	.221**	.315**	3.24	0.93
Conectividad	.426**	.113*	.317**	0.044	.160**	.435**	3.77	0.92
Seguridad	.194**	.197**	.187**	.169**	.178**	.232**	2.80	1.00
Edu. financiera	.500**	.165**	.459**	.228**	.201**	.455**	3.60	0.78
Ahorro	.270**	.180**	.211**	.124**	.144**	.246**	3.07	1.00
Ocio	.405**	.165**	.349**	0.068	.188**	.409**	3.62	0.87
<i>M</i>	4.02	2.76	4.00	2.99	3.00	4.18		
<i>DE</i>	0.69	0.80	0.74	0.93	0.77	0.78		

Razones de éxito en la vida

En la Tabla 83 se muestra las relaciones de los factores de las PHSC, valores humanos, creencias y normas de éxito, bienestar subjetivo y bienestar objetivo con los factores de las razones para alcanzar el éxito en la vida. El factor Inversión correlacionó significativamente de forma negativa con Machismo, Virginidad, Honor familiar, Rigidez cultural, Tradición e Hijos. Además, correlacionó significativamente de manera positiva con Statu quo familiar, Universalismo, Benevolencia, Conformidad, Seguridad (de valores humanos), Logro, Hedonismo, Estimulación, Autodirección, Recompensa, Material, Tranquilidad, Exclusivo, Afecto positivo, Satisfacción global con la vida, Familia, Trabajo, Conectividad, Seguridad (de bienestar objetivo), Educación financiera, Ahorro y Ocio. El factor de Preocupación por la evaluación social correlacionó significativamente de manera positiva con Machismo, Respeto sobre el amor, Rigidez cultural, Conformidad, Tradición, Poder, Logro, Estimulación, Recompensa, Material, Tranquilidad, Ideal social, Exclusivo, Afecto positivo, Afecto negativo, Satisfacción global con la vida, Trabajo, Educación financiera y Ahorro.

El factor de Contribución tuvo relaciones significativas negativas con Machismo, Virginidad, Abnegación, Respeto sobre el amor, Honor familiar y Rigidez cultural. También, tuvo relaciones significativas positivas con Status quo familiar, Universalismo, Benevolencia, Conformidad, Seguridad (de valores humanos), Autodirección, Recompensa, Tranquilidad, Afecto positivo, Satisfacción global con la vida, Familia, Trabajo, Conectividad, Seguridad (de bienestar objetivo), Educación financiera, Ahorro y Ocio. El factor Equilibrio correlacionó significativamente de manera negativa con Machismo, Virginidad, Respeto sobre el amor, Honor familiar, Rigidez cultural, Tradición, Poder, Ideal social e Hijos. Además, tuvo correlaciones significativas positivas con Status quo familiar, Universalismo, Benevolencia, Seguridad (de

valores humanos), hedonismo, Estimulación, Autodirección, Recompensa, Tranquilidad, Afecto positivo, Satisfacción global con la vida, Trabajo, Conectividad, Seguridad (de bienestar objetivo), Educación financiera, Ahorro y Ocio.

El factor Desarrollo tuvo relaciones significativas negativas con Machismo, Virginidad, Honor familiar, Rigidez cultural, Tradición e Hijos. También, tuvo relaciones significativas positivas con Status quo familiar, Universalismo, Benevolencia, Conformidad, Seguridad (de valores humanos), Logro, Hedonismo, Estimulación, Autodirección, Recompensa, Material, Tranquilidad, Exclusivo, Afecto positivo, Satisfacción global con la vida, Trabajo, Conectividad, Seguridad (bienestar objetivo), Educación financiera, Ahorro y Ocio. El factor Superior correlacionó significativamente de manera negativa con Universalismo, Benevolencia y Autodirección. También, correlacionó significativamente de manera positiva con Machismo, Obediencia afiliativa vs autoafirmación, Virginidad, Respeto sobre el amor, Honor familiar, Rigidez cultural, Conformidad, Tradición, Poder, Logro, Estimulación, Recompensa, Material, Tranquilidad, Ideal social, Exclusivo, Afecto negativo, Trabajo, Seguridad (de bienestar objetivo) y Ahorro.

El factor Solvencia tuvo relaciones negativas significativas con Economía personal, Armonía personal, Autorrealización, Amigos, Compañeros de trabajo e Hijos. Además, tuvo relaciones positivas significativas con Abnegación, Status quo familiar, Conformidad, Poder, Logro, Hedonismo, Estimulación, Autodirección, Recompensa, Material, Tranquilidad, Ideal social, Exclusivo, Afecto positivo, Afecto negativo, Satisfacción global con la vida, Trabajo, Conectividad, Seguridad, Educación financiera, Ahorro y Ocio.

Tabla 83

Correlaciones de factores de PHSC, valores humanos, creencias de éxito, bienestar subjetivo y bienestar objetivo con razones del éxito en la vida

	Inversión	Preocupación evaluación social	Contribución familiar	Equilibrio	Desarrollo	Superioridad	Solvencia	M	DE
Machismo	-.202**	.123**	-.253**	-.296**	-.134**	.197**	-0.012	1.15	0.19
Obediencia afiliativa	0.036	0.073	0.034	-0.020	0.084	.100*	0.035	1.46	0.18
Virginidad	-.223**	0.022	-.224**	-.293**	-.169**	.108*	-0.049	1.11	0.22
Abnegación	-0.030	0.077	-.096*	-0.058	-0.011	0.087	.096*	1.30	0.27
Temor a la autoridad	0.053	0.024	0.051	0.061	0.026	0.008	0.055	1.56	0.36
Status quo familiar	.237**	0.074	.278**	.201**	.195**	0.065	.094*	1.63	0.19
Respeto sobre amor	-0.077	.107*	-.134**	-.105*	-0.020	.171**	0.065	1.20	0.33
Honor familiar	-.254**	0.069	-.328**	-.331**	-.185**	.139**	-0.057	1.15	0.19
Rigidez cultural	-.207**	.105*	-.236**	-.292**	-.157**	.171**	-0.045	1.23	0.19
Universalismo	.167**	-0.041	.163**	.189**	.208**	-.181**	0.008	4.93	0.82
Benevolencia	.221**	-0.031	.221**	.220**	.201**	-.137**	0.011	4.79	0.86
Conformidad	.106*	.221**	.159**	0.017	.146**	.144**	.099*	4.20	0.93
Tradición	-.091*	.182**	-0.072	-.205**	-.088*	.171**	-0.041	3.66	0.97
Seguridad	.168**	0.055	.166**	.119**	.210**	-0.017	0.068	4.59	0.83
Poder	-0.015	.242**	-0.048	-.091*	0.066	.294**	.231**	3.45	1.09
Logro	.101*	.305**	0.011	0.027	.169**	.287**	.265**	3.90	1.14
Hedonismo	.168**	0.032	0.071	.199**	.206**	-0.008	.125**	4.64	0.97
Estimulación	.141**	.146**	0.009	.105*	.215**	.122**	.149**	4.30	1.04
Autodirección	.208**	-0.024	.170**	.232**	.256**	-.098*	.113*	4.83	0.77
Recompensa	.699**	.263**	.632**	.672**	.591**	.153**	.356**	3.87	0.73
Material	.091*	.561**	0.039	-0.026	.173**	.611**	.444**	2.30	0.81
Tranquilidad	.380**	.184**	.412**	.448**	.407**	.131**	.333**	3.40	0.79
Ideal social	-0.054	.487**	-0.083	-.144**	0.017	.499**	.229**	2.20	0.85
Exclusivo	.097*	.444**	0.066	0.003	.172**	.512**	.355**	2.56	0.88
M	3.67	2.59	3.84	3.92	3.46	2.39	2.99		
DE	0.89	0.81	0.92	0.92	0.93	0.90	0.99		

Nota: * $p < .05$ ** $p < .01$

Tabla 83

Correlaciones de factores de PHSC, valores humanos, creencias de éxito, bienestar subjetivo y bienestar objetivo con razones del éxito en la vida (Continuación)

	Inversión	Preocupación evaluación social	Contribución familiar	Equilibrio	Desarrollo	Superioridad	Solvencia	<i>M</i>	<i>DE</i>
Afecto positivo	.320**	.117**	.362**	.351**	.258**	0.052	.134**	3.66	0.81
Afecto negativo	-0.027	.193**	-0.064	-0.051	0.036	.156**	.196**	2.50	0.79
Satisfacción global con la vida	.452**	.110*	.456**	.471**	.339**	-0.001	.088*	3.81	1.22
Relación Pareja	-0.053	0.049	-0.004	-0.071	-0.024	0.010	-0.023	5.23	1.72
Economía personal	-0.006	0.032	-0.053	-0.087	-0.039	0.027	-.088*	5.15	1.29
Armonía Personal	0.036	0.030	0.067	-0.008	-0.005	-0.022	-.117**	5.55	1.15
Autorrealización	0.024	0.016	0.018	-0.016	0.000	-0.017	-.119**	5.57	1.06
Amigos	0.035	-0.033	-0.050	0.011	0.030	-0.082	-.121**	5.69	1.17
Compañeros de trabajo	-0.022	0.054	-0.046	-0.084	-0.009	0.029	-.129**	5.37	1.33
Educación	0.001	-0.018	-0.007	-0.002	-0.014	-0.022	-0.041	5.57	1.14
Familia	.095*	0.026	.152**	0.053	0.055	-0.022	-0.068	5.88	1.14
Hijos	-.095*	0.025	-0.005	-.131**	-.090*	0.037	-.115**	5.13	2.00
Trabajo	.280**	.117**	.234**	.261**	.213**	.136**	.182**	3.24	0.93
Conectividad	.283**	0.025	.259**	.350**	.242**	0.017	.173**	3.77	0.92
Seguridad	.135**	0.077	.133**	.193**	.121**	.091*	.178**	2.80	1.00
Educación financiera	.378**	.095*	.358**	.391**	.331**	0.031	.145**	3.60	0.78
Ahorro	.297**	.099*	.215**	.241**	.223**	.091*	.178**	3.07	1.00
Ocio	.347**	0.066	.286**	.356**	.263**	0.027	.149**	3.62	0.87
<i>M</i>	3.67	2.59	3.84	3.92	3.46	2.39	2.99		
<i>DE</i>	0.89	0.81	0.92	0.92	0.93	0.90	0.99		

Nota: * $p < .05$ ** $p < .01$

Atribución del éxito en la vida

En la Tabla 84 se muestra las relaciones de los factores de las PHSC, valores humanos, creencias y normas de éxito, bienestar subjetivo y bienestar objetivo con los factores de la atribución del éxito en la vida. El factor de Locus de control interno correlacionó significativamente de forma negativa con Machismo, Virginidad, Honor familiar, Rigidez cultural, Tradición, Ideal social e Hijos. Además, correlacionó significativamente de manera positiva con Universalismo, Benevolencia, Seguridad (de valores humanos), Logro, Hedonismo, Estimulación, Autodirección, Recompensa, Tranquilidad, Afecto positivo, Satisfacción global con la vida, Trabajo, Conectividad, Seguridad (de bienestar objetivo), Educación financiera, Ahorro y Ocio. El factor Suerte tuvo relaciones significativas negativas con Universalismo, Benevolencia, Seguridad (valores humanos) y Autodirección. También, tuvo relaciones significativas positivas con Machismo, Obediencia afiliativa vs autoafirmación, Virginidad, Abnegación, Respeto sobre el amor, Honor familiar, Rigidez cultural, Tradición, Material, Tranquilidad, Ideal social, Exclusivo, Afecto negativo y Seguridad (de bienestar objetivo).

El factor Crianza paterna tuvo correlaciones significativas negativas con Honor familiar y Poder. Además, tuvo correlaciones significativas positivas con Status quo familiar, Universalismo, Benevolencia, Conformidad, Tradición, Seguridad (de valores humanos), Autodirección, Recompensa, Material, Tranquilidad, Exclusivo, Afecto positivo, Satisfacción global con la vida, Economía personal, Armonía personal, Autorrealización, Compañeros de trabajo, Educación, Familia, Trabajo, Conectividad, Educación financiera, Ahorro y Ocio. El factor de Locus social afectivo tuvo correlaciones significativas positivas con Machismo, Obediencia afiliativa vs autoafirmación, Virginidad, Abnegación, Temor a la autoridad, Respeto sobre el amor, Honor familiar, Rigidez cultural, Tradición, Poder, Logro, Hedonismo, Estimulación, Recompensa,

Material, Tranquilidad, Ideal social, Exclusivo, Afecto negativo, Amigos, Educación financiera, Trabajo, Conectividad, Seguridad (de bienestar objetivo), Ahorro y Ocio. El factor de Locus de control externa tuvo una relación significativa negativa con Hijos. También, tuvo relaciones significativas positivas con Machismo, Obediencia afiliativa vs autoafirmación, Abnegación, Temor a la autoridad, Respeto sobre el amor, Honor familiar, Rigidez cultural, Poder, Logro, Estimulación, Recompensa, Material, Tranquilidad, Ideal social, Exclusivo, Afecto negativo, Trabajo, Conectividad, Seguridad (de bienestar objetivo), Educación financiera, Ahorro y Ocio. El factor Metas correlacionó significativamente positivas con Machismo, Obediencia afiliativa vs autoafirmación, Abnegación, Respeto sobre el amor, Honor familiar, rigidez cultural, Conformidad, Tradición, Poder, Logro, Hedonismo, Estimulación, Autodirección, Recompensa, Material, Tranquilidad, Ideal social, Exclusivo, Afecto positivo, Afecto negativo, Satisfacción global con la vida, Economía personal, Trabajo, Conectividad, Seguridad (bienestar objetivo), Educación financiera, Ahorro y Ocio.

Tabla 84

Correlaciones de factores de PHSC, valores humanos, creencias de éxito, bienestar subjetivo y bienestar objetivo con atribución del éxito en la vida

	Locus interno	Suerte	Crianza paterna	Locus afectivo	Locus externo	Metas	<i>M</i>	<i>DE</i>
Machismo	-.244**	.280**	-0.084	.194**	.178**	.120**	1.15	0.19
Obediencia Afiliativa	-0.067	.128**	0.080	.126**	.120**	.089*	1.46	0.18
Virginidad	-.274**	.225**	-0.063	.104*	0.082	0.033	1.11	0.22
Abnegación	-0.078	.193**	-0.031	.222**	.180**	.098*	1.30	0.27
Temor a autoridad	0.048	0.036	-0.003	.123**	.097*	0.024	1.56	0.36
Status quo familiar	0.038	-0.011	.122**	0.009	0.061	0.073	1.63	0.19
<i>M</i>	4.10	2.14	3.85	2.82	2.93	3.11		
<i>DE</i>	0.71	0.86	0.83	0.93	0.85	0.89		

Nota: * $p < .05$ ** $p < .01$

Tabla 84

Correlaciones de factores de PHSC, valores humanos, creencias de éxito, bienestar subjetivo y bienestar objetivo con atribución del éxito en la vida (Continuación)

	Locus interno	Suerte	Crianza paterna	Locus afectivo	Locus externo	Metas	<i>M</i>	<i>DE</i>
Respeto sobre amor	-0.087	.192**	-0.010	.145**	.139**	.132**	1.20	0.33
Honor familiar	-.234**	.273**	-.089*	.233**	.177**	.117**	1.15	0.19
Rigidez cultural	-.293**	.234**	-0.034	.145**	.107*	.097*	1.23	0.19
Universalismo	.266**	-.208**	.195**	-0.046	-0.014	0.041	4.93	0.82
Benevolencia	.254**	-.180**	.156**	-0.053	-0.056	0.015	4.79	0.86
Conformidad	0.068	-0.038	.200**	0.051	0.068	.149**	4.20	0.93
Tradicición	-.170**	.158**	.131**	.102*	0.083	.162**	3.66	0.97
Seguridad	.195**	-.152**	.139**	-0.034	-0.029	0.073	4.59	0.83
Poder	-0.050	.141**	-.113*	.181**	.146**	.104*	3.45	1.09
Logro	.121**	0.081	0.031	.134**	.160**	.213**	3.90	1.14
Hedonismo	.238**	-0.070	0.084	.115**	0.054	.118**	4.64	0.97
Estimulación	.175**	-0.002	0.028	.134**	.123**	.174**	4.30	1.04
Autodirección	.322**	-.178**	.112*	-0.024	-0.010	.092*	4.83	0.77
Recompensa	.772**	-0.075	.525**	.129**	.185**	.387**	3.87	0.73
Material	0.045	.498**	.145**	.405**	.373**	.391**	2.30	0.81
Tranquilidad	.461**	.152**	.310**	.228**	.253**	.226**	3.40	0.79
Ideal social	-.091*	.478**	0.037	.333**	.369**	.265**	2.20	0.85
Exclusivo	0.058	.376**	.126**	.300**	.312**	.314**	2.56	0.88
Afecto positivo	.315**	-0.047	.250**	0.048	0.053	.141**	3.66	0.81
Afecto negativo	-0.032	.197**	-0.039	.169**	.186**	.142**	2.50	0.79
Satisfacción global con la vida	.425**	-0.081	.325**	0.027	0.063	.152**	3.81	1.22
Relación de pareja	0.002	0.051	0.054	-0.016	-0.016	0.038	5.23	1.72
Economía personal	0.023	0.067	.147**	0.083	0.021	.094*	5.15	1.29
Armonía personal	0.044	0.011	.164**	0.002	-0.069	0.069	5.55	1.15
Autorrealización	0.052	0.001	.129**	0.050	-0.021	0.063	5.57	1.06
Amigos	0.072	0.010	0.086	.122**	0.002	0.037	5.69	1.17
<i>M</i>	4.10	2.14	3.85	2.82	2.93	3.11		
<i>DE</i>	0.71	0.86	0.83	0.93	0.85	0.89		

Nota: * $p < .05$ ** $p < .01$

Tabla 84

Correlaciones de factores de PHSC, valores humanos, creencias de éxito, bienestar subjetivo y bienestar objetivo con atribución del éxito en la vida (Continuación)

	Locus interno	Suerte	Crianza paterna	Locus afectivo	Locus externo	Metas	<i>M</i>	<i>DE</i>
Compañeros de trabajo	-0.007	0.068	.131**	0.066	-0.004	0.079	5.37	1.33
Educación	0.064	0.067	.096*	.099*	0.059	0.083	5.57	1.14
Familia	0.084	-0.069	.284**	-0.043	-0.083	0.004	5.88	1.14
Hijos	-.101*	0.066	0.047	-0.028	-.088*	-0.023	5.13	2.00
Trabajo	.380**	0.044	.308**	.144**	.172**	.245**	3.24	0.93
Conectividad	.483**	-0.038	.320**	.159**	.175**	.195**	3.77	0.92
Seguridad	.253**	.195**	.207**	.222**	.208**	.239**	2.80	1.00
Educación financiera	.538**	-0.028	.382**	0.040	.166**	.233**	3.60	0.78
Ahorro	.360**	0.046	.311**	.122**	.193**	.284**	3.07	1.00
Ocio	.454**	0.013	.330**	.205**	.221**	.253**	3.62	0.87
<i>M</i>	4.10	2.14	3.85	2.82	2.93	3.11		
<i>DE</i>	0.71	0.86	0.83	0.93	0.85	0.89		

Nota: * $p < .05$ ** $p < .01$

Habilidades del éxito en la vida

En la Tabla 85 se muestra las relaciones de los factores de las PHSC, valores humanos, creencias y normas de éxito, bienestar subjetivo y bienestar objetivo con los factores de habilidades del éxito en la vida. El factor Compromiso correlacionó significativamente de forma negativa con Machismo, Virginidad, Respeto sobre el amor, Honor familiar, Rigidez cultural y Tradición. Además, correlacionó significativamente de manera positiva con Status quo familiar, Universalismo, Benevolencia, Seguridad (de valores humanos), Hedonismo, Estimulación, Autodirección, Recompensa, Tranquilidad, Ideal social, Afecto positivo, Satisfacción global con

la vida, Trabajo, Conectividad, Seguridad, Educación financiera, Ahorro y Ocio. El factor de Empatía tuvo relaciones significativas negativas con Machismo, Virginidad, Honor familiar, Rigidez cultural, Tradición y Poder. También, tuvo relaciones significativas positivas con Universalismo, Benevolencia, Hedonismo, Estimulación, Autodirección, Recompensa, Tranquilidad, Afecto positivo, Satisfacción global con la vida, Trabajo, Conectividad, Seguridad (de bienestar objetivo), Educación financiera, Ahorro y Ocio.

El factor de Dedicación correlacionó significativamente de manera negativa con Machismo, Virginidad, Respeto sobre el amor, Honor familiar, Rigidez cultural, Tradición e Ideal social. También, tuvo relaciones significativas de forma positiva con status quo familiar, universalismo, Benevolencia, Seguridad, Hedonismo, Estimulación, Autodirección, Recompensa, Tranquilidad, Afecto positivo, Satisfacción global con la vida, Trabajo, Conectividad, Seguridad (de bienestar objetivo), Educación financiera, Ahorro y Ocio. El factor de Serenidad correlacionó de manera negativa significativamente con Machismo, Virginidad, Abnegación, Respeto sobre el amor, Honor familiar, Rigidez cultural y Tradición. Además, correlacionó significativamente de forma positiva con Status quo familiar, Universalismo, Benevolencia, Seguridad (de valores humanos), Hedonismo, Autodirección, Recompensa, Tranquilidad, Afecto positivo, Satisfacción global con la vida, Familia, Trabajo, Conectividad, Seguridad (de bienestar objetivo), Educación financiera, Ahorro y Ocio.

Tabla 85

Correlaciones de factores de PHSC, valores humanos, creencias de éxito, bienestar subjetivo y bienestar objetivo con habilidades del éxito en la vida

	Compromiso	Empatía	Dedicación	Serenidad	<i>M</i>	<i>DE</i>
Machismo	-.313**	-.262**	-.293**	-.260**	1.15	0.19
Obediencia afiliativa vs autoafirmación	-0.063	-0.054	-0.038	-0.034	1.46	0.18
Virginidad	-.342**	-.279**	-.312**	-.285**	1.11	0.22
Abnegación	-0.086	0.001	-0.073	-.095*	1.30	0.27
Temor a la autoridad	0.020	0.085	0.029	0.012	1.56	0.36
Status quo familiar	.153**	0.062	.171**	.128**	1.63	0.19
Respeto sobre amor	-.136**	-.105*	-.113*	-.148**	1.20	0.33
Honor familiar	-.364**	-.279**	-.347**	-.298**	1.15	0.19
Rigidez cultural	-.335**	-.279**	-.308**	-.275**	1.23	0.19
Universalismo	.223**	.299**	.231**	.226**	4.93	0.82
Benevolencia	.270**	.331**	.279**	.256**	4.79	0.86
Conformidad	0.048	0.062	0.071	0.064	4.20	0.93
Tradicición	-.186**	-.106*	-.159**	-.106*	3.66	0.97
Seguridad	.186**	.195**	.206**	.185**	4.59	0.83
Poder	-0.074	-.123**	-0.070	-0.064	3.45	1.09
Logro	0.021	-0.030	0.034	-0.016	3.90	1.14
Hedonismo	.181**	.152**	.192**	.130**	4.64	0.97
Estimulación	.095*	.109*	.098*	0.085	4.30	1.04
Autodirección	.268**	.257**	.275**	.249**	4.83	0.77
Recompensa	.688**	.546**	.696**	.603**	3.87	0.73
Material	-0.046	-0.024	-0.036	-0.028	2.30	0.81
Tranquilidad	.338**	.294**	.341**	.295**	3.40	0.79
Ideal social	-.157**	-0.070	-.155**	-0.074	2.20	0.85
Exclusivo	0.009	-0.014	0.006	0.039	2.56	0.88
Afecto positivo	.440**	.364**	.435**	.447**	3.66	0.81
Afecto negativo	-0.070	-0.007	-0.072	-0.057	2.50	0.79
<i>M</i>	3.93	3.71	3.92	3.81		
<i>DE</i>	0.90	0.94	0.88	0.92		

Nota: * $p < .05$ ** $p < .01$

Tabla 85

Correlaciones de factores de PHSC, valores humanos, creencias de éxito, bienestar subjetivo y bienestar objetivo con habilidades del éxito en la vida (Continuación)

	Compromiso	Empatía	Dedicación	Serenidad	<i>M</i>	<i>DE</i>
Satisfacción global con la vida	.576**	.491**	.566**	.531**	3.81	1.22
Relación de pareja	-0.035	-0.016	-0.036	-0.014	5.23	1.72
Economía personal	-0.030	0.002	-0.036	0.022	5.15	1.29
Armonía personal	0.026	0.040	0.023	0.086	5.55	1.15
Autorrealización	0.033	0.036	0.028	0.085	5.57	1.06
Amigos	0.016	0.053	0.016	0.046	5.69	1.17
Compañeros de trabajo	-0.047	-0.024	-0.048	0.012	5.37	1.33
Educación	0.018	0.040	0.014	0.043	5.57	1.14
Familia	0.085	0.080	0.074	.127**	5.88	1.14
Hijos	-0.072	-0.057	-0.078	-0.045	5.13	2.00
Trabajo	.275**	.245**	.279**	.288**	3.24	0.93
Conectividad	.347**	.325**	.350**	.305**	3.77	0.92
Seguridad	.156**	.200**	.167**	.193**	2.80	1.00
Educación financiera	.395**	.357**	.416**	.414**	3.60	0.78
Ahorro	.249**	.263**	.261**	.282**	3.07	1.00
Ocio	.359**	.363**	.359**	.345**	3.62	0.87
<i>M</i>	3.93	3.71	3.92	3.81		
<i>DE</i>	0.90	0.94	0.88	0.92		

Nota: * $p < .05$ ** $p < .01$

Análisis de factoriales de segundo orden

Se hicieron análisis factoriales de segundo orden para disminuir el efecto de multicolinealidad entre las variables y presentar los resultados de correlación entre los factores globales. Los análisis factoriales de segundo orden se hicieron de: Escala de Conceptuación del Éxito en la Vida, Escala de Razones de Éxito en la Vida, Escala de Atribución del Éxito en la Vida, Escala de Habilidades del Éxito en la Vida, Inventario de Premisas Histórico Socioculturales,

Cuestionario de Descripciones Valóricas, Escala de Creencias y Normas de Éxito, Escala de Bienestar Objetivo y Escala de Satisfacción con la Vida por áreas. Estas escalas fueron descritas en la sección de Instrumentos de este estudio.

Escala de Conceptuación del Éxito en la Vida.

De acuerdo con los resultados de la prueba de esfericidad de Bartlett ($X^2[15] = 1886.051, p < .001$) y la prueba de adecuación de KMO (.776) la matriz de correlaciones era factorizable. En la Tabla 86 se muestran las cargas factoriales de los factores de segundo orden para esta escala, como se muestra en esta tabla hay dos factores que explican el 72.41% varianza total del constructo. El primer factor, denominado Dominio, hace referencia a la importancia que le da el individuo a incrementar sus habilidades personales y apoyar a su familia para experimentar emociones positivas constantemente. El segundo factor, denominado Rendimiento, hace referencia a la importancia del individuo por demostrar que es superior a los demás, cumplir con el modelo de éxito social y no fracasar en el intento para aproximarse al éxito (Elliot et al., 2012).

Tabla 86
Estructura factorial de la ECEV

	Factor	
	1	2
Búsqueda de felicidad	0.965	
Aproximación al dominio	0.900	
Apego familiar	0.774	
Aproximación al rendimiento		0.877
Evitación al logro		0.810
Evitación al rendimiento		0.706

Escala de Razones de Éxito en la Vida.

De acuerdo con los resultados de la prueba de esfericidad de Bartlett ($X^2[21] = 2588.308, p < .001$) y la prueba de adecuación de KMO (.831) la matriz de correlaciones era factorizable. Un primer análisis arrojó una solución de dos factores, pero, el factor de Solvencia compartía casi la misma carga factorial con ambos factores (1= .507, 2= .522), por lo que fue eliminado. Un segundo AFE de segundo orden (KMO= .785, Bartlett= $X^2[15] = 2238.417, p < .001$) arrojó dos factores que explican el 78.29% varianza total del constructo. En la Tabla 87 se muestran las cargas factoriales de los factores de segundo orden para esta escala. El primer factor, denominado Motivación intrínseca, hace referencia a motivos individuales en los que se quiere alcanzar una vida armoniosa para sí mismos y su familia por el esfuerzo constante que se ha realizado hacia esta meta. El segundo factor, denominado Motivación extrínseca, la importancia de llegar al éxito por las críticas de los demás y la necesidad de no mostrar incompetencia (Valderrama, 2018).

Tabla 87
Estructura factorial de la EREV

	Factor	
	1	2
Equilibrio	0.980	
Contribución familiar	0.867	
Inversión	0.849	
Desarrollo	0.725	
Superioridad		0.911
Preocupación por la evaluación social		0.886

Escala de Atribución de Éxito en la Vida.

De acuerdo con los resultados de la prueba de esfericidad de Bartlett ($X^2[15] = 1000.054$, $p < .001$) y la prueba de adecuación de KMO (.724) la matriz de correlaciones era factorizable. Un primer análisis arrojó una solución de dos factores, pero, el factor de Metas compartía casi la misma carga factorial con ambos factores (1= .335, 2= .399), por lo que fue eliminado. Un segundo AFE de segundo orden (KMO= .655, Bartlett= $X^2[10] = 785.432$, $p < .001$) arrojó dos factores que explican el 61.89% varianza total del constructo. En la Tabla 88 se muestran las cargas factoriales de los factores de segundo orden para esta escala. El primer factor, denominado Atribución interna, hace referencia a que las causas del éxito se deben a acciones y decisiones del individuo. El segundo factor, denominado Atribución externa, hace referencia a que las causas del éxito se deben a decisiones de otros u oportunidades que se presentan en la vida (Weiner, 2018).

Tabla 88
Estructura factorial de la EAEV

	Factor	
	1	2
Suerte	0.839	
Locus social afectivo	0.746	
Locus de control externo	0.708	
Locus de control interno		0.906
Crianza paterna		0.620

Escala de Habilidades de Éxito en la Vida.

De acuerdo con los resultados de la prueba de esfericidad de Bartlett ($X^2[6] = 3045.270$, $p < .001$) y la prueba de adecuación de KMO (.821) la matriz de correlaciones era factorizable. En la Tabla 89 se muestran las cargas factoriales del factor de segundo orden para esta escala, como se muestra en esta tabla hay un factor que explica el 85.71% varianza total del constructo. El factor se denomina Autoeficacia y se refiere a la percepción del individuo de tener las habilidades y competencias necesarias para alcanzar el éxito (Bandura, 1998).

Tabla 89
Estructura factorial de la EHEV

	Factor
Compromiso	0.986
Dedicación	0.983
Serenidad	0.911
Empatía	0.813

Inventario de Premisas Histórico Socioculturales de la Familia Mexicana.

De acuerdo con los resultados de la prueba de esfericidad de Bartlett ($X^2[36] = 2364.726$, $p < .001$) y la prueba de adecuación de KMO (.872) la matriz de correlaciones era factorizable. En la Tabla 90 se muestran las cargas factoriales de los factores de segundo orden para esta escala, como se muestra en esta tabla hay tres factores que explican el 61.31% varianza total del constructo. El primer factor, denominado Rigidez cultural, hace referencia al apego de los individuos hacia las creencias y normas culturales tradicionales afirman la superioridad del hombre frente a la mujer,

la importancia de la fidelidad en las relaciones de pareja, el respeto absoluto hacia los padres y la necesidad de una crianza severa en los hijos. El segundo factor, denominado Unión familiar, hace referencia al apego a las creencias y normas culturales que dictan la protección y conexión entre los miembros de una familia y la importancia de la obediencia hacia los padres. El tercer factor, denominado Abnegación, se refiere al apego a las creencias y normas que dictan que afirman que las mujeres sufren más en la vida, son más sensibles y que las personas no deben revelarse ante las figuras de autoridad (Díaz Guerrero, 2008).

Tabla 90
Estructura factorial de la IPHSC

	Factor		
	1	2	3
Machismo	0.929		
Honor familiar	0.889		
Rigidez cultural	0.810		
Virginidad	0.755		
Respeto sobre amor	0.471		
Status quo familiar		0.811	
Obediencia afiliativa vs autoafirmación		0.659	
Temor a la autoridad			0.628
Abnegación			0.515

Cuestionario de Descripciones Valóricas.

Los resultados de la prueba de esfericidad de Bartlett ($X^2[45] = 2665.986, p < .001$) y la prueba de adecuación de KMO (.846) demuestran que la matriz de correlaciones era factorizable. Un primer análisis arrojó una solución de tres factores, pero, los factores Hedonismo (1= .475, 2=

.425) y Estimulación (1= .443, 2= .549) compartían casi la misma carga factorial con el primer y segundo factor de segundo orden por lo que fueron eliminados. Un el segundo AFE (Bartlett= $X^2[36] = 2340.941, p < .001$; KMO=.819) arrojó tres factores que explican el 65.66% varianza total del constructo. En la Tabla 91 se muestran las cargas factoriales de los factores de segundo orden para esta escala. El primer factor, denominado Autotrascendencia, hace referencia a la preocupación por asegurar el bienestar y protección de los otros. El segundo factor, denominado Autopromoción, que se refiere a la necesidad por satisfacer los intereses personales y alcanzar la riqueza y admiración social. El tercer factor, denominado Conservación, se refiere a la importancia por mantener y control de la vida y la preocupación constante por su cambio (Schwartz et al, 2018).

Tabla 91
Estructura factorial de la CDV

	Factor		
	1	2	3
Universalismo	0.934		
Autodirección	0.798		
Benevolencia	0.739		
Seguridad	0.620		
Poder		0.805	
Logro		0.778	
Tradicición			0.755
Conformidad			0.688

Escala de Creencias y Normas de éxito.

De acuerdo con los resultados de la prueba de esfericidad de Bartlett ($X^2[10] = 785.754, p < .001$) y la prueba de adecuación de KMO (.650) la matriz de correlaciones era factorizable. En la Tabla 92 se muestran las cargas factoriales de los factores de segundo orden para esta escala,

como se muestra en esta tabla hay dos factores que explican el 59.61% varianza total del constructo. El primer factor, denominado Estándar, hace referencia a la importancia que el éxito es un constructo social que está determinado por los ideales de las figuras de autoridad basado en los recursos materiales y la imposibilidad para conseguirlo. El segundo factor, denominado Personal, que hace referencia a que el éxito es un constructo individual creado por los intereses y necesidades particulares por lo que cada individuo tiene una meta particular.

Tabla 92
Estructura factorial de la ECyNE

	Factor	
	1	2
Material	.904	
Ideal social	.785	
Exclusivo	.660	
Recompensa		.780
Tranquilidad		.677

Escala de Satisfacción con la Vida (por áreas).

De acuerdo con los resultados de la prueba de esfericidad de Bartlett ($X^2[36] = 3222.639, p < .001$) y la prueba de adecuación de KMO (.905) la matriz de correlaciones era factorizable. El AFE de segundo orden arrojó un factor que explica el 58.16% varianza total del constructo. En la Tabla 93 se muestran las cargas factoriales del factor de segundo orden que se denomina Bienestar subjetivo general y se refiere a la valoración cognoscitiva positiva o negativa con las diferentes esferas de vida de las personas (Velasco, 2015).

Tabla 93
Estructura factorial de la ESVA

	Factor
Autorrealización	.925
Armonía personal	.899
Economía personal	.847
Familia	.750
Educación	.744
Amigos	.732
Compañeros de trabajo	.728
Relación de pareja	.607
Hijos	.549

Escala de Bienestar Objetivo.

De acuerdo con los resultados de la prueba de esfericidad de Bartlett ($X^2[15] = 1462.546, p < .001$) y la prueba de adecuación de KMO (.848) la matriz de correlaciones era factorizable. El AFE de segundo orden arrojó un factor que explica el 54.16% varianza total del constructo. En la Tabla 94 se muestran las cargas factoriales del factor se denominó Bienestar objetivo general y se refiere a capacidad real de los individuos para satisfacer sus necesidades básicas (Ochoa León, 2008).

Tabla 94
Estructura factorial de la ESVA

	Factor
Trabajo	.925
Conectividad	.919
Seguridad	.885
Educación financiera	.820
Ahorro	.774
Ocio	.602

Correlaciones entre los factores de segundo orden

En la Tabla 95 se muestra las relaciones de los factores de las PHSC, valores humanos y creencias y normas de éxito, bienestar subjetivo, bienestar objetivo y las dimensiones de la evaluación del éxito en la vida. El factor de Afecto positivo correlacionó significativamente de forma negativa con Rigidez cultural, Abnegación y Afecto negativo. También, tuvo correlaciones significativas positivas con Autotrascendencia, Personal, Satisfacción global con la vida, Bienestar subjetivo general y Bienestar objetivo general. Por su parte, el Afecto negativo tuvo relaciones significativas negativas con Unión familiar, Autotrascendencia, Afecto positivo, Satisfacción global con la vida y Bienestar subjetivo general. Además, tuvo relaciones significativas positivas con Abnegación y Estándar.

El factor de Satisfacción global con la vida correlacionó significativamente negativa con Rigidez cultural, Abnegación y Afecto negativo. Además, tuvo correlaciones significativas positivas con Unión familiar, Autopromoción, Personal, Afecto positivo, Bienestar subjetivo general y Bienestar objetivo general. El factor de Bienestar subjetivo general correlacionó significativamente de manera positiva con Unión familiar, Autotrascendencia, Conservación, Afecto positivo, Satisfacción global con la vida y Bienestar objetivo general, por otro lado, tuvo una relación significativa negativa con Afecto negativo. El factor de Bienestar objetivo general tuvo una relación significativa negativa con Rigidez cultural y tuvo correlaciones significativas positivas con Autotrascendencia, Estándar, Personal, Afecto positivo, Satisfacción global con la vida y Bienestar subjetivo general.

Respecto a la escala de conceptualización del éxito en la vida, el factor de Dominio tuvo una relación significativa negativa con Rigidez cultural y obtuvo correlaciones significativas positivas con Autotrascendencia, Personal, Afecto positivo, Satisfacción global con la vida y Bienestar objetivo general. Por su parte, el factor de Rendimiento correlacionó significativamente de manera positiva con Rigidez cultural, Unión Familiar, Autopromoción, Conservación, Estándar, Personal, Satisfacción global con la vida y Bienestar objetivo general.

Respecto a la escala de razones del éxito en la vida, el factor de Motivación intrínseca tuvo una relación significativa negativa con Rigidez cultural y obtuvo correlaciones significativas positivas con Unión familiar, Autotrascendencia, Personal, Afecto positivo, Afecto positivo, Satisfacción global con la vida y Bienestar objetivo general. Por su parte, el factor de Motivación extrínseca tuvo una relación significativa negativa con Afecto negativo y obtuvo correlaciones significativas positivas con Rigidez cultural, Abnegación, Autopromoción, Conservación, Estándar, Personal y Bienestar objetivo general.

En cuanto a la escala de atribución del éxito en la vida, el factor de Atribución interna obtuvo una relación significativa negativa con Rigidez cultural y arrojó correlaciones significativas positivas con Autotrascendencia, Estándar, Afecto positivo, Satisfacción global con la vida y Bienestar objetivo general. Por su parte, el factor de Atribución externa obtuvo correlaciones significativas negativas con Autotrascendencia y Afecto negativo. Además, tuvo correlaciones significativas positivas con Rigidez cultural, Unión familiar, Abnegación, Autopromoción, Conservación, Estándar, Personal y Bienestar objetivo general.

En cuanto a la escala de habilidades del éxito en la vida, el factor de Autoeficacia obtuvo una relación significativa negativa con Rigidez cultural y arrojó correlaciones significativas positivas con Autotrascendencia, Personal, Afecto positivo, Satisfacción global con la vida y Bienestar objetivo general.

Tabla 95
Correlación entre factores de segundo orden de las variables

	Afecto positivo	Afecto negativo	Satisfacción global	Bienestar subjetivo	Bienestar Objetivo	Dominio	Rendimiento	Motivación intrínseca	Motivación extrínseca	Atribución interna	Atribución externa	Autoeficacia	<i>M</i>	<i>DE</i>
Rigidez cultural	-.208**	0.064	-.208**	0.080	-.102*	-.172**	.192**	-.260**	.159**	-.171**	.255**	-.324**	1.17	0.18
Unión familiar	0.069	-.125**	.132**	.096*	0.014	0.046	.210**	.163**	.091*	0.061	.093*	0.049	1.55	0.17
Abnegación	-.119**	.130**	-.132**	-0.023	-0.025	0.004	0.065	0.008	0.056	-0.015	.189**	-0.008	1.43	0.27
Autotrascendencia	.157**	-.109*	.181**	.132**	.148**	.238**	0.034	.254**	-0.076	.265**	-.112*	.306**	4.79	0.70
Autopromoción	-0.059	.122**	-0.059	0.056	0.035	0.035	.278**	0.035	.327**	-0.005	.183**	-0.046	3.67	1.01
Conservación	0.022	0.026	-0.018	.187**	-0.057	-0.018	.279**	-0.007	.209**	0.081	.094*	-0.048	3.93	0.85
Estándar	-0.070	.252**	-0.044	-0.010	.109*	0.056	.475**	0.038	.636**	0.075	.524**	-0.056	2.35	0.73
Personal	.326**	0.024	.397**	-0.003	.424**	.681**	.340**	.670**	.216**	.653**	.201**	.569**	3.63	0.66
Afecto positivo	-	-.229**	.629**	.392**	.370**	.231**	0.061	.359**	0.087	.316**	0.022	.447**	3.66	0.81
Afecto negativo	-.229**	-	-.326**	-.346**	-0.073	-0.021	0.033	-0.029	.182**	-0.040	.216**	-0.054	2.50	0.79
Satisfacción global	.629**	-.326**	-	.433**	.467**	.346**	.148**	.478**	0.055	.419**	0.004	.574**	3.81	1.22
Bienestar subjetivo	.392**	-.346**	.433**	-	.293**	0.018	0.026	-0.025	0.013	0.003	0.022	0.007	5.46	1.03
Bienestar objetivo	.370**	-0.073	.467**	.293**	-	.452**	.231**	.372**	.099*	.508**	.194**	.400**	3.35	0.72
<i>M</i>	3.66	2.50	3.81	5.46	3.35	4.07	2.92	3.72	2.49	3.98	2.63	3.84		
<i>DE</i>	0.81	0.79	1.22	1.03	0.72	0.68	0.72	0.82	0.81	0.68	0.75	0.86		

Nota: * $p < .05$ ** $p < .01$

Discusión

El propósito de este estudio fue identificar la relación entre las premisas histórico socioculturales, valores humanos, creencias y normas de éxito, bienestar subjetivo, bienestar objetivo y las dimensiones de la evaluación del éxito en la vida (conceptuación, razones, habilidades y atribución del éxito). De manera general puede concluirse que todas estas variables mantienen una relación estadísticamente significativa, a excepción de los factores de la escala de satisfacción con la vida por áreas pues la mayoría no correlacionaron con las dimensiones del éxito.

Cultura y bienestar

Díaz Guerrero (2007) afirmaba que la cultura influye en la conducta del individuo a través del proceso de socialización en el que la persona aprende formas específicas de pensar y sentir sobre la manera en la que debe evaluar su vida y la forma de relacionarse con los demás. Para Harris (2015) cuando los lineamientos culturales hacen referencia a la supremacía de ciertos actores sociales sobre otros se pueden generar emociones negativas en la sociedad, ya sea por la presión por cumplir con esos lineamientos o por el sometimiento que generan en ciertos grupos. Esta afirmación se confirma con los resultados obtenidos en este estudio, pues se encontró que la presencia de creencias relacionadas a la supremacía del hombre frente a la mujer, la abnegación, el miedo a expresar las ideas o sentimientos y la necesidad de mantener una estructura familiar tradicional impacta negativamente en la valoración emocional que se hace de la vida. Es decir, el conjunto de pensamientos sobre el sometimiento hacia figuras de autoridad se relaciona con la poca experiencia de sensaciones agradables en la vida y con la experiencia elevada de emociones desagradables al respecto.

De acuerdo con Díaz Guerrero (1972, 2007) las ideas sobre la supremacía del hombre y la abnegación de la mujer son premisas tradicionales que reflejan el pensamiento que era compartido

¹La frase *investigación general* se refiere a los nuevos estudios de esta tesis doctoral.

por casi todos los mexicanos hace cincuenta años. Sin embargo, según estos autores, en la sociedad mexicana actual estas ideas ya no son compartidas por la mayoría de los mexicanos, pues hay quienes están en contra de ellas por los privilegios que se les otorgan a ciertos grupos, principalmente a los hombres por el poder que les confieren. Para Díaz Loving y Reyes Ruiz (2017) una de las razones por las cuales ya no hay un acuerdo colectivo de estas premisas tradicionales se debe a las presiones que estas creencias ejercen en ciertos individuos (e.g. mujeres, hijos, subordinados), ya que los instiga a resolver las dificultades de los otros sobre las necesidades personales, lo que limita su bienestar individual, pues se preocupan más por cumplir con las expectativas de los demás que las propias. Esto explica porque la satisfacción general con la vida mantiene correlaciones negativas con pensamientos referentes a el poder del hombre frente a la mujer, la abnegación y el miedo a expresar los deseos individuales. Estos resultados sugieren que la cultura obliga a atender los requerimientos y mandatos de otros, antes de satisfacer las necesidades personales lo que genera que la persona valore que su vida no es cómo la quisiera y por lo tanto no aparezcan emociones positivas por ello y se experimenten más emociones negativas. Estas premisas tradicionales parecen ser importantes únicamente al evaluar una dimensión específica de la vida, que es la economía personal, ya que si bien con estas creencias se privilegia a ciertos individuos, también los dota de ciertas responsabilidades como el ser proveedores del hogar, por lo tanto, cuanto más se enfatice la necesidad de ser el sostén familiar es probable que se busquen entornos que permitan ganar el dinero que se requiere y por lo tanto se sienta satisfecho con esa área de la vida (Cruz Martínez, 2013).

Díaz Loving (2019) explica que, en México, al ser un país colectivista, se procura mantener una buena relación con las personas con las que se convive, principalmente con la familia. Los hallazgos obtenidos confirman esta afirmación pues las creencias y normas que promuevan la

fidelidad entre esposos, el cumplimiento de los roles maternos y paternos y la unión familiar se relacionan con la presencia de afectos positivos en la vida y a su vez limita la aparición de los afectos negativos. Así cuando se acepta la dinámica familiar que la cultura mexicana establece se realiza una evaluación emocional positiva. Según Weier y Lee (2016) cuando se evalúa que se cuenta con redes de apoyo para resolver las problemáticas que se presenten en la vida es más probable que las personas se sientan conformes con la vida que llevan. Esta relación se confirma con los resultados obtenidos pues la satisfacción positiva de la vida por áreas se relaciona con creencias y normas que enfatizan la importancia de la cohesión familiar, es decir, estos lineamientos culturales se correlacionan con la satisfacción en la dinámica que mantiene con los hijos, con la familia en extenso y con la educación que recibió.

De la relación obtenida entre las premisas histórico socioculturales y los componentes del bienestar subjetivo puede concluirse que las creencias y normas que enfatizan la supremacía de ciertos miembros de la sociedad frente a otros, la abnegación y la satisfacción de las necesidades grupales sobre las individuales se relaciona con la inconformidad con la vida en los individuos. Los resultados obtenidos confirman que estas creencias y normas culturales se relacionan con la insatisfacción en la vida, la aparición constante de emociones negativas y la experiencia escasa de emociones positivas. Por otro lado, las creencias y normas que enfatizan la importancia de la unión familiar, el apego con los otros y la protección de la familia genera que el individuo se sienta satisfecho con su vida, por poseer a su familia y mantener una buena relación con ella, y sean frecuente las emociones positivas e infrecuentes las emociones negativas. Esta tendencia de relaciones ya había sido encontrada por Velasco (2015).

Rokeach y Regan (1980) explican que en cada cultura se promueven valores humanos que se ordenan según la relevancia que tengan para cada grupo social. La conducta de un individuo

será el resultado del tipo de valores que se enseñen en cada sociedad. Según estos autores, los valores culturales influyen en el pensamiento sobre la vida de las personas y la apreciación que haga de ella. Los resultados obtenidos reflejan que, en la muestra estudiada, de los diez valores básicos de Schwartz (2018) solo cinco son los que parecen tener una relación importante en la valoración emocional y cognitiva que las personas realizan de su vida de manera global y específica. Así cuando en el individuo existen valores enfocados en asegurar la protección de los otros y el entorno en el que se encuentran, buscar poseer relaciones interpersonales positivas, mantener estable las circunstancias de la vida y ser libre de decidir el curso de la propia vida, aparecen emociones positivas constantemente en la vida y hay una satisfacción con la vida en general. De acuerdo con Triandis (1995) la relación de estas variables se debe a que en las culturas colectivistas se enseña que para que la persona se sienta plena y satisfecha en su vida es necesario asegurar el bienestar de las personas cercanas, pues si se cuenta con una sólida red de apoyo y una adecuada interacción con el medio social, la persona valorará que la vida que posee es agradable y cómoda y por lo tanto se sentirá bien por ello. La relación entre los valores humanos referentes al desarrollo social y el bienestar subjetivo se mantiene cuando se analiza la satisfacción con la vida por áreas, es decir, los hallazgos obtenidos en este estudio sugieren que hay una tendencia de asociación entre valores enfocados a asegurar el bienestar y desarrollo colectivo con la valoración emocional y cognitiva de la vida. Para Rudne et al. (2018) esta asociación se debe a que la cultura enseña que cuando se está conforme con las relaciones que se mantienen con los amigos, compañeros de trabajo, familia e hijos se debe proteger y asegurar el bienestar de estos individuos.

De la relación obtenida entre los valores humanos y el bienestar subjetivo puede concluirse que tal y como afirmaba Diaz Guerrero (2007) el colectivismo influye en la valoración emocional y cognitiva que se hace de la vida. Así para que una persona se sienta satisfecha con su vida y

experimente emociones agradables debe poseer valores referentes a la protección y el desarrollo de los otros ya que la cultura mexicana promueve la dependencia y cohesión con el grupo de referencia.

Tellez Ramírez (2015) explica que las creencias sobre el éxito tienen un impacto importante en la aproximación que el individuo realice sobre la evaluación de sus logros. Si el individuo valora que el éxito es algo deseable y positivo en la vida es muy probable que emprenda un conjunto de acciones enfocadas a alcanzarlo y por lo tanto se sienta cómodo al conseguirlo. Estas afirmaciones se comprueban con los resultados obtenidos en este estudio, pues se encontró que las creencias y normas en las personas conceptúan al éxito como un fenómeno que les traerá tranquilidad en su vida y que es una recompensa por el esfuerzo invertido por alcanzarlo mantienen una correlación alta con la aparición de emociones positivas y con una valoración cognitiva positiva de la vida en general y de cada una de sus esferas de vida. Rayluy (2012) explica que cuando el individuo tiene creencias y normas de éxito que lo definen como algo indeseable en la vida, que es muy difícil de conseguir y sólo se obtiene a través de las posesiones materiales, es muy probable que el individuo tenga una perspectiva negativa del éxito y por lo tanto se sienta mal en su vida ya que está lejos de conseguirlo, lo que favorece la aparición de afectos negativos. Esto se confirma con los resultados obtenidos pues una insatisfacción con la vida general y por áreas y la presencia de emociones negativas se relacionan con creencias y normas negativas del éxito, que lo conceptúan como algo complejo de obtenerlo que depende de recursos monetarios.

Los hallazgos obtenidos en este estudio confirman de manera general que tener creencias y normas positivas del éxito referentes a que genera beneficios importantes para la persona y que es el resultado de una inversión de tiempo y esfuerzo se relaciona con una satisfacción en el individuo con su vida en general y favorece la experiencia de emociones positivas, como la tranquilidad, paz

y felicidad. Por otro lado, tener creencias negativas del éxito referentes a que es algo complicado de obtener y que solo es para ciertas personas, se relaciona con una baja satisfacción con la vida que se refleja con una sensación de inconformidad con la vida y con la experiencia sensaciones desagradables, como enojo, ira o tristeza.

Sen (1996) explica que para entender el bienestar objetivo de las personas es importante analizar el contexto cultural en el que se desenvuelve el individuo, pues este contexto es el que establece las necesidades que deben cubrir, las acciones que se requerirán para hacerlo y el tipo bienes y servicios socialmente valorados que deben obtenerse para tener una buena vida. Atendiendo a esta necesidad se analizó la relación que mantienen distintas variables culturales con este tipo de bienestar, esperando una relación similar a la encontrada con el bienestar subjetivo, por la estrecha relación que mantienen estos dos componentes del bienestar y por su dependencia contextual (Espinoza, 2014). Los resultados obtenidos confirman estas afirmaciones, pues las variables culturales que se relacionan con el bienestar objetivo son esencialmente las mismas que las encontradas con el bienestar subjetivo.

Se encontró que aquellas premisas socioculturales referentes a la abnegación de los mexicanos, la supremacía del hombre frente a la mujer y la tendencia a mantener una determinada estructura familiar se relaciona de forma negativa con acciones específicas que garantizan el bienestar como el evitar deudas y gastos innecesario, tener ahorros para emergencia, disfrutar la vida mediante actividades de ocio o recreación y tener acceso al internet. Estos hallazgos se explican a través de la conceptualización que Díaz Guerrero (1972, 2007) hizo sobre estas premisas histórico socioculturales, pues en ellas se enfatiza la importancia de demostrar una mayor capacidad, fuerza, poder y dominio ante los otros que se demuestran a partir de conductas como la adquisición de bienes materiales, porque con estas conductas se demuestra que los individuos

pueden obtener aquello que desean en cualquier momento cumpliendo con los lineamientos culturales de competencia frente a los demás. La relación negativa entre las premisas culturales de supremacía, poder y dominio con las conductas de educación financiera que aseguran el bienestar objetivo se explican también a partir de lo que propone Ochoa León (2008) quien explica que si la persona desea vivir bien es importante que el individuo aprenda a manejar su dinero cuidando sus gastos, invirtiendo únicamente en aquello que es indispensable y evitando derrochar sus ingresos, que son comportamientos contrarios a lo que las creencias y normas culturales de machismo, abnegación y rigidez cultural dictan, pues son comportamientos que no demuestran una mejor capacidad financiera en comparación al resto de los miembros de la sociedad. Como ocurrió con el bienestar subjetivo, los valores humanos enfocados en proteger a los otros, asegurar la armonía con el medio y tener la libertad de elección del modo de vida se relacionan con todos los factores de bienestar objetivo, lo que de acuerdo con Cienfuegos-Martínez et al. (2016) se debe a que en los mexicanos, el crecimiento de los otros y su bienestar es igual de importante que el desarrollo personal ya que la percepción de una buena vida depende de lo que los demás poseen. Para Marcial Romero et al. (2016) la comparación social de los elementos que definen el vivir bien permite que el individuo entienda si vive o no según el estándar social de buena vida, evaluando si sus condiciones de vida son mejores o peores que la de los demás, lo que genera que intente mejorar su vida y la de los otros, que son conductas que se promueven a partir de los valores humanos de benevolencia y universalidad (Schwartz, 2012).

Evaluación del éxito y cultura

Elliot et al. (2011) explican que para tener una mejor explicación de cómo las personas evalúan su éxito es importante analizar el contexto en el que se desarrollan, pues en este contexto se comparten diferentes cogniciones y afectos que influyen en el tipo de metas que la persona se

establece, las razones que tienen para alcanzarlo, las atribuciones que realiza de su éxito y la valoración de su capacidad para conseguirlo. Killoren et al. (2017) explica que la cultura construye el modelo de éxito que debe alcanzarse y que es utilizado por el individuo para valorar si está lejos o cerca de alcanzarlo. La veracidad de los postulados anteriores se ha confirmado en las investigaciones que, con el fin de analizar la influencia contextual en el éxito, han encontrado que las normativas creadas por los agentes socializadores influyen en la determinación de los propósitos de vida y la percepción para poder alcanzarlos (Méndez Giménez et al., 2018).

De la revisión de la literatura descrita en el Capítulo 4 sobre la conceptualización del éxito en la vida se identificó que son dos los contextos principales que predicen la conceptualización del éxito. Gutiérrez y Calatayud (2017) encontró que en los contextos que resaltan la importancia de la mejora continua, fomentan oportunidades de crecimiento, reconocen el esfuerzo y la autonomía se presentan motivaciones intrínsecas para alcanzar el éxito y se relacionan con objetivos enfocados a adquirir y mejorar las habilidades personales. Por otro lado, Bardach et al. (2020) halló que los contextos en los que se enfatiza la importancia de la competencia con otros, la demostración de habilidades y se premia únicamente a los miembros que alcanzan el estándar social de éxito antes que los demás se relacionan con motivaciones extrínsecas de éxito, con objetivos enfocados a la demostración de dominio de los demás y atribuciones internas y externas del éxito. Los resultados obtenidos en este estudio indican que al evaluar el éxito en la vida, la única relación que se mantiene es la del contexto que promueve la competencia entre los miembros de un grupo con el establecimiento de propósitos enfocados en obtener el reconocimiento de otros. Pues se encontró que las premisas históricas socioculturales que enfatizan la importancia de la demostración de poder frente a otros, el cumplimiento de los roles familiares, así como valores que promuevan la satisfacción de los intereses y necesidades individuales, como el poder y logro, mantienen una

relación importante con las metas de vida que buscan obtener la admiración y respeto de los otros, siempre y cuando se apeguen al cumplimiento del estándar de éxito que la sociedad estableció, evitando fracasar y equivocarse durante el alcance de sus objetivos de vida. Para Tapia (2005) estos hallazgos tienen que ver con la importancia que el individuo le da a los juicios de los otros sobre su vida, pues a partir de las valoraciones de los demás la persona determina si ha alcanzado o no el éxito en su vida.

La explicación del porqué no se encontró la relación entre las creencias y normas culturales que promueven la autonomía y el esfuerzo constante con las conceptualizaciones de éxito basadas en la adquisición y mejora de habilidades, se obtienen al analizar los factores de Dominio (de la Escala de Conceptuación del Éxito en la Vida), pues las hipótesis sobre esta relación se establecieron a partir de investigaciones de entornos deportivos y laborales en los que no se evaluaba el impacto que tenían las relaciones sociales de las personas sobre su definición de éxito, lo que de acuerdo con King (2016) es un elemento valioso de la conceptualización del éxito en la vida. Aunque se hipotetizaba que se iba a mantener la tendencia de las relaciones encontradas en los contextos deportivos y educativos, la influencia de los factores específicos del éxito en la vida (e.g. relaciones sociales positivas, la determinación del éxito en función de las posesiones materiales y la búsqueda de la felicidad) influyó en que las relaciones entre la cultura y la conceptualización del éxito se modificará, generando que la valoración de las necesidades y requerimientos de los otros se antepusiera a las creencias, normas y valores que promueven crecimiento personal a pesar de tener factores, como el de Aproximación al dominio, que se refieren a la importancia que tiene para el individuo realizarse personalmente.

En cuanto a las razones del éxito en la vida, Navarro et al. (2014) explican que el deseo por alcanzar el éxito depende de la importancia que el individuo le asigna a cumplir con los

requerimientos de su grupo de referencia o al cumplimiento de sus necesidades y deseos particulares. Ruiz-Juan y Baena-Extremera (2015) explican que el impulso de alcanzar el éxito para evitar los castigos y juicios de las figuras de autoridad requiere que el individuo conozca claramente cuáles son las exigencias y los lineamientos que debe de cumplir, reconozca lo que los otros esperan que consiga y sea consciente de las consecuencias negativas a las que tendrá que enfrentarse por no obtenerlo. Las afirmaciones de estos autores concuerdan con los resultados obtenidos en este estudio, pues se encontró que cuando la persona reconoce los roles, papeles o estereotipos que debe de cumplir referentes a su posición dentro de un grupo familiar, entiende cuáles son los comportamientos que la sociedad espera que realice por sus características particulares y se preocupa por asegurar el bienestar de los otros es probable que los motivos que lo impulsen para llegar al éxito hagan referencia a sus deseos por evitar las críticas negativas de los demás, demostrar que se tiene mejoras competencias con los otros y que por lo tanto puede alcanzar los objetivos impuestos y que se tienen las habilidades que se requieren para obtener mayores recursos en comparación con los otros.

Linnenbick-García et al. (2018) explica que cuando el individuo reconoce que hay un modelo de éxito en su sociedad, pero se niega a cumplirlo, aparecen razones individuales que impulsan a la persona a llegar al éxito que principalmente hacen referencia a su deseo por obtener paz y tranquilidad en la vida, mejorar sus habilidades y condiciones de vida y conseguir el éxito por el trabajo invertido por obtenerlo. Esas afirmaciones concuerdan con los resultados obtenidos en este estudio pues a partir de ellos se reconoce que cuando la persona está en contra de cumplir con los roles y papeles sociales, que dicta el qué y cómo debe comportarse con su familia, posee razones de éxito enfocadas en mantener la estabilidad en sus diferentes esferas de vida y en ayudar a otros a alcanzar sus propios objetivos. Además, la valoración del esfuerzo, trabajo y tiempo

invertidos para el alcance del éxito se vuelve un motivo importante para querer llegar al éxito cuando no se comparte el modelo cultural de éxito. Son pocos los estudios los que se han realizado para identificar la relación entre los valores humanos y las razones del éxito. Según Valderrama (2018) esto se debe a que no existe un marco conceptual, sustentando con evidencia empírica, sobre lo que motiva al individuo a llegar al éxito por lo que es difícil determina la relación entre estas dos variables. González Ballester y Ruiz Fernández (2018), a partir de su estudio con un enfoque cualitativo, encontraron que los valores que definen a las personas socialmente consideradas como exitosas son el poder, hedonismo, estimulación, autodirección y seguridad. Sin embargo, esos resultados son contrarios lo obtenido en este estudio, lo que puede deberse a en la investigación de González Ballester y Ruiz Fernández (2018) se analizó la biografía de personajes históricos que la sociedad consideraba como referentes de éxito, y en este estudio era el propio individuo en que describía sus propios valores, con los que se buscaba obtener la relación con lo que lo motivaba a alcanzar el éxito en la vida.

En cuanto a la atribución del éxito en la vida, la correlación de las variables culturales con la atribución del éxito es similar a las relaciones obtenidas con la conceptualización y razones del éxito en la vida. Así los valores que hacen referencia a la protección y bienestar de los demás, asegurar el equilibrio con el entorno, buscar mantener relaciones interpersonales eficaces, mantener las circunstancias de la vida actuales y tener la libertad de elegir el curso de acción en la vida se relacionan según las atribuciones que se realicen del éxito. Si la persona está de acuerdo con los valores expuestos con anterioridad es probable que realice atribuciones internas del éxito en su vida, pero si está en desacuerdo es probable que tenga atribuciones externas. Esto se debe a lo que Dweck y Legget (1988) proponían de la relación entre los contextos de éxito y sus explicaciones causales, pues de acuerdo con estos autores, la definición de las causas del éxito va a depender del

patrón de conducta y pensamiento que favorezca el entorno en el que se desarrolla el individuo, si se premian formas de pensar y comportarse que reflejen la necesidad de competir y demostrar que se es mejor que los otros es más probable que se consideren como responsables del éxito a elementos externos como el azar, la decisión de los demás o a las oportunidades esporádica que se presente en el ambiente. Por otro lado, según Farid y Akhtar (2017) cuando en el entorno se premian conductas que reflejen la importancia del esfuerzo, la dedicación y el trabajo constante es más probable que el individuo interprete que es él de quién depende el éxito en su vida, por lo tanto, se enfocará en identificar que habilidades o competencias deberá de desarrollar para conseguirlo. Estos postulados concuerdan con los resultados obtenidos, pues las atribuciones causales internas del éxito, como el locus de control interno, la crianza paterna recibida y el tipo de metas, se relacionan con el desagrado hacia formas de pensar que enfatizan creencias la supremacía del hombre frente a la mujer, la abnegación, el miedo a expresar las ideas o los sentimientos y la necesidad de mantener una estructura familiar tradicional, pues limitan la evolución del individuo fuera del cumplimiento de estas normativas sociales y por lo tanto dificultan la obtención del éxito. En cuanto a las habilidades de éxito, Murwani y Caesari (2016) explican que la determinación de las habilidades, conocimientos o competencias que se requieren dependen de las enseñanzas de las figuras de autoridad, que en general son compartidas por la mayoría de los miembros del grupo y que crean el curso de acción que la persona deberá de seguir para conseguirlo. Tal y como lo exponen Wagner- Albajas (2018) y Gil Gaytán (2017) es importante que el individuo valore que tiene la capacidad para poder llegar al éxito y para ello en su entorno deben de garantizarse formas de pensar y sentir que brinden confianza a la persona desde su individualidad y eviten hacer comparaciones con los otros. Estos postulados concuerdan con los resultados obtenidos en este estudio pues la valoración positiva de la capacidad depende de formas de pensar que enfatizan la importancia de la autonomía y la autodirección en la vida, el disfrute de las esferas de vida

consideradas importantes, el bienestar colectivo, el equilibrio entre el resto de las esferas de vida y el desapego a creencias y normas culturales que dictaminan los roles, papeles y estereotipos específicos que deben de cumplirse a partir de las características individuales. Especialmente los valores de tradición, seguridad y universalismo mantienen una relación importante con las habilidades para alcanzar el éxito en la vida pues reflejan que es importante mantener una relación cordial y amistosa con los otros, lo que de acuerdo con Riquelme Viguera et al. (2013), se debe a que el apoyo de los otros es una condición vital si el individuo quiere llegar al éxito en la vida, pues a través de la manera en la que interactuamos con los demás y nos expresamos de ellos se puede tener una red de apoyo que impulsará al individuo a alcanzar sus propósitos de vida.

Bienestar y la evaluación del éxito en la vida.

De forma similar a lo que ocurrió con la relación de variables culturales y el bienestar, parece ser consistente la relación que mantienen los afectos positivos, la satisfacción global con la vida y el bienestar objetivo en las diferentes dimensiones de la evaluación del éxito en la vida. Lapuente et al. (2018) explica que la relación de los afectos positivos con el éxito se debe a que las emociones positivas influyen en los pensamientos y acciones encaminadas a conseguir los propósitos de vida, ya que si se consiguen estos propósitos se tendrán sensaciones gratificantes producto de las emociones positivas experimentadas. Así, ciertas emociones positivas específicas, como la complacencia, orgullo y serenidad, permiten que el individuo valore que su vida se aproxima al estándar de éxito establecido, sea personal o compartido socialmente, por la comparación que realiza de su pasado y la mejora que tiene en el presente. Por otro lado los García-Alandate (2014) explica que sentimientos positivos como la alegría, éxtasis, tranquilidad, entusiasmo, euforia, placer y fluidez, permiten que el individuo realice una valoración positiva de las características y elementos que actualmente posee y se sienta satisfecho con su vida, y

finalmente las emociones como la esperanza, fe, confianza y seguridad permiten que el individuo valore que es él quien es el responsable de llegar a su éxito, realizando una atribución interna al respecto, lo que lo incita a adquirir y mejorar habilidades específicas que se requieren para alcanzar el éxito en la vida, lo que permite que realice una valoración alta de su capacidad para llegar al éxito y por lo tanto se responsabilice por alcanzarlo. Los resultados obtenidos en este estudio confirman estas afirmaciones pues cuando la persona refiere experimentar emociones positivas constantemente en su vida es probable que establezca metas enfocadas en desarrollar sus habilidades personales y mejorar sus condiciones de vida actual. También, con los hallazgos obtenidos en este estudio se puede concluir que cuando la persona valora que experimenta sensaciones agradables como felicidad, paz y tranquilidad es probable que considere que son sus conductas las responsables de alcanzar el éxito en la vida y es probable que considere que tiene los conocimientos, habilidades y competencias que se requieren para alcanzar el éxito en la vida.

En cuanto a la relación del bienestar objetivo con las dimensiones de la evaluación del éxito en la vida, Henríquez (2010) y el Instituto de Investigaciones Sociales (2017) había sugerido que al evaluar el éxito en la vida entra en juego la interpretación que hacen las personas de si tienen una buena vida o no ya que a partir de las posesiones, servicios y bienes con los que cuentan establecen las razones por las cuales quieren llegar al éxito y los propósitos de vida que se desean lograr. Así, de acuerdo con Espinoza (2014) y Ochoa León (2008) la valoración del éxito por medio del bienestar objetivo se da en función de tres elementos: en el primero se determina la capacidad para aumentar los recursos de vida que se consideran importantes y desarrollar el conjunto de condiciones y habilidades que les permitirán realizar sus labores adecuadamente para conservar el nivel de vida que tienen; el segundo en el que se busca que las habilidades y competencias aumenten para acceder a recursos con un mayor prestigio social y mostrar un nivel de competencia

superior al resto; y el tercero en el que se la valora capacidad para satisfacer sus necesidades individuales con la menor carencia posible. Estas tres tendencias de evaluación del éxito a partir del bienestar objetivo permiten comprender porque, en los resultados obtenidos en este estudio, todos los factores correlacionaron con todos los factores de la dimensión de la evaluación del éxito en la vida. Pues tal y como lo propone Choi et al. (2018) independiente del tipo de metas de éxito que se establezcan se requiere que la persona inicie acciones para que logre conseguir las. Estas acciones deben estar enfocadas en determinar cuáles son los recursos con los que cuenta y cómo puede utilizarlos para alcanzar sus objetivos. Así, en la valoración que se realiza del bienestar objetivo se analiza los bienes, servicios y acciones del individuo y se emplean según el propósito que se desea alcanzar. Así tal y como lo proponen Jaramillo (2016), Ochoa León (2008) y Rojas (2009), quienes encontraron que bienestar objetivo tiene una influencia importante en la determinación de las prioridades, deseos y metas de cada persona, los resultados de este estudio concuerdan en que a través del reconocimiento de los recursos y bienes que se poseen se pueden determinar los propósitos de vida deseados, las razones por las que se quieren conseguir y se pueden identificar los elementos que permitirán alcanzarlos, como habilidades particulares, o elementos externos al individuo. Con este estudio se comprueba la relación de la cultura y el bienestar con la EEV. En el siguiente estudio se comprobó el poder explicativo de las variables culturales mediada por el bienestar para predecir las dimensiones de la evaluación del éxito en la vida.

Fase 3. Análisis del modelo de mediación para explicar de la evaluación del éxito en la vida
Estudio 9. Comprobación del modelo explicativo de la evaluación del éxito en la vida a
partir de la cultura subjetiva (premisas histórico socioculturales, valores humanos y
creencias y normas de éxito) mediada por el bienestar (subjetivo y objetivo)

Justificación.

Janke y Dickhauser (2017) explican que existe evidencia empírica que confirma que la evaluación del éxito en la vida (EEV) es un constructo multidimensional que se conforma de los propósitos de vida, las razones para alcanzarlos y las atribuciones sobre los factores que garantizan el logro de metas. De acuerdo con Bardach et al. (2019), al estudiar la evaluación del éxito en la vida, es importante analizar el conjunto de creencias, normas y valores culturales que son compartidas en la sociedad y que construyen el modelo de éxito que se debe de alcanzar. Según estos autores, este modelo de éxito influye en cada una de las dimensiones de la EEV ya que brinda información al individuo sobre lo que debe alcanzar y lo que ha conseguido, lo que incide en el establecimiento de las metas de éxito y la forma de aproximarse a ellas. Además, se ha sugerido que el bienestar, tanto subjetivo y objetivo, tiene un papel mediador en la relación que existe entre la cultura y la evaluación del éxito pues brinda parámetros que le permiten al individuo comparar que tan próximo o lejano está de alcanzar el éxito e influye en la determinación de metas según sus necesidades específicas de cada individuo (Walsh et al., 2018). Por ello, la pregunta que dirige esta investigación es: ¿Cómo la cultura subjetiva (premisas histórico socioculturales, valores humanos y premisas de éxito) mediada por el bienestar (subjetivo y objetivo) explican la evaluación del éxito en la vida que realizan los adultos?

¹La frase *investigación general* se refiere a los nuevos estudios de esta tesis doctoral.

Objetivo general.

Probar un modelo que permita explicar la evaluación del éxito en la vida a partir de la cultura subjetiva y mediado por el bienestar.

Hipótesis conceptuales.

1. Los creencias y normas culturales influyen en la determinación de las metas, habilidades y atribuciones del éxito. Creencias y normas que se refieran al desarrollo de las habilidades basado en el esfuerzo y la dedicación se relacionan con metas de vida enfocadas al vinculo positivos con los grupos cercanos y la mejora continua. Creencias y normas que favorezcan la competencia con otros se relacionan con atribuciones externas del éxito y con metas enfocadas en mejorar las condiciones de vida comparándose con otros (Zhang & Cross, 2011).

2. Valores culturales que premien la lealtad con el grupo y la dependencia con los demás influirán en el establecimiento de propósitos de vida enfocados a evitar demostrar incompetencia frente a otros. Por otro lado, valores culturales que enfatizan la independencia y libertad personal favorecerán la aparición de propósitos de vida enfocados en la demostración de poder y dominio frente a otros (King, 2016).

3. El afecto positivo en el bienestar subjetivo predicen metas relacionadas con la posesión de relaciones interpersonales positivas, especialmente con la familia y en el trabajo. Por otro lado, la satisfacción con la vida influye en la determinación de objetivos de vida que se enfocan en el crecimiento constante y la búsqueda del poder (Choi, Lim, Catapano & Choi, 2018).

4. En el bienestar objetivo, la posesión de recursos materiales y no materiales para satisfacer sus necesidades humanas permite contrastar lo que la persona ha logrado y las causas por las que

las ha conseguido por lo que influyen en las razones que los individuos establecen para alcanzar el éxito y las atribuciones que hacen al respecto (Yamamoto & Feijoo, 2007).

Método

Participantes

Empleando un muestro no probabilístico accidental (Kelinger & Lee, 2002), se obtuvo la participación voluntaria de 700 adultos de entre 18 y 77 años que eran residentes de la zona metropolitana del Valle de México por lo menos durante el último año. El tamaño de la muestra se calculó a través del programa *G*Power*, considerando el tamaño del efecto esperado, el nivel de significancia y la potencia estadística deseada. Los criterios de inclusión, exclusión y eliminación fueron los mismos a los expuesto en el Estudio 1.

La edad promedio de los participantes fue de 32.47 años (D.E.= 13.97). La frecuencia de edad, sexo, lugar de residencia, estado civil y escolaridad se muestran en la Tabla 96. Como puede observarse en esta tabla la mayoría de los voluntarios contaban con licenciatura y con ingreso mensual de \$2'700 a \$6'799 y vivían en casa propia o de sus padres con su esposo e hijos o padres y hermanos. Respecto a su nivel socioeconómico, la mayoría de los participantes pertenecían al rango C+ (Instituto de Investigaciones Sociales, 2017).

Tabla 96
 Datos sociodemográficos de la muestra del Estudio 9

Variable		Frecuencia	Porcentaje
Sexo	Hombre	282	40.3
	Mujer	418	59.7
Edad	> 20 años	167	23.9
	20 a 29 años	214	30.6
	30 a 39 años	108	15.4
	40 a 49 años	110	15.7
	50 a 59 años	64	9.1
	60 a 77 años	37	5.3
Lugar de residencia	Ciudad de México	450	64.3
	Estado de México	250	35.7
Estado civil	Soltero	422	60.3
	Casado	154	22.0
	Unión libre	73	10.4
	Divorciado	12	1.7
	Viudo	25	3.6
	Separado	14	2.0
Escolaridad	Primaria	10	1.4
	Secundaria	64	9.1
	Preparatoria	247	35.3
	Licenciatura	343	49.0
	Posgrado	36	5.1

Tabla 96
 Datos sociodemográficos de la muestra del Estudio 9 (Continuación)

Variable		Frecuencia	Porcentaje
Vive en:	Casa propia	234	33.4
	Casa rentada	94	13.4
	Casa familiar (padres)	230	32.9
	Casa de familiares	50	7.1
	Departamento propio	33	4.7
	Departamento rentado	32	4.6
	Departamento familiar (padres)	11	1.6
	Departamento de familiares	8	1.1
	Departamento compartido	6	0.9
	Habitación rentada	2	0.3
Vive con:	Solo	48	6.9
	Padres	117	16.7
	Padres y hermanos	189	27.0
	Esposo (a)	48	6.9
	Esposo (a) e hijos	169	24.1
	Compañeros	5	0.7
	Padres, hermanos y familiares	96	13.7
	Hijos	28	4.0
Nivel socioeconómico*	A/B	147	21.0
	C+	218	31.14
	C	154	22
	C-	120	17.14

*Índice de niveles socioeconómicos del AMAI (2018)

Tabla 96
 Datos sociodemográficos de la muestra del Estudio 9 (Continuación)

Variable		Frecuencia	Porcentaje
Nivel socioeconómico*	D+	48	6.85
	D	13	1.85
	E	0	0
Ingreso mensual**	< \$2'699	174	24.9
	\$2'700 a \$6'799	177	25.3
	\$6'800 a \$11'599	146	20.9
	\$11'600 a \$24'999	126	18
	\$25'000 a \$34'999	48	6.9
	\$35'000 a \$44'999	13	1.9
	\$45'000 a \$54'999	5	0.7
	\$55'000 a \$74'999	7	1
	\$75'000 a \$84'999	3	0.4
	> \$85'000	1	0.1

*Índice de niveles socioeconómicos del AMAI (2018)

**El rango de ingresos según el INEGI (2020)

Tipo de Estudio

Se realizó un estudio de tipo explicativo y transversal (Kerlinger & Lee, 2002).

Diseño de investigación

Se hizo un estudio con un diseño no experimental con un solo grupo (Kerlinger & Lee, 2002).

Instrumentos

Se utilizó la misma batería de instrumentos descrita en el Estudio 8, sin incluir la Escala de la Dimensión Cognoscitiva del Bienestar Subjetivo (Velasco, 2015).

Procedimiento

Debido a la emergencia sanitaria ocasionado por el virus SARS COV 2 la aplicación de los instrumentos se hizo en formato digital a través de la plataforma de *Google Forms*®, siguiendo el mismo procedimiento descrito en el Estudio 2 de la Fase 1. La aplicación se hizo durante los meses marzo a agosto del 2022.

Análisis de los datos

Para cumplir con el objetivo de este estudio se llevaron a cabo siete análisis de mediación por medio de modelamiento de ecuaciones estructurales en AMOS versión 24. Para tomar la decisión sobre qué factores formarían parte de cada modelo de mediación se consideraron los resultados del Estudio 8, en el que se encontró que solo algunos factores de segundo orden correlacionaban con las dimensiones de la evaluación del éxito en la vida, lo que de acuerdo con MacKinnon (2008) es un requisito prioritario para llevar a cabo este tipo de análisis.

En el primer modelo se introdujo como variables predictoras los factores: Rigidez cultural, que es un factor de segundo orden de las premisas histórico socioculturales (PHSC's); Autotrascendencia, factor de segundo orden de valores humanos; y Personal, factor de segundo orden de creencias y normas de éxito. Como variables mediadoras se colocaron los factores: Afecto positivo, de la dimensión afectiva del bienestar subjetivo; Satisfacción con la vida, de la dimensión cognoscitiva del bienestar subjetivo; y Bienestar objetivo general, factor de segundo orden del bienestar objetivo. Como variable dependiente se colocó el factor Dominio, que es el primer factor

de segundo orden de la conceptualización del éxito en la vida. En el segundo modelo se colocaron como variables predictoras los factores: Rigidez cultural y Unión familiar, que son factores de segundo orden de las PHSC's; Autotrascendencia, de valores humanos; y Estándar y Personal, que son los factores de segundo orden de las creencias y normas de éxito. Como variables mediadoras se colocaron los factores: Satisfacción con la vida, que es la dimensión cognoscitiva del bienestar subjetivo; y Bienestar objetivo general. Como variable dependiente se colocó el factor Rendimiento, que es el segundo factor de segundo orden de la conceptualización del éxito en la vida.

En el tercer modelo se introdujo como variables predictoras los factores: Rigidez cultural, Autotrascendencia y Personal. Como variables mediadoras se colocaron los factores: Afecto positivo, Satisfacción con la vida, y Bienestar objetivo general. Como variable dependiente se colocó el factor Motivación intrínseca, que es el primer factor de segundo orden de las razones de éxito en la vida. En el cuarto modelo se colocó como variables predictoras los factores: Unión familiar; Autopromoción, que es un factor de segundo orden de valores humanos; y Estándar. Como variables mediadoras se colocó el Afecto negativo, de la dimensión afectiva del bienestar subjetivo. Como variable dependiente se colocó el factor Motivación extrínseca, que es el segundo orden de las razones de éxito en la vida. En el quinto modelo se introdujo como variables predictoras los factores: Rigidez cultural, Autotrascendencia y Personal. Como variables mediadoras se colocaron los factores: Afecto positivo, Satisfacción con la vida, y Bienestar objetivo general. Como variable dependiente se colocó el factor Atribución interna, que es el primer factor de segundo orden de la atribución del éxito en la vida. En el sexto modelo se colocó como variables predictoras los factores: Rigidez cultural, Unión familiar y Abnegación, que son los tres factores de segundo orden de las PHSC's; Autotrascendencia y Autopromoción; Estándar y Personal. Como variables mediadoras se colocaron los factores: Afecto negativo y Bienestar

objetivo general. Como variable dependiente se colocó el factor Atribución externa, que es el segundo factor de segundo orden de la atribución del éxito en la vida. En el séptimo modelo se introdujo como variables predictoras los factores: Rigidez cultural, Autotrascendencia y Personal. Como variables mediadoras se colocaron los factores: Afecto positivo, Satisfacción con la vida, y Bienestar objetivo general. Como variable dependiente se colocó el factor Autoeficacia, que es el factor de segundo orden de las habilidades para alcanzar el éxito.

Para la estimación de los modelos se utilizó el método de Máxima Verosimilitud y para evaluar su ajuste se consideraron los siguientes multindicadores de Hu y Bentler (1995), Hair et al. (2010) y Hox (2021): la prueba de bondad de ajuste χ^2 ($p > .05$) y el $\text{CMIN/DF} \leq 3$, para identificar que hubiera diferencias mínimas entre las relaciones propuestas en el modelo teórico y los datos del estudio; Índice de Bondad de Ajuste (GFI) $\geq .80$, para demostrar que los niveles de la varianza total explicada son altos; Índice de Ajuste Comparado (CFI) $\geq .80$, para demostrar que hay diferencias importantes entre los modelos construidos y un modelo en el que existan nulas relaciones en los factores introducidos; y Error de Aproximación Cuadrático Medio (RMSEA) $\leq .08$, para estimar la estabilidad de bondad de ajuste del modelo al extrapolarlo a la población de donde se obtuvo la muestra (Duarte Barroso et al., 2022).

Para evaluar que los efectos directos en los modelos fueran significativos se analizaron los pesos de regresión obtenidos con el método de estimación de máxima verosimilitud ($p < .05$). Para obtener indicadores adicionales de estos efectos se emplearon pruebas de Bootstrap con intervalos de confianza (IC) de 95%, asegurando que para que un Estimado sea estadísticamente significativo debía tener un $p < .05$ y que IC no contuviera algún 0 (MacKinnon et al., 2004). Para asegurar la significancia de los efectos indirectos se utilizó el *plugin Indirect Effect* de Amos 24 desarrollado por Gaskin (2022).

Resultados

Modelos de Conceptuación del Éxito en la Vida

Modelo de Dominio.

Los resultados de los multindicadores para evaluar el ajuste del modelo confirman que tiene un ajuste aceptable ($\chi^2 = 2793.019$, $df = 65$, $p = 001$; CMIN/DF= 4.27; CFI = .901; GFI = .807; RMSEA=.068). En cuanto al poder explicativo de las variables predictoras sobre las variables mediadoras, como puede observarse en la Figura 8 la Rigidez cultural ($\beta = -.553$, $p = .001$), Autotrascendencia ($\beta = .043$, $p = .290$) y Personal ($\beta = 1.202$, $p = .001$) tienen una capacidad explicativa conjunta para el Afecto positivo del 47% de la varianza. Por su parte, la Satisfacción con la vida es explicada con un 56% de la varianza a partir de la capacidad explicativa conjunta de Rigidez cultural ($\beta = -.944$, $p = .001$), Autotrascendencia ($\beta = .075$, $p = .347$) y Personal ($\beta = 2.536$, $p = .001$). Por otro lado, la Rigidez cultural ($\beta = -.327$, $p = .045$), Autotrascendencia ($\beta = .094$, $p = .044$) y Personal ($\beta = 1.180$, $p = .001$) tienen una capacidad explicativa para el Bienestar objetivo general del 39% de la varianza. Al combinar estos efectos con el efecto mediador del Afecto positivo ($\beta = -.018$, $p = .692$), Satisfacción con la vida ($\beta = .080$, $p = .001$) y Bienestar objetivo general ($\beta = .502$, $p = .001$) se tienen una capacidad explicativa total del Dominio del 31% de la varianza.

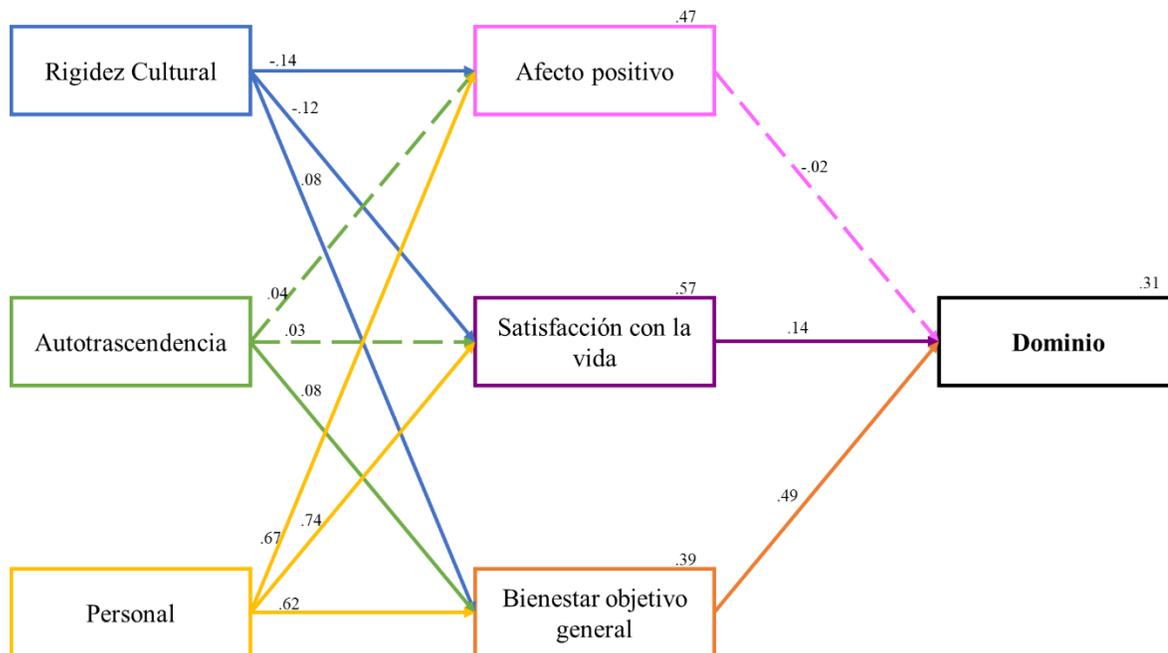


Figura 8. Modelo de mediación de Dominio

Con las pruebas de Bootstrap se confirman los resultados obtenidos con el método de Máxima Verosimilitud respecto a la significancia de los efectos directos de las variables del modelo. En la Tabla 97 se observan los pesos estimados estandarizados y no estandarizados y los intervalos de confianza este modelo de mediación. Como se observa en esta tabla todos los efectos son estadísticamente significativos, a excepción de los efectos de Autotrascendencia sobre Afecto positivo, Satisfacción con la vida y Bienestar Objetivo general y Afecto positivo sobre Dominio. Respecto a los efectos indirectos, los efectos significativos fueron: Rigidez cultural mediada por Satisfacción con la vida en dominio, Rigidez cultural mediada por Bienestar objetivo general en Dominio, Personal mediado por Satisfacción global con la vida en Dominio y el Personal mediado por el Bienestar objetivo general en Dominio.

Tabla 97
Efectos directos e indirectos para Dominio

Trayectoria	Estimado	Estimado estandarizado	IC 95%	
			Mínimo	Máximo
Efectos directos				
RC → AP	-.553***	-.138	-.911	-.211
RC → SGV	-.944***	-.124	-1.591	-.373
RC → BO	-.327*	-.076	-.642	-.025
AT → AP	.043	.038	-.054	.137
AT → SGV	.070	.033	-.101	.234
AT → BO	.094	.078	-.008	.201
PS → AP	1.202***	.672	.668	1.971
PS → SGV	2.536***	.743	1.477	4.049
PS → BO	1.180***	.616	.898	1.557
AP → D	-.018	-.017	-.132	.007
SGV → D	.080***	.139	.020	.138
BO → D	.502***	.489	.388	.627
Efectos indirectos				
RC → AP → D	.010	.002	-.039	.084
RC → SGV → D	-.076*	-.017	-.180	-.017
RC → BO → D	-.164*	-.117	-.342	-.016
AT → AP → D	-.001	-.001	-.015	.003
AT → SGV → D	.006	.005	-.004	.027
AT → BO → D	.047	.038	-.003	.103
PS → AP → D	.098	-.011	-.008	.207
PS → SGV → D	.203*	.104	.059	.455
PS → BO → D	.592***	.301	.435	.792

Nota: RC= Rigidez cultural AT= Autotrascendencia PS= Personal AP= Afecto positivo SGV= Satisfacción global con la vida BO= Bienestar objetivo general D= Dominio
Significancia= ***<.001 **<.01 *<.05

Modelo de Rendimiento.

Los resultados de los multindicadores demuestran que tiene un ajuste aceptable ($\chi^2 = 2333.218$, $df = 483$, $p = .001$; $CMIN/DF = 4.83$; $CFI = .886$; $GFI = .817$; $RMSEA = .074$). En cuanto al poder explicativo de las variables predictoras sobre las variables mediadoras, en la Figura 9 se observa que la Rigidez cultural ($\beta = -2.154$, $p = .001$), Unión familiar ($\beta = 1.553$, $p = .001$), Autotrascendencia ($\beta = .146$, $p = .076$) y Personal ($\beta = 1.054$, $p = .001$) tienen una capacidad explicativa conjunta para la Satisfacción con la vida del 25% de la varianza. Por su parte, el Bienestar objetivo general es explicada con un 31% de la varianza a partir de la capacidad explicativa conjunta de Rigidez cultural ($\beta = -.338$, $p = .061$), Autotrascendencia ($\beta = .084$, $p = .109$), Estándar ($\beta = -.023$, $p = .671$) y Personal ($\beta = .789$, $p = .001$). Al combinar estos efectos con el efecto mediador de la Satisfacción con la vida ($\beta = .023$, $p = .378$) y Bienestar objetivo general ($\beta = .203$, $p = .001$) se tienen una capacidad explicativa total del Rendimiento del 5% de la varianza.

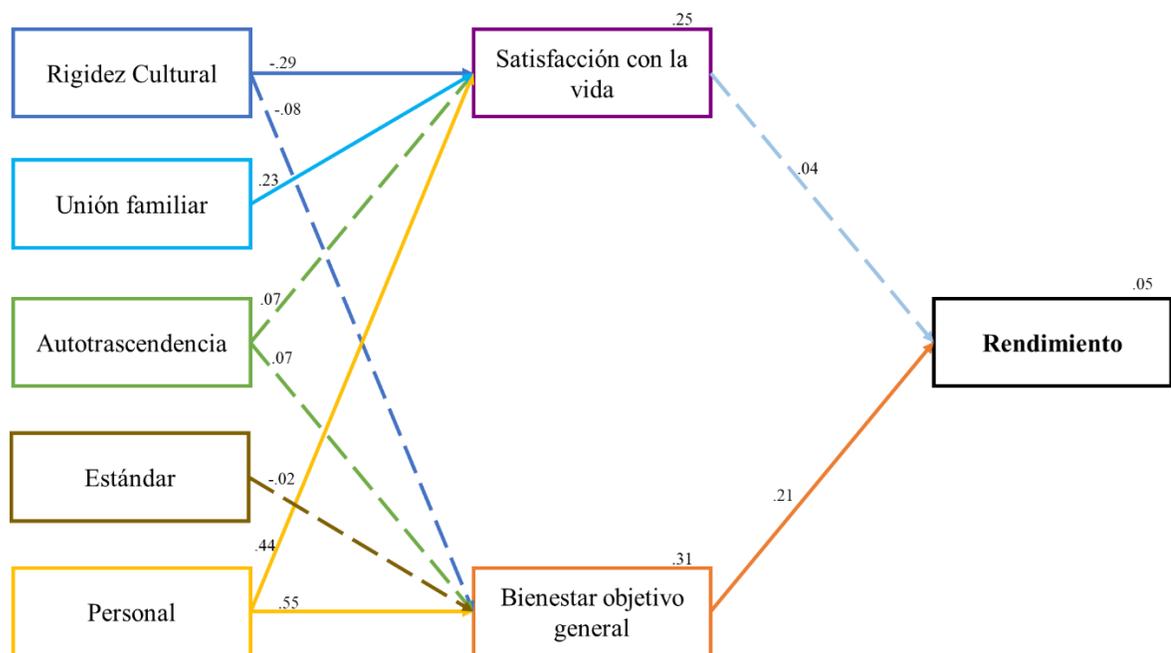


Figura 9. Modelo de mediación de Rendimiento

Con las pruebas de Bootstrap se confirma la significancia de los efectos directos de las variables del modelo. En la Tabla 98 se observan los pesos estimados estandarizados y no estandarizados y los intervalos de confianza este modelo de mediación. Como se observa en esta tabla todos los efectos son estadísticamente significativos, a excepción de los efectos de Autotrascendencia sobre Satisfacción con la vida, Rigidez cultural, Autotrascendencia y Estándar sobre Bienestar objetivo general y Satisfacción con la vida sobre Rendimiento. Respecto a los efectos indirectos, el único efecto significativo fue: Personal mediado por Bienestar objetivo general en Rendimiento.

Tabla 98
Efectos directos e indirectos para Rendimiento

Trayectoria	Estimado	Estimado estandarizado	IC 95%	
			Mínimo	Máximo
Efectos directos				
RC → SGV	-2.154***	-.290	-3.205	-1.272
UF → SGV	1.553***	.232	.836	2.324
AT → SGV	.146	.069	-.043	.349
PS → SGV	1.054***	.439	.732	1.416
RC → BO	-.338	-.076	-.764	.061
AT → BO	.084	.066	-.047	.223
PS → BO	.798***	.553	.586	1.046
ET → BO	-.023	-.019	-.140	.081
SGV → R	.023	.039	-.024	.077
BO → R	.203***	.208	.094	.295

Nota: RC= Rigidez cultural UN= Unión familiar AT= Autotrascendencia ET=Estándar PS= Personal SGV= Satisfacción global con la vida BO= Bienestar objetivo general R= Rendimiento
Significancia= ***<.001 **<.01 *<.05

Tabla 98
Efectos directos e indirectos para Rendimiento (Continuación)

Trayectoria	Estimado	Estimado estandarizado	IC 95%	
			Mínimo	Máximo
Efectos indirectos				
UF →SGV → R	.036	.009	-.023	.122
AT →SGV → R	.003	.003	-.001	.017
AT →BO → R	.017	.014	-.003	.044
PS →SGV → R	.024	.017	-.017	.074
PS →BO → R	.162***	.115	.085	.250
ET →BO → R	-.005	-.004	-.021	.013

Nota: RC= Rigidez cultural UN= Unión familiar AT= Autotrascendencia ET=Estándar PS= Personal SGV= Satisfacción global con la vida BO= Bienestar objetivo general R= Rendimiento
Significancia= ***<.001 **<.01 *<.05

Modelos de Razones de Éxito en la Vida

Modelo de Motivación intrínseca.

Los resultados de los multindicadores confirman que tiene un ajuste aceptable ($\chi^2 = 2844.622$, $df = 690$, $p = 001$; CMIN/DF= 4.12; CFI = .902; GFI = .808; RMSEA=.067). En cuanto al poder explicativo de las variables predictoras sobre las variables mediadoras, como puede observarse en la Figura 10 la Rigidez cultural ($\beta = -.553$, $p = .001$), Autotrascendencia ($\beta = .043$, $p = .287$) y Personal ($\beta = 1.279$, $p = .001$) tienen una capacidad explicativa conjunta para el Afecto positivo del 49% de la varianza. Por su parte, la Satisfacción con la vida es explicada con un 56% de la varianza a partir de la capacidad explicativa conjunta de Rigidez cultural ($\beta = -.950$, $p = .001$), Autotrascendencia ($\beta = .070$, $p = .348$) y Personal ($\beta = 2.707$, $p = .001$). Por otro lado, la Rigidez cultural ($\beta = -.327$, $p = .047$), Autotrascendencia ($\beta = .091$, $p = .054$) y Personal ($\beta = 1.185$, $p = .001$) tienen una capacidad explicativa para el Bienestar objetivo general del 39% de la varianza. Al

combinar estos efectos con el efecto mediador del Afecto positivo ($\beta = .113$, $p = .036$), Satisfacción con la vida ($\beta = .225$, $p = .001$) y Bienestar objetivo general ($\beta = .227$, $p = .001$) se tienen una capacidad explicativa total de la Motivación intrínseca del 31% de la varianza.

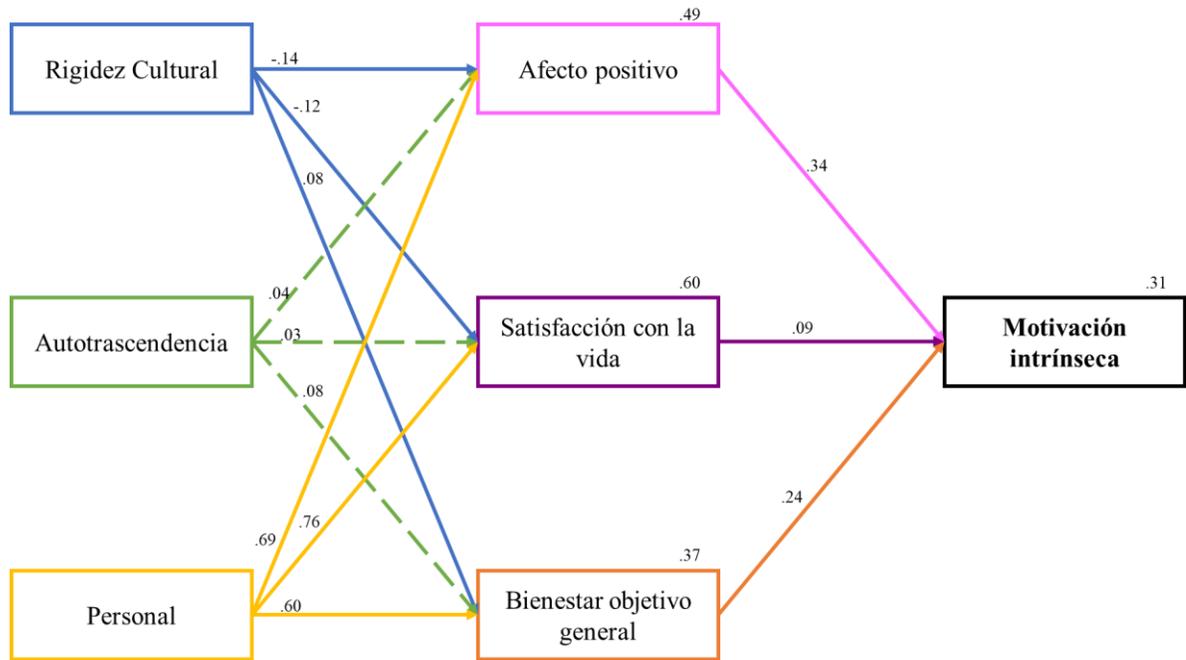


Figura 10. Modelo de mediación de Motivación intrínseca

Con las pruebas de Bootstrap se confirman la significancia de los efectos directos de las variables del modelo. En la Tabla 99 se observan los pesos estimados estandarizados y no estandarizados y los intervalos de confianza este modelo de mediación. Como se observa en esta tabla todos los efectos son estadísticamente significativos, a excepción de los efectos de Autotrascendencia sobre Afecto positivo, Satisfacción con la vida y Bienestar objetivo general. Respecto a los efectos indirectos, los efectos significativos fueron: Rigidez cultural mediada por Afecto positivo en Motivación intrínseca, Rigidez cultural mediada por Satisfacción con la vida en Motivación intrínseca, Rigidez cultural mediada por Bienestar objetivo general en Motivación intrínseca, Personal mediado por Afecto positivo en Motivación intrínseca, Personal mediado por

Satisfacción global con la vida en Motivación intrínseca y el Personal mediado por el Bienestar objetivo general en Motivación intrínseca.

Tabla 99
Efectos directos e indirectos para Motivación intrínseca

Trayectoria	Estimado	Estimado estandarizado	IC 95%	
			Mínimo	Máximo
Efectos directos				
RC → AP	-.553***	-.139	-.981	-.155
RC → SGV	-.950***	-.125	-1.742	-.292
RC → BO	-.327*	-.077	-.713	-.017
AT → AP	.043	.039	-.069	.158
AT → SGV	.070	.033	-.133	.277
AT → BO	.091	.076	-.026	.221
PS → AP	1.279***	.687	.647	2.167
PS → SGV	2.707***	.761	1.438	4.541
PS → BO	1.185***	.597	.844	1.645
AP → MI	.113*	.090	-.013	.240
SGV → MI	.225***	.344	.148	.306
BO → MI	.277***	.239	.151	.419
Efectos indirectos				
RC → AP → MI	-.062*	-.013	-.161	.006
RC → SGV → MI	-.213*	-.043	-.406	-.084
RC → BO → MI	-.091*	-.018	-.208	-.013
AT → AP → MI	.005	.003	-.003	.024
AT → SGV → MI	.016	.011	-.021	.054
AT → BO → MI	.025	.018	-.001	.059
PS → AP → MI	.144*	.062	.021	.354
PS → SGV → MI	.608***	.261	.335	1.008
PS → BO → MI	.592***	.141	.203	.479

Nota: RC= Rigidez cultural AT= Autotrascendencia PS= Personal AP= Afecto positivo SGV= Satisfacción global con la vida BO= Bienestar objetivo general MI= Motivación intrínseca
Significancia= ***< .001 **<.01 *<.05

Modelo de Motivación extrínseca.

Los resultados de los multindicadores demuestran que el modelo es aceptable, con reservas ($\chi^2 = 871.246$, $df = 145$, $p = .001$; $CMIN/DF = 6.09$; $CFI = .903$; $GFI = .900$; $RMSEA = .085$). En cuanto al poder explicativo de las variables predictoras sobre la variable mediadora, en la Figura 11 se observa que la Unión familiar ($\beta = -.294$, $p = .241$), Autopromoción ($\beta = .012$, $p = .739$) y Material ($\beta = .270$, $p = .001$) tienen una capacidad explicativa conjunta para el Afecto negativo del 7% de la varianza. Al combinar este efecto con el efecto mediador del Afecto negativo ($\beta = .251$, $p = .001$) se tienen una capacidad explicativa total de la Motivación extrínseca del 4% de la varianza.

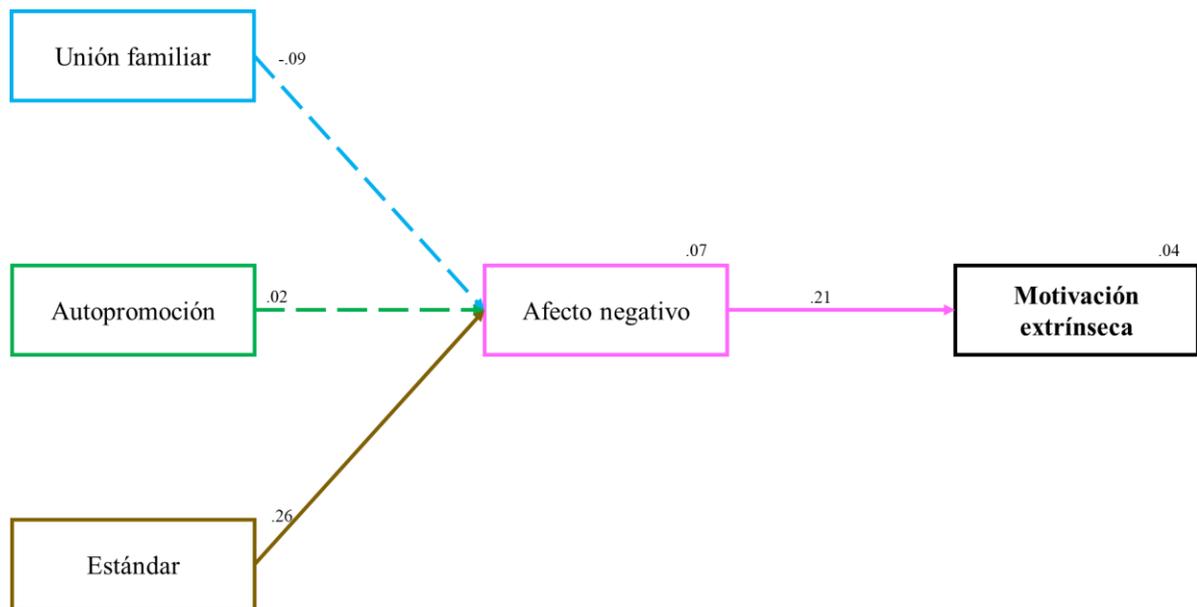


Figura 11. Modelo de mediación de Motivación extrínseca

Con las pruebas de Bootstrap se confirma la significancia de los efectos directos de las variables del modelo. En la Tabla 100 se observan los pesos estimados estandarizados y no

estandarizados y los intervalos de confianza este modelo de mediación. Como se observa en esta tabla los efectos directos estadísticamente significativos fueron Estándar sobre Afecto negativo y este Afecto negativo sobre Motivación extrínseca. Respecto a los efectos indirectos, el efecto significativo fue: Estándar mediado por Afecto negativo en Motivación extrínseca.

Tabla 100
Efectos directos e indirectos para Motivación extrínseca

Trayectoria	Estimado	Estimado estandarizado	IC 95%	
			Mínimo	Máximo
Efectos directos				
UF → AN	-.294	-.087	-.923	.042
APO → AN	.012	.016	-.070	.097
ET → AN	.270***	.253	.136	.405
AN → ME	.251***	.207	.119	.372
Efectos indirectos				
UF → AN → ME	-.074	-.018	-.220	.003
APO → AN → ME	.003	.003	-.013	.023
ET → AN → ME	.068***	.052	.026	.124

Nota: UN= Unión familiar APO= Autopromoción ET=Estándar AN= Afecto negativo ME= Motivación extrínseca
Significancia= ***<.001 **<.01 *<.05

Modelos de Atribución del Éxito en la Vida

Modelo de Atribución interna.

Los resultados de los multindicadores para evaluar el ajuste del modelo confirman que tiene un ajuste aceptable ($\chi^2 = 2712.412$, $df = 617$, $p = .001$; CMIN/DF= 4.39; CFI = .897; GFI = .807; RMSEA=.070). En cuanto al poder explicativo de las variables predictoras sobre las variables mediadoras, como puede observarse en la Figura 12 la Rigidez cultural ($\beta = -.553$, $p = .001$), Autotrascendencia ($\beta = .044$, $p = .285$) y Personal ($\beta = 1.185$, $p = .001$) tienen una capacidad

explicativa conjunta para el Afecto positivo del 47% de la varianza. Por su parte, la Satisfacción con la vida es explicada con un 56% de la varianza a partir de la capacidad explicativa conjunta de Rigidez cultural ($\beta = -.945$, $p = .001$), Autotrascendencia ($\beta = .072$, $p = .336$) y Personal ($\beta = 2.498$, $p = .001$). Por otro lado, la Rigidez cultural ($\beta = -.334$, $p = .040$), Autotrascendencia ($\beta = .101$, $p = .030$) y Personal ($\beta = 1.168$, $p = .001$) tienen una capacidad explicativa para el Bienestar objetivo general del 39% de la varianza. Al combinar estos efectos con el efecto mediador del Afecto positivo ($\beta = .035$, $p = .384$), Satisfacción con la vida ($\beta = .022$, $p = .001$) y Bienestar objetivo general ($\beta = .498$, $p = .001$) se tienen una capacidad explicativa total del Atribución interna del 50% de la varianza.

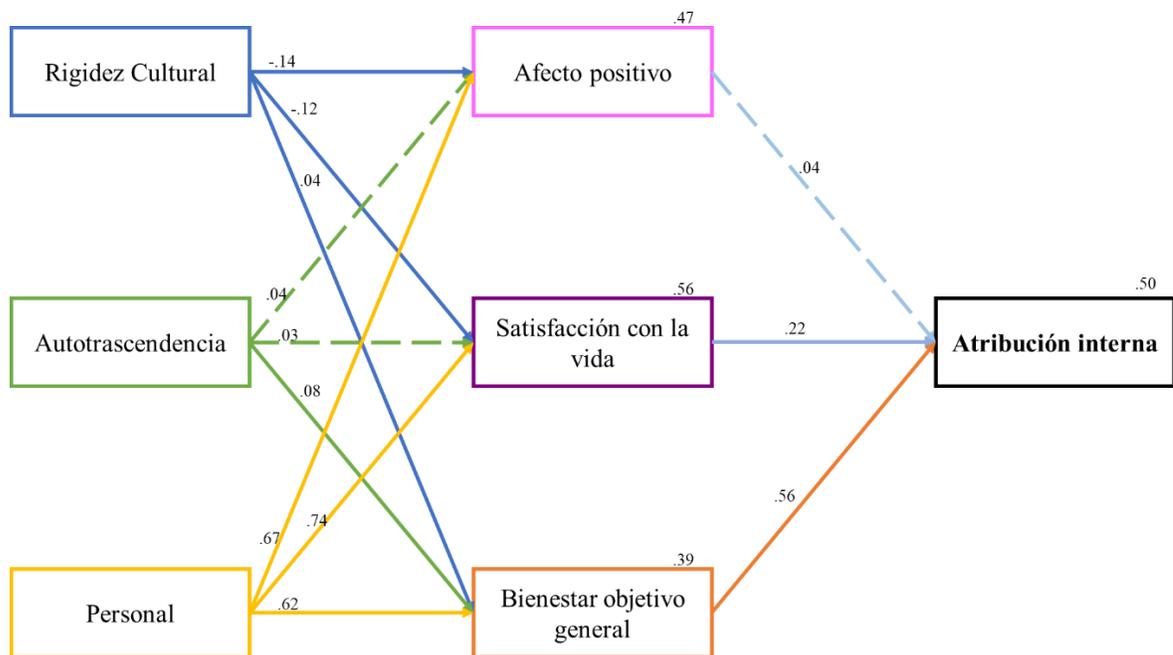


Figura 12. Modelo de mediación de Atribución interna

Con las pruebas de Bootstrap se confirman los resultados obtenidos con el método de Máxima Verosimilitud respecto a la significancia de los efectos directos de las variables del modelo. En la Tabla 101 se observan los pesos estimados estandarizados y no estandarizados y los

intervalos de confianza este modelo de mediación. Como se observa en esta tabla todos los efectos son estadísticamente significativos, a excepción de los efectos de Rigidez cultural sobre Bienestar objetivo general, Autotrascendencia sobre Afecto positivo y Satisfacción con la vida y Afecto positivo sobre Atribución interna. Respecto a los efectos indirectos, los efectos significativos fueron: Rigidez cultural mediada por Satisfacción con la vida en Atribución interna, Rigidez cultural mediada por Bienestar objetivo general en Atribución interna, Autotrascendencia mediada por Bienestar objetivo general en Atribución interna, Personal mediado por Satisfacción global con la vida en Atribución interna y el Personal mediado por el Bienestar objetivo general en Atribución interna.

Tabla 101
Efectos directos e indirectos para Atribución interna

Trayectoria	Estimado	Estimado estandarizado	IC 95%	
			Mínimo	Máximo
Efectos directos				
RC → AP	-.553***	-.139	-.979	-.148
RC → SGV	-.945***	-.124	-1.738	-.289
RC → BO	-.334*	-.078	-.715	.003
AT → AP	.044	.039	-.070	.159
AT → SGV	.072	.034	-.136	.275
AT → BO	.101*	.084	-.020	.229
PS → AP	1.185***	.668	.602	2.127
PS → SGV	2.498***	.738	1.330	4.406
PS → BO	1.168***	.618	.835	1.627
AP → AI	.035	.037	-.077	.136
SGV → AI	.108***	.217	.047	.169
BO → AI	.498***	.559	.377	.636

Nota: RC= Rigidez cultural AT= Autotrascendencia PS= Personal AP= Afecto positivo SGV= Satisfacción global con la vida BO= Bienestar objetivo general AI= Atribución interna
Significancia= ***<.001 **<.01 *<.05

Tabla 101
Efectos directos e indirectos para Atribución interna (Continuación)

Trayectoria	Estimado	Estimado estandarizado	IC 95%	
			Mínimo	Máximo
Efectos indirectos				
RC → AP → AI	-.020	-.005	-.080	.028
RC → SGV → AI	-.102*	-.027	-.205	-.039
RC → BO → AI	-.166*	-.044	-.341	-.022
AT → AP → AI	.002	.001	-.002	.015
AT → SGV → AI	.008	.007	-.008	.030
AT → BO → AI	.050*	.047	.001	.105
PS → AP → AI	.042	.025	-.062	.167
PS → SGV → AI	.270***	.160	.131	.530
PS → BO → AI	.582***	.345	.435	.796

Nota: RC= Rigidez cultural AT= Autotrascendencia PS= Personal AP= Afecto positivo SGV= Satisfacción global con la vida BO= Bienestar objetivo general AI= Atribución interna
Significancia= ***<.001 **<.01 *<.05

Modelo de Atribución externa.

Los resultados de los multindicadores confirman que el modelo tiene un ajuste aceptable ($\chi^2 = 2744.756$, $df = 686$, $p = .001$; CMIN/DF= 4.01; CFI = .863; GFI = .815; RMSEA=.066). En cuanto al poder explicativo de las variables predictoras sobre las variables mediadoras, en la Figura 13 se observa que la Unión familiar ($\beta = -.590$, $p = .001$), Abnegación ($\beta = .517$, $p = .001$), Autotrascendencia ($\beta = -.084$, $p = .083$), Autopromoción ($\beta = .008$, $p = .663$) y Estándar ($\beta = .234$, $p = .001$) tienen una capacidad explicativa conjunta para el Afecto negativo del 10% de la varianza. Por su parte, el Bienestar objetivo general es explicada con un 26% de la varianza a partir de la capacidad explicativa conjunta de Rigidez cultural ($\beta = -.425$, $p = .058$), Abnegación ($\beta = .095$, $p = .529$), Estándar ($\beta = -.041$, $p = .433$) y Personal ($\beta = .661$, $p = .001$). Al combinar estos efectos con el

efecto mediador del Afecto negativo ($\beta = .239, p = .001$) y Bienestar objetivo general ($\beta = .226, p = .001$) se tienen una capacidad explicativa total del Atribución externa del 13% de la varianza.

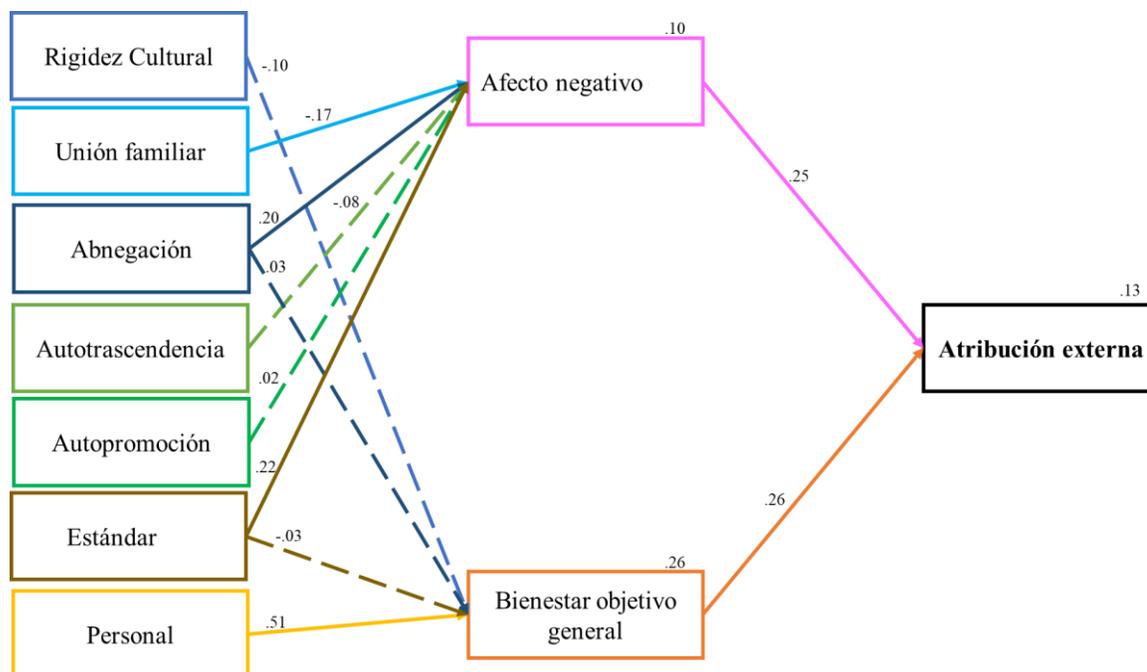


Figura 13. Modelo de mediación de Atribución externa

Con las pruebas de Bootstrap se confirma la significancia de los efectos directos de las variables del modelo. En la Tabla 102 se observan los pesos estimados estandarizados y no estandarizados y los intervalos de confianza este modelo de mediación. Como se observa en esta tabla todos los efectos son estadísticamente significativos, a excepción de los efectos de Autotrascendencia sobre Afecto negativo, Autopromoción sobre Afecto negativo y Rigidez cultural, Abnegación y Estándar sobre Bienestar objetivo. Respecto a los efectos indirectos, los efectos significativos fueron: Unión familiar mediada por el Afecto negativo en Atribución externa, Abnegación medida por Afecto negativo sobre Atribución externa, Estándar mediada por Afecto negativo sobre Atribución externa, Rigidez cultural mediada por Bienestar objetivo general sobre Atribución externa y Personal mediada por Bienestar objetivo general sobre Atribución externa.

Tabla 102
Efectos directos e indirectos para Motivación extrínseca

Trayectoria	Estimado	Estimado estandarizado	IC 95%	
			Mínimo	Máximo
Efectos directos				
UF → AN	-.590***	-.167	-1.077	-.219
AB → AN	.517***	.202	.227	1.004
AT → AN	-.084	-.078	-.193	.021
APO → AN	.008	.016	-.033	.054
ET → AN	.234***	.220	.106	.361
RC → BO	-.425	-.100	-.937	.027
AB → BO	.095	.034	-.294	.364
ET → BO	-.041	-.035	-.150	.062
PS → BO	.661***	.509	.472	.848
AN → AE	.239***	.250	.142	.333
BO → AE	.226***	.261	.149	.310
Efectos indirectos				
UF → AN → AE	-.141**	-.042	-.256	-.061
AB → AN → AE	.124***	.051	.058	.236
AB → BO → AE	.022	.009	-.043	.079
ET → AN → AE	.056***	.055	.025	.095
ET → BO → AE	-.009	-.009	-.028	.010
AT → AN → AE	-.020	-.019	-.045	.000
RC → BO → AE	-.096*	-.026	-.210	-.017
PS → BO → AE	.150***	.133	.098	.211
APO → AN → AE	.002	.004	-.006	.011

Nota: RC= Rigidez cultural UN= Unión familiar AB= Abnegación AT= Autotrascendencia APO= Autopromoción
ET=Estándar PS= Personal BO= Bienestar objetivo general AN= Afecto negativo AE= Atribución externa
Significancia= ***< .001 **<.01 *<.05

Modelos de Habilidades del Éxito en la Vida

Modelo de Autoeficacia.

Los resultados de los multindicadores para evaluar el ajuste del modelo confirman que tiene un ajuste aceptable ($\chi^2 = 2746.962$, $df = 690$, $p = .001$; CMIN/DF= 3.98; CFI = .915; GFI = .813; RMSEA=.065). En cuanto al poder explicativo de las variables predictoras sobre las variables mediadoras, como puede observarse en la Figura 14 la Rigidez cultural ($\beta = -.555$, $p = .001$), Autotrascendencia ($\beta = .044$, $p = .280$) y Personal ($\beta = 1.295$, $p = .001$) tienen una capacidad explicativa conjunta para el Afecto positivo del 50% de la varianza. Por su parte, la Satisfacción con la vida es explicada con un 60% de la varianza a partir de la capacidad explicativa conjunta de Rigidez cultural ($\beta = -.956$, $p = .001$), Autotrascendencia ($\beta = .073$, $p = .333$) y Personal ($\beta = 2.741$, $p = .001$). Por otro lado, la Rigidez cultural ($\beta = -.331$, $p = .044$), Autotrascendencia ($\beta = .094$, $p = .048$) y Personal ($\beta = 1.180$, $p = .001$) tienen una capacidad explicativa para el Bienestar objetivo general del 39% de la varianza. Al combinar estos efectos con el efecto mediador del Afecto positivo ($\beta = .164$, $p = .002$), Satisfacción con la vida ($\beta = .264$, $p = .001$) y Bienestar objetivo general ($\beta = .251$, $p = .001$) se tienen una capacidad explicativa total del Autoeficacia del 35% de la varianza.

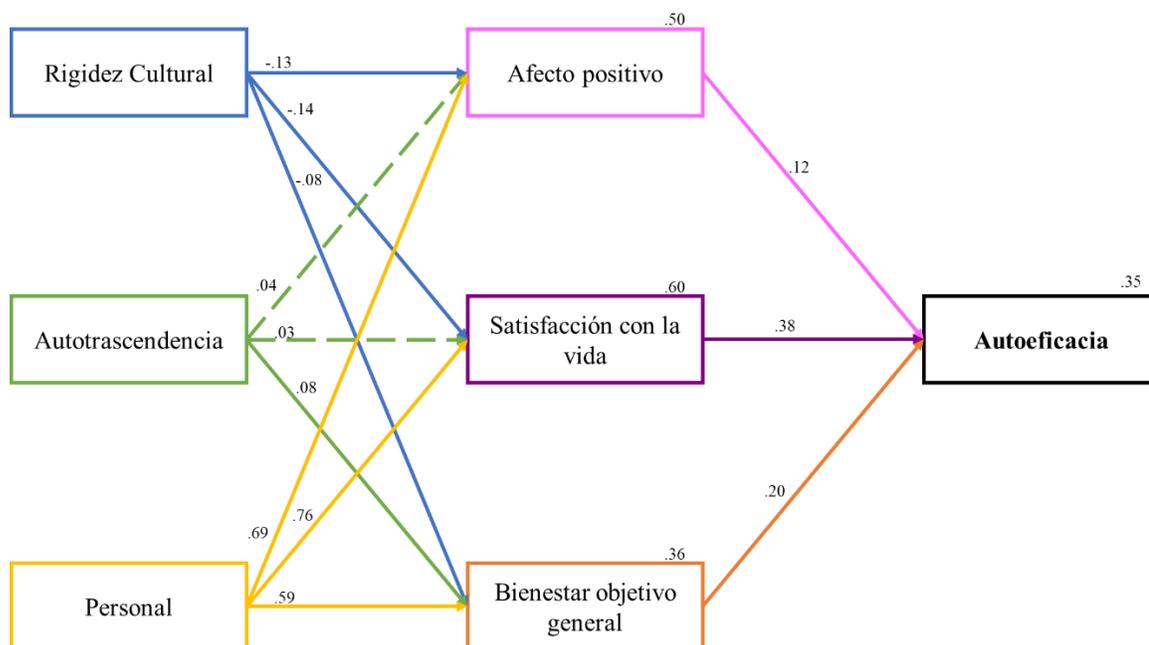


Figura 14. Modelo de mediación de Autoeficacia

Con las pruebas de Bootstrap se confirman los resultados obtenidos con el método de Máxima Verosimilitud respecto a la significancia de los efectos directos de las variables del modelo. En la Tabla 103 se observan los pesos estimados estandarizados y no estandarizados y los intervalos de confianza este modelo de mediación. Como se observa en esta tabla todos los efectos son estadísticamente significativos, a excepción de los efectos de Autotrascendencia sobre Afecto positivo y Satisfacción con la vida. Respecto a los todos los efectos indirectos fueron significados, a excepción de Autotrascendencia mediada por Afecto positivo, Satisfacción con la vida y Bienestar objetivo general sobre Autoeficacia.

Tabla 103
Efectos directos e indirectos para Autoeficacia

Trayectoria	Estimado	Estimado estandarizado	IC 95%	
			Mínimo	Máximo
Efectos directos				
RC → AP	-.555***	-.139	-.980	-.156
RC → SGV	-.956***	-.125	-1.744	-.294
RC → BO	-.331*	-.078	-.723	.011
AT → AP	.044	.039	-.067	.158
AT → SGV	.073	.034	-.130	.280
AT → BO	.094*	.078	-.024	.225
PS → AP	1.295***	.689	.650	2.172
PS → SGV	2.741***	.763	1.459	4.592
PS → BO	1.188***	.593	.842	1.652
AP → AU	.164*	.124	.034	.303
SGV → AU	.264***	.382	.186	.349
BO → AU	.251***	.202	.134	.387
Efectos indirectos				
RC → AP → AU	-.091*	-.017	-.212	-.025
RC → SGV → AU	-.253**	-.048	-.470	-.101
RC → BO → AU	-.083*	-.016	-.196	-.013
AT → AP → AU	.007	.005	-.006	.030.019
AT → SGV → AU	.019	.013	-.024	.064
AT → BO → AU	.024	.026	.000	.056
PS → AP → AU	.212**	.085	.076	.458
PS → SGV → AU	.725***	.291	.400	1.198
PS → BO → AU	.298***	.120	.177	.442

Nota: RC= Rigidez cultural AT= Autotrascendencia PS= Personal AP= Afecto positivo SGV= Satisfacción global con la vida BO= Bienestar objetivo general AU= Autoeficacia
Significancia= ***<.001 **<.01 *<.05

Discusión

El propósito de este estudio fue probar un modelo que permita explicar las dimensiones de la evaluación del éxito en la vida (EEV) a partir de variables culturales y la mediación del bienestar. Con los resultados obtenidos en este estudio pudo confirmarse que, como sugiere el modelo descrito en el Capítulo 5, las diferentes dimensiones de la evaluación del éxito (conceptuación, razones, atribución y habilidades) son explicadas a partir de la cultura subjetiva y la mediación del bienestar. Es importante señalar que en el modelo expuesto en el Capítulo 5 se sugería que los valores humanos (variable cultural) explicarían la evaluación del éxito en la vida, sin embargo, los hallazgos obtenidos en este estudio no apoyan esta afirmación. Por ello, se concluye que las premisas histórico socioculturales y las creencias y normas del éxito (variables culturales) junto con la mediación de la satisfacción global con la vida y los afectos (dimensiones del bienestar subjetivo) y el bienestar objetivo explican los propósitos de vida que se establecen las personas, las razones por las cuales quieren conseguir el éxito, las atribuciones que realizan de su éxito y las habilidades que requieren para conseguir el éxito en la vida.

Deckers (2010) explica que el desarrollo de diversos modelos teóricos sobre la motivación humana permitió reconocer los posibles factores que integran cada una de las dimensiones de la evaluación del éxito en la vida y la relación que mantienen con las variables que influyen en ellas. De acuerdo con Schunk y Usher (2019) estos modelos teóricos se pueden agrupar de dos formas dependiendo su intención explicativa. En el primer grupo, denominado teorías de contenido, se encuentran aquellos modelos que buscan establecer los indicadores de las dimensiones de la EEV. Los postulados de estas teorías están enfocados en describir las metas que las personas supuestamente desean conseguir, los impulsos que los orientan a llegar a ellas, los factores que supuestamente determinan que los consigan y la interpretación de las conductas que se requieren

para llegar a las metas. Por ello las teorías antes mencionadas fueron empleadas como un referente para establecer las posibles categorías o factores que definen la conceptualización, razones, atribuciones y habilidades de éxito en la vida. En el segundo grupo se encuentran las denominadas teorías de proceso que buscan establecer las variables que influyen en las dimensiones de la EEV, es decir, su intención es explicar la manera en la que construyen y desarrollan los propósitos de vida, los motivos para alcanzar el éxito, las atribuciones del éxito y las competencias para alcanzarlo. Por ello estas teorías fueron utilizadas para deducir la relación que mantiene la cultura y el bienestar con las dimensiones de la evaluación del éxito en la vida.

La teoría de necesidades humanas de Maslow (1943) fue utilizada para proponer los posibles factores que integran la conceptualización del éxito en la vida. Esta teoría en sus postulados explica que las personas tienen un conjunto de necesidades básicas que desean satisfacer y que al estar ordenadas jerárquicamente establecen los propósitos de vida que se anhelan alcanzar. Según esta teoría las metas más básicas que las personas desean conseguir son aquellas que hacen referencia a sus necesidades fisiológicas, como su capacidad de alimentarse y descansar, que les permitirán mantenerse vivos. El siguiente conjunto de metas que se establecen las personas son las necesidades de seguridad, que se refiere al momento en su vida en el que tengan una buena salud, un buen empleo y la vestimenta y vivienda que requieren para que así puedan adaptarse al medio ambiente y sigan desarrollándose. Otro grupo de metas de vida que postula esta teoría son las necesidades sociales en la que buscan mantener vínculos positivos con los demás ya que según esta teoría hay una necesidad humana de pertenecer a un grupo para sentirse acogidos y recibir el apoyo de otros. De acuerdo con la teoría de Maslow (1943) el siguiente tipo de metas de éxito que pueden establecerse las personas son aquellas en las que se desea tener la admiración social y respeto de otros, que son necesidades de reconocimiento, en el que las personas desean la valoración social y

que constantemente halaguen sus conductas para desarrollar su autoestima. Finalmente, el siguiente conjunto de metas de éxito que se desprenden de esta teoría es aquellas que se refieren al deseo de la persona por incrementar sus habilidades constantemente para llegar a la autorrealización. El motivo por el cual las personas buscan estas metas es porque quieren alcanzar el estado de vida en el que se desarrollen al máximo sus capacidades humanas.

Si bien la teoría de necesidades humanas de Maslow (1943) proponía un conjunto de cinco metas de vida que definen la concepción del éxito en la vida no todas ellas fueron obtenidas en los resultados de este estudio. Los propósitos de vida que si se identifican a partir de esta teoría pertenecen a las necesidades sociales, de reconocimiento y autorrealización. En cuanto a las necesidades sociales uno de los factores obtenidos fue el Apego familiar en el que se reflejan metas de vida en las que las personas garanticen la unión con la familia. A diferencia de lo postulado en esta teoría, las metas de este factor no buscan vínculos positivos con todas las personas que rodean al individuo (e.g. amigos, compañeros, vecinos, sociedad) sino que únicamente se busca mantener relaciones positivas con la familia. Referente a las necesidades de reconocimiento son tres los factores obtenidos en la concepción del éxito en la vida que se relacionan con este tipo de necesidades: Aproximación al rendimiento, Evitación al rendimiento y Evitación al logro. Estos factores se refieren a los propósitos de vida de las personas en la que se busca tener el reconocimiento de los otros por los logros que han obtenidos, evitan demostrar que tienen menos nivel competitivo que las personas los rodean y evitar no cumplir con lo esperado según sus características personales. La necesidad de autorrealización se vio reflejada en dos factores de la concepción del éxito en la vida: Aproximación al dominio y Búsqueda de la felicidad. Estos factores hacen referencia al deseo de las personas por seguir mejorando sus habilidades y condiciones de vida, adquirir nuevas competencias constantemente y llegar a un estado de vida en

el que experimenten emociones positivas constantemente. La existencia de estos factores ya había sido propuesta en otros estudios de corte cualitativo como Martínez et al. (2012), Weier y Lee (2016) y Killoren et al. (2017) por lo que con los hallazgos de este estudio confirma, a través de un enfoque cuantitativo, que son factores consistentes de la conceptualización del éxito en la vida. La razón por la cual no se encontraron factores referentes a las necesidades fisiológicas y de seguridad que propone esta teoría puede deberse a lo que Rojas (2009) y Manfredi y Actis Di Pascale (2017) explican sobre el éxito en la vida. De acuerdo con estos autores las metas de vida de las personas deben trascender a sus requerimientos básicos de supervivencia pues deben abogar por un incremento en sus condiciones de vida ya que la satisfacción de necesidades básicas como la alimentación, vivienda, seguridad, vestimenta y salud pertenecen a otro constructo, que como se explicó en el Estudio 5, se denomina bienestar objetivo.

Otra teoría que sirvió como referente para reconocer los posibles indicadores de la evaluación del éxito en la vida fue la teoría E.R.G de Alderfer (1969). De acuerdo con esta teoría hay tres necesidades universales que definen los propósitos de éxito de las personas. La primera necesidad se denominó existencia y se refieren al impulso del individuo de asegurar su supervivencia y evitar estados negativos en su organismo. La segunda necesidad es la relación que incluye el deseo de las personas de mantener vínculos positivos con los demás, especialmente con aquellas personas que son importantes para el individuo. Finalmente, la tercera necesidad es la de crecimiento personal, y se refiere al impulso del individuo por desarrollar su valía personal y mejorar constantemente. Los postulados de esta teoría fueron utilizados para determinar la conceptualización del éxito en la vida de las personas y según los resultados obtenidos solo las necesidades de relación y crecimiento se representaron en los factores obtenidos en esta dimensión de EEV. En cuanto a las necesidades de relación estas se reflejaron a través del factor denominado

Apego familiar, que como se explicó en el párrafo anterior se refiere a objetivos de vida en el que se mantenga vínculos positivos con la familia. La necesidad de crecimiento que postula la teoría de Alderfer (1969) se reflejó a través de los factores de Aproximación al dominio y Búsqueda de la felicidad, que indican metas de vida en las que los individuos hayan mejorado sus habilidades y condiciones de vida y consigan experimentar sensaciones agradables constantemente. Investigaciones cualitativas como la de Karabanova y Bukhalenkova (2016), Ayala et al. (2016) y Klimkowska (2019) ya sugerían que los factores antes descritos eran indicadores de la conceptualización del éxito en la vida. Al igual que ocurrió con la teoría de Maslow (1943), la razón por la que no se encontraron factores referentes a la necesidad de existencia fue porque según Ochoa León (2008) la satisfacción de los requerimientos básicos de vida es un indicador de otro constructo diferente al éxito en la vida, que es el bienestar objetivo.

La teoría de motivaciones humanas (McClelland, 1989) fue utilizada para identificar los posibles motivos que impulsan a los individuos a llegar al éxito. De acuerdo con esta teoría hay tres motivos para conseguir las metas de éxito. El primer motivo es el de logro, que hace referencia a la tenacidad de la persona para cumplir eficazmente con las tareas que se le asignen. El segundo motivo es el de afiliación, que integra los deseos de las personas por mantener vínculos positivos con otros. El tercer motivo es el de poder, que es la necesidad del individuo por demostrar dominio frente a otros para obtener su reconocimiento. Los tres motivos que propone esta teoría están representados en algunos de los factores obtenidos en la dimensión de razones de éxito en la vida. El motivo de logro se representa por el factor de Preocupación de la evaluación social que integra motivos de éxito que se refieren al deseo del individuo de evitar las críticas de las personas por no cumplir eficazmente con el estándar de éxito socialmente establecido. El motivo de afiliación se representa con el factor de Contribución familiar que integra el impulso de las personas de llegar

al éxito para cooperar en la satisfacción de los requerimientos de su familia. El motivo de poder se expresa con el factor de Superioridad que representa razones de éxito enfocadas en demostrar que se es mejor que los demás y evitar las críticas negativas del fracaso. La sugerencia de que estos factores eran propios del constructo de razones de éxito ya había sido propuesta por Navarro y Quijano (2003), Palmero y Martínez (2008) e Idrovo y Leyva (2014), quienes en sus investigaciones habían encontrado indicadores similares a los factores descritos anteriormente.

Otra teoría que en este estudio fue utilizada para identificar las razones por las cuales las personas desean conseguir el éxito en la vida es la teoría de la autodeterminación (Ryan & Deci, 2000). Según esta teoría las personas pueden establecerse metas enfocadas a conseguir tres estados de vida: autonomía, en el que se quiere un estado de vida pacífico que involucre libertad de elegir el tipo de vida que se desea; competencia, en el que se busca el crecimiento personal; y vinculación, en el que se desea ser un miembro importante en el grupo al que se pertenece. Según esta teoría la elección del tipo de metas que se desea conseguir dependerá de tres fuerzas motivadoras que los impulsen a aproximarse a ellas. La primera fuerza motivadora es la motivación intrínseca, en el que se busca el éxito por interés personal y por el deseo de experimentar sensaciones agradables como satisfacción, seguridad y confianza. La segunda fuerza motivadora es la motivación extrínseca, en el que se busca el éxito para cumplir con los requerimientos y deseos de las figuras de autoridad. La última fuerza es la desmotivación, en la que no se busca alcanzar el éxito porque no hay ningún interés por hacerlo (Ryan et al., 2021). Los factores obtenidos en este estudio representan a la motivación intrínseca y la motivación extrínseca que se postulan en esta teoría. La razón por la cual la desmotivación no es representada por ningún factor puede deberse a lo que propone Klimkowska (2019) y Robles Acosta y Hernández Castro (2021) quienes explican que el éxito en la vida es un constructo motivador por sí mismo que impulsa a que las personas emprendan

acciones por conseguirlo, aunque las razones por las que se quiera conseguir pueden ser diversas. Los factores que representan a la motivación intrínseca son Equilibrio, Inversión y Desarrollo que integran razones de éxito referentes al deseo de las personas de conseguir sus propósitos de vida por la cantidad de recursos y tiempo que han empleado por conseguirlos, las ganas de incrementar y mejorar sus competencias y condiciones de vida y por alcanzar un estado de vida en el que se este libre de preocupaciones. Los factores que concuerdan con la definición de motivación extrínseca que propone la teoría de la autodeterminación (Ryan & Deci, 2000) son Superioridad y Preocupación por la evaluación social, los cuales son factores que involucran motivos de éxito enfocados a demostrar que se tiene mejores competencias que los demás y se busca evitar las críticas negativas por fracasar o equivocarse en el camino hacia el éxito. La existencia de todos estos factores como razones de éxito ya había sido encontrada en contextos deportivos y educativos en las investigaciones de Ruiz Juan y Baena-Extremera (2015), Méndez-Giménez et al. (2015), Linnenbrink et al. (2018) y Janke y Dickhauser (2019), por lo que se puede concluir que se trata de factores consistentes que definen los motivos por los cuales las personas desean conseguir el éxito.

La teoría que fue utilizada para identificar las posibles las causas que las personas atribuyen al éxito en su vida fue la teoría de la atribución (Weiner, 2018). De acuerdo con esta teoría estas causas se agrupan en tres dimensiones: locus de control, que es la valoración de la persona sobre sí las causas de su éxito se debe a las acciones del individuo o a situaciones del entorno; la estabilidad, que es la interpretación de que la causa del éxito puede ser duradera o temporal; y la controlabilidad, que es la percepción sobre si la causa de éxito puede ser controlada o no (Weiner, 1986). Los factores obtenidos sobre la dimensión de atribución del éxito en la vida son reflejo de estas tres dimensiones que la teoría propone. En cuanto al locus de control, los factores de Locus

de control interno y Locus de control externos representan la disyuntiva sobre la percepción de que la constancia, tenacidad y compromiso o las oportunidades y situaciones en las que se desenvuelvan los individuos son los causantes de que consiga el éxito. La estabilidad está representada con los factores de Crianza paterna y Locus social afectivo que representan los polos de esta dimensión en el que se considera que el conjunto de enseñanzas que los padres transmiten, y que son estáticas e inmodificables, son las causantes del éxito, y por otro lado el apoyo y la simpatía que se tenga con los otros, que es modificable con el tiempo, es lo que determinará que se alcance el éxito. Finalmente, la controlabilidad está representada con los factores de Suerte y Metas, pues las personas reconocen que su éxito está determinado por situaciones azarosas que están fuera de su control, o por la determinación clara y precisa de sus objetivos de vida, que son establecidos por los propios individuos.

La teoría de la autoeficacia (Bandura, 1977) fue utilizada como referente para determinar las habilidades que se requieren para conseguir el éxito en la vida. Esta teoría propone que las personas realizan juicios sobre su capacidad para obtener algún resultado y que cuando más positiva sea su valoración es más probable que los obtenga. Si bien esta teoría no especifica las habilidades particulares que se requieren para conseguir el éxito si menciona que es posible que los individuos consigan el éxito cuando confían en sí mismos, saben cómo afrontar problemas y son conscientes de lo que desean conseguir. Los factores obtenidos en la escala de habilidades de éxito aportan evidencia empírica sobre estas afirmaciones pues se encontró que para llegar al éxito el individuo debe determinar y comprometerse con sus metas de éxito, requiere esforzarse y dedicarse a llegar a sus objetivos y debe mantener una actitud serena ante las dificultades. La necesidad de desarrollar estas competencias para el éxito ya había sido sugerida en investigaciones cualitativas de contextos laborales por autores como Murwani y Faesar (2016), Cervantes et al.

(2018) y Luiz y Ziebell (2020) por lo que pueden considerarse como habilidades consistentes que se necesitan para alcanzar los propósitos de vida. Una competencia que no había sido mencionada en los postulados de la teoría de la autoeficacia de Bandura (1977) y que se encontró en este estudio es la empatía. De acuerdo con los resultados obtenidos si las personas desean conseguir sus metas es necesario que comprendan los sentimientos y pensamientos de los demás para reconocer en que momento pueden solicitar su ayuda y conseguir lo que desean.

Las teorías que se emplearon para construir el modelo de mediación que propone que la cultura subjetiva influye en la evaluación del éxito en la vida a través de la mediación del bienestar fueron la teoría de expectativa-valor de Atkinson (1964), la teoría de los recursos de Hobfoll (1989) y la teoría de metas de logro (Elliot et al. 2011). El primer referente para hipotetizar la relación entre la cultura, el bienestar y la EEV fue la teoría de Atkinson (1964). Según este autor los individuos establecen metas que desean alcanzar y se esfuerzan por conseguirlas, en su teoría lo denominó motivo. Posteriormente se desarrolla una expectativa que es la probabilidad de conseguir los propósitos que se han determinado. Esta expectativa se crea a partir de la relación que se mantiene con otros ya que si los demás motivan al individuo a alcanzar su meta es más probable que se esmeren por conseguirla. Finalmente, viene el valor, que es la reacción afectiva de la persona por la meta, si el individuo experimenta emociones positivas sus conductas serán de aproximación hacia la meta, pero si experimenta emociones negativas su conducta será de rechazo. Si bien en la teoría de expectativa-valor (Atkinson, 1964) no se especifica que la cultura y el bienestar son las variables que explican la EEV, por la lógica de sus postulados pueden plantearse esta relación. En este estudio se hipotetizó, a partir de esta teoría que si en la cultura se premia el logro de metas y si los individuos hacen una valoración positiva de su vida actual, es más probable que valoren que tienen la capacidad de alcanzar el éxito, contemplen que ellos son los responsables

de sus logros y establezcan metas de éxito enfocadas a su desarrollo personal. Los resultados obtenidos en este estudio apoyan esta afirmación pues las variables culturales y de bienestar son esencialmente las mismas para explicar las cuatro dimensiones de la evaluación del éxito en la vida. Específicamente los hallazgos que le dan soporte a la afirmación anterior demuestran que cuando en la cultura se considera que el éxito es algo bueno, que es una recompensa por el esfuerzo invertido y que trae tranquilidad en la vida de las personas, y que cuando las personas experimentan emociones positivas constantemente y se sienten satisfechos con su vida, es más probable que establezcan metas enfocadas a mejorar sus competencias y condiciones de vida (conceptuación del éxito), consideren que el motivo para llegar al éxito es por los beneficios que este les traerá (razones de éxito), contemplen que sus acciones y pensamientos son los causantes de sus logros (atribución del éxito) y consideren que tienen la capacidad necesaria para llegar al éxito (habilidades de éxito). Estos resultados son similares a lo de Cáceres Morales y Rottenbacher de Rojas (2013), Hernández Arriaza et al. (2020), Gómez del Campo del Paso et al. (2011) y Téllez Ramírez (2015) en los que encontraron que en los contextos culturales en los que se valora que el éxito es positivo y se invita a las personas por conseguirlo es más probable que las personas establezcan propósitos de vida muy específicos y consideren que tienen los elementos necesarios para conseguirlo. Además, según los resultados de estos autores la percepción positiva del éxito permite que las personas valoren positivamente su vida tanto emocional como cognitivamente.

La teoría de conservación de recursos (Hobfoll, 1989) fue utilizada para determinar la relación del bienestar objetivo y subjetivo con la evaluación del éxito en la vida. Según esta teoría cuando las personas desean conseguir un objetivo en particular realizan una valoración de los recursos con los que cuentan actualmente (físicos, psicológicos, emocionales o económicos) y si consideran que tienen los elementos necesarios para llegar a sus metas, comienzan con las acciones

que se requieren para conseguirlos. Pero si valoran que no tienen los recursos necesarios para obtener lo que desean, evitarán invertirlos para no experimentar sensaciones desagradables. A partir de estos postulados se hipotetizó la relación entre los indicadores del bienestar con las dimensiones de la evaluación del éxito en la vida.

La idea que se sometió a prueba en este estudio es que, si la persona valora que experimenta afectos positivos, se sentía satisfecho con su vida actual y tenía una evaluación positiva de su capacidad para satisfacer sus necesidades era muy probable que determinará múltiples metas de éxito, según sus intereses, deseará alcanzar el éxito para incrementar sus posesiones actuales, contemplará que es él responsable de sus logros y valorará que tenía la capacidad para conseguir sus metas. Los resultados de este estudio confirman esta afirmación pues se encontró que cuando la persona experimenta sensaciones agradables constantemente en su vida, como felicidad y tranquilidad, y se siente satisfecho con la vida que tiene es más probable que establezca metas de éxito en las que se desarrolle constantemente y ayude a su familia o establezca metas de éxito en las que obtenga el reconocimiento de los otros por cumplir con el estándar social (conceptuación de éxito). También, es probable que lo que impulse a la persona a llegar al éxito sea su necesidad de tener una vida equilibrada y pacífica (razones de éxito). Es probable además que considere que su comportamiento y habilidades son las responsables de que consiga el éxito y a su vez considere que tiene la capacidad para hacerlo (atribución y habilidades de éxito). En cuanto a la conceptuación de éxito, estos resultados son similares a lo encontrado por Hernández y Contreras Ibáñez (2005) y Hirschi et al. (2016) quienes encontraron que la experiencia de sensaciones agradables constantemente en la vida y la valoración de una vida buena permite el establecimiento de múltiples metas de éxito que pueden hacer referencia a la realización personal, el deseo de obtener la admiración y respeto de otros o el cumplimiento del modelo social de éxito. En cuanto

a las razones de éxito, Satorres (2013) y Walsh et al. (2018) también encontraron que la valoración positiva del bienestar subjetivo influye en que las personas deseen alcanzar el éxito por los recursos invertidos en el proceso, sin embargo, a diferencia de los resultados obtenidos por este autor, en la presente investigación no se encontró que una valoración positiva del bienestar subjetivo se relacione con el deseo de lograr el éxito para evitar los juicios negativos de los otros, lo que puede deberse a que cuando la persona determina que tiene que cumplir con los requerimientos de otros no se siente satisfecha con la vida que lleva, lo que provoca que experimente sensaciones desagradables constantemente, o siente que no esta siendo él o ella, sino otro. En cuanto a la atribución y habilidades de éxito, los resultados de esta investigación son consistentes a los hallazgos de Przepiorka (2016), Cáceres Morales y Rottenbecher de Rojas (2013) y Vuletich et al. (2019) quienes encontraron que un alto bienestar subjetivo se relaciona con atribuciones internas del éxito y con una autoeficacia positiva.

En cuanto a la relación del bienestar objetivo con la EVV que se hipotetizó a partir de la teoría de conservación de recursos de Hobfoll (1989), los resultados de este estudio parecen confirmarla pues todos los factores de cada una de las dimensiones de la evaluación del éxito en la vida reciben la influencia del bienestar objetivo, a excepción del factor de Motivación extrínseca. Específicamente se encontró que la capacidad real de las personas para cubrir sus necesidades básicas que le permitan tener una buena vida influye en las metas de éxito que se establezcan, sin importar si involucran el desarrollo personal o el reconocimiento de otros, en el motivo de alcanzar el éxito por interés personal, en las atribuciones internas y externas del éxito y en la seguridad de las personas sobre su capacidad para alcanzar objetivos. Los resultados obtenidos en este estudio brindan evidencia empírica a la relación que hasta este momento se había sugerido que podía existir entre el bienestar objetivo y el éxito ya que, como se describió en el Capítulo 4, la mayoría de las

deducciones sobre la relación entre estas variables se basan en reflexiones sobre la literatura especializada (Ansa Eceiza, 2008; Díaz, 2013; Jaramillo, 2016) o en investigaciones de corte cualitativo (Henríquez, 2010; Instituto de Investigaciones Sociales, 2017).

Con la teoría de la expectativa-valor y la teoría de conservación de recursos se pudieron postular lineamientos específicos sobre la influencia de la cultura sobre la EEV junto con la mediación del bienestar, sin embargo, en años recientes estas teorías han dejado de ser referentes en investigaciones actuales por lo que no hay evidencia empírica actualizada que confirme la prevalencia de sus postulados. Por ello, también se emplearon los postulados de la teoría de metas de logro (Elliot et al., 2011) para plantear el modelo sometido a prueba en este estudio. La veracidad de los postulados de la teoría de metas de logro se ha podido confirmar a partir de los múltiples estudios que se desprenden de ella (e.g. Bardach et al., 2020; Méndez-Giménez et al., 2018; Murayama et al., 2012). Esta teoría explica que existen seis propósitos de vida que las personas pueden plantearse. El primero se denominó aproximación al dominio, donde se establecen metas referentes a la superación personal por desarrollar y mejorar las habilidades individuales. El segundo se denominó evitación al dominio, en la que se establecen metas basadas en la percepción del individuo acerca del mantenimiento de las competencias personales. El tercero se aproximación al rendimiento, que son metas de éxito en la que se hace una comparación con los otros para demostrar mayor competencia que los demás y obtener su reconocimiento. El cuarto es evitación al rendimiento, en la que se establecen metas de éxito que buscan evitar las consecuencias negativas de incumplir con las expectativas de otros y evitar mostrar incompetencia frente a los demás. El quinto es aproximación al logro que son metas de cumplir con el estándar social de éxito. El sexto es evitación al logro, en el que se busca evitar las consecuencias de incumplir con los estándares de éxito. De acuerdo con la teoría de metas de logro (Murayama et al., 2012) los propósitos de

vida que los individuos se establezcan dependen de dos tipos de contextos sociales en el que se desenvuelvan. En el primer contexto se presentan las creencias y normas sobre que en el logro del éxito se debe mejorar personalmente. Este contexto se denominó tarea y en él se favorecen las oportunidades de crecimiento, se reconoce el esfuerzo personal y apoya la autonomía. En el segundo contexto se presentan normas y reglas inflexibles acerca de lo que será el éxito. Este contexto se denominó ego y en él se promueve la competencia entre los individuos, se fomenta la demostración de las habilidades, se reconoce la adquisición del poder y premia a quienes superan a los demás. A partir de los postulados de esta teoría se hipotetizó que las culturas con creencias y normas similares al contexto de tarea se relacionan con metas de vida enfocadas a mantener relaciones cercanas con otros y mejorar constantemente, con razones intrínsecas y atribuciones internas de éxito y con una valoración positiva de autoeficacia. Por otro lado, las culturas con creencias y normas similares al contexto de ego se relacionarían con atribuciones externas y razones extrínsecas de éxito y con metas referentes a superar a los demás. Los resultados del presente estudio no apoyan estas afirmaciones ya que se encontró que independientemente del tipo de metas, atribuciones y razones de éxito que se tengan, las creencias y normas de la cultura mexicana que influyen de manera negativa en todas las dimensiones de la evaluación del el éxito en la vida son aquellas que hablan de la supremacía del hombre frente a la mujer, la conservación de los roles sociales según las características de los individuos y el apego a las tradiciones culturales, lo que en la teoría de metas de logro se conoce como contexto de ego. Estos hallazgos son inconsistentes a lo encontrado por Bardach et al. (2020), Méndez-Giménez et al. (2018) y Zhang y Cross (2011), lo que se deba quizás a que estos autores estudiaron la relación de la cultura sobre la valoración del éxito en contextos educativos y deportivos, que son entornos en los que las metas de éxito están determinadas por profesores o entrenadores y no contemplan los intereses o deseos del propio individuo.

Capítulo 6. Conclusiones

Según los resultados obtenidos de la investigación general¹ el modelo descrito en el Capítulo 5 se cumple parcialmente pues todas las dimensiones de la evaluación del éxito en la vida (conceptuación, razones, atribución y habilidades) son explicadas por las premisas histórico-socioculturales y las creencias y normas de éxito y la mediación de los afectos positivos, satisfacción global con la vida y el bienestar objetivo. La única variable que se colocó en el modelo propuesto y que no tuvo impacto estadísticamente significativo sobre la evaluación del éxito en la vida, fue valores humanos.

Martínez et al. (2012) y Karabanova y Bukhalenkova (2016) mencionan que la evaluación del éxito en la vida (EEV) es un constructo difícil de definir por su naturaleza subjetiva. Según estos autores, la poca claridad en el significado de la EEV en la población general ha dificultado su estudio pues hay diferentes dimensiones que deben estudiarse por separado ya que atienden a características particulares de este constructo. La necesidad de considerar a la evaluación del éxito en la vida como un constructo multidimensional se proponía desde sus primeras definiciones. Maehr y Nicholls (1980) propusieron que para entender la EEV se tienen que definir los objetivos de vida de las personas y reconocer cuál es su esfuerzo y persistencia para alcanzarlos. Más adelante, Nicholls (1984) sugirió que era importante conocer los motivos que las personas tenían para llegar al éxito, los cuales se desarrollaban a partir de sus necesidades particulares, ya que si bien la persona puede reconocer las metas de vida que definen su éxito puede no esforzarse por conseguirlas si no tiene razones para llegar a ellas. Así, con estas primeras definiciones se estableció que en el estudio de la evaluación del éxito en la vida deben investigarse tres dimensiones. La primera dimensión son los objetivos o metas de vida de las personas, es decir, los propósitos que desean alcanzar en la vida y que conceptúan su significado de éxito. La segunda

¹La frase *investigación general* se refiere a los nuevos estudios de esta tesis doctoral.

dimensión son las competencias y conocimientos que se requieren para conseguir las metas establecidas, es decir, las habilidades específicas que se deben desarrollar o tener para llegar al éxito. La tercera dimensión son los motivos que orillan a la persona a alcanzar el éxito, es decir, las razones que impulsan a las personas a querer conseguir sus propósitos de vida.

Los resultados de la investigación general confirman la multidimensionalidad de la EEV pues desde el Estudio 1 de este escrito se identificó que cuando se cuestionaba a las personas sobre sus metas de éxito, sus razones para alcanzarlo y las habilidades que requieren para lograrlo había categorías y definidoras diferenciadas según la dimensión explorada. Así los resultados obtenidos en el Estudio 1 y confirmados con el Estudio 2 aseguran que cuando las personas definen el éxito se enfocan en describir los propósitos de vida que desean conseguir como el bienestar de su familia, su desarrollo personal, alcanzar la felicidad, demostrar que son mejor que otros, evitar ser inferiores que los demás o cumplir con el modelo de éxito construido socialmente. Por otro lado, al indagar sobre los motivos que los impulsan a alcanzar el éxito se describen razones como querer tener equilibrio en todas las esferas de su vida, llegar al éxito por todas las acciones y recursos que han invertido por conseguirlo, mejorar sus condiciones de vida, ayudar con los gastos familiares, evitar las críticas negativas de otros por no conseguir el éxito esperado y sentirse superiores a sus pares. Por otro lado, cuando se cuestiona a las personas sobre las competencias que requieren para conseguir el éxito mencionan que necesitan determinar los objetivos que desean alcanzar y comprometerse por conseguirlos, mantenerse sereno frente a las dificultades o problemas que se presenten en el logro de sus metas y ser empáticos ante las necesidades y deseos de las personas que puedan ayudarles a conseguir sus metas. Los resultados obtenidos dan sustento empírico a las sugerencias de autores como Gunz y Heslin (2005), Orti (2011) y Klimkowska (2019) quienes proponían que debe de analizarse múltiples dimensiones del éxito para describir como las personas

evalúan el éxito obtenido. Estos autores reconocen que por sus características estas tres dimensiones deben evaluarse por separado porque evalúan cualidades diferenciadas del éxito en general.

Ames (1992) definió que la EEV se refiere al significado de éxito que las personas tienen y sus motivos para conseguirlo, pero sugiere que deben considerarse los factores que los individuos atribuyen a que se consiga el éxito pues a partir de estos factores se establecen diferentes propósitos de vida. Por ello esta autora considera que debe integrarse una dimensión más en el estudio de la EEV, la cual hace referencia a los factores que los individuos reconocen como los causantes de su éxito en la vida, es decir, la atribución del éxito en la vida. Los resultados obtenidos en el Estudio 1 y confirmados con el Estudio 2 demuestran que hay seis causas que las personas atribuyen a su éxito en la vida. La primera causa es el comportamiento del individuo, ya que de acuerdo con los participantes de estos estudios son las acciones del individuo las que le permitirán o no acercarse al éxito en la vida. La segunda causa es la crianza recibida por sus padres ya que a través de las enseñanzas de sus figuras paternas los individuos aprenden las conductas que requieren realizar para llegar a sus objetivos. La tercera causa son las metas de las personas, de acuerdo con lo referido por los participantes si ellos tienen claro cuáles son los objetivos que quieren conseguir es más probable que los obtengan. La cuarta causa que identifican los individuos son las oportunidades que los rodean ya que requieren que en su contexto aparezcan situaciones que los ayuden a conseguir sus propósitos de vida. La quinta causa se refiere a la capacidad de la persona por mantener relaciones cordiales con otros ya que mantener vínculos positivos con los demás les permitirá tener redes de apoyo que los respalden hacia sus objetivos. La última causa identificada en estos estudios es la suerte, según los participantes de estos estudios la probabilidad de alcanzar sus objetivos se debe a situaciones azarosas que están fuera de su control. Estos hallazgos dan

sustento a las definiciones de Caicedo (2007). Scockley et al. (2016) y Robles Acosta y Hernández Castro (2021) quienes, a partir de las sugerencias de Ames (1992), propusieron que la evaluación del éxito en la vida es un constructo multidimensional que se integra por la conceptualización del éxito (propósitos de vida), razones de éxito (motivos para aproximarse al éxito en la vida), atribución del éxito (causas del éxito) y las habilidades de éxito (competencias y acciones que se requieren para conseguir el éxito).

López Suárez et al. (2011), Weier y Lee (2016) y Bardach et al. (2020) consideran que la claridad en los indicadores de las cuatro dimensiones de la EEV, mencionadas en los párrafos anteriores, es un acierto para el desarrollo del estado del arte del éxito en la vida ya que dada su naturaleza subjetiva no se tenía una clara definición sobre este constructo lo que generaba que se investigará a partir de otras variables como la satisfacción, la autodeterminación o la orientación al logro. Un aporte de la investigación general se obtuvo con el desarrollo del Estudio 1 y el Estudio 2 ya que con los resultados de este estudio puede sugerirse una línea de investigación firme en la que se analice la evaluación del éxito en la vida a partir de cuatro dimensiones: Conceptualización del éxito en la vida, Razones de éxito en la vida, Atribución del éxito en la vida y Habilidades de éxito en la vida. Además, otro aporte de esta investigación general es la obtención de cuatro escalas validas y confiables para evaluar los factores particulares de las dimensiones de la EEV. Estas escalas fueron validadas con población general, es decir fuera de contextos educativos, deportivos y laborales, lo que es una fortaleza de estos instrumentos pues se tiene mayor certeza de que los factores obtenidos son reflejo del contenido de pensamiento de la mayoría de los adultos de la zona metropolitana del Valle de México, por lo que hay mayor probabilidad de que las puntuaciones obtenidas de las escalas sean un reflejo de las cualidades de los constructos para los que fueron creados (De Vellis, 2013; Lloret-Segura et al., 2014). Es importante agregar que estas escalas, que

se crearon y emplearon en la investigación general, cuentan con múltiples evidencias de validez como la validez de contenido, a partir del jueceo realizado, y la validez de constructo, a partir de los análisis factoriales exploratorios y confirmatorios, por lo que se puede confirmar que los factores obtenidos reflejan realmente los indicadores que determinan los propósitos de éxito de los adultos mexicanos, las razones que tienen para alcanzarlos, la atribución que realizan del éxito y las habilidades que consideran que son importantes para obtenerlo (Hair et al., 2010; Hox, 2021). Además, estas escalas cuentan con evidencias de confiabilidad a partir de la consistencia interna que se refleja por medio de los valores del alfa de Cronbach y omega de McDonald, por lo que puede asegurarse que las puntuaciones obtenidas con ellas serán consistentes a través del tiempo (Reidl-Martínez, 2013).

Rayul (2012) explica que a pesar de que un individuo tenga propósitos de vida claros y determine cuales son los factores que le permitirán conseguirlo, puede que no consiga el éxito pues depende del valor que la sociedad a la que pertenece le asigne al éxito. De acuerdo con este autor si su sociedad piensa que el éxito es algo bueno que traerá consecuencias positivas es probable que lo incite a alcanzarlo, sin embargo, si su sociedad cree que es algo malo y acarrea consecuencias negativas lo castigará si desea obtenerlo. Por ello propuso que deben identificarse las creencias y normas que una sociedad tiene del éxito pues son variables que influyen en la manera en la que las personas valoran el éxito en la vida. Téllez Ramírez (2015) afirma que a pesar de que con el desarrollo histórico y semántico del concepto del éxito se pueden intuir algunas de las creencias y normas de éxito que pueden encontrarse en la sociedad mexicana, es importante realizar estudios que demuestren su veracidad por lo que atendiendo a estas sugerencias se realizó el Estudio 3 en el que se encontró que para la mayoría de los mexicanos de la zona metropolitana del Valle de México el éxito es algo deseable y bueno. Específicamente con este estudio se encontró que existen

dos tipos de creencias y normas sobre el éxito en la sociedad mexicana. En el primer grupo de creencias y normas se encuentran aquellas que explican que el éxito es un ideal social que es exclusivo para personas con ciertas características (e.g. gente poderosa, rica y atractiva) y que involucra la posesión desmedida de riquezas materiales. En el segundo grupo de creencias y normas están aquellas que definen el éxito como una recompensa por el esfuerzo y el trabajo de las personas que intentan conseguirlo, lo que lo conceptúa como un elemento importante en la vida que provoca la felicidad y tranquilidad para las personas. Estos resultados son similares a las aportaciones de Espinoza y Reyes Lagunes (1988), Solís-Cámara et al. (1996), Suero Guzmán y Reyes Portorreal (2015), Téllez Ramírez (2015) y Hernández Arriaza et al. (2020) quienes sugerían que en la sociedad mexicana podían existir creencias y normas positivas sobre el éxito. Estos autores también proponían que en la cultura mexicana había concepciones del éxito que lo definían como algo negativo e indeseable en la vida que debía ser evitado, sin embargo, estas concepciones no fueron halladas en este estudio. Las creencias y normas de la sociedad mexicana que refieren que el éxito es algo positivo se confirmaron con el Estudio 4, ya que a partir de este estudio se comprobó la definición de éxito positiva para la cultura mexicana, o al menos para los participantes de esta investigación. Un aporte de la investigación general se demuestra con el Estudio 4 en el que se obtuvo una escala válida y confiable que evalúa las creencias y normas de éxito de la sociedad mexicana que no existía anteriormente. Con esta escala se pueden determinar si las creencias y normas encontradas en el Estudio 3 y Estudio 4 son las premisas de éxito de la cultura mexicana por lo que se sugiere aplicar la escala en otras ciudades del país y con participantes de características diferentes a las de la investigación general para analizar si se tienen hallazgos similares.

Un aporte adicional de la investigación general es la identificación de los indicadores del bienestar objetivo (BO). El BO se ha definido como la capacidad de las personas para tener una buena vida (Ochoa León, 2008). De acuerdo con Vega Lozano y Osorio Rodríguez (2016) en el estado del arte sobre este constructo no se han definido las necesidades particulares que se deben cubrir para vivir bien, puesto que la mayoría de las definiciones del bienestar objetivo únicamente expresan que se deben cubrir las necesidades de vida o necesidades humanas, pero no especifican cuales son. En el Estudio 5 se halló que las necesidades particulares que se requieren satisfacer para vivir bien son las que hacen referencia a la capacidad de la persona para tener alimentos variados para consumir, su capacidad para mantener un buen estado de salud, el tener opciones diversas de calzado y vestimenta y tener un lugar para cubrir de las inclemencias del medio ambiente. Estos hallazgos son similares a la propuesta que Manfredi (2017) y Anza Eceiza (2008) hicieron respecto a la clasificación de las necesidades humanas, sin embargo, a diferencia de estas autoras en la presente investigación no se identificó que las necesidades sociales son las que definen el BO. Según estas autoras es indispensable que para tener una vida digna se cubra este tipo de necesidades que hacen referencia al deseo de las personas por adaptarse adecuadamente a la sociedad, participar en actividades ciudadanas y realizar tareas para cuidado del medio ambiente. En los resultados obtenidos del Estudio 5 no se hallaron categorías sobre las necesidades sociales por lo que se concluye que en el caso del bienestar objetivo de la población de la zona metropolitana del Valle de México las necesidades sociales no son requisito prioritario para vivir bien.

Otra aportación de la investigación general es que se atendió a la recomendación de Sen (2000) sobre que para definir al bienestar objetivo es necesario evaluar las conductas que las personas realizan para tener una buena vida. Así con esta investigación general se encontró que

para vivir bien se requiere que la persona trabaje constantemente hasta obtener el dinero que requiere para pagar bienes y servicios, tenga una buena educación financiera que le permita administrar adecuadamente sus ingresos (sin endeudarse o hacer gastos innecesarios) y ahorrar su dinero para emergencias futuras. Con los resultados del Estudio 5 se presenta evidencia empírica que refleja la necesidad de desarrollar comportamientos específicos para asegurar que las personas tengan una buena calidad de vida ya que según Actis Di Pasquale (2017) en la literatura sobre el bienestar objetivo únicamente se sugería que vivir bien únicamente se requería tener grandes riquezas.

Con los hallazgos obtenidos en el Estudio 5 pudo validarse una escala de bienestar objetivo para mexicanos de zonas metropolitanas que es un aporte adicional de la investigación general ya que la medición de este constructo se hacía a través de indicadores macroeconómicos, como el producto interno bruto o el ingreso per cápita (e.g. Blanco, 2017; Oxa et al., 2014) que de acuerdo con Jaramillo (2016) y Espinoza (2014) era un error metodológico importante en la valoración de este constructo. De acuerdo con estos autores el evaluar el BO a partir de estos macroindicadores generaba errores en su medición pues muchos de ellos no eran reflejo de las necesidades particulares que se tienen que cubrir para vivir bien o de las acciones que se requieren para tener una buena vida, por lo que no se trataba de instrumentos que midieran la capacidad de las personas para tener una vida digna. El desarrollo del Estudio 6 permitió la creación de una escala válida y confiable para medir el bienestar objetivo, que realmente parte de la concepción que tienen las personas de zonas urbanas sobre lo que significa vivir bien y que explora los recursos y conductas que se requieren para tener una buena vida.

Los resultados obtenidos en la investigación en general demuestran que las premisas histórico socioculturales que explican de manera negativa la evaluación del éxito en la vida son aquellas creencias y normas que enfatizan la supremacía del hombre frente a la mujer, el cumplimiento de los roles sociales de la dinámica familiar (rol paterno y materno), el respeto y obediencia absoluta hacia los padres y el mantenimiento de la estructura familiar. Las creencias y normas culturales de éxito que explican de manera positiva las dimensiones de la evaluación del éxito en la vida son aquellas que hacen referencia a la importancia por considerar que el éxito está determinado por los intereses de cada individuo y que para alcanzarlo se debe trabajar arduamente. En cuanto a la mediación del bienestar, los hallazgos obtenidos confirman que la evaluación del éxito en la vida se explica por la percepción del individuo de sentirse satisfecho por la manera en la que lleva su vida, por experimentar sensaciones y emociones agradables constantemente y por percibir que tiene la capacidad para satisfacer todas sus necesidades de vida a partir de las acciones que emprende para obtener diversos bienes y servicios.

Desde una perspectiva teórica, los postulados de la teoría de metas de logro (Murayama et al., 2012) reconocen que la manera en que las personas definen sus metas de éxito e identifican las razones por las cuáles desean alcanzarlas dependen del contexto en el que se desarrollen. De acuerdo con los postulados de esta teoría la EEV tiene una sensibilidad contextual que varía en función del conjunto de reglas, normas y pensamientos que los agentes socializadores fomenten en los individuos. En esta teoría se propone que son dos los contextos sociales (Dominio y Rendimiento) los que tienen una influencia importante en la determinación de objetivos y aspiraciones de éxito (Elliot et al., 2011). Sin embargo, a pesar de que existe evidencia empírica

que sustentan estos postulados en contextos educativos y deportivos (e.g. Méndez-Giménez et al., 2018), parece que las particularidades del éxito en la vida modifican estas relaciones.

La influencia del contexto cultural sobre la evaluación del éxito en la vida se expresa, según los resultados obtenidos, con creencias y normas que enfatizan la importancia de la competencia con otros, la demostración de habilidades y cuando se premian únicamente a los miembros que alcanzan el estándar social de éxito. El efecto de estos elementos culturales se demuestra en el impacto positivo que tienen en la determinación de metas de éxito enfocadas a la demostración de poder y dominio, en su impacto sobre razones de éxito que dependen de la valoración de los demás, expresado a través de la motivación extrínseca, y en las atribuciones de éxito externas, en las que se determina que el éxito solo será posible por las decisiones de los otros, la suerte que se tenga o si se presentan oportunidades en la vida. La influencia de la cultura a partir de estas creencias y normas culturales ya había sido sugerida por algunos autores como Zhang y Cross (2011) quienes encontraron que cuando en la cultura se premia la demostración de la capacidad personal, se fomenta la competencia entre los miembros de un grupo, se incita a mostrar que se es superior a otros y se premia únicamente el resultado, el individuo determina metas de éxito enfocadas a obtener la admiración de los otros, mostrar que se es mejor que los demás y evitar los fracasos o equivocaciones hacia el logro del modelo social de éxito. Aunque estos autores también proponían que cuando el individuo reconoce que en su entorno se fomentan este tipo de creencias y normas cultura pero no está de acuerdo con ellas es probable que establezca propósitos de vida enfocados a asegurar el mejoramiento de las condiciones de vida y el bienestar familiar ya que reconoce que el éxito beneficia a la persona que lo conceptúan y puede ayudar a los otros cuando se logra, sin embargo, estos últimos resultados no fueron confirmados por los hallazgos de la investigación

general. Esta contradicción entre estos últimos hallazgos con los resultados obtenidos en la investigación general puede deberse a lo explicado por Gutiérrez y Calatayud (2017) y Bardach et al. (2020), quienes encontraron que el apego o desapego con las formas de pensar y sentir del grupo son las que determinan las concepciones que se hagan del éxito, los motivos por los cuáles quiera aproximarse a él y las atribuciones que se hagan del mismo.

En cuanto a los valores humanos, los resultados obtenidos en la investigación general sugieren que la dinámica colectivista de los mexicanos es lo que determina la evaluación del éxito en la vida lo que es contrario a lo que muchos estudios sobre valores humanos proponen ya que en estos estudios se concluye que los valores individualistas que enfatizan la importancia de la satisfacción de las necesidades individuales y el desarrollo de la persona son los que influyen en los motivos por los cuales se busca el éxito y las habilidades que se requieren para alcanzarlo (e.g. Alviz et al., 2017; González Ballester & Ruiz Fernández, 2015; Sagiv et al., 2017). Los resultados obtenidos en este estudio no son concordantes con estas afirmaciones ya que a pesar de que en el Estudio 9 referente a la comprobación del modelo no se encontró relaciones estadísticamente significativas con las dimensiones de la EEV, los resultados del Estudio 8 sugieren que el colectivismo del mexicano (Díaz Guerrero, 2007) puede tener una relación importante en la determinación de las metas y aspiraciones de éxito. Esto se debe a que a pesar de que el éxito puede conceptuarse como un fenómeno individual, en el caso de la sociedad mexicana se incluyen metas personales enfocadas en garantizar el bienestar del colectivo, así como propósitos de vida que buscan apearse a los lineamientos del grupo para protegerlo y ayudarlo. Por ello, de acuerdo con Schwartz (2012) cuando se poseen valores humanos de benevolencia, protección y universalismo es probable que se establezcan metas enfocadas en el bienestar de los demás, se busque ayudar a

los otros a obtener el éxito y se realice una valoración de que las habilidades que se requieren para llegar al éxito son las que garanticen la satisfacción de las necesidades individuales y los requerimientos del grupo.

Gómez del campo del Paso et al. (2011) y Rayul (2012) explican que las creencias que como sociedad se establecen del éxito tienen un peso importante en la determinación de las atribuciones, conceptualizaciones y motivos para alcanzar el éxito, pues a través de cómo se valore socialmente este constructo es como las personas desearan aproximarse o evitarlo. De acuerdo con Cáceres Morales y Rottenbacher (2013) si la sociedad determina que el éxito es algo positivo, importante y deseable en la vida es probable que el individuo establezca metas de éxito sobre su desarrollo personal, realice la valoración de que sus conductas son las responsables de que logre el éxito y que se preocupe por desarrollar las habilidades que se requieren para alcanzarlo. Esta afirmación se comprueba con los resultados de la investigación general en el que se evaluó el poder predictivo de las creencias y normas culturales del éxito en las dimensiones de la EEV. La investigación general es importante ya que a pesar de que se tenían planteamientos sobre la posible relación entre estas variables (e.g. Tellez Ramírez, 2015) no había sido posible comprobarlos por la falta de instrumentos sobre estos constructos. Los resultados de la investigación general muestran evidencia empírica que sustenta que cuando se valora el éxito como un elemento que le traerá tranquilidad en la vida y que es una recompensa por el esfuerzo invertido hacia conseguirlo influye en la determinación de las metas, razones, atribuciones y valoración de la capacidad sobre el éxito.

En cuanto la relación del bienestar con la evaluación del éxito, Koch y Bustamante (2017) y Satorres (2013) ya habían sugerido el poder predictivo del bienestar subjetivo sobre la EEV.

Específicamente estos autores sugerían que las dimensiones de afecto positivo y satisfacción global con la vida son las que impactarían en las dimensiones de la EEV. Con los resultados de la investigación general se confirmó el efecto mediador del bienestar en la relación de la cultura y el éxito, aunque a diferencia de lo que proponían Walsh et al. (2019) y Choi et al. (2018) la satisfacción con la vida por áreas, especialmente el área familiar e interpersonal, no tienen ningún poder explicativo en la EEV. Por otra parte, al contar con un instrumento válido y confiable del bienestar objetivo se pudieron obtener evidencias empíricas que respalden las propuestas de Jaramillo (2016), Ochoa León (2008) y Rojas (2009) quienes sugerían que el bienestar objetivo tiene una influencia importante en la determinación de las prioridades, deseos y metas de cada persona, pues a través del reconocimiento de los recursos y bienes que se poseen se pueden determinar los propósitos de vida deseados y las razones por las que se quiere conseguirlos y se pueden identificar los factores que permitirán alcanzarlos, como las habilidades particulares y los elementos externos que deben presentarse en la vida.

Las aportaciones prácticas y sociales de los hallazgos de la investigación general pueden ser diversas por lo que con fines ilustrativos se describirá de manera general como a través de intervenciones educativas, clínicas y organizacionales, basadas en los resultados de esta investigación, se podría mejorar la calidad de vida de las personas. En el ámbito educativo Mosquera Ayala, Vallejo y Tobón Vásquez (2016) explicaron que una vez que se sabe cuáles son los propósitos de vida a los que aspiran las personas y las habilidades que requieren para conseguirlos y cuando se conoce la influencia que tienen los grupos sociales en la determinación de las metas de éxito de los estudiantes y los recursos materiales y emocionales con los que cuentan se pueden crear programas psicoeducativos especializados sobre proyectos de vida. De acuerdo

con los resultados de la investigación Carrillo Álvarez et al. (2018) el desarrollar programas psicoeducativos sobre el proyecto de vida de cada estudiante permite brindarles una atención personalizada en la que se les pueda informar de las alternativas que tienen para alcanzar sus objetivos, se les puede enseñar los comportamientos y acciones que los acercarán al éxito y se puede canalizar a instituciones médicas y gubernamentales que incrementen sus recursos cognitivos, emocionales y materiales para que cumplan con sus metas de éxito.

Otro ejemplo de la importancia de los hallazgos de la investigación general se ilustra con las resoluciones que la Comisión Nacional de los Derechos Humanos (CNDH) (2023) informa sobre la dignidad humana. En estas resoluciones se exige que se promuevan programas sociales en los que grupos vulnerables transiten de contextos opresores, con desigualdad y exclusión a situaciones en las que gocen plenamente de sus derechos y libertades y alcancen los propósitos de vida que han deseado sobre todo si hay datos que afirman que la sociedad, comunidad, cultura, ideología y economía son los causantes de que las personas no consigan sus objetivos de éxito y no desarrollen su potencial humano. Generar los programas que esta institución exige es importante porque a partir de los hallazgos de esta investigación quedó comprobado que las creencias y normas culturales son una variable que influye de manera negativa en las metas de éxito de las personas y la percepción positiva de su capacidad para llegar a sus objetivos. Además, los resultados también demuestran que cuando la persona percibe que no cuenta con los recursos financieros o no se siente satisfecho es poco probable que consiga el éxito en la vida lo que puede vulnerar su dignidad humana (CNDH, 2023).

Referente a las intervenciones clínicas, Chorpita y Barlow (1998) y Aquino et al. (2017) encontraron que cuando las personas no consiguen el éxito en su vida experimentan emociones

negativas como inseguridad, aburrimiento, culpa y remordimiento que puede llegar a provocarles problemas de ansiedad, depresión o estrés. Estos autores abogan por realizar estudios en los que se analicen las metas de éxito de las personas, se identifique las razones por las que quieren conseguirlas y se determinen cuáles son los factores que les permitirán alcanzarlos para que a través del proceso terapéutico se oriente al individuo a desarrollar conductas eficaces hacia el logro de sus metas. La mejora de la calidad de vida de las personas a partir del impulso de estas conductas a través de la terapia ha sido demostrada por Ruybal y Siegel (2019), Muschetto y Siegel (2019) y Yao y Siegel (2021) quienes encontraron que realizar intervenciones clínicas que contemplen los objetivos de vida de las personas, su motivación para conseguirlos y las herramientas con las que cuentan para lograrlas y además contemplen los factores culturales, emocionales y cognitivos que potencializan o limitan el logro del éxito permite que durante el proceso terapéutico se desarrollen conductas saludables en las personas que permitan superar las adversidades y dificultades del logro de su éxito y mejore su bienestar.

Referente a las intervenciones organizacionales, Chiavenato (2011) explica que es importante considerar los propósitos de vida de los trabajadores y los motivos que tienen para conseguirlo ya que con estos elementos se pueden construir planes de carrera y programas de desarrollo organizacional eficaces que garanticen beneficios para la organización y para los colaboradores que trabajan en ellas. La pertinencia de desarrollar los planes y programas organizacionales a partir del significado del éxito de los trabajadores ha sido demostrada por los estudios de Baez-Santana et al. (2019) y Puma (2020) quienes encontraron que este tipo de intervenciones organizacionales generan factores psicosociales positivos para las empresas como la motivación y la satisfacción laboral. Esto genera que los trabajadores se identifiquen con los objetivos organizacionales y trabajen por conseguirlo y garantiza beneficios para las empresas

como una alta productividad y un bajo ausentismo. Además, se consigue que las personas alcancen el éxito en su vida por el trabajo ya que cumplen con propósitos como el reconocimiento social o el desarrollo de sus competencias laborales lo que provoca el *engagement* con la organización.

En cuanto a futuras investigaciones se hacen las siguientes sugerencias para continuar con la línea de investigación de la evaluación del éxito en la vida. Dado que la influencia cultural ha sido demostrada con los resultados de este estudio podría ser pertinente integrar otras variables culturales como la filosofía de vida, los tipos de personalidad del mexicano o los roles de género (instrumentalidad-expresividad) ya que de acuerdo a las investigaciones de Díaz Loving (2019), Limón González y Rocha Sánchez (2012) y Díaz Guerrero (2007) estas variables están relacionadas con el tipo de metas que las personas se establecen y los factores a los que atribuyen que alcancen sus objetivos. Considerando que la medición en esta investigación general fue de manera transversal se sugiere que en futuras investigaciones se empleen otro tipo de diseños de investigación, como estudios experimentales, u otros tipos de investigación, como estudios longitudinales, con los que se compruebe los efectos causales y la prevalencia temporal de la cultura y la mediación del bienestar sobre la manera en la que los adultos mexicanos evalúan el éxito en sus vidas.

Referencias

- Aedo, A. y Ávila, H. (2009). Nuevo cuestionario para evaluar la autoeficacia hacia la actividad física en niños. *Revista Panamericana de Salud Pública*, 26(4), 324-329. <https://doi.org/10.1590/S1020-49892009001000006>
- Aguilar-Rivera, M., & Gámez Guadix, M. G. (2013). Propiedades psicométricas de la Escala de Atribución Causal para estudiantes universitarios. *Revista de Psicología y Educación*, 8(1), 89-108. <https://www.revistadepsicologiayeducacion.es/pdf/86.pdf>
- Aguirre, J.F., Blanco, J.R., Rodríguez-Villalobos, J.M. y Ornelas, M. (2015). Autoeficacia General Percibida en Universitarios Mexicanos: Diferencias entre hombres y mujeres. *Formación universitaria*, 8(5), 97-102.
- Ahsan, A. (2017). Attribution style in student athletes. *Indian Journal of Health & Wellbeing*, 8(7), 655-659. <https://www.i-scholar.in/index.php/ijhw/article/view/156840>
- Alderfer, C. (1969). An Empirical Test of a New Theory of Human Needs. *Organizational Behavior and Human Performance*, 4, 142-175.
- Alonso, J., & Sánchez, J. (1992) Estilos atributivos y motivación: El cuestionario EAT. En J. Alonso: *Motivación en la adolescencia: Teoría, evaluación e intervención* (pp. 93-134). Ed. Servicio de Publicaciones de la Universidad Autónoma de Madrid.
- Alvarado-Ochoa, W., González-Gordillo, W., Fontaines-Ruiz, T., Salamea-Nieto, R., & Blacio-Aguilar, G. (2018). Personalidad del estudiante exitoso. *CIENCIA UNEMI*, 10(25), 89-96.
- Álvarez, E. C., Zaragoza, M. C., Blanch, T. A., Mayayo, E. L., & Romaní, J. R. (2018). Condicionantes del éxito y fracaso escolar en contextos de bajo nivel socioeconómico.

¹La frase *investigación general* se refiere a los nuevos estudios de esta tesis doctoral.

- REXE. *Revista de Estudios y Experiencias en Educación*, 2(1), 75-94.
https://doi.org/10.21703/rexe.Especial2_201875944
- Ames, C. (1992). Classrooms: Goals, structures, and student motivation. *Journal of Educational Psychology*, 84(3), 261-271.
- Anderson, R.E. y Carter, I. (1994). *La conducta humana en el medio social: Enfoque sistémico de la sociedad*. Barcelona: Gedisa editorial.
- Ansa Eceiza, M. M. (2008). *Economía y felicidad: Acerca de la relación entre bienestar material y bienestar subjetivo*. ECOCRI. http://webs.ucm.es/info/ec/ecocris/cas/Ansa_Eceiza.pdf
- Aquino, T. A. A., Gouveia, V. V., Gomes, E. S., & Melo de Sá, L. B. (2017). La percepción de sentido de la vida en el ciclo vital: una perspectiva temporal. *Avances en Psicología Latinoamericana*, 35(2), 375-386. doi: <http://dx.doi.org/10.12804/revistas.urosario.edu.co/apl/a.3728>.
- Arias, A., & Sireci, S. (2021). Validez y Validación para Pruebas Educativas y Psicológicas: Teoría y Recomendaciones. *Revista Iberoamericana de Psicología*, 14(1), 11-22.
<https://doi.org/10.33881/2027-1756.rip.1410>
- Arias, B. (2008). Desarrollo de un ejemplo de análisis factorial confirmatorio con LISREL, AMOS y SAS. En M.A. Verdugo, M. Crespo, M. Badía y B. Arias (Coords.), *Metodología en la investigación sobre discapacidad. Introducción al uso de las ecuaciones estructurales* (pp.75–121). Salamanca: INICO
- Atkinson, J.W. (1954). Motivational determinants of risk-taking behavior. *Psychological Review*, 64(1). 359-372.

- Atkinson, J.W. (1964). *An Introduction to Motivation*. Princeton, N.J.: Van Nostrand.
- Ayala, K. L. M., & Vallejo, O. L. (2016). Factores motivacionales, metas de logro y proyecto de vida en estudiantes universitarios. *Plumilla Educativa*, 18(2), 206-225.
<https://doi.org/10.30554/plumillaedu.18.1965.2016>.
- Baez-Santana, R. A., Zayas-Agüero, P. M., Velázquez-Zaldívar, R., & Lao-León, Y. O. (2019). Modelo conceptual del compromiso organizacional en empresas cubanas. *Ingeniería Industrial*, 40(1), 14-23.
- Bandura, A. (1977). Self-efficacy: toward a unifying theory of behavioral change. *Psychological Review*, 84, 191-215.
- Bandura, A. (1993). Perceived self-efficacy in cognitive development and functioning. *Educational Psychologist*, 28(2), 117-148.
- Bardach, L., Oczlon, S., Pietschnig, J., & Lüftenegger, M. (2020). Has achievement goal theory been right? A meta-analysis of the relation between goal structures and personal achievement goals. *Journal of Educational Psychology*, 112(6), 1197–1220.
- Barrero Rivera, F., Moreno, E., & Villamizar Fernández, J. (2019). El emprendedor dominicano: identificación de sus rasgos de personalidad y competencias por medio de análisis de contenidos. *Ciencia, Economía y Negocios*, 3(1), 5-36.
- Blanco Vega, H., Martínez Marín, M., Zueck, M., & Gastélum, G. (2011). Análisis psicométrico de la escala autoeficacia en conductas académicas en universitarios de primer ingreso. *Revista Electrónica "Actualidades Investigativas en Educación"*, 11(3),1-27.

- Blanco, M. L. (2017). Bienestar subjetivo y su relación con el ingreso económico absoluto, el bienestar objetivo y la condición laboral, en habitantes del municipio de Tatumbla, Francisco Morazán, 2016. *Población y Desarrollo-Argonautas y Caminantes*, 13, 23-29.
- Bronfenbrenner, U. (1992). Ecological systems theory. En R. Vasta (Ed.), *Six theories of child development: Revised formulations and current issues* (p. 187–249).: Londres: Jessica Kingsley Publishers.
- Brown, T. (2015). *Confirmatory Factor Analysis for Applied Research*. The Guilford Press.
- Cáceres Morales, E.D. y Rottenbacher de Rojas, J.M. (2013). Consecuencias psicológicas del éxito en una muestra de futbolista juveniles de la ciudad de Lima. *Pensamiento Psicológico*, 11(2), 7-18.
- Caicedo, M (2007). Éxito profesional. *Códice*, 3(1), 41-47.
- Carriedo Cayón, A., González, C. y López Manrique, I. (2013). Relación entre la meta de logro en las clases de educación física y el autoconcepto de los adolescentes. *Revista Española de Educación Física y Deportes*, 403, 13-24.
- Castillo, I., Balaguer, I., & Duda, J. L. (2002). Las perspectivas de meta de los adolescentes en el contexto deportivo. *Psicothema*, 14(2), 280-287.
- Castillo, J. C., & Rivera-Gutiérrez, M. (2018). Dimensiones Comunes a las Atribuciones de Pobreza y Riqueza. *Psykhe (Santiago)*, 27(2), 1-10.
<http://dx.doi.org/10.7764/psykhe.27.2.1152>
- Castro, B.M., Reis Neto, M.T., Pena, L.K., & Ribeiro, M.H. (2017). Valores: Una revisión de la literatura. *Mediciones sociales*, 16, 211-229.

- Çelik, N., Ozan, C., & Kincal, R. (2019). Turkish Adaptation of Generalized Expectancy for Success Scale: Reliability and Validity Studies. *Asian Journal of Education and Training*, 5(3) 416-421.
- Cervantes, D., Valadez, M., Valdés, A., & Quintana, J. (2018). Diferencias en autoeficacia académica, bienestar psicológico y motivación al logro en estudiantes universitarios con alto y bajo desempeño académico. *Psicología desde el Caribe*, 35(1), 8-17.
- Chaves Barboza, E., & Rodríguez Miranda, L. (2017). Aprendizaje autorregulado en la teoría sociocognitiva: Marco conceptual y posibles líneas de investigación. *Revista Ensayos Pedagógicos*, 12(2), 47-71.
- Choi, I., Lim, S., Catapano, R., & Choi, J. (2018). Comparing two roads to success: Self-control predicts achievement and positive affect predicts relationships. *Journal of Research in Personality*, 76, 50-63.
- Chorpita, B. F., & Barlow, D. H. (1998). The development of anxiety: the role of control in the early environment. *Psychological bulletin*, 124(1), 3-21. doi: 10.1037/0033-2909.124.1.3
- Cienfuegos-Martínez, Y., Saldívar-Garduño, A., Díaz-Loving, R., & Avalos Montoya, A. (2016). Individualismo y colectivismo: *caracterización* y diferencias entre dos localidades mexicanas. *Acta de Investigación Psicológica*, 6(3), 2534-2543. <https://doi.org/10.1016/j.aippr.2016.08.003>
- Ciocchini, F. J., Molteni, G. R., & Brenlla, M. E. (2010). Bienestar subjetivo en la Argentina durante el período 2005- 2007: determinantes de la felicidad, según la Encuesta de la Deuda Social Argentina (EDSA). *Revista de Psicología*, 6(11), 41-62.

- Collantes, H., & Escobedo Oblitas, J. (2007). Más allá de lo monetario: cómo evalúan su bienestar los peruanos. *Apuntes. Revista De Ciencias Sociales*, (60/61), 129-168. <https://doi.org/https://doi.org/10.21678/apuntes.60/61.565>
- Comisión Nacional de los Derechos Humanos (2023). Asuntos de la mujer y de igualdad entre mujeres y hombres. México: CNDH. Recuperado de: <https://www.cndh.org.mx/programa/8/asuntos-de-la-mujer-y-de-igualdad-entre-mujeres-y-hombres>
- Costello, A.B. & Osborne, J.W. (2005). Best practices in exploratory factor analysis: Four recommendations for getting the most from your analysis. *Practical Assessment, Research & Evaluation*, 10(7), 1-9.
- Cruz-Martínez, L.M. (2013). La etnología mexicana y su influencia en las relaciones cercanas (*Tesis doctoral*). Universidad Nacional Autónoma de México: México.
- De la Cruz, M. A. (2022). Sociocultura y conducta prosocial: Hacia un modelo predictivo. (*Tesis doctoral*). Universidad Nacional Autónoma de México: México.
- De Sousa, J. C. L., Cambraia, R. P., & Prat, B. V. (2017). Método de evaluación de la calidad de vida de los quilombolos en Brasil. *Economía Sociedad Y Territorio*, (1), 647-682. <https://doi.org/10.22136/est2017881>
- De Vellis R.F. (2013). *Scale Development Theory and Applications*. SAGE Publicaions.
- Deci, E. L., & Ryan, R. M. (2008). Self-determination theory: A macrotheory of human motivation, development, and health. *Canadian Psychology/Psychologie canadienne*, 49(3), 182–185.
- Deckers, L. (2010). *Motivation: Biological, psychological, and environmental*. Allyn & Bacon.

Deutsch, M. & Krauss, R.M. (2001). *Teorías en Psicología Social*. México: Paidós.

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

Díaz Guerrero, R. (1972). *Hacia una teoría histórico-bio-psico-socio-cultural del comportamiento humano*. México: Trillas.

Díaz Guerrero, R. (1982). A psychology of the historic-social premise. *Spanish-Language-Psychology*. 2.

Díaz Guerrero, R. (2007). *Psicología del Mexicano. Descubrimiento de la etnopsicología*. México: Trillas.

Díaz Loving, R. (2019). *Ethnopsychology: Pieces from the Mexican Research Gallery (Latin American Voices)*. México: Springer.

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

Díaz Loving, R. y Reyes Ruiz N.E. (2017). Premisas histórico-socio-culturales: siguiendo las garras de la cultura. En R. Díaz Loving. *Las garras de la cultura: investigaciones en torno a las normas y creencias del mexicano*. México: Manual Moderno.

Díaz Loving, R., Rivera Aragón, S., Villanueva Orozco, G. B. T. & Cruz Martínez, L. M. (2011). Las premisas histórico-socioculturales de la familia mexicana: su exploración desde las creencias y las normas. *Revista Mexicana de Investigación en Psicología*, 3(2), 128-142.

Diener, E., Lucas, R. E., & Oishi, S. (2018). Advances and Open Questions in the Science of Subjective Well-Being. *Collabra. Psychology*, 4(1), 15.

- Druet Domínguez, N.V., Escalante Torres, R.H., Cisneros Concha, I.A. y Guerrero Walker, G.J. (2017). Validez y confiabilidad de la escala de valores de Schwartz para población mexicana. *Academo(Asunción)*, 4(2), 39-44.
- Duarte Barroso, J., Quiroz Estrada, K. A. del C., & Cruz Torres, C. E. (2022). Efectos disposicionales y del desorden normativo sobre la violación a la norma social de no mentir. *Psicumex*, 12(1), 1–29. <https://doi.org/10.36793/psicumex.v12i1.434>
- Durán-Aponte, E., & Pujol, L. (2013). Escala Atribucional de Motivación de Logro General (EAML-G): Análisis de propiedades psicométricas. *Estudios pedagógicos*, 39(1), 83-97. doi: 10.4067/S0718-07052013000100005
- Dweck, C. S., & Leggett, E. L. (1988). A social-cognitive approach to motivation and personality. *Psychological Review*, 95(2), 256–273.
- Eberly, M. B., Holley, E. C., Johnson, M. D., & Mitchell, T. R. (2017). It's not me, it's not you, it's us! An empirical examination of relational attributions. *Journal of Applied Psychology*, 102(5), 711–731. <https://doi.org/10.1037/apl0000187>
- Elliot, A. J., & McGregor, H. A. (2001). A 2 × 2 achievement goal framework. *Journal of Personality and Social Psychology*, 80, 501-519
- Elliot, A. J., Murayama, K., & Pekrun, R. (2011). A 3 × 2 achievement goal model. *Journal of Educational Psychology*, 103(3), 632-648.
- Espinosa, F. (2014). Aproximación teórica al concepto de Calidad de Vid. *Revista de Antropología Experimental*, 14(1), 331-347.

- Espinosa, F. R. & Reyes-Lagunes I. (1988). Temor al Éxito: Validación del Instrumento E. T. E. *La Psicología Social en México (AMEPSO)*, 3, 46- 51.
- Farid, M. y Akhter, M. (2017). Causal attribution beliefs o success and failure: A perspective from Pakistan, *Bulletin of Education and Research*, 39(3), 105-115.
- Fernández Domínguez, A. O. & Gómez Hernández, D. (2019). El bienestar de la población de los estados de México bajo un enfoque de multidimensionalidad. *Revista CEPAL*, 128, 183-206.
- Flores Galaz, M. M. (2011). La cultura y las premisas de la familia mexicana. *Revista Mexicana de Investigación en Psicología*, 3(2), 148-153.
- Gaeta, M.L., Cavazos, J., Sánchez, A.P., Rosário, P., & Högemann, J. (2015). Propiedades psicométricas de la versión mexicana del Cuestionario para la Evaluación de Metas Académicas (CEMA). *Revista Latinoamericana de Psicología*, 47(1), 17-24.
- García Rodríguez, M.S., González-Pienda García, J.A., Núñez Pérez, J.C., Roces Montero, González Cabanach, Valle Arias, A. (1998). El Cuestionario de Metas Académicas (CMA): un instrumento para la evaluación de la orientación motivacional de los alumnos de Educación Secundaria. *Aula Abierta*, 71, 175-200.
- García y García, B.E. (2021) To What Factors do University Students Attribute Their Academic Success?, *Journal on Efficiency and Responsibility in Education and Science*, 14(1), 1-8.
<http://dx.doi.org/10.7160/eriesj.2021.140101>
- García-Adelante, J. (2014). Psicología positiva, bienestar y calidad de vida. *En-claves del Pensamiento*. 8(16), 13-29.

- García-Campos, T. & Reyes-Lagunes, I. (2000) Estructura del locus de control en México. *La Psicología Social en México..* En S. Rivera Aragón, R. Díaz Loving, R. Sánchez Aragón, I. Reyes Lagunes (Eds), *La Psicología Social en México*, VI (pp. 158-164). México: AMEPSO.
- García-Méndez, M., Peñaloza-Gómez, R., Méndez-Sánchez, M. P., & Rivera Aragón, S. (2018). Construcción y validación de la escala de locus de control materna. *Ciencias Psicológicas*, 12(1), 35-44. doi: <https://doi.org/10.22235/cp.v12i1.1593>
- Gil Gaytán, O.L. (2017). Asociación entre el perfil del empresario y el éxito en el emprendimiento internacional. *PAAKAT: Revista de Tecnología y Sociedad*, 7(12), 1-14.
- Gil Gaytán, O.L. y Nuñez Partido, A. (2017). Rasgos de personalidad de exportadores mexicanos con éxito. *Revista Academia & Negocios*, 3(1), 23-34.
- Giménez, G. (2005). *Teorías y análisis de la cultura*. México: CONACULTA.
- Gómez del Campo del Paso, M.I., Medina Pacheco, B. & Aguilar Pizano, D. (2011). Sentido de vida y éxito. *Uaricha*, 8(17), 124-146.
- Gómez-López, M., Manzano-Sánchez, D., Merino-Barrero, J., & Valero-Valenzuela, A. (2020). Causas del éxito en balonmano a través de las creencias sobre habilidad. *Revista Internacional De Medicina Y Ciencias De La Actividad Física Y Del Deporte*, 20(77), 103-118.
- González Ballester, S., & Ruiz Fernández, MI (2015). Valores de éxito y emprendimiento. *International Journal of Developmental and Educational Psychology*, 1(2),171-184.

- Granero-Gallegos, A., Baena-Extremera, A., Gomez-Lopez, M., & Abraldes, J. A. (2014). Estudio psicométrico y predicción de la importancia de la educación física a partir de las orientaciones de meta. *Psicología: Reflexão e Crítica*, 27(3), 443-451.
- Gunz, H, & Heslin, P. (2005). Reconceptualizing career success. *Journal of Organizational Behavior*, 26, 105-111.
- Hair, J.F., Black, W.C., Babin, B.J. and Anderson, R.E. (2014) *Multivariate Data Analysis* (7th Edition). Pearson Education.
- Harris, M., (2015). *Antropología Cultural*. Madrid: Alianza Editorial.
- Henríquez, A.A. (2010). La estratificación social por dentro: proyectos de vida en las clases sociales en Chile. *Revista Austral de Ciencias Sociales*. 19, 29-52.
- Hernández Sánchez, J.E. y García Falconi, R. (2015). Empoderamiento en mujeres mexicanas: Experiencias de mujeres líderes de México. *Cuestiones de género: de la igualdad y la diferencia*, 10, 419-434.
- Hernández, E.B. & Contreras Ibáñez, C.C. (2005). Motivación al Logro, Autoeficacia, Expectativas de Vida y Orientación Cultural Como Determinantes de Bienestar Subjetivo en Adolescentes de la Ciudad de México. *Psicología Iberoamericana*, 13(1), 48-57.
- Hirschi, A., Herrmann, A., Nagy, N. y Spurk, D. (2016). All in the name of work? Nonwork orientations as predictors of salary, career satisfacton and life satisfaction. *Journal of Vacational Behavior*, 96, 45-57.
- Hobfoll, S. (1989). Conservation of Resources: A New Attempt at Conceptualizing Stress. *American Psychologist*, 44(3), 513-524.

- Hox, J.J. (2021). Confirmatory factor analysis. *The Encyclopedia of Research Methods in Criminology and Criminal Justice*, 2, 830-832. <https://doi.org/10.1002/9781119111931.ch158>
- Hu, L.-T., & Bentler, P. M. (1995). *Evaluating model fit*. In R. H. Hoyle (Ed.), *Structural equation modeling: Concepts, issues, and applications* (p. 76–99). Sage Publications, Inc.
- Idrovo Carlier, S. y Leyva Townsend, P. (2014). Éxito y satisfacción laboral y personal: Cómo lo perciben las mujeres que trabajan en Bogotá. *Pensamiento & Gestión*, (36),155-183.
- INEGI (2014). Indicadores de Bienestar por entidad federativa. México: INEGI. Recuperado de: <http://www.beta.inegi.org.mx/app/bienestar/>
- Instituto de Investigaciones Sociales (2017). *Narrativas de los Niveles Socioeconómicos en México. Doce Dimensiones del Bienestar*. México: iisociales
- Janke, S. & Dickhauser, O. (2019). A neglected tenet of achievement goal theory: Associations between life aspirations and achievement goal orientations. *Personality and Individual Differences*. 142(1), 90-99.
- Jaramillo, M. (2016). Mediciones del Bienestar Subjetivo y Objetivo: ¿Complemento o sustituto? *Acta Sociológica*, 70, 49-71.
- Jurado, P. J, Blanco, H., Zueck, M. C., & Peinado, J. E. (2016). Composición Factorial del Cuestionario de Estilos Atributivos Área de Logros Académicos en Universitarios Mexicanos. *Formación universitaria*, 9(6), 83-92. <https://dx.doi.org/10.4067/S0718-50062016000600008>

- Jurado, P. J., Díaz-Leal, A. C., Blanco, L. H., Benavides, E. V., & Blanco, J. R. (2020). Invarianza factorial del Cuestionario de Estilos Atributivos en el área de logros académicos en universitarios mexicanos. *Acta universitaria*, 29, e2239. <https://doi.org/10.15174/au.2019.2239>
- Karabanova, O.A. & Bukhalenkova, D.A. (2016). Perception of Success in Adolescents. *Procedia Social and Behavioral Sciences*, 233, 13-17. doi: 10.1016/j.sbspro.2016.10.116
- Kerlinger, F. y Lee, H. (2002). *Investigación del comportamiento*. México: McGraw Hill.
- Killoren, S. E., Streit, C., Alfaro, E. C., Delgado, M. Y., & Johnson, N. (2017). Mexican American college students' perceptions of youth success. *Journal of Latina/o Psychology*, 5(2), 88–102.
- King, R. B. (2016). Is a performance- avoidance achievement goal always maladaptive? Not necessarily for collectivists. *Personality and Individual Differences*, 99, 190–195.
- Klimkowska, K. (2019), Professional Activities as a Component of Female life success in Middle adulthood. *Szkola-Zawód, Praca*, 17 (297-307). <https://doi.org/10.34767/SZP.2019.01.19>
- Krippendorff, K., (1980) *Metodología de análisis de contenido, teoría y práctica*. Barcelona: Paidós.
- La Rosa, J. (1985). Escalas traducidas para medir locus de control: posibilidades y limitaciones. Trabajo presentado en el XX Congreso Interamericano de Psicología, realizado en Caracas, Venezuela.
- La Rosa, J. (1986). Escalas de locus de control y autoconcepto. Tesis de doctorado no publicada. México: Facultad de Psicología. Universidad Nacional Autónoma de México.

- Laborín Álvarez, J., & Vera Noriega, J.A. (2003). Relación entre expectativas real-ideal de la pareja con el grado de satisfacción marital en una población mexicana. *Enseñanza e Investigación en Psicología*, 5 (1), 191-205.
- Lapuente, L., Domínguez-Lara, S., Flores-Kanter, P.E. y Medrano, L. (2018). Estructura del bienestar subjetivo mediante análisis bifactor: ¿Unidimensional o multidimensional? *Avaliacao Psicológica*, 17(2), 252-259.
- Laughton-de Sousa, J., Passos-Cambráia, R. & Vinola-Prat, B. (2017). Método de evaluación de la calidad de vida de los quilombolos en Brasil. *Economía, Sociedad y Territorio*, XVII (55), 647-682.
- Lee, S. Y., & Hall, N. C. (2020). Understanding procrastination in first-year undergraduates: an application of attribution theory. *Social Sciences*, 9(8), 136-150. doi: 10.3390/socsci9080136
- Limón González, J.B. y Rocha Sánchez, T.E. (2012). Prejuicio sexista y atribuciones de éxito o fracaso de líderes: Importancia del contexto a evaluar. *Enseñanza e Investigación en Psicología*, 17(2), 329-341.
- Linnenbrink-Garcia, L., Wormington, S. V., Snyder, K. E., Riggsbee, J., Perez, T., Ben-Eliyahu, A., & Hill, N. E. (2018). Multiple pathways to success: An examination of integrative motivational profiles among upper elementary and college students. *Journal of Educational Psychology*, 110(7), 1026–1048.
- Lloret-Segura, S., Ferreres-Traver, A., Hernández-Baeza, A., & Tomás-Marco, I. (2014). El análisis factorial exploratorio de los ítems: una guía práctica, revisada y actualizada. *Anales*

de *Psicología/Annals of Psychology*, 30(3), 1151-1169.

<https://dx.doi.org/10.6018/analesps.30.3.199361>

López Suárez, A.D., Reyes Lagunes, I. & Uribe Prado, J.F. (2008). Variables relacionadas con el alcance de metas y de metas laborales: una comparación. *Revista interamericana de Psicología Ocupacional*. 27 (2), 75-89

López-Walle, J., Balaguer, I., Meliá, J.L., Castillo, I., Tristán, J. (2011). Adaptación a la población mexicana del Cuestionario de Orientación al Ego y a la Tarea en el Deporte (TEOSQ). *Revista de Psicología del Deporte*, 20(2).

Luiz, A., & Ziebell, M. (2020). Apego e o Efeito mediador da Autoeficácia e Satisfação com Vida na Expectativa de Sucesso de Universitários. *Psicología, Conocimiento y Sociedad*, 10(1), 33-52.

Mackinnon, D, Lockwood, C, & Williams, J. (2004). Confidence limits for the indirect effect: Distribution of the product and resampling methods. *Multivariate Behavioral Research*, 39, 99-128.

MacKinnon, D. (2008). *Introduction to Statistical Mediation Analysis*. New York: Taylor & Francis Group.

Maehr, M.L. & Nicholls, J.G. (1980). Culture and achievement motivation: A second look. In N. Warren (Ed.), *Studies in cross-cultural psychology* (Vol.3). N.Y.: Academic Press.

Maffei, L. y Spontón, C., Spontón, M., Castellan, E. y Medrano, L. (2012). Adaptación del Cuestionario de Autoeficacia Profesional (AU-10) a la población de trabajadores cordobeses. *Pensamiento Psicológico*, 10(1), 51-62.

- Manassero Más, M.A. & Vázquez Alonso, Á. (1998). Validación de una escala de motivación de logro. *Psicothema*, 10(2), 333-351. <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=72710209>
- Manfredi, M. (2017). *Bienestar subjetivo y objetivo: una propuesta de medición integral para la comparación internacional*. (Tesis de pregrado). Universidad Nacional de Mar de Plata: Argentina.
- Manfredi, M. y Actis Di Pasquale, A. (2017). *La relación entre bienestar objetivo y subjetivo: una comparación internacional*. Simposio Jornadas de Sociología. Universidad Nacional de Mar de Plata, Mar de Plata, Argentina.
- Mann, L. (2001). *Elementos de psicología social*. México: LIMUSA NORIEGA.
- Marcial Romero, N., Peña Olvera, B, Escobedo Garrido, J. & Macías López, A. (2016). Elementos objetivos y subjetivos de la calidad de vida de hogares rurales en Yehualtepec, Puebla. *Estudios Sociales. Revista de alimentación contemporánea y desarrollo regional*. 26(48), 277-303
- Martínez, M., Mijares, B., Prieto, M., Ramos, L., & Díaz, B. (2010). Percepciones ante el éxito profesional: una filosofía de vida en estudiantes universitarios. *Revista Negotium*, 1(21), 58-75.
- Maslow, A. H. (1943). A theory of human motivation. *Psychological Review*, 50(4), 370-396.
- Matalinares, C. M., Tueros, C. R., & Yaringaño, L. J. (2009). Adaptación psicométrica del cuestionario de estilos atributivos. *Revista de Investigación en Psicología*, 12(1), 173-189. <https://doi.org/10.15381/rinvp.v12i1.3789>
- McClelland, D. C. (1989). *Estudio de la motivación humana*. Madrid: Editorial Narcea.

- McClelland, D. C., Atkinson, J. W., Clark, R. A., & Lowell, E. L. (1953). Toward a theory of motivation. En D. C. McClelland, J. W. Atkinson, R. A. Clark, & E. L. Lowell, *The achievement motive* (pp. 6–96). Appleton-Century-Crofts. <https://doi.org/10.1037/11144-002>
- Medina Chugnas, M. R., Saxsa Alegre, A. V., & Barboza-Palomino, M. (2021). Autoeficacia y felicidad en estudiantes que aspiran a ingresar a la universidad. *Revista De Psicología, 11*(1), 127–144. <https://doi.org/10.36901/psicologia.v11i1.1364>
- Méndez-Giménez, A., Cecchini, J.A., Méndez-Alonso, D., Prieto, J.A. & Fernández-Río, J. (2018). Efecto de las metas de logro y las estructuras de clase 3x2 en la motivación autodeterminada: un análisis multinivel en educación secundaria. *Anales de Psicología, 34* (1), 52-62.
- Méndez-Giménez, A., Cecchini-Estrada, J. A., & Fernández-Río, J. (2014). Examinando el modelo de metas de logro 3x2 en el contexto de la Educación Física. *Cuadernos de Psicología del Deporte, 14*(3), 157-168. <https://revistas.um.es/cpd/article/view/211421>
- Méndez-Giménez, A., Fernández-Río, J., & Cecchini-Estrada, J.-A. (2015). Análisis de un modelo multiteórico de metas de logro, metas de amistad y autodeterminación en educación física. *Estudios de Psicología, 33*(3), 325–336.
- Méndez-Giménez, A., Fernández-Río, J., & Cecchini-Estrada, J.-A. (2012). Análisis de un modelo multiteórico de metas de logro, metas de amistad y autodeterminación en educación física. *Estudios de Psicología, 33*(3), 325–336. <https://doi.org/10.1174/021093912803758110>

- Merino Orozco, A., & Berbegal Vázquez, A. (2021). Implicaciones formativas de la atribución causal del resultado en el fútbol escolar. *Retos*, 42, 557–566. <https://doi.org/10.47197/retos.v42i0.87463>
- Morales, J. F., Moya, M., Gaviria, E. & Cuadrado, I. (2007). *Psicología social*. Madrid: McGraw-Hill.
- Morales-Bueno, Patricia, & Gómez-Nocetti, Viviana. (2009). Adaptación de la Escala Atribucional de Motivación de Logro de Manassero y Vázquez. *Educación y Educadores*, 12(3), 33-52. http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0123-12942009000300003&lng=es&tlng=es.
- Moreno-Murcia, J.A., Cervelló-Gimeno, E.M., Martínez-Galindo, M.C. y Moreno, R. (2013). Validación de la Escala de Creencias Implícitas de habilidad (CNAAQ-2) al contexto español. Diferencias según la práctica físico-deportiva. *Revista Internacional de Ciencias del Deporte*, 9(32), 100-113.
- Morse, J. M., (1994). *Critical issues in qualitative research methods*. USA: SAGE.
- Mosquera Ayala, K. L., Vallejo, O. L. & Tobón Vásquez, G. C. (2016). Factores motivacionales, metas de logro y proyecto de vida en estudiantes universitarios. *Plumilla Educativa*, 18(2), pp. 206–225. <https://doi.org/10.30554/plumillaedu.18.1965.2016>
- Mudarra, M. J. y García-Salguero, B.I. (2016). Habilidades sociales y éxito académico: Expectativas de los profesores de educación secundaria. *Revista Española de Orientación y Psicopedagogía*. 27(1), 114-133.
- Muñiz, J., Fonseca-Pedrero, E. (2019). Diez pasos para la construcción de un test. *Psicothema*. 31(1), 7-16. <https://doi.org/10.7334/psicothema2018.291>

- Murayama, K., Elliot, A. J., & Friedman, R. (2012). *Achievement goals*. In R. M. Ryan (Ed.), *Oxford library of psychology. The Oxford handbook of human motivation* (p. 191–207). Oxford University Press.
- Murwanim, I. A., Caesar, L. A. Y. (2016). Academic achievement, self-efficacy, and career aspirations as the predictors of career success for a first job. *Journal of Social Sciences & Humanities, 24*,163-176.
- Muschetto, T., & Siegel, J. T. (2019). Attribution theory and support for individuals with depression: The impact of controllability, stability, and interpersonal relationship. *Stigma and Health, 4*(2), 126–135. <https://doi.org/10.1037/sah0000131>
- Navarro, C. G. (2006). Prácticas parentales de alimentación, locus de control y su relación con el índice de masa corporal de niños(as), preescolares y escolares. Tesis de doctorado. México: Facultad de Psicología. Universidad Nacional Autónoma de México.
- Navarro, J. & Quijano, S. (2003). Dinámica no lineal en la motivación en el trabajo: Propuesta de un modelo y resultados preliminares. *Psicothema, 15*(4), 643-649.
- Navarro, J., Ceja, L., Curioso, F., & Arrieta, C. (2014). Cómo motivar y motivarse en tiempos de crisis. *Papeles del Psicólogo, 35*(1), 31-39.
- Nicholls, J. G. (1984). Achievement motivation: Conceptions of ability, subjective experience, task choice, and performance. *Psychological Review, 91*(3), 328–346.
- Nunnally, J.C. & Bernstein, I.J. (1995). *Teoría psicométrica*. Editorial McGrawHill Latinoamericana.
- Ochoa León, S.M. (2008). Apuntes para la conceptualización y la medición de la calidad de vida en México. *Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública. 49, 1-39*.

- Orti, A. (2011). *Fomento de la iniciativa emprendedora: el emprendedorismo*. Saarbrücken, Alemania: Editorial Académica Española (Lap Lambert).
- Oxa, A.V., Arancibia, C., & Campero, S. (2014). Economía de la Felicidad: evidencia empírica para Latinoamérica. *Revista Perspectivas*, (34), 159-180.
- Padilla-Bautista, J.A., Díaz-Loving, R., Reyes-Lagunes, I., Cruz-Torres, C.E., & Padilla-Gómez, N. (2018). Locus de control en la elección de pareja: una validación etnopsicométrica. *Revista de Psicología (PUCP)*, 36(1), 217-238.
<https://dx.doi.org/10.18800/psico.201801.008>
- Palmero, F. & Martínez, F. (2008). *Motivación y Emoción*. Madrid: McGraw-Hill.
- Parra Alviz, M., Rubio Guerrero, G. y López Posada, L.M. (2017). Factores distintivos de emprendimiento que proporcionaron el éxito: caso de estudio en empresarios de Ibagué, Tolima. *Pensamiento & Gestión*. (43), 89-127.
- Peinado, J. E. Chávez, A., Viciano, J., & Rivero, J. G. (2012). Invarianza factorial del Cuestionario de Autoeficacia EACA en universitarios de ciencias de la salud y ciencias sociales. *Formación Universitaria*, 5(4), 37-48.
- Pérez Villalobos, M., Díaz, A.; González-Pineda; J. A., Núñez, J. y Rosário, P. (2009). Escala de Metas de Estudio para Estudiantes Universitarios. *Revista Interamericana de Psicología*, 43(3), 449-455.
- Pintrich, P. R. (2000). Multiple goals, multiple pathways: The role of goal orientation in learning and achievement. *Journal of Educational Psychology*, 92(3), 544-555.
- Pla Barber, J. & León Darder, F. (2006). *Dirección de Empresas Internacionales*. México: Pearson Prentice Hall.

- Pluchino, Al., Biondo, A.E. & Rapisarda, A. (2018). Talent vs Lucky: the role of randomness in success and failure. *Advances in Complex Systems*, 21(3), 1-28.
- Przepiorka, A.M. (2016). Psychological Determinants of Entrepreneurial Success and Life-Satisfaction. *Curr Psychol*, 36, 304-315.
- Puma, M. (2020). La motivación laboral y el compromiso organizacional. *Ciencia y desarrollo*, 23(3), 45-53.
- Raluy, A. (2012). El concepto estadounidense de “Éxito” frente a su homónimo español: Dos visiones sociológica, semántica y etimológicamente diferente. *ELUA*, 26, 269-288.
- Ramírez Dorantes, M.C. y Canto y Rodríguez, J. E. (2007). Desarrollo y evaluación de una escala de autoeficacia en la elección de carrera en estudiantes mexicanos. *Revista Electrónica de Investigación en Psicología de la Educación*, 5(1), 37-56.
- Reidl-Martínez, L. M. (2013). Confiabilidad en la medición. *Investigación en educación médica*, 2(6), 107-111. doi:10.1016/S2007-5057(13)72695-4
- Reyes Lagunes, I. & García y Barragán, L.F. (2008). Procedimiento de validación psicométrica culturalmente relevante: un ejemplo. En S. Rivera Aragón, R. Díaz Loving, R. Sánchez Aragón, I. Reyes Lagunes (Eds), *La Psicología Social en México*, XII (pp. 625-630). México: AMEPSO.
- Reyes-Lagunes, I. (2007). Escala Mexicana de Locus de Control. Simposio de VI Congreso Iberoamericano de Evaluación Psicológica, Ciudad de México, México.
- Riquelme, V. A., Rivera, A. S., Ortega, A. P. & Hernández, S. E. (2013). Construcción y validación de un instrumento para evaluar la actitud hacia una mujer con éxito. *Acta de Investigación Psicológica*, 3(1), 1041-1062. [https://doi.org/10.1016/S2007-4719\(13\)70951-7](https://doi.org/10.1016/S2007-4719(13)70951-7)

- Rivera García, J.L. (2018). Relación de la Creencias acerca del trabajo con la Calidad de vida. (Tesis de Licenciatura). Universidad Nacional Autónoma de México: México.
- Robles Acosta, C. y Hernández Castro, S. G. (2021). Diseño, confiabilidad y validez de una escala de autopercepción de éxito para colaboradores de empresas medianas en México. *Psicología desde el Caribe*, 38(2). <https://dx.doi.org/10.14482/psdc.38.2.158.71>
- Rodríguez-Mateo, H., Díaz-Negrín, M.E., Torrecillas Martín, A.M., Luján Henríquez, I. & Rodríguez-Rodríguez, R. (2016). Variables socioemocionales y bienestar psicológico en personas mayores. *International Journal of Developmental and Educational Psychology*, 1(2), 21-36.
- Rojas, M. (2009). Economía de la felicidad: Hallazgos relevantes respecto al ingreso y bienestar. *El Trimestre Económico*. 32(3). 537-573.
- Rokeach, M., & Regan, J. F. (1980). The role of values in the counseling situation. *The personnel and guidance Journal*, 58(9), 576-582.
- Romero, E., & Hernández, M. (2019). Análisis de las causas endógenas y exógenas del abandono escolar temprano: una investigación cualitativa. *Educacion*, 22(1).
- Rotter, J. B. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological Monographs: General and Applied*, 80(1), 1-28. <https://doi.org/10.1037/h0092976>
- Rudnev, M., Magun, V. & Schwartz, S. H. (2018). Relations Among Higher Order Values Around the World. *Journal of Cross-Cultural Psychology*. 49(8), 1165-1182.

- Ruiz-Juan, F. & Baena, A. (2015). Predicción de las metas de logro en educación física a partir de la satisfacción, la motivación y las creencias de éxito en el deporte. *Revista Iberoamericana de Psicología del Ejercicio y el Deporte*, 10(2), 193-203.
- Ruybal, A. L., & Siegel, J. T. (2019). Attribution theory and reducing stigma toward women with postpartum depression: Examining the role of perceptions of stability. *Stigma and Health*, 4(3), 320–329. <https://doi.org/10.1037/sah0000146>.
- Ryan, R. M., Deci, E. L., Vansteenkiste, M., & Soenens, B. (2021). Building a science of motivated persons: Self-determination theory's empirical approach to human experience and the regulation of behavior. *Motivation Science*, 7(2), 97–110. <https://doi.org/10.1037/mot0000194>
- Sagiv, L., Roccas, S., Cieciuch, J., & Schwartz, S. H. (2017). Personal values in human life. *Nature Human Behaviour*, 1(9), 630-639.
- Saíz, J. (2003). Valores en estudiantes universitarios mapuches: Una visión transcultural de su contenido, estructura y jerarquía. Pontificia Universidad Católica de Chile: Santiago.
- Sánchez-Oliva, D., Leo-Marcos, FM, Amado Alonso, D., González-Ponce, I., & García-Calvo, T. (2012). Desarrollo de un cuestionario para valorar la motivación en educación física. *Revista Iberoamericana de Psicología del Ejercicio y el Deporte*, 7(2), 227-250.
- Satorres, E. (2013). Bienestar psicológico en la vejez y su relación con la capacidad funcional y con la satisfacción vital. (Tesis doctoral). Universidad de Valencia: España
- Schiffman, L. G. y Kanuk, L.L. (1997). *Comportamiento del consumidor*. México: Prentice-Hall Hispanoamericana.

- Schunk, D. H., & Usher, E. L. (2019). Social cognitive theory and motivation. En R. M. Ryan (Ed.), *The Oxford handbook of human motivation* (pp. 11–26). Oxford University Press.
- Schwartz, S. H. (2012). An Overview of the Schwartz Theory of Basic Values. *Online Readings in Psychology and Culture*, 2(1). <https://doi.org/10.9707/2307-0919.1116>
- Sen, A. (1996). *Bienestar, justicia y mercado*. Barcelona: Ediciones Paidós Ibérica.
- Shockley, K. M., Ureksoy, H., Rodopman, O. B., Poteat, L. F., & Dullaghan, T. R. (2016). Development of a new scale to measure subjective career success: A mixed-methods study. *Journal of Organizational Behavior*, 37(1), 128–153. <https://doi.org/10.1002/job.2046> .
- Sociedad Mexicana de Psicología (2009). *Código Ético del Psicólogo*. México; Trillas.
- Soler-Anguiano, F. L., Díaz-Loving, R., & Domínguez-Espinosa, A. C. (en prensa). Consumer Locus of Control Scale: Validity and Measurement Invariance Evidence in Low and High Socioeconomic Status Groups
- Solís-Cámara, P., Díaz, M. & Gutiérrez, P. (1996). Actitudes hacia el trabajo en estudiantes universitarios mexicanos y los conceptos de éxito, fracaso, trabajo y filosofía de la vida. *Revista Latinoamericana de Psicología*, 28(1), 31-61.
- Spence, J. T., & Helmreich, R. L. (1983). Achievement-related motives and behaviors. *Achievement and achievement motives: Psychological and sociological approaches*, 7-74.
- Streiner, D. L., Norman, G. R., & Cairney, J. (2015). *Health measurement scales: a practical guide to their development and use*. Oxford University Press.

- Stupnisky, R. H., Hall, N. C., & Pekrun, R. (2019). Faculty enjoyment, anxiety, and boredom for teaching and research: instrument development and testing predictors of success. *Studies in Higher Education*, 44(10), 1712-1722. <https://doi.org/10.1080/03075079.2019.1665308>
- Suero Guzmán, E. M. & Reyes Portorreal, L.M. (2015). Análisis del estilo de vida, creencias y hábitos económicos de las personas financieramente exitosas. (Tesis de licenciatura). Universidad Nacional Pedro Henríquez Ureña: Republica Dominicana.
- Szceśniak, M., Verhelst, T., Rondón, G. P., & Straff, E. (2013). ¿Tener o ser?: La estructura de los valores y bienestar subjetivo de los padres colombianos. *Informes Psicológicos*, 13(1), 53-64.
- Tapia, J.A. (2005). Motivaciones, expectativas y valores-intereses relacionados con el aprendizaje: el cuestionario MEVA. *Psicothema*, 17(3), 404-411. <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=72717307>
- Téllez Ramírez, I. (2015). Las representaciones sociales del éxito y sus símbolos. Guía del bienestar subjetivo. (Tesis de maestría). Benemérita Universidad Autónoma de Puebla: México.
- Torres Hernández, E.F. (2017). Creencias de autoeficacia y su relación con el *burnout* en docentes. Congreso Nacional de Investigación Educativa, COMIE, San Luis Potosí.
- Triandis, H.C. (1995). *Individualism and collectivism*. Boulder: Westview Press.
- Unanue, W., Martínez, D., López, M & Zamora, L. (2017). El rol del bienestar subjetivo para medir el progreso de las naciones y orientar políticas públicas. *Papeles del psicólogo*, 38 (1), 26-33.

- Urzúa, A., & Caqueo-Urizar, A. (2012). Calidad de vida: Una revisión teórica del concepto. *Terapia psicológica*, 30(1), 61-71. <https://dx.doi.org/10.4067/S0718-48082012000100006>
- Valderrama, B. (2012). Validación de una taxonomía de motivos y un cuestionario multidimensional de motivación. (Tesis doctoral). Universidad Complutense de Madrid: España.
- Valderrama, B. (2018) La rueda de motivos: Hacia una tabla periódica de la motivación humana. *Papeles del psicólogo*, 39(1), 60-70. doi: <https://doi.org/10.23923/pap.psicol2018.2855>
- Valdivieso-León, L., & Román-Sánchez, J. M. (2020). Causal attributions in Early Childhood Education: A new categorization system. *Psicothema*, 32(3), 366–373. <https://doi.org/10.7334/psicothema2019.216>
- Vargas Halabí, T. & Mora Esquivel, R. (2017). Tamaño de la muestra en modelos estructurales con constructos latentes: Un método práctico. *Revista Electrónica “Actualidades Investigativas en Educación”*, 17(1), 1-34. <https://doi.org/10.15517/aie.v17i1.27294>
- Vega Lozano, L. M., & Osorio Rodríguez, A. N. (2016). Economía de la felicidad: Bienestar Subjetivo y Objetivo. *Ploutos*, 6(2), 4-13.
- Velasco, P. W., Aragón, S. R., Loving, R. D., & Lagunes, I. R. (2015). Construcción y validación de una escala de locus de control-bienestar subjetivo. *Psicología Iberoamericana*, 23(2), 45–54. <https://doi.org/10.48102/pi.v23i2.117>
- Velasco, P.W. (2015). Una Aproximación Bio-Psico-Socio-cultural al Estudio del Bienestar Subjetivo en México: Un Modelo Explicativo-Predictivo. (Tesis doctoral). Universidad Nacional Autónoma de México: México.

- Ventura-León, J. L., & Caycho-Rodríguez, T. (2017). El coeficiente Omega: un método alternativo para la estimación de la confiabilidad. *Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales, Niñez y Juventud*, 15(1), 625-627. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=77349627039>
- Vera Noriega, J. A., & Cervantes Mariscal, N.E. (2000). Locus de control en una muestra de residents del noroeste de México. *Psicología y salud*, 10(2), 237-247. <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=29214109>
- Vilchez-Tornero, J.L., Buñay-Andrade, R. y Singüenza-Campoverde, W.G. (2022). Revalidación en población ecuatoriana de Escala Atribucional de Motivación de Logro (EAML) para estudiantes universitarios. *Enseñanza e Investigación en Psicología*, 4(1), 427-439. <https://revistacneip.org/index.php/cneip/article/view/162/149>
- Villasís-Keever, M.A., Márquez-González, H, Zurita-Cruz, J. N., Miranda-Novales, G. & Escamilla-Núñez, A. (2018), El protocolo de investigación VII. Validez y confiabilidad de las mediciones. *Revista alergia México*, 65(4), 414-421.
- Vuletich, H. A., Kurtz-Costes, B., Bollen, K. A., & Rowley, S. J. (2019). A longitudinal study of the domain-generalty of African American students' causal attributions for academic success. *Journal of Educational Psychology*, 111(3), 459-474. <https://doi.org/10.1037/edu0000299>.
- Wagner-Albujas, J. G. (2018). Metas, compromiso, instrumentación y creencias facilitadoras al logro Caso: personal secretarial de las áreas académicas. *Revista Científica FIPCAEC*, 3(6), 62-85.
- Wainstein, M., & Wittner, V. (2019). Validación de una Escala de Atribución Sobre Influencias en la Crianza. En *XI Congreso Internacional de Investigación y Práctica Profesional en*

Psicología. XXVI Jornadas de Investigación. XV Encuentro de Investigadores en Psicología del MERCOSUR. I Encuentro de Investigación de Terapia Ocupacional. I Encuentro de Musicoterapia. Facultad de Psicología-Universidad de Buenos Aires.

Walsh, L. C., Boehm, J. K., & Lyubomirsky, S. (2018). Does happiness promote career success? Revisiting the evidence. *Journal of Career Assessment, 26*(2), 199-219.

Weary, G., Stanley, M. A., & Harvey, J. H. (2012). *Attribution*. Springer Science & Business Media.

Weier, M., & Lee, C. (2016). Stagnant or successful, carefree or anxious? Australian university students' goals and beliefs about adulthood and their current well-being. *Australian Psychologist, 51*(6), 422-430. <https://doi.org/10.1111/ap.12169>

Weiner, B. (1986). Attribution, emotion, and action. In R. M. Sorrentino & E. T. Higgins (Eds.), *Handbook of motivation and cognition: Foundations of social behavior* (pp. 281–312). Guilford Press.

Weiner, B. (2018). The legacy of an attribution approach to motivation and emotion: A no-crisis zone. *Motivation Science, 4*(1), 4–14. <https://doi.org/10.1037/mot0000082>

Weiting, N. G. & Diener, E. (2019). Affluence and Subjective Well-Being: Does Income Inequality Moderate their Associations? *Applied Research in Quality of Life, 14*(1) 155-170.

Western M., y Tomaszewski, W. (2016). Subjective Wellbeing, Objective Wellbeing and Inequality in Australia. *PLoS ONE 11*(10). doi:10.1371/journal.pone.0163345

World Medical Association (2013). World Medical Association declaration of Helsinki. Ethical Principles for Medical Research Involving Human Subjects. *Journal of the American Medical Association, 310*(20), 2191-2194. <https://doi.org/10.1001/jama.2013.281053>

- Yamamoto, J., & Feijoo, A. R. (2007). Componentes émicos del bienestar. Hacia un modelo alternativo de desarrollo. *Revista de Psicología*, *25*(2), 197-232.
- Yao, E., & Siegel, J. T. (2021). Examining the role of interpersonal relationship on attribution, emotion, and depression support provision: Experimental evidence from the People's Republic of China. *Motivation Science*, *7*(1), 46-55.
<https://psycnet.apa.org/doi/10.1037/mot0000180>
- Zamarripa, J., De la Cruz Ortega, M. F., Solves, O. Á., & Fernández, I. C. (2016). Creencias implícitas y orientaciones de meta de jugadoras mexicanas de sóftbol elite. *Retos: nuevas tendencias en educación física, deporte y recreación*, *(30)*, 184-188.
- Zarauz-Sancho, A., Ruiz-Juan, F., Flores-Allende, G., & Arufe Giráldez, V. (2016). Variables predictoras de la percepción del éxito: aspectos diferenciales en corredores de ruta. *Revista internacional de Medicina y Ciencias de la Actividad Física del Deporte*, *16*(3), 601-615.
<https://doi.org/10.15366/rimcafd2016.63.012>
- Zhang, M., & Cross, S. E. (2011). Emotions in memories of success and failure: A cultural perspective. *Emotion*, *11*(4), 866-880.

Apéndices

Apéndice A

Tabla 8
 NR para el estímulo Para mí el éxito es...

	Total			Hombres			Mujeres		
	Definidora	PS	DSC	Definidora	PS	DSC	Definidora	PS	DSC
1	Felicidad	632	100.00	Felicidad	298	100.00	Logro de metas	412	100.00
2	Logro de metas	596	94.30	Logro de metas	184	61.74	Felicidad	334	81.07
3	Dedicación	399	63.13	Superación	162	54.36	Dedicación	283	68.69
4	Meta	383	60.60	Familia	153	51.34	Meta	267	64.81
5	Trabajo	320	50.63	Salud	130	43.62	Trabajo	211	51.21
6	Familia	282	44.62	Meta	116	38.93	Perseverancia	142	34.47
7	Superación	265	41.93	Dedicación	116	38.93	Estabilidad	137	33.25
8	Triunfar	231	36.55	Trabajo	109	36.58	Familia	129	31.31
9	Salud	223	35.28	Satisfacción	108	36.24	Triunfo	127	30.83
10	Estabilidad	214	33.86	Triunfar	104	34.90			
11	Satisfacción	200	31.65	Dinero	90	30.20			
12	Dinero	192	30.38	Estabilidad	77	25.84			
13	Perseverancia	187	29.59	Tranquilidad	64	21.48			
14				Conocer	58	19.46			
15				Bienestar	53	17.79			

⁴La frase *investigación general* se refiere a los nuevos estudios de esta tesis doctoral.

Tabla 10
 NR para el estímulo Para alcanzar el éxito tengo que...

	Total			Hombres			Mujeres		
	Definidora	PS	DSC	Definidora	PS	DSC	Definidora	PS	DSC
1	Dedicación	826	100.00	Esfuerzo	330	100.0	Dedicación	496	100.00
2	Perseverancia	684	82.81	Perseverancia	281	85.15	Perseverancia	403	81.25
3	Trabajar	546	66.10	Trabajar	204	61.82	Trabajar	342	68.95
4	Meta	393	47.48	Decidirme	122	36.97	Meta	272	54.84
5	Estudiar	227	27.48	Meta	121	36.67	Confianza	147	29.64
6	Confianza	208	25.18	Estudiar	93	28.18	Estudiar	134	27.02
7	Disciplina	176	21.31	Aprender	84	25.45	Disciplina	118	23.79
8				Prepararme	81	24.55	Responsabilidad	85	22.55
9				Responsabilidad	68	20.61			
10				Superarme	63	19.09			
11				Disciplina	58	17.58			
12				Motivación	57	17.27			
13				Luchar	54	16.36			
14				Creecer	53	16.06			

Tabla 11

NR para el estímulo Las habilidades que tengo para alcanzar el éxito son...

Total		Hombres			Mujeres				
Definidora	PS	DSC	Definidora	PS	DSC	Definidora	PS	DSC	
1	Perseverancia	720	100.00	Perseverancia	321	100.0	Perseverancia	399	100.00
2	Responsabilidad	357	49.58	Dedicación	164	51.09	Responsabilidad	217	54.39
3	Dedicación	334	46.39	Responsabilidad	140	43.61	Dedicación	170	42.61
4	Inteligencia	255	35.42	Aprender	112	34.89	Inteligencia	147	36.84
5	Trabajador	216	30.00	Inteligencia	108	33.64	Trabajadora	147	36.84
6	Aprender	201	27.92	Confianza	104	32.40	Honestidad	134	33.58
7	Confianza	199	27.64				Disciplina	103	25.81
8	Honestidad	174	24.17				Confianza	95	23.81
9	Paciencia	168	23.33				Paciencia	94	23.56
10	Creatividad	156	21.67				Creatividad	93	23.31
11	Disciplina	152	21.11				Aprender	89	22.31
12	Empatía	131	18.19				Ganas	83	20.80

Tabla 12
 NR para el estímulo *Mi éxito depende de...*

	Total			Hombres			Mujeres		
	Definidora	PS	DSC	Definidora	PS	DSC	Definidora	PS	DSC
1	Mí	655	100.00	Mí	324	100.0	Dedicación	338	100.00
2	Dedicación	638	97.40	Dedicación	300	92.59	Mí	331	97.93
3	Perseverancia	486	74.20	Perseverancia	175	54.01	Perseverancia	311	91.42
4	Trabajar	316	48.24	Familia	128	39.51	Trabajar	232	68.64
5	Familia	272	41.53	Actitud	91	28.09	Metas	174	51.48
6	Metas	248	37.86	Apoyo	91	28.09	Decisiones	144	42.60
7	Decisiones	197	30.08	Ganas	86	26.54	Familia	144	42.60
8	Ganas	181	27.63	Trabajar	84	25.93	Ganas	95	28.11
9	Oportunidad	162	24.73	Oportunidad	70	21.60	Confianza	79	23.37
10	Actitud	147	22.44						
11	Apoyo	121	18.47						
12	Confianza	118	18.02						

Tabla 13

NR para el estímulo *Las habilidades que necesito para alcanzar el éxito son...*

Total		Hombres			Mujeres				
Definidora	PS	DSC	Definidora	PS	DSC	Definidora	PS	DSC	
1	Perseverancia	468	100.0	Perseverancia	204	100.0	Perseverancia	264	100.0
2	Dedicación	379	80.98	Dedicación	168	82.35	Dedicación	211	79.92
3	Confianza	350	74.79	Confianza	161	78.92	Confianza	189	71.59
4	Responsabilidad	196	41.88	Compromiso	90	44.12	Responsabilidad	116	43.94
5	Disciplina	167	35.68	Responsabilidad	80	39.22	Trabajo	105	39.77
6	Decisión	158	33.76	Disciplina	76	37.25	Tolerancia	96	36.36
7	Trabajo	140	29.91	Empatía	75	36.76	Paciencia	91	34.47
8	Paciencia	138	29.49	Conocer	72	35.29	Disciplina	89	33.71
9	Compromiso	134	28.63	Decisión	69	33.82	Decisión	89	33.71
10				Motivación	65	31.86			
11				Puntualidad	58	28.43			

Apéndice B

Tabla 14
Categorías de la pregunta ¿Qué es el éxito?

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Logro de metas	Resultado satisfactorio al alcanzar las metas personales tal y como se habían planteado.	Alcanzar mis metas; capacidad para alcanzar todas las metas; conseguir lo que quiero.	114	45	69
Satisfacción	Sensaciones favorables de todos o la mayoría de los aspectos de la vida de la persona por haber alcanzado las metas deseadas.	Es la satisfacción que obtienes cuando lograr cumplir todas las metas que te propones; La satisfacción plena al cumplir con metas y objetivos de nuestro plan de vida	29	7	22
Superación	Proceso por el cual las personas mejorar los diferentes aspectos de su vida.	El éxito es la superación de uno mismo sobre uno mismo logrando metas personales, en el trabajo y en la vida; Es una cosa que anhela cualquier persona o deseo de superarse	14	5	9
Felicidad	Deseo por experimentar sensaciones agradables al haber alcanzado metas particulares.	Resultado de ser feliz; La capacidad de lograr alcanzar la felicidad con uno mismo	10	5	5
Meta	Resultado final al que el individuo desea llegar.	Es un objetivo que te propones y cual quieres lograr y que tenga un buen resultado; Es una meta que te creas a corto o largo plazo que puedes desarrollar con habilidades que tengas y que tengas un apoyo de familiares	10	7	3
Realización	Bienestar que se experimenta al cumplir con las aspiraciones, deseos y metas importantes para cada individuo.	La realización que alcanza un individuo en el aspecto más integro posible; Un estado subjetivo de realización; una combinación de metas sociales y personales	7	4	3
Esfuerzo	Empuje que las personas emplean para alcanzar sus metas, deseos y aspiraciones personales.	Es la suma de esfuerzo y sacrificios que se hacen para llegar a lo deseado; El esfuerzo que hacemos para cumplir nuestras metas	5	2	3

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

Tabla 14
 Categorías de la pregunta *¿Qué es el éxito?* (Continuación)

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Estabilidad	Estado favorable que se logra al mantener un equilibrio en los diferentes sistemas que conforman la vida de la persona	Mantener una estabilidad en todas las áreas de mi vida; Un equilibrio en las distintas esferas que conforman el entorno del ser humano	5	4	1
Proceso	Conjunto de acciones encaminadas al logro de alguna meta u objetivo importante para las personas.	El proceso que se lleva a cabo para lograr una meta, y la satisfacción de la transformación a lo largo del mismo; El buen funcionamiento y desempeño del alcance de metas.	4	2	2
Prosperidad	Deseo por alcanzar un estado económico y social favorable.	Prosperidad; vivir plenamente	3	3	0
Proveer a la familia	Ser el proveedor principal de la familia asegurando su bienestar económico y social.	Tener con bien en mi familia y trabajo; Tener a mi familia bien económicamente	3	3	0
Reconocimiento social	Es la distinción que otros realizan sobre un tercero por las metas cumplidas, que son importantes por el grupo al que pertenece.	Dependiendo de la cultura es una cuestión del estatus económicas, académicas o culturales, así como la admiración del público	2	0	2

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

Tabla 15

Categorías de la pregunta ¿Cuáles son las razones para alcanzar el éxito?

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Satisfacción	Deseo por experimentar sentimientos positivos en la mayoría de las esferas de la vida por cumplir con las metas deseadas.	Satisfacción personal; El satisfacerme a mí misma, la alegría de saber que todos mis esfuerzos valieron la pena, el que mi familia se sienta, orgullosa de mí	56	19	37
Superación	Deseo por adquirir y desarrollar las habilidades necesarias para mejorar los diferentes aspectos de su vida.	Para ser una mejor persona; superación	31	13	18
Logro de metas	Compromiso que se adquiere al establecerse metas individuales y querer cumplirlas.	Lograr lo que siempre he soñado por mí; asignarse objetivos personales, alcanzarlos y lograrlos para después asignarle uno nuevo y así consecuente para ir creciendo	18	7	11
Bienestar	Obtener evaluaciones emocionales y cognitivas favorables acerca de diferentes aspectos de la vida de la persona.	Sentir bienestar; bienestar personal	11	4	7
Mejores condiciones de vida	Necesidad por acceder a mejores recursos para satisfacer sus necesidades.	Una buena vida sin preocupaciones algunas; tener una mejor calidad de vida	11	7	4
Perseverancia	Firmeza y persistencia en las acciones necesarias para alcanzar el éxito, superando los obstáculos que puedan presentarse.	Perseverancia	11	7	4
Realización	Deseo por experimentar emociones y pensamientos positivos por haber cumplido con las metas, deseos y aspiraciones importantes para cada persona.	Realización personal; sentirse realizado	11	2	9
Meta	Características y especificaciones de la meta o fin que se desea lograr.	Tener metas claras; tener claro lo que quiero y enfocarme en alcanzar el éxito	9	6	3

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

Tabla 15

Categorías de la pregunta ¿Cuáles son las razones para alcanzar el éxito? (Continuación)

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Reconocimiento	Deseo por obtener el reconocimiento de otros por el logro de las metas alcanzadas.	Demostrar a los demás que todo se puede y mis hijos para tener una mejor vida; SER RECONOCIDO, tener satisfacción	7	3	4
Felicidad	Deseo por experimentar sensaciones agradables ocasionadas por alcanzar el éxito.	Ser feliz; hacerte feliz	6	2	4
Familia	La familia vista como un elemento que motiva para alcanzar el éxito.	Mi familia; mi familia y mi papá	5	4	1
Hijos	Los hijos vistos como un elemento que motiva para alcanzar el éxito.	Mis hijos; mis hijos me motivan	5	2	3
Personales	Las razones para alcanzar el éxito son subjetivas y pueden variar en cada persona.	Las razones son enteramente personales; Pueden ser muchas: personales, sociales, espirituales, depende de cada individuo	5	1	4
Significado en la vida	El éxito visto como un fin que le da sentido y coherencia a las acciones cotidianas de las personas.	Vivir con un objetivo; tener el sentido a la vida, ser auténtico	5	3	2
Plenitud	Estado favorable que se experimenta al valorar los elementos que conforman la vida están bien.	Plenitud y felicidad; sentirse pleno	4	1	3
Estabilidad económica	Alcanzar el estado económico deseado.	Principalmente por tener estabilidad; llenar a tener estabilidad económica y poder ayudar a mi familia	3	3	0
Motivación	Impulso por alcanzar un fin determinado.	Motivación	3	1	2
Tranquilidad	Deseo por vivir con calma y serenidad	Tranquilidad	3	2	1

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

Tabla 16
Categorías de la pregunta ¿Cómo se puede alcanzar el éxito?

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Dedicación	Tiempo y esfuerzo que las personas emplean para alcanzar sus metas, deseos y aspiraciones personales.	Con dedicación y esfuerzo; el éxito se puede alcanzar, a través del esfuerzo y dedicación	57	20	37
Perseverancia	Firmeza y persistencia de las acciones necesarias para alcanzar el éxito, superando los obstáculos que puedan presentarse.	Con perseverancia; Siendo constante y perseverante	33	9	24
Fijar metas	Capacidad de la persona para determinar las características y especificaciones de las metas que determinan su éxito	Fijando metas a corto, mediano y largo plazo; Teniendo metas claras y realizables.	28	11	17
Trabajo	Realizar alguna actividad que requiera un esfuerzo físico e intelectual y por el cual se recibe alguna compensación.	Trabajando; Con el trabajo diario	19	10	9
Planeación	Capacidad para determinar con exactitud las acciones necesarias y su duración para alcanzar el éxito	1. Definiéndolo; 2. Establecer metas realistas; 3. Planificar acciones y ejecutarlas; Planteando objetivos en los diferentes aspectos de la vida y encaminar tus acciones o dichos objetivos	17	7	10
Desarrollo	Capacidad para adquirir y mejorar las habilidades y los conocimientos específicos para aproximarse al éxito.	Desarrollando las habilidades necesarias; Con aprendizajes diarios.	16	11	5
Autoevaluación	Valoración que realiza la persona acerca de sí mismo, sus aspiraciones y sus metas, sin considerar la opinión de otros.	Sabiendo quien eres ser tú mismo sin importar las opiniones negativas de los demás; Primero debes saber lo que para ti es el éxito, a partir de ahí, sabrás que camino debes seguir	8	3	5
Confianza	Seguridad posee el individuo acerca de su capacidad para alcanzar el éxito.	Creer en uno mismo, trato con respeto; Confianza en ti mismo.	6	4	2

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

Tabla 16
Categorías de la pregunta ¿Cómo se puede alcanzar el éxito? (Continuación)

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Logro de metas	Resultado satisfactorio de las metas planeadas.	Logrando cada uno de nuestros objetivos; Dándote cuenta que alcanzaste una meta	5	4	1
Educado	Apego a las normas y reglas que existen en el grupo al que la persona pertenece.	Siendo educado	4	2	2
Apoyo	Seguridad de contar con el respaldo de las personas cercanas para alcanzar el éxito debido a la buena convivencia que se tiene con ellos.	Con el apoyo de tus seres queridos; Teniendo buenas relaciones de comunicación con aquellos que te rodean, siendo amable e inteligente	4	1	3
Adaptación	Capacidad del individuo para manipular los recursos a su alcance para alcanzar el éxito.	Adaptándose, usando las herramientas internas para llegar a él; Buscando las oportunidades afines a las metas establecidas, generando estrategias para obtenerlas	3	1	2
Deseo	Interés por conseguir el éxito	Deseándolo intensamente; Tener el deseo	2	1	1
Dios	El éxito se obtiene por la voluntad y control de Dios sobre la vida de la persona.	Amando a Dios y haciendo sus mandatos; Metas claras (trabajar en lograrlas) reconocimiento que Dios tiene el control de todo	2	2	0
Educación financiera	Capacidad para administrar e invertir el dinero que se posee.	Teniendo educación financiera	2	1	1
Responsabilidad	Asumir las consecuencias de las acciones tomadas.	Responsabilidad	1	1	0

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

Tabla 17
Categorías de la pregunta ¿De qué depende que alcances el éxito?

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Dedicación	Cantidad de tiempo y esfuerzo destinado para alcanzar el éxito.	De la dedicación y el empeño que le ponga para conseguirlo; Del esfuerzo que pongas en realizar las actividades que te lleven a él	50	18	32
Mí	Atribución que realiza la persona acerca de su capacidad y responsabilidad para alcanzar su éxito.	Mí	31	12	19
Metas	Capacidad de la persona para determinar y especificar las metas que determinan su éxito	De las metas personales y perseverancia; Metas claras con un sistema para alcanzarlas	28	11	17
Perseverancia	Capacidad del individuo para realizar constantemente las acciones necesarias para alcanzar el éxito, superando los obstáculos o adversidades que se presenten.	De la perseverancia; Tenaz, persistente, disciplinado y preparado para lo que quieras hacer o emprender	28	11	17
Habilidades	Habilidades que posee la persona actualmente que son relevantes y útiles para aproximarse al éxito	De las habilidades que describí para alcanzar el éxito, si no se aplican en la vida es complicado lograrlo; De mis habilidades escolares, sociales y el entorno	15	4	11
Condiciones externas	Factores sociales y ambientales que rodean al individuo y que le permiten aproximarse al éxito.	De ti, de factores sociales, económicos, culturales, el amor que recibas, la educación, tu ambiente general, tu contexto; De mi ambiente	13	6	7
Disposición	Actitud favorable hacia la posibilidad de llegar al éxito	Disposición; cuanto lo quieres; De tu disposición y del entorno que te rodea	11	5	6
Trabajo	Depende del tipo de actividad que se realiza a cambio de alguna compensación.	Tener un buen trabajo; De mi trabajo diario y las oportunidades sociales	6	4	2

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

Tabla 17
Categorías de la pregunta ¿De qué depende que alcances el éxito? (Continuación)

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Apoyo	Certeza de contar con el respaldo de las personas cercanas al individuo para alcanzar las metas propuestas.	Del apoyo de mi familia; De su apoyo porque todo lo demás depende de mí	6	6	0
Desempeño	Calidad de las acciones que se llevan a cabo para llegar al éxito.	De mi desempeño; De mi desempeño y educación	6	3	3
Superación	Deseo del individuo por mejorar las diferentes dimensiones que conforman su vida.	Depende de la superación personal, pero no solo intelectualmente, sino en todos los aspectos de la vida; De mi razón de superarme	4	3	1
Decisiones	Resolución de las metas que determinaran el éxito.	De mis decisiones; De tu decisión y ganas de hacerlo	3	3	0
Logros	Consecución de metas anteriores que permitieron aproximarse al éxito.	De los logros que realicé; De lo que ya realicé en mi trabajo a diario y con mi vida en general después de eso	3	0	3
Amor propio	Estima que cada persona siente por sí misma y que le permite llegar al éxito.	De aceptarte y quererte más que cualquier cosa; De mi autoestima y mi trabajo	2	1	1
Salud	Estado del individuo en el que no se padece ningún malestar o enfermedad	Salud mental, física, armonía en las cosas y con las personas con las que se convive	1	0	1

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

Tabla 18

Categorías de la pregunta ¿De quiénes depende que alcances el éxito?

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Mi	Atribución que realiza la persona acerca de su capacidad y responsabilidad para alcanzar su éxito.	De mí; Mí	141	49	92
Personas cercanas	Valoración que realiza el individuo acerca de la influencia que tiene su círculo social en el logro de su éxito.	De los que me rodean; De mi madre, padre, hermanos, amigos, compañeros de trabajo y jefes.	20	15	5
Familia	La comprensión de la familia como un elemento que determina e influye en el logro del éxito	Mi familia (hijos, esposa, mamá); Principalmente depende de mí y después de mi familia	12	6	6
Condiciones externas	Factores sociales y ambientales que rodean al individuo y que le permiten aproximarse al éxito.	De mí y de las condiciones económicas, políticas y de mi país; De mi persona y ambiente en donde me desarrollo (si es productivo/enriquecedor)	8	3	5
Apoyo de personas cercanas	Certeza de contar con el respaldo de las personas cercanas al individuo para superar las adversidades y llegar al éxito.	Principalmente de mí, pero también del apoyo de mi familia y de los seres que me rodean; De uno mismo y del apoyo de las personas que amas	7	2	5
Dios	El éxito se obtiene por el deseo y control de Dios sobre la vida de la persona.	De la ayuda de Dios y el esfuerzo que haga para lograrlo; De Dios y de uno mismo (voluntad) sabiduría espiritual	4	1	3
Esfuerzo	Fuerza que la persona invierte para alcanzar sus metas, deseos y aspiraciones.	Esfuerzo persona; Del esfuerzo realizado y la constancia	5	5	0
Trabajo	Depende del tipo de actividad que se realiza a cambio de alguna compensación.	De mi trabajo	3	2	1
Logro de metas	Resultado eficaz de las metas que la persona se proponen y que determina su éxito.	De que logre todo lo profesional y personal que me proponga	3	3	0
Ambición	Deseo intenso por obtener bienes materiales, riqueza y el reconocimiento de otros.	Depende de mí conformidad o ambición de ese éxito, preparación y constancia; ambición	2	2	0
Nadie	El éxito del individuo no depende de ninguna persona.	Nadie	2	0	2

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

Tabla 19

Categorías de la pregunta *¿Qué tan capaz te sientes de desarrollar nuevas habilidades para alcanzar el éxito?*

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Muy capaz	Seguridad excesiva del individuo para desarrollar las habilidades para lograr el éxito.	Muy capaz	129	55	74
Capaz	Seguridad del individuo para desarrollar las habilidades para lograr el éxito.	Capaz	54	21	33
Indeciso	Inseguridad de la persona acerca de su capacidad o incapacidad para adquirir habilidades para alcanzar el éxito.	A veces dudo un poco, pero a veces me siento muy capaz	6	3	3
Disposición	Actitud favorable hacia el desarrollo de nuevas habilidades para alcanzar el éxito.	Estar dispuesto a aprender nuevas habilidades para ser mejor conmigo misma y hacer alcanzar el éxito	4	3	1
Desarrollo	Las habilidades que permiten acercarse al éxito se adquieren conforme el individuo realice acciones dirigidas a él.	Conforme avance en nuevas actividades las adquiriré	3	2	1
Nada capaz	Seguridad de la persona acerca de su incapacidad para adquirir habilidades para alcanzar el éxito.	Nada capaz	3	1	2
Poco capaz	Inseguridad de la persona acerca de su capacidad para adquirir nuevas habilidades	Poco capaz	2	0	2
Regular	Seguridad de la persona acerca de que es medianamente capaz adquirir habilidades para alcanzar el éxito.	Más o menos	2	0	2
Salud	La salud del individuo vista como una condición para adquirir habilidades que le permitan llegar al éxito.	Siempre que este físicamente bien y mentalmente y quitarme los miedos para hacer lo quiera y realizarte	2	1	1
Gozo	El éxito se obtiene disfrutando la vida	No es la capacidad de ponerte metas sino de vivir la vida	1	1	0

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

Tabla 20

Categorías de la pregunta ¿Qué habilidades tienes para alcanzar el éxito?

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Perseverancia	Firmeza y persistencia en las acciones necesarias para alcanzar el éxito, superando los obstáculos que puedan presentarse.	Perseverancia y constancia; Soy perseverante y dedicada	52	18	34
Dedicación	Tiempo y esfuerzo que las personas emplean para alcanzar sus metas, deseos y aspiraciones personales.	Soy una persona dedicada; Dedicación diaria a mi trabajo	20	8	12
Responsabilidad	Asumir las consecuencias de las acciones tomadas.	Responsabilidad ante cualquier cosa; Responsabilidad, honestidad, determinación, inteligencia	16	3	13
Todas	Convicción del individuo de contar con todas las habilidades que necesita para alcanzar el éxito.	Todas las necesarias para lograrlo; todas sólo hay que aplicarlas	15	7	8
Trabajo	Conjunto de conocimientos, habilidades y destrezas que el individuo domina para realizar su trabajo eficazmente.	Trabajando; trabajadora y responsable.	11	8	3
Compromiso	Obligación que adquiere al individuo por cumplir con las metas de éxito que se ha establecido, dedicando los recursos necesarios para llegar a ellas y responsabilizándose de las consecuencias que se presenten.	El compromiso de lucha por lo que quiero lograr, poner mis habilidades para ello; Compromiso, responsabilidad, tolerancia, perseverancia	10	2	8
Análisis	Estudio metódico que realiza el individuo de los diferentes factores internos y externos que le permiten alcanzar el éxito para tomar una decisión posterior.	Análisis personal y social; Analizar la situación	9	4	5
Formación académica	Conjunto de conocimientos y habilidades adquiridos y desarrollados durante la formación escolar del individuo.	Preparación académica, intelectual; Mi conocimiento y mi actitud	9	6	3

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

Tabla 20
Categorías de la pregunta ¿Qué habilidades tienes para alcanzar el éxito? (Continuación)

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Inteligencia	Capacidad del individuo para adquirir e implementar las habilidades para resolver los problemas hacia el logro del éxito.	La inteligencia; Intelectuales y físicas	9	7	2
Comunicación	Habilidad del individuo para intercambiar información con otras personas de forma efectiva.	Se escuchar; acepto mis debilidades; expreso lo que quiero, si fallo una vez lo que vuelvo a intentar.	8	3	5
Determinación	Convicción del individuo para realizar las acciones necesarias para cumplir con sus deseos, aspiraciones y metas.	Determinación para alcanzar mis metas; Tengo la determinación y el deseo de lograrlo	8	3	5
Confianza	Seguridad del individuo por contar con la capacidad necesaria para alcanzar el éxito.	Confianza en mí; Confianza, proactividad, entrega	7	3	4
Actitud positiva	Disposición favorable del individuo para afrontar los obstáculos que intervengan en el logro de su éxito.	Tener buena actitud ante cualquier circunstancia que se pide; Actitud positiva, honestidad, solidaridad	6	2	4
Mejora continua	Intención del individuo por mejorar las habilidades que posee actualmente y que le permitirán alcanzar el éxito.	Ser mejor cada día; Aprender más cosas, tener interés y seguir superándome, ser mejor	6	4	2
Planeación	Capacidad para determinar con exactitud las acciones necesarias y su duración para alcanzar el éxito	Estrategias a corto, mediano y largo plazo, teniendo objetivos claro lo que se quiere lograr en la vida tanto en lo personal, profesional, etc., es un acto de disciplina	6	3	3
Tolerancia a la frustración	Capacidad del individuo para mantener el control emocional en situaciones estresantes.	Tolerante a la frustración, recurrente, persistente y escucho diferentes puntos de vista	5	1	4
Disciplina	Capacidad del individuo para actuar de manera constante y ordenada hacia el alcance de su éxito.	Disciplina, ingenio y tenacidad; Soy disciplinada y constante	4	3	1
Honestidad	Anteponer los principios de justicia y la verdad antes que los deseos individuales.	Se honesto; Sólo la habilidad de ser uno mismo con honestidad	3	3	0
Ninguna	El individuo no posee ninguna habilidad que le permitirá alcanzar el éxito.	En realidad, no creo poseer ninguna; No sé, ninguna	3	0	3

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

Tabla 21

Categorías de la pregunta ¿Cuáles son las habilidades que necesitas para alcanzar el éxito?

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Perseverancia	Firmeza y persistencia en las acciones necesarias para alcanzar el éxito, superando los obstáculos que puedan presentarse.	Perseverancia, tenacidad, esfuerzo; Perseverancia	41	16	25
Determinación	Convicción del individuo para realizar las acciones necesarias para cumplir con sus deseos, aspiraciones y metas.	Determinación; Determinación, seguridad, disciplina	22	9	13
Responsabilidad	Asumir las consecuencias de las acciones tomadas.	Responsabilidad es la clave; Ser responsable	15	5	10
Formación académica	Conjunto de conocimientos y habilidades adquiridos y desarrollados durante la formación escolar del individuo.	Tener alguna carrera, observar las cosas que pueden llevarte; Tomar en serio tus estudios, echarle ganas, seguir aprendiendo a lo largo de tu vida, dejarse enseñar, reconocer tus errores y modificarlos	12	7	5
Inteligencia	Capacidad del individuo para adquirir e implementarse manera eficaz diferentes habilidades físicas, cognitivas y emocionales para resolver los problemas que se presenten en el logro del éxito.	Inteligencia; Inteligencia, intelectuales, sociales y físicas	11	5	6
Confianza	Seguridad del individuo por contar con la capacidad necesaria para alcanzar el éxito.	Ser más segura de mí misma tengo confianza, pero no la suficiente y dejar de pensar en la opinión de los demás; Confianza	10	2	8
Disciplina	Capacidad del individuo para actuar de manera constante y ordenada hacia el alcance de su éxito.	Disciplina; constancia; Más disciplina	9	4	5

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

Tabla 21

Categorías de la pregunta ¿Cuáles son las habilidades que necesitas para alcanzar el éxito? (Continuación)

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Todas	Convicción del individuo de contar con todas las habilidades que necesita para alcanzar el éxito.	Las que tienes; Todas las posibles	9	3	6
Comunicación	Habilidad del individuo para intercambiar información con otras personas de forma efectiva.	Hablar, escuchar, sentir; Hablar en público	8	4	4
Dedicación	Tiempo y esfuerzo que las personas emplean para alcanzar sus metas, deseos y aspiraciones personales.	Dedicación; Esforzarse	8	5	3
Mejora continua	Intención del individuo por mejorar las habilidades que posee actualmente y que le permitirán alcanzar el éxito.	Prepare más para ser mejor persona; El de querer superarte día a día	8	4	4
Paciencia	Capacidad del individuo para conservar la calma pese a los contratiempos que se presenten en el alcance del éxito.	Paciencia; Paciencia; aprender a medir los ritmos de la vida	7	4	3
Actitud positiva	Disposición favorable del individuo para afrontar los obstáculos que intervengan en el logro de su éxito.	Actitud positiva; Habilidad de tener siempre una actitud positiva	6	3	3
Habilidades laborales	Conjunto de conocimientos, habilidades y destrezas que el individuo domina para realizar su trabajo eficazmente.	Habilidades profesionales; Competencias profesionales y personales	6	4	2
Específico	Interpretación que realiza el individuo acerca de la necesidad de designar las habilidades requeridas de acuerdo con las metas de éxito que se desean alcanzar.	Depende de que es lo que quieres lograr para alcanzar el éxito; Son dependientes del tipo de éxito que desees alcanzar	5	2	3

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

Tabla 21

Categorías de la pregunta ¿Cuáles son las habilidades que necesitas para alcanzar el éxito? (Continuación)

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Liderazgo	Capacidad del individuo para dirigir a otros hacia el logro de metas compartidas.	Liderazgo, habilidades interpersonales; Tener una actitud de liderazgo y determinación	5	2	3
Planeación	Capacidad para determinar con exactitud las acciones necesarias y su duración para alcanzar el éxito	Postergar menos, saber establecer prioridades y administrar mejor tiempo	5	1	4
Honestidad	Anteponer los principios de justicia y la verdad antes que los deseos individuales.	Honestidad; Ser honesto, hacer lo correcto, ser leal a mis valores, trabajar	4	2	2
Tolerancia a la frustración	Capacidad del individuo para mantener el control de sus emociones en situaciones estresantes.	Tolerancia a la frustración, constancia; Tolerancia a la frustración, dedicación, paciencia, inteligencia, etc.	4	0	4
Análisis	Estudio metódico que realiza el individuo de los diferentes factores internos y externos que le permiten alcanzar el éxito para tomar una decisión posterior.	Necesito ser más analítico, observador y responsable	3	2	1
Empatía	Capacidad del individuo para percibir las emociones de otros.	Empatía, ser sociable; Empatía, autoestima y solidaridad	3	2	1
Autoestima	Conjunto de emociones y pensamientos positivos acerca de la evaluación que realiza la persona de sí misma.	Autoestima, auto imagen, trabajo	2	1	1
Apoyo	Necesidad del individuo por contar con el respaldo de otros para superar situaciones adversas y llegar al éxito.	El apoyo de alguien y mucha motivación	2	1	1
Economía	Necesidad del individuo por poseer los recursos económicos necesarios para cubrir diferentes gastos.	Necesito estabilidad económica y salud	2	0	2

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

Tabla 22
Categorías de la pregunta Marque con una X la(s) persona(s) que determina tu éxito (Madre)

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Apoyo	Seguridad del individuo de contar con el respaldo de su madre para superar obstáculos o adversidades, motivarlo y recibir sustento económico para alcanzar el éxito.	Apoyo incondicional tanto emocional como económico; Es quien me ayuda cada vez que siento que ya no puedo	73	28	45
Educación	Convicción del individuo que dice que su éxito está determinado por la formación personal y social inculcados por su madre.	Son los formadores iniciales de la persona; Me enseñó a ser una persona productiva, hacer lo correcto y valores	19	9	10
Modelo	La madre vista como ejemplo o punto de referencia para establecer las metas de éxito que deben lograrse.	Ejemplo de vida; Consiguieron hacerse de sus propias cosas	12	6	6
Motivación	La madre vista como un elemento que motiva para alcanzar el éxito.	Motor de mi día a día; Pilar y motivación principal	9	4	5
Orgullo	Necesidad de tener la aprobación de la madre por haber alcanzado las metas que determinan el éxito,	Ella más que nadie debería saber si hice bien las cosas; Aunque a mí pensar solo soy yo quien lo determinó ya que son mis acciones para ser feliz.	7	5	2
Cooperación	Acuerdo entre el individuo y su madre para realizar acciones en conjunto que les permitan aproximarse al éxito individual o colectivo.	Compartimos objetivos personales; Ellos están conmigo y yo con ellos	5	2	3
Agradecimiento	Reconocimiento que otorga la persona a su madre como participe en el éxito obtenido.	Agradecimiento	4	1	3
Afirmación	La madre determina el éxito del individuo	Sí	3	0	3
Unión con la madre	Necesidad de estar con la madre para poder tener éxito.	Si estoy con mi mamá tengo mucho éxito; Porque es elemental para mí	3	1	2
Barrera	Valoración acerca de los obstáculos causados directa o indirectamente por la madre para llegar al éxito.	Finalmente, el entorno en el que esté tendrá mucho que ver con el éxito, porque podré poner todo el empeño, pero si existen factores exteriores (problemas con los demás) frena a veces el éxito	1	0	1

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

Tabla 23
Categorías de la pregunta Marque con una X la(s) persona(s) que determina tu éxito (Padre)

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Apoyo	Seguridad del individuo de contar con el respaldo de su padre para superar obstáculos o adversidades, motivarlo y recibir sustento económico para alcanzar el éxito.	Apoyo incondicional tanto emocional como económico; su apoyo incondicional y confianza	53	17	36
Educación	Convicción del individuo que dice que su éxito está determinado por la formación personal y social inculcados por su padre.	Te enseñan la mayoría de las habilidades; son los formadores iniciales de la persona.	18	8	10
Modelo	El padre vista como ejemplo o punto de referencia que sean igualar o evitar para establecer las metas de éxito que deben lograrse.	Tengo su ejemplo; malos ejemplos que use para no repetirlos.	10	7	3
Motivación	El padre visto como un elemento que motiva para alcanzar el éxito.	Pilar y motivación principal; mi razón de ser.	7	2	5
Cooperación	Acuerdo entre el individuo y su padre para realizar acciones en conjunto que les permitan aproximarse al éxito individual o colectivo.	Compartimos objetivos personales; ellos están conmigo y yo con ellos.	6	3	3
Orgullo	Necesidad de tener la aprobación del padre por haber alcanzado las metas que determinan el éxito,	Para que se sienta orgulloso de mí.	3	1	2
Afirmación	El padre determina el éxito del individuo	Sí	2	0	2
Agradecimiento	Reconocimiento que otorga la persona a su padre como participe en el éxito obtenido.	Agradecimiento; poder ayudarlos estar pendiente de ellos	2	0	2
Barrera	Valoración acerca de los obstáculos causados directa o indirectamente por el padre para llegar al éxito.	Finalmente, el entorno en el que esté tendrá mucho que ver con el éxito, porque podré poner todo el empeño, pero si existen factores exteriores (problemas con los demás)	1	0	1
Negación	El padre no determina el éxito.	Nadie determina el éxito de nadie.	1	0	1

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

Tabla 24

Categorías de la pregunta *Marque con una X la(s) persona(s) que determina tu éxito (Hermanos)*

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Apoyo	Seguridad del individuo de contar con el respaldo de su(s) hermano(s) para superar obstáculos o adversidades y motivarlo para alcanzar el éxito.	Porque mi hermana me apoyaba incondicionalmente; Siempre me apoyan para lograr lo que quiero	42	14	28
Modelo	Hermano(s) visto(s) como ejemplo o punto de referencia para establecer las metas de éxito que deben lograrse.	Ejemplo de vida y apoyo emocional; Mi hermana porque es una profesionista exitosa	15	7	8
Motivación	Hermano(s) visto(s) como un elemento que motiva para alcanzar el éxito.	Motor de mi día a día; La familia es algo importante	8	2	6
Convivencia	Importancia que tienen las reglas de coexistencia pacífica en un mismo lugar aprendidas con los hermanos para alcanzar el éxito.	Aprender a convivir; Tradiciones e ideología de interacción	5	4	1
Cooperación	Acuerdo entre el individuo y su(s) hermano(s) para realizar acciones en conjunto que les permitan aproximarse al éxito individual o colectivo.	Compartimos objetivos personales; Ellos están conmigo y yo con ellos	5	2	3
Aprendizaje	Aprendizaje por parte de la persona, que le permite alcanzar el éxito, al recibir retroalimentación de sus hermanos acerca de sus comportamientos.	Aprendí a comunicarme más; Me corrige en los errores	3	2	1
Afirmación	Hermano(s) determina(n) el éxito del individuo	Sí	2	0	2
Competir	Hermano(s) visto como un referente para superar los logros alcanzados por él.	Llegan a ser un estímulo competitivo	2	1	1

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

Tabla 24

Categorías de la pregunta *Marque con una X la(s) persona(s) que determina tu éxito (Hermanos)* (Continuación)

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Barrera	Valoración acerca de los obstáculos causados directa o indirectamente por hermano(s) para llegar al éxito.	Finalmente, el entorno en el que esté tendrá mucho que ver con el éxito, porque podré poner todo el empeño, pero si existen factores exteriores (problemas con los demás) frena a veces el éxito, pero repito: Esto dependerá cómo confronte las cosas.	1	0	1

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

Tabla 25

Categorías de la pregunta *Marque con una X la(s) persona(s) que determina tu éxito (Amigos)*

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Apoyo	Seguridad del individuo de contar con el respaldo de sus amigos para superar obstáculos o adversidades y motivarlo para alcanzar el éxito.	Apoyo emocional; Apoyo en cualquier momento	29	11	18
Interacción	Influencia que tienen los amigos, a través de las experiencias compartidas con ellos, para que el individuo alcance su éxito.	Sus interacciones influyen en tu éxito; Por qué convivo con ellos en el día a día	10	6	4
Competir	Amigos entendidos como un referente para superar los logros alcanzados por él.	Competencia que enfrentes diariamente con ellos y superarte	2	1	1
Modelo	Amigos entendidos como ejemplo por haber alcanzado su propio éxito.	Cumplen los objetivos que se han propuesto	2	1	1

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

Tabla 26

Categorías de la pregunta *Marque con una X la(s) persona(s) que determina tu éxito (Novio(a))*

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Apoyo	Seguridad del individuo de contar con el respaldo de su novio(a) para superar obstáculos o adversidades y motivarlo para alcanzar el éxito.	Apoyo; apoyo emocional	36	17	19
Motivación	Novio(a) entendido(a) como un elemento que motiva para alcanzar el éxito.	Es mi motor y mi ayuda idónea; motor de mi día a día	10	6	4
Modelo	Novio(a) entendido como ejemplo por haber alcanzado su propio éxito.	Ejemplo de vida; cumplió sus objetivos y gana bien	6	3	3
Cooperación	Acuerdo entre el individuo y su pareja para realizar acciones en conjunto que les permitan aproximarse al éxito de ambos.	Compartimos objetivos personales; hacer las cosas en pareja	5	3	2
Interacción	Influencia que tiene la pareja, a través de las experiencias compartidas con ella, para que el individuo alcance su éxito.	Estamos inmersos en una sociedad y nos influimos de alguna manera u otra; Sus interacciones si influyen en el éxito	5	3	2
Barrera	Valoración acerca de los obstáculos causados directa o indirectamente por la pareja para llegar al éxito.	Finalmente, el entorno en el que esté tendrá mucho que ver con el éxito, porque podré poner todo el empeño, pero si existen factores exteriores (problemas con los demás) frena a veces el éxito, pero repito: Esto dependerá cómo confronte las cosas.	1	0	1

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

Tabla 27

Categorías de la pregunta Marque con una X la(s) persona(s) que determina tu éxito (Compañeros de trabajo)

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Apoyo	Seguridad del individuo de contar con el respaldo de sus compañeros de trabajo para superar obstáculos o adversidades y motivarlo para alcanzar el éxito.	Apoyo moral; el apoyo de mis compañeros	15	9	6
Interacción	Influencia que tienen los compañeros de trabajo, a través de las experiencias compartidas con ellos, para que el individuo alcance su éxito.	Sus interacciones si influyen en el éxito; por qué convivo con ellos en el día a día	4	2	2
Aprendizaje	Adquisición de conocimientos y habilidades relacionadas con el trabajo para alcanzar el éxito del individuo.	Aprende de ellos; cuanto te capacitan y te ayudan a aprender	8	1	7
Trabajo en equipo	Acciones encaminadas al logro de un objetivo común para llegar al éxito individual o colectivo.	Trabajo en equipo; Trabajo en conjunto es el éxito	5	1	4
Competir	Compañeros de trabajo entendidos como un referente para superar los logros alcanzados por ellos.	Competir; habilidades de competencia y apoyo	2	2	0
Barrera	Capacidad del individuo para superar los obstáculos causados directa o indirectamente por compañeros de trabajo para llegar al éxito.	Finalmente, el entorno en el que esté tendrá mucho que ver con el éxito, porque podré poner todo el empeño, pero si existen factores exteriores (problemas con los demás) frena a veces el éxito, pero repito: Esto dependerá cómo confronte las cosas.	1	0	1

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

Tabla 28

Categorías de la pregunta *Marque con una X la(s) persona(s) que determina tu éxito (Jefes)*

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Apoyo	Seguridad del individuo de contar con el respaldo de su jefe para superar obstáculos o adversidades y motivarlo para alcanzar el éxito.	Apoyo moral; me escucha y me tiende la mano cuanto tengo un problema	12	6	6
Crecimiento laboral	Relación positiva que se establece con el jefe y que permite superarse profesionalmente, al ascender dentro de la organización o desarrollar competencias laborales.	Determina el crecimiento laboral; Son vínculos que ayudan a escalar y un estatus mayor	8	0	8
Aprendizaje	Adquisición de conocimientos y habilidades relacionadas con el trabajo para alcanzar el éxito del individuo.	Aprende de ellos; te enseña y dirige a cumplir objetivos y crecer en nuevos puestos	8	4	4
Cooperación	Acuerdo entre el individuo y su jefe para realizar acciones en conjunto que les permitan aproximarse al éxito individual o colectivo.	Porque éxitos para mí significan logros para ellos	3	0	3
Interacción	Influencia que tiene el jefe para que el individuo alcance su éxito.	Sus interacciones si influyen en el éxito; por qué convivo con ellos en el día a día	5	2	3
Reconocimiento	Necesidad de tener la aprobación del jefe haber alcanzado las metas que determinan el éxito	Su reconocimiento es importante para mí; reconocimiento	3	1	2
Barrera	Valoración del individuo acerca de los obstáculos causados directa o indirectamente por el jefe para llegar al éxito.	Finalmente, el entorno en el que esté tendrá mucho que ver con el éxito, porque podré poner todo el empeño, pero si existen factores exteriores (problemas con los demás) frena a veces el éxito, pero repito: Esto dependerá cómo confronte las cosas.	1	0	1

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

Tabla 29

Categorías de la pregunta *Marque con una X la(s) persona(s) que determina tu éxito (Vecinos)*

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Convivencia	Influencia de las relaciones armoniosas y pacíficas con los vecinos para llegar al éxito.	Convivir; porque llevo una buena amistad con ellos	6	5	1
Aprendizaje	Información que el individuo adquiere al relacionarse con sus vecinos y que le permite llegar al éxito.	Cada persona deja un aprendizaje en ti y te ayuda en cada paso que se da	2	1	1
Barrera	Capacidad del individuo para superar los obstáculos causados directa o indirectamente por sus vecinos para llegar al éxito.	Finalmente, el entorno en el que esté tendrá mucho que ver con el éxito, porque podré poner todo el empeño, pero si existen factores exteriores (problemas con los demás) frena a veces el éxito, pero repito: Esto dependerá cómo confronte las cosas.	1	0	1

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

Tabla 30

Categorías de la pregunta *Marque con una X la(s) persona(s) que determina tu éxito (Conocidos)*

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Apoyo	Seguridad del individuo de contar con el respaldo de sus conocidos para superar obstáculos o adversidades y motivarlo para alcanzar el éxito.	Necesito su apoyo para lograr; te apoyan a seguir adelante	7	6	1
Convivencia	Influencia de las relaciones armoniosas y pacíficas con sus conocidos para llegar al éxito.	Capacidad de interacción; por qué convivo con ellos en el día a día	4	3	1
Barrera	Capacidad del individuo para superar los obstáculos causados directa o indirectamente por sus conocidos para llegar al éxito.	Demostrar que las palabras no son un impedimento para lograrlo	4	1	3

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

Tabla 30

Categorías de la pregunta *Marque con una X la(s) persona(s) que determina tu éxito (Conocidos) (Continuación)*

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Reconocimiento	Necesidad de tener la aprobación sus conocidos por haber alcanzado las metas que determinan el éxito	Finalmente es percepción social	3	0	3
Aprendizaje	Información que el individuo adquiere al relacionarse con sus conocidos y que le permite llegar al éxito.	Cada persona deja un aprendizaje en ti y te ayuda en cada paso que se da	2	0	2

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

Tabla 31

Categorías de la pregunta *El éxito es importante para mí sólo si obtengo el reconocimiento de los demás (No)*

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Personal	Convicción del individuo que dice que el éxito será interpretado por la persona que desea conseguirlo, por lo tanto, el reconocimiento de otros es intrascendente.	No, el reconocimiento es propio; No, es importante primero para mí	81	32	49
Satisfacción personal	Convicción del individuo que dice que el éxito debe generar sensaciones positivas y agradables al propio individuo, desconociendo la necesidad del reconocimiento de otros.	No, debe ser mi propia satisfacción; No, la satisfacción es personal	47	16	31
No reconocimiento	Convicción inaudible del individuo que dice que el reconocimiento de los demás no es importante ni necesario en la evaluación que realiza de su éxito.	No, no necesito el reconocimiento de otros para ser mejor; No, el punto de opinión de los demás me es indiferente	27	12	15

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

Tabla 31

Categorías de la pregunta *El éxito es importante para mí sólo si obtengo el reconocimiento de los demás (No)*
(Continuación)

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
No	El reconocimiento de otros no es importante para el individuo al evaluar su éxito.	No	14	5	9
Subjetivo	Convicción del individuo que dice que el éxito es determinado por un solo individuo por lo que cada persona tiene un significado diferente del éxito y el reconocimiento de otros no es importante.	No, el tener éxito depende de lo que cada uno define como tal; No, es mi propia perspectiva	13	7	6
Indeciso	Inseguridad del individuo para distinguir la importancia que le asigna al reconocimiento de otros en la evaluación que realiza de su éxito.	No, un éxito que impone la ideología externa se torna vacío y superfluo; sin embargo, si nadie lo reafirma podría ser irreal	7	4	3

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

Tabla 32

Categorías de la pregunta *El éxito es importante para mí sólo si obtengo el reconocimiento de los demás (Sí)*

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Motivante	El reconocimiento de otros como un estímulo positivo para alcanzar el éxito.	Sí, dan más ganas de seguir siendo exitoso; Sí, me alienta más para seguir progresando	8	6	2
Meta	El reconocimiento de otros por los logros cumplidos como meta que determina el éxito para persona.	Sí, para mis propias metas; Sí, porque son metas que quiero lograr	5	1	0
Familia	Importancia que la persona le asigna al reconocimiento de su familia para la evaluación que realiza de su éxito.	Sí, mi familia debe estar orgullosa; sí por mi familia	4	2	2

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

Tabla 33

Categorías de la pregunta *De acuerdo a mi cultura ¿He alcanzado el éxito? (No)*

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Metas personales inconclusas	Negación del individuo por no haber alcanzado el éxito debido al incumplimiento de algunas metas que el mismo se fijó; independientemente de los estándares que la cultura establece de una persona exitosa.	No, aún no llego a mis metas; No aún me faltan cosas por hacer	20	8	12
En desarrollo	Negación del individuo por no haber alcanzado el éxito, en función de los estándares que la cultura establece, debido al incumplimiento de algunas metas preestablecidas.	Aún no, me faltan muchos objetivos por cumplir y sé que podré hacerlo, solo falta un poco de tiempo.	11	5	6
Riqueza	Negación del individuo por no haber alcanzado el éxito al no poseer la riqueza suficiente que la cultura establece.	No, me falta dinero; No generalmente el éxito es medido en la cantidad de dinero que se posee	11	5	6
No cubre las expectativas	Negación de la persona por no haber alcanzado el éxito al no cubrir las expectativas que la cultura establece de una persona exitosa.	No Aún me faltaría encontrar trabajo, tener una familia; No, porque aún no alcanzo los estándares establecidos	7	3	4
Formación	Negación del individuo por no haber alcanzado el éxito debido a su falta de conocimientos, habilidades y nivel de estudios que son valorados por la cultura.	No, porque no he terminado mis estudios; No, todavía me falta mucho por aprender	6	4	2
No	No	No	6	3	3

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

Tabla 33

Categorías de la pregunta *De acuerdo a mi cultura ¿He alcanzado el éxito? (No)* (Continuación)

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Desconocimiento	Confusión del individuo para reconocer el éxito que ha alcanzado, ocasionado por el desconocimiento de los estándares de una persona exitosa que la cultura establece.	No, falta mucha información; no entiendo a mi cultura en ese aspecto	4	1	3
Trabajo	Negación del individuo por no haber alcanzado el éxito al no poseer un trabajo valorado socialmente como importante.	No Porque no tengo un trabajo sólido que me de los elementos para ser alguien exitoso, como tener un carro propio, por ejemplo.	3	1	2
Roles	Negación del individuo por no haber alcanzado el éxito al no cumplir con los roles sociales que la cultura establece.	No, está determinado por sexo y estereotipos basados en ellos aún me falta pero apporto haciéndolos caminar la mente	3	1	2
Reconocimiento	Valoración que realiza el individuo acerca de la importancia de la opinión de otros en el éxito alcanzado.	No, en la cultura se necesita reconocimiento y no lo tengo; No importa la opinión pública	3	2	1
Independencia	Negación del individuo por no haber alcanzado el éxito debido a su falta de autosuficiencia.	No, aún no soy independiente	2	0	2

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

Tabla 34

Categorías de la pregunta *De acuerdo a mi cultura ¿He alcanzado el éxito? (Sí)*

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Metas personales completas	Afirmación del individuo al valorar que ha cumplido con las metas que el mismo se fijó; independientemente de los estándares que la cultura establece de una persona exitosa.	Sí He cumplido aquello que me he propuesto.	39	16	23
Trabajo	Afirmación del individuo por haber alcanzado el éxito al tener trabajo valorado socialmente como importante.	Sí porque he tenido el trabajo que quería	18	10	8
Satisfacción	Afirmación de la persona al valorar que ha alcanzado el éxito por la presencia de sensaciones agradables los diferentes aspectos de su vida.	Sí, me siento satisfecho con lo que tengo y me formulo, nuevas metas que al cumplirlas alimentan mi concepto de éxito	12	6	6
Formación	Afirmación del individuo por el éxito alcanzado al poseer los conocimientos, habilidades y nivel de estudios que son valorados por la cultura.	Sí Porque logre titularme	10	4	6
Superación	Afirmación de la persona al valorar que ha alcanzado el éxito por haber adquirido y desarrollado las habilidades y condiciones de vida importantes para la cultura.	Sí, he logrado cambiar para mejorar	10	4	6
Familia	Afirmación del individuo por haber alcanzado el éxito, de acuerdo con los estándares que la cultura establece, por poseer una relación estable y sana con su familia.	Sí, hice una bonita familia y me esfuerzo para mejora	7	4	3

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

Tabla 34

Categorías de la pregunta *De acuerdo a mi cultura ¿He alcanzado el éxito? (Sí)* (Continuación)

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
En desarrollo	Afirmación del individuo al valorar el éxito alcanzado, en función de los estándares que la cultura establece, aun cuando le falta cumplir algunas metas.	Sí, he cumplido algunas metas que me he propuesto, pero me faltan más	6	2	4
Felicidad	Afirmación del individuo por el éxito alcanzado al tener felicidad constante en su vida.	Sí, porque soy feliz conmigo mismo y con lo que hago y con lo que he logrado	5	1	4
Sí	Sí	Sí	5	1	4
Reconocimiento	Afirmación del individuo del éxito alcanzado por tener el reconocimiento que necesita de otros por los logros alcanzados.	Sí Porque se tiene reconocimiento social. Pero las expectativas individuales son más altas	5	2	3
Cubre expectativas	Afirmación de la persona al valorar el éxito alcanzado por cubrir las expectativas que la cultura establece de una persona exitosa.	Sí, tengo estándares cotidianos carreras, trabajo, pareja, independencia, económica y apoyo al hogar	4	2	2
Superación de rol	Afirmación del individuo por haber alcanzado el éxito al obtener un crecimiento profesional y personal importante aún al no cumplir con los roles que la cultura ha establecido.	Sí, mi cultura limita que me case y tenga hijos, pero si alcanzo estudios profesionales se considera éxito	3	0	3
Independencia	Afirmación del individuo al valorar que ha alcanzado el éxito por ser autosuficiente.	Sí, estoy gestionando mis decisiones a mi parecer	3	2	1
Competente	Afirmación del individuo por haber alcanzado el éxito al ser una persona productiva y eficiente según los estándares de la cultura.	Sí, soy capaz de todo; sí como capitalista y soy activo en función de producción	2	0	2

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

Apéndice C

Tabla 49
Categorías de la pregunta ¿Qué es lo que usted cree del éxito?

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Subjetivo	Creencia acerca de que el éxito es definido por cada persona.	Cada quien lo define; Es personal	51	20	31
Logro	Convicción sobre que el éxito es el alcance de las metas que cada persona se ha planteado.	El poder cumplir las metas personales; Cumplir tus metas	47	19	28
Esfuerzo	Determinación acerca de que el éxito es producto de la inversión física y de tiempo por conseguirlo.	Que se alcanza cuando uno se esfuerza; Es el resultado del esfuerzo y perseverancia	20	11	9
Satisfacción	Creencia de que el éxito se obtiene cuando el individuo se siente cómodo con lo que ha conseguido.	Es sentirte bien con lo que tienes y haces; Sentirse satisfecho donde estás	20	7	13
Felicidad	Creencia de que el éxito es experimentar sensaciones agradables en la vida constantemente.	Sé logra cuándo se es realmente feliz; Ser feliz	19	7	12
Trabajo	Convicción de que el éxito es el resultado de la persistencia de las acciones para conseguirlo.	Se obtiene con trabajo; trabajar	19	7	12
Inspiración	Convicción de que el éxito es un fin que motiva a los individuos a vivir.	Debes tener propósitos para inspirarte; Que es un sueño	15	5	10
Superación	Determinación sobre que el éxito se consigue cuando se han desarrollado y mejorado las habilidades y condiciones personales.	Es una forma de sentirse realizado en la sociedad; Una meta de crecimiento	14	3	11
Estabilidad	Creencia de que el éxito es un estado de vida en el que no existen problemas o alteraciones en la vida.	Tener un equilibrio entre todos los ámbitos de mi vida; Estabilidad	12	3	9
Alcanzable	Creencia de que el éxito es accesible para todas las personas.	Que es alcanzable para todos	10	2	8
Deseable	Convicción de que el éxito es algo positivo que debe ser alcanzado.	Que es necesario para vivir; Que es indispensable	10	3	7

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

Tabla 49
Categorías de la pregunta *¿Qué es lo que usted cree del éxito? (Continuación)*

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Determinado por otros	Creencia de que las metas que definen el éxito en la vida son determinadas por la sociedad	Que es una ficción creada por la sociedad; Que son metas impuestas que se logran para poder vivir bien	8	2	6
Inalcanzable	Creencia de que el éxito es difícil de conseguir.	Qué pocas personas lo logran; Es inalcanzable	7	3	4
Efímero	Convicción de que el éxito es un estado momentáneo en la vida.	Considero que no se llega a un punto máximo de éxito, sino que hay varios	3	1	2
Reconocimiento	Determinación sobre que para tener éxito se debe tener la admiración y distinción de los demás	Siento que el éxito es más un reconocimiento por parte de personas a nuestro alrededor	2	1	1
Sobrevalorado	Creencia sobre que al logro del éxito se le ha dado un valor superior del que realmente debería tener en la vida de las personas.	Que es una situación idealizada y romantizada que puede causarle mucho estrés a quien no lo consigue como lo imaginó	2	0	2

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

Tabla 50
Categorías de la pregunta *¿Qué servicios son necesarios para vivir?*

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Satisfacción	Creencia de que el éxito se obtiene cuando el individuo se siente cómodo con lo que ha conseguido.	Sentirse pleno con lo que uno hace; Algo satisfactorio	45	13	32
Logro	Convicción sobre que el éxito es el alcance de las metas que cada persona se ha planteado.	Alcanzar tus sueños y metas y mantenerlas; Conseguir mis metas	39	15	24
Tranquilidad	Creencia de que el éxito es un estado de vida en el que no existen problemas o alteraciones en la vida.	Estabilidad en todos los aspectos; Tener en orden mi vida emocional, laboral y sentimental	32	14	18
Subjetivo	Creencia acerca de que el éxito es definido por cada persona.	Depende de cada uno; Es personal	29	9	20

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

Tabla 50
Categorías de la pregunta ¿Qué servicios son necesarios para vivir? (Continuación)

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Felicidad	Creencia de que el éxito es experimentar sensaciones agradables en la vida constantemente.	Ser feliz; Ser feliz y próspero	22	8	14
Superación	Determinación sobre que el éxito se consigue cuando se han desarrollado y mejorado las habilidades y condiciones personales.	Una persona realizada en aspectos emocionales, económicos y profesionales; Superación	16	3	13
Libertad	Determinación acerca de que el éxito es un estado en el que el individuo puede realizar lo que desee sin ninguna limitante	Libertad de elección de lo que desee hacer sin que me limite; El éxito debe permitirte una vida sin complicaciones	15	8	7
Esfuerzo	Determinación acerca de que el éxito es producto de la inversión física y de tiempo por conseguirlo.	Con esfuerzo y satisfactorio; Esforzándote	14	7	7
Trabajo	Convicción de que el éxito es el resultado de la persistencia de las acciones para conseguirlo.	Es un trabajo constante, se debe trabajar por él	13	7	6
Determinado por otros	Creencia de que las metas que definen el éxito en la vida son determinadas por la sociedad	un estándar que cumpla cada quién de acuerdo a sus necesidades y lo que busca	10	0	10
Alcanzable	Creencia de que el éxito es accesible para todas las personas.	Alcanzable	5	2	3
Compartido	Determinación de disfrutar los beneficios del éxito con las personas cercanas.	Para mí el éxito debe de ser compartido con familiares y amigos	5	3	2
Material	Convicción sobre que el éxito se evalúa o a partir de las posesiones y bienes materiales que se obtengan.	El éxito debe ser medible y alcanzable, en la medida de lo posible cuantificable con base en los objetivos de cada uno.	5	1	4
Reconocimiento	Determinación sobre que para tener éxito se debe tener la admiración y distinción de los demás	Tener prestigio; Reconocido	5	4	1
Deseable	Convicción de que el éxito es algo positivo que debe ser alcanzado.	Llenar mis expectativas y más; Agradable	2	2	0
Mérito	Convicción de que el éxito debe ser justificado por las acciones y logros que el individuo realizo por alcanzarlo.	Justificado	2	0	2

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

Tabla 51
Categorías de la pregunta ¿Qué me enseñó mi familia sobre el éxito?

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Trabajo	Enseñanza sobre que el éxito debe ser producto de la persistencia en las acciones encaminadas a lograrlo.	Que se consigue trabajo; que se consigue siempre y cuando se trabaje	53	21	32
Esfuerzo	Enseñanza sobre que el éxito es producto de la inversión física y de tiempo por conseguirlo.	Esforzarse para obtener lo que quiero y como quiero vivir; Esfuerzo	32	11	21
Alcanzable	Enseñanza de que el éxito debe ser alcanzado	Debo lograrlo; Que las metas deben saber reales y alcanzables	27	11	16
Dinero	Creencia de que el éxito es la cantidad de recursos monetarios con las que cuenta el individuo.	Conceptos sociales en los que el éxito se mide acorde al dinero que tengas; Que es dinero	24	8	16
Nada	Ninguna enseñanza sobre el éxito dada por la familia.	Nada; No se tocó el tema	22	8	14
Luchar	Enseñanza acerca de conseguir el éxito sobre los obstáculos o problemas que pudieran presentarse.	Luchar por lo que se quiere; Nunca darme por vencido	20	11	9
Deseable	Convicción de que el éxito es algo positivo que debe ser alcanzado.	Que es importante para ser alguien en la vida; Que se vive por ello	16	3	13
Felicidad	Creencia de que el éxito es experimentar sensaciones agradables en la vida constantemente.	Que es éxito es ser feliz	14	4	10
Personal	Enseñanza sobre que el éxito es valorado por cada persona.	Que el éxito es diferente para cada persona; Que es muy particular	14	6	8
Superioridad	Creencia de que el éxito es demostrar ser mejor que los demás	El sobresalir de los demás; Que se debe ser mejor	10	3	7
Difícil	Creencia sobre que el logro del éxito es complicado.	Que no es fácil tenerlo; Es difícil conseguirlo	7	2	5

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

Tabla 51
Categorías de la pregunta ¿Qué me enseñó mi familia sobre el éxito? (Continuación)

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Modestia	Enseñanza sobre no ostentar los logros obtenidos.	No presumir de él; Valores y humildad	7	4	3
Material	Convicción sobre que el éxito se evalúa o a partir de las posesiones y bienes materiales que se obtengan.	Que es necesaria la acumulación de bienes; Que depende de los bienes económicos	6	3	3
Familia	Creencia de que el éxito es la unión con la familia	Las personas exitosas son fracasadas en su familia	4	0	4
Mérito	Enseñanza de que el reconocimiento del éxito debe ganarse a partir de las acciones y logros que se realizaron.	Cuando las cosas me salen de forma que me gusten y los otros las reconozcan como logro o avance mío	3	2	1

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

Tabla 52
Categorías de la pregunta ¿Qué es lo que cree mi familia del éxito?

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Trabajo	Convicción de que el éxito es el resultado de la persistencia de las acciones para conseguirlo.	Siempre se puede alcanzar con el trabajo duro; Que debemos trabajar para alcanzarlo	46	22	24
Dinero	Creencia de que el éxito es la cantidad de recursos monetarios con las que cuenta el individuo.	Tener estabilidad económica; Tener dinero	31	9	22
Logro	Convicción sobre que el éxito es el alcance de las metas que cada persona se ha planteado.	Llegar a tus metas; Llegar a tus objetivos	29	11	18
Deseable	Convicción de que el éxito es algo positivo que debe ser alcanzado.	ES MUY BUENO Y LES GENERA ORGULLO: Es necesario	28	10	18
Esfuerzo	Determinación acerca de que el éxito es producto de la inversión física y de tiempo por conseguirlo.	Esforzarse cada día; Que es alcanzable con esfuerzo y dedicación	20	8	12

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

Tabla 52
Categorías de la pregunta ¿Qué es lo que cree mi familia del éxito? (Continuación)

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Felicidad	Creencia de que el éxito es experimentar sensaciones agradables en la vida constantemente.	Que es hacer lo que te haga felices; Felicidad	14	4	10
Desconocimiento	Desconocimiento sobre lo que la familia cree del éxito	Nada; No se habla	14	5	9
Superación	Determinación sobre que el éxito se consigue cuando se han desarrollado y mejorado las habilidades y condiciones personales.	La superación o salir adelante, si es con lo necesario o más; Superarte a ti mismo	14	7	7
Material	Convicción sobre que el éxito se evalúa o a partir de las posesiones y bienes materiales que se obtengan.	El éxito es tener más que los demás; Tener bienes materiales	11	6	5
Subjetivo	Creencia acerca de que el éxito es definido por cada persona.	Son parámetros de cada persona; Es individual de cada persona	10	2	8
Inalcanzable	Creencia de que el éxito es difícil de conseguir.	Que es difícil de alcanzar; Que no se puede llegar a él	9	4	5
Luchar	Convicción de tener éxito sobre los obstáculos o problemas que pudieran presentarse.	Es importante luchar por lo que quieres; que hay que luchar para conseguirlo	8	2	6
Mérito	Convicción de que el éxito debe ser justificado por las acciones y logros que el individuo realiza por alcanzarlo. (Se gana el éxito)	Que debes ganártelo; que se gana	8	3	5
Tranquilidad	Creencia de que el éxito es un estado de vida en el que no existen problemas o alteraciones en la vida.	Que es donde uno se siente cómodo, en paz y sin preocupaciones; El éxito es paz y tranquilidad	8	2	6
Determinado por otros	Creencia de que las metas que definen el éxito en la vida son determinadas por la sociedad	Tener instalación social incluyente; Lo común que dice la gente	5	1	4
Fama	Convicción acerca de que el éxito genera el reconocimiento y admiración de otros.	Es algo que te da prestigio; Fama	4	1	3

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

Tabla 53
Categorías de la pregunta Para mi familia, ¿Cómo debe ser el éxito?

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Dinero	Creencia de que el éxito es la cantidad de recursos monetarios con las que cuenta el individuo.	Basado en dinero; Con mucho dinero	35	10	25
Tranquilidad	Creencia de que el éxito es un estado de vida en el que no existen problemas o alteraciones en la vida.	Estabilidad en toda tu persona; Vivir sin preocupaciones	27	9	18
Logro	Convicción sobre que el éxito es el alcance de las metas que cada persona se ha planteado.	Una meta en particular; Lograr tus metas	27	7	20
Felicidad	Creencia de que el éxito es experimentar sensaciones agradables en la vida constantemente.	Te debe dar alegría; Feliz	24	6	18
Estándar	Convicción sobre la necesidad de apegarse a un modelo de éxito basado en la preparación académica, solvencia económica y bienes.	Tener un negocio, una carrera, dinero y ser atractivo o atractiva.	21	9	12
Trabajo	Convicción de que el éxito es el resultado de la persistencia de las acciones para conseguirlo.	Trabajar duro para lograr lo que me propongo	19	14	5
Desconocimiento	Desconocimiento sobre cómo debe ser el éxito según la familia	No sé	16	7	9
Deseable	Convicción de que el éxito es algo positivo que debe ser alcanzado.	Deseable; Honorable	14	3	11
Material	Convicción sobre que el éxito se evalúa o a partir de las posesiones y bienes materiales que se obtengan.	Materialmente tener un hogar y bienes materiales y como persona sentirte feliz; Contar con bienes	11	6	5
Compartido	Determinación de disfrutar los beneficios del éxito con las personas cercanas.	El bien estar colectivo Estar juntos, tener salud y dinero	10	7	3

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

Tabla 53
Categorías de la pregunta Para mi familia, ¿Cómo debe ser el éxito? (Continuación)

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Mérito	Convicción de que el éxito debe ser justificado por las acciones y logros que el individuo realice por alcanzarlo.	Ganárselo; Reconocido	10	3	7
Personal	Enseñanza sobre que el éxito es valorado por cada persona.	Cómo cada uno quiera; Un éxito que vaya de acuerdo con mis ideales	10	3	7
Superación	Determinación sobre que el éxito se consigue cuando se han desarrollado y mejorado las habilidades y condiciones personales.	Cuando te superas como persona y tienes la posibilidad de tener una vida mejor; Realizarse primero como persona, no hablo de dinero, de hacer lo que te gusta	10	4	6
Superioridad	Creencia de que el éxito es demostrar ser mejor que los demás	Sobresalir en todos los aspectos; Ser mejor en lo que hacemos	9	3	6
Satisfacción	Creencia de que el éxito se obtiene cuando el individuo se siente cómodo con lo que ha conseguido.	Satisfactorio para uno mismo; Satisfactorio	8	4	4
Esfuerzo	Determinación acerca de que el éxito es producto de la inversión física y de tiempo por conseguirlo.	Con esfuerzo; Esforzarse	6	2	4
Inalcanzable	Creencia de que el éxito es difícil de conseguir por lo que solo cierto tipo de personas pueden alcanzarlo.	Difícil de obtener	2	0	2

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

Tabla 54
Categorías de la pregunta ¿Qué es lo que creen mis amigos del éxito?

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Logro	Convicción sobre que el éxito es el alcance de las metas que cada persona se ha planteado.	terminar todo lo que uno se proponga; Cumplir las metas propuestas.	34	16	18
Dinero	Creencia de que el éxito es la cantidad de recursos monetarios con las que cuenta el individuo.	El éxito es dinero; Se centra en lo económico	33	15	18
Subjetivo	Creencia acerca de que el éxito es definido por cada persona.	Que es diferente para cada persona; Cada uno tiene su opinión	21	6	15
Reconocimiento	Determinación sobre que para tener éxito se debe tener la admiración y distinción de los demás	Estatus social; Ser admirado	20	10	10
Felicidad	Creencia de que el éxito es experimentar sensaciones agradables en la vida constantemente.	Siempre ser felices; Varía de persona a persona, pero lo principal es ser feliz	15	7	8
Trabajo	Convicción de que el éxito es el resultado de la persistencia de las acciones para conseguirlo.	Trabajar cada día por ello para tener sus metas; Qué se consigue con trabajo duro	15	5	10
Inalcanzable	Creencia de que el éxito es difícil de conseguir.	Algunos crees que es difícil alcanzarlo en este país; Que no cualquiera consigue tener éxito	13	4	9
Deseable	Convicción de que el éxito es algo positivo que debe ser alcanzado.	Que es algo muy bueno para nosotros; Es bueno	11	3	8
Estándar	Convicción sobre la necesidad de apegarse a un modelo de éxito basado en la preparación académica, solvencia económica y bienes.	Ganar mucho dinero, ser encargado de un área, tener trabajo, terminar un doctorado o conseguir el título	9	4	5
Superación	Determinación sobre que el éxito se consigue cuando se han desarrollado y mejorado las habilidades y condiciones personales.	Es cuando vez a alguien realizando sus metas y superándose	9	2	7

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

Tabla 54
Categorías de la pregunta ¿Qué es lo que creen mis amigos del éxito? (Continuación)

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Material	Convicción sobre que el éxito se evalúa o a partir de las posesiones y bienes materiales que se obtengan.	Que se refleja en cosas materiales; Contar con bienes	7	3	4
Alcanzable	Creencia de que el éxito es accesible para todas las personas.	Es algo que alcanzamos todos; alcanzable	5	1	4
Superioridad	Creencia de que el éxito es demostrar ser mejor que los demás	Solo lo logra el mejor	5	2	3
Compartido	Determinación de disfrutar los beneficios del éxito con las personas cercanas.	Que no necesariamente puede ser solo sino en conjunto Que se logra en equipo	4	1	3
Esfuerzo	Determinación acerca de que el éxito es producto de la inversión física y de tiempo por conseguirlo.	Esfuerzo	4	2	2
Mérito	Convicción de que el éxito debe ser justificado por las acciones y logros que el individuo realiza por alcanzarlo.	se considera según tus logros	4	2	2
Libertad	Determinación acerca de que el éxito es un estado en el que el individuo puede realizar lo que desee sin ninguna limitante	Hacer lo que te gusta	3	0	3
Sobrevalorado	Creencia sobre que al logro del éxito se le ha dado un valor superior del que realmente debería tener en la vida de las personas.	que no es importante	3	1	2
Tranquilidad	Creencia de que el éxito es un estado de vida en el que no existen problemas o alteraciones en la vida.	Tranquilidad	2	1	1

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

Tabla 55
Categorías de la pregunta Para mis amigos, ¿Cómo debe ser el éxito?

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Logro	Convicción sobre que el éxito es el alcance de las metas que cada persona se ha planteado.	Logrando sus metas; Probablemente lograr metas	29	12	17
Dinero	Creencia de que el éxito es la cantidad de recursos monetarios con las que cuenta el individuo.	tener dinero de sobra; Ganar mucho dinero	23	8	15
Estándar	Convicción sobre la necesidad de apegarse a un modelo de éxito basado en la preparación académica, solvencia económica y bienes.	Terminar la escuela conseguir un trabajo con buen sueldo y superarse como persona; Idealizado: nada te falta, todo lo tienes, la vida es fácil	22	8	14
Personal	Creencia de que el éxito debe ser valorado por el propio individuo únicamente.	Como ellos quieran percibirlo; Como unx lo decida.	21	6	15
Trabajo	Convicción de que el éxito es el resultado de la persistencia de las acciones para conseguirlo.	Mucho trabajo; Trabajando	18	4	14
Felicidad	Creencia de que el éxito es experimentar sensaciones agradables en la vida constantemente.	Felicidad; Feliz	17	5	12
Material	Convicción sobre que el éxito se evalúa o a partir de las posesiones y bienes materiales que se obtengan.	Tener materialmente bienes y como personas ser grandes y humildes no olvidar de dónde venimos; Obtención de bienes materiales.	16	7	9
Inalcanzable	Creencia de que el éxito es difícil de conseguir por lo que solo cierto tipo de personas pueden alcanzarlo.	Solo para algunos de tantos en el mundo; Debe ser complicado	13	6	7
Deseable	Convicción de que el éxito es algo positivo que debe ser alcanzado.	Bueno; Llamativo	12	6	6
Reconocimiento	Determinación sobre que para tener éxito se debe tener la admiración y distinción de los demás	Para ser reconocido por todos; Glorioso y reconocido	12	7	5

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

Tabla 55
Categorías de la pregunta Para mis amigos, ¿Cómo debe ser el éxito? (Continuación)

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Esfuerzo	Determinación acerca de que el éxito es producto de la inversión física y de tiempo por conseguirlo.	Esforzarse para alcanzar los que quieren	11	4	7
Superioridad	Creencia de que el éxito es demostrar ser mejor que los demás	Mejor que otros; Avanzar sobre lo promedio	6	2	4
Satisfacción	Creencia de que el éxito se obtiene cuando el individuo se siente cómodo con lo que ha conseguido.	Satisfactorio; Satisfacción	6	1	5
Superación	Determinación sobre que el éxito se consigue cuando se han desarrollado y mejorado las habilidades y condiciones personales.	Te debe hacer crecer como persona y subir de categoría; Creciendo como personas	6	1	5
Tranquilidad	Creencia de que el éxito es un estado de vida en el que no existen problemas o alteraciones en la vida.	Estar tranquilos desarrollándonos en todos los ámbitos; Tranquilo supongo	6	3	3
Disfrutar	Creencia sobre que el éxito es hacer cosas que generen gozo	Disfrutar	5	2	3

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

Tabla 55.1

Categorías de la pregunta *¿Qué tan importante es lo que sus conocidos le dicen del éxito?*Opción *Muy importante*

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Reconocimiento	Determinación sobre que para tener éxito se debe tener la admiración y distinción de los demás	Porque para mí es importante saber que estoy haciendo las cosas bien y cuando no se me reconocen me desanimo.	14	4	10
Evaluación social	Convicción sobre que en la valoración del éxito interviene opinión de otros.	Porque desafortunadamente vivimos en una sociedad que te juzga por lo que tienes más no por lo que te esforzaste; Por que con eso podemos cambiar nuestra perspectiva de lo que es el éxito.	13	4	9
Comparación	Determinación por cumplir con las metas de éxito que otros ya han conseguido.	Para saber porque camino ir; Porque saber que los demás cumplen sus metas y son exitosos te incentiva a continuar con tus propios proyectos	12	4	8
Inspiración	Convicción de que el éxito es un fin que motiva a los individuos a vivir.	Porque es lo que casi todos quien alcanzar	12	2	10
Compartido	Convicción de disfrutar de los beneficios que se obtienen del éxito con todas las personas involucradas en el proceso para alcanzarlo.	Porque es algo por lo cual todo estamos trabajando día a día para poder alcanzarlo	8	3	5
Personal	Creencia acerca de que el éxito es definido por cada persona.	Porque puedo visualizar que el éxito es relativo para todos, pero al final se basa en la felicidad plena de una persona.	4	1	3

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

Tabla 55.2

Categorías de la pregunta ¿Qué tan importante es lo que sus conocidos le dicen del éxito?

Opción Ligeramente importante

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Personal	Creencia de que el éxito debe ser valorado por el propio individuo únicamente.	No puedo depender de sus concepciones; Al final el éxito depende de mi	37	12	25
Influencia	Creencia que dicta que las opiniones y sugerencias de los demás ayudan a construir la concepción del éxito propia	Me gusta conocer su perspectiva sobre el éxito y si me gusta su punto de vista, hacer comunidad con ellas/ellos.	15	5	10
Evaluación social	Convicción sobre que en la valoración del éxito interviene opinión de otros.	Marcan un estándar de aceptación; Me importa su opinión	14	4	10
Inalcanzable	Creencia de que el éxito es difícil de conseguir por lo que solo cierto tipo de personas pueden alcanzarlo.	La mayoría son personas ya algo grandes así que creen que ya no sucede	8	3	5
Indiferencia	El éxito no es un tema relevante que se discuta con los conocidos.	Lo hablamos del tema	7	3	4
Material	Convicción sobre que el éxito se evalúa o a partir de las posesiones y bienes materiales que se obtengan.	Xq creo q se fijan en cosas materiales	2	0	2

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

Tabla 55.3

Categorías de la pregunta ¿Qué tan importante es lo que sus conocidos le dicen del éxito?

Opción Poco importante

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Personal	Creencia de que el éxito debe ser valorado por el propio individuo únicamente.	Cada quien tiene su propia perspectiva sobre el éxito	19	7	12
Influencia	Creencia que dicta que las opiniones y sugerencias de los demás ayudan a construir la concepción del éxito propia	Porque tienen ideas distintas; Me da diferentes perspectivas de cómo encontrar un equilibrio entre opiniones.	15	9	6
Evaluación social	Convicción sobre que en la valoración del éxito interviene opinión de otros.	Considero que eso influye en cómo me ven; Creo que a veces busco validación en ellos	8	6	2
Comparación	Determinación por cumplir con las metas de éxito que otros ya han conseguido.	Me baso en lo que ellos creen para analizarlo y si es que aplica a lo que creo.	4	3	1

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

Tabla 55.4
 Categorías de la pregunta ¿Qué tan importante es lo que sus conocidos le dicen del éxito?
 Opción Extremadamente importante

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Evaluación social	Convicción sobre que en la valoración del éxito interviene opinión de otros.	Pues te define como persona	7	4	3
Comparación	Determinación por cumplir con las metas de éxito que otros ya han conseguido.	Por lo que puedan decir otros de ti, compararte con otros	3	1	2

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

Tabla 55.5
 Categorías de la pregunta ¿Qué tan importante es lo que sus conocidos le dicen del éxito?
 Opción Nada importante

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Personal	Creencia de que el éxito debe ser valorado por el propio individuo únicamente.	Porque yo soy quien lo cataloga; Tengo mi propio criterio	31	11	20
Indiferencia	El éxito no es un tema relevante que se discuta con los conocidos.	No platico con ellos sobre el éxito	9	2	7

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

Tabla 56
Categorías de la pregunta ¿Qué es lo que cree mi pareja del éxito?

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Logro	Convicción sobre que el éxito es el alcance de las metas que cada persona se ha planteado.	Algún logro; Cumplir las metas	23	9	14
Dinero	Creencia de que el éxito es la cantidad de recursos monetarios con las que cuenta el individuo.	Ser rico; El dinero es el éxito	16	6	10
Felicidad	Creencia de que el éxito es experimentar sensaciones agradables en la vida constantemente.	Cree que es donde hay felicidad; Ser feliz	15	2	13
Subjetivo	Creencia acerca de que el éxito es definido por cada persona.	Que depende de cada uno; Que cada quien tiene sus metas	15	7	8
Esfuerzo	Determinación acerca de que el éxito es producto de la inversión física y de tiempo por conseguirlo.	Que se debe realizar con esmero; Del mismo modo considera que no hay recompensa sin esfuerzo	14	5	9
Trabajo	Convicción de que el éxito es el resultado de la persistencia de las acciones para conseguirlo.	Que es algo que logras con mucho trabajo; Que se puede conseguir con trabajo	14	3	11
Deseable	Convicción de que el éxito es algo positivo que debe ser alcanzado.	Que está chido tenerlo; Que es lo mejor que te pasa	12	6	6
Tranquilidad	Creencia de que el éxito es un estado de vida en el que no existen problemas o alteraciones en la vida.	Vivir tranquilos; Que se alcanza cuando uno ya no tiene preocupaciones y está en paz con uno mismo	11	6	5
Estándar	Convicción sobre la necesidad de apegarse a un modelo de éxito basado en la preparación académica, solvencia económica y bienes.	Es una construcción social	10	7	3

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

Tabla 56
Categorías de la pregunta ¿Qué es lo que cree mi pareja del éxito? (Continuación)

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Apoyo	Creencia sobre que el éxito implica la colaboración con la pareja para conseguirlo.	Que se puede construir si somos un equipo	6	3	3
Superación	Determinación sobre que el éxito se consigue cuando se han desarrollado y mejorado las habilidades y condiciones personales.	Que es algo para poder crecer; Es salir adelante	6	2	4
Material	Convicción sobre que el éxito se evalúa o a partir de las posesiones y bienes materiales que se obtengan.	Tener cosas materiales para poder compartir	4	2	2
Mérito	Convicción de que el éxito debe ser justificado por las acciones y logros que el individuo realizo por alcanzarlo.	Demostrar a los demás que eres exitoso	4	1	3
Reconocimiento	Determinación sobre que para tener éxito se debe tener la admiración y distinción de los demás	Reconocimiento y disfrutar de lo que tiene	3	1	2
Sobrevalorado	Creencia sobre que al logro del éxito se le ha dado un valor superior del que realmente debería tener en la vida de las personas.	Que está sobrevalorado	2	0	2

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

Tabla 57
Categorías de la pregunta Para mi pareja, ¿Cómo debe ser el éxito?

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Felicidad	Creencia de que el éxito es experimentar sensaciones agradables en la vida constantemente.	Felicidad emocional, laboral y sentimental; Ser feliz	22	9	13
Estable	Creencia de que el éxito es un estado de vida en el que no existen problemas o alteraciones en la vida.	Algo que te da estabilidad; Estabilidad económica, salud, estabilidad emocional	20	8	12
Esfuerzo	Determinación acerca de que el éxito es producto de la inversión física y de tiempo por conseguirlo.	El resultado de tu esfuerzo; Constante	18	5	13
Trabajo	Convicción de que el éxito es el resultado de la persistencia de las acciones para conseguirlo.	Un trabajo en sí mismo día a día; Trabajo duro	16	6	10
Reconocimiento	Determinación sobre que para tener éxito se debe tener la admiración y distinción de los demás	Ser reconocido profesionalmente; Con mucho reconocimiento por el trabajo	11	2	9
Compartido	Determinación sobre que la concepción del éxito debe ser similar en la pareja	De ser algo que se pueda compartir; Compartimos la misma idea de cómo debe ser el éxito	9	5	4
Dinero	Creencia de que el éxito son los recursos monetarios que se poseen.	Buen futuro económico; Tener mucho dinero y poder.	9	4	5
Material	Convicción sobre que el éxito se evalúa por las posesiones y bienes materiales que se obtengan.	Tener casas, coches y viajes; Bienes materiales	9	3	6
Redituable	Creencia de que el éxito debe traer beneficios para el individuo.	Con las recompensas recibidas; Redituable	9	5	4
Deseable	Convicción de que el éxito es algo positivo que debe ser alcanzado.	Bueno; alcanzable	8	1	7
Logro	Convicción sobre que el éxito es el alcance de las metas planteadas.	Cuando se logra lo que se propone; Alcanzar sus metas	8	5	3
Subjetivo	Creencia acerca de que el éxito es definido por cada persona.	Algo que se debe plantear de manera individual y que te haga sentir bien.	8	1	7
Superación	Determinación el éxito se consigue al mejorar las habilidades y condiciones personales.	Próspero personalmente; Una mejora total	8	3	5
Inalcanzable	Creencia de que el éxito es difícil de conseguir.	Una meta trunca por falta de estudio	2	1	1

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

Tabla 58

Categorías de la pregunta *¿Qué es lo que creen mis compañeros de trabajo/escuela del éxito?*

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Logro	Convicción sobre que el éxito es el alcance de las metas que cada persona se ha planteado.	El éxito radica en conseguir la mayoría de tus metas que te has planteado a lo largo de tu vida; Cumplir las metas	31	8	23
Reconocimiento	Determinación sobre que para tener éxito se debe tener la admiración y distinción de los demás	Ser famoso; Reconocido	25	8	17
Estándar	Convicción sobre la necesidad de apegarse a un modelo de éxito basado en la preparación académica, solvencia económica y bienes.	Es llegar a tener buen trabajo, bastante dinero y poder pasear por diferentes lugares; Lograr cosas valoradas socialmente	24	11	13
Dinero	Creencia de que el éxito es la cantidad de recursos monetarios con las que cuenta el individuo.	Qué debes tener mucho dinero; Un trabajo bien remunerado	23	10	13
Inalcanzable	Creencia de que el éxito es difícil de conseguir.	Que no siempre se obtiene; Que es difícil de alcanzar	18	5	13
Trabajo	Convicción de que el éxito es el resultado de la persistencia de las acciones para conseguirlo.	Es por lo que trabajas; Que siempre se obtiene si trabajas en ello	16	6	10
Superioridad	Creencia de que el éxito es demostrar ser mejor que los demás	Sobre salir; Ser el mejor en lo que haces.	15	10	5
Subjetivo	Creencia acerca de que el éxito es definido por cada persona.	Pues cada uno tiene pensamientos distintos; Una meta que cada uno tiene	13	6	7
Deseable	Convicción de que el éxito es algo positivo que debe ser alcanzado.	Lo quieren; Es la mayor prioridad	12	6	6
Esfuerzo	Determinación acerca de que el éxito es producto de la inversión física y de tiempo por conseguirlo.	El éxito es esforzarse por conseguir lo que se quiere	11	1	10
Material	Convicción sobre que el éxito se evalúa o a partir de las posesiones y bienes materiales que se obtengan.	Tener muchos bienes y ganar bien; Bienes materiales	7	4	3

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

Tabla 58

Categorías de la pregunta ¿Qué es lo que creen mis compañeros de trabajo/escuela del éxito? (Continuación)

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Mérito	Convicción de que el éxito debe ser justificado por las acciones y logros que el individuo realiza por alcanzarlo.	Sorprende cuando vemos o nos enteramos del éxito de otros; Debe ser un reconocimiento por el esfuerzo que se dio en algún tema que compartimos	7	4	3
Superación	Determinación sobre que el éxito se consigue cuando se han desarrollado y mejorado las habilidades y condiciones personales.	Que se basa en seguir creciendo profesionalmente para tener un mejor sueldo y estabilidad	7	5	2
Felicidad	Creencia de que el éxito es experimentar sensaciones agradables en la vida constantemente.	Ser feliz	4	1	3
Sobrevalorado	Creencia sobre que al logro del éxito se le ha dado un valor superior del que realmente debería tener en la vida de las personas.	Que no es importante para vivir	2	0	2

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

Tabla 59

Categorías de la pregunta En la sociedad en la que vivo, ¿Qué se cree del éxito?

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Dinero	Creencia de que el éxito es la cantidad de recursos monetarios con las que cuenta el individuo.	Que solo quien tiene dinero; Ser de una economía alta	77	27	50
Deseable	Convicción de que el éxito es algo positivo que debe ser alcanzado.	Que es importante; Es un objetivo de vida	21	6	15
Personas determinadas	Creencia de que el éxito es obtenido solo por personas privilegiadas	Que es algo reservado para las clases altas	19	7	12
Material	Convicción sobre que el éxito se evalúa o a partir de las posesiones y bienes materiales que se obtengan.	Cosas materiales, poder; Creo que se basa en bienes materiales	18	8	10

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

Tabla 59
Categorías de la pregunta En la sociedad en la que vivo, ¿Qué se cree del éxito? (Continuación)

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Reconocimiento	Determinación sobre que para tener éxito se debe tener la admiración y distinción de los demás	Ser famoso y con dinero; Que te da un estatus	18	6	12
Estándar	Convicción sobre la necesidad de apearse a un modelo de éxito basado en la preparación académica, solvencia económica y bienes.	Que una persona exitosa es aquella que se viste de manera elegante, que tiene mucho dinero y lujos	14	4	10
Superioridad	Creencia de que el éxito es demostrar ser mejor que los demás	Que el otro no puede ser más exitoso que uno; Que solo se consigue, a través de escalar sobre otros	14	5	9
Trabajo	Convicción de que el éxito es el resultado de la persistencia de las acciones para conseguirlo.	Buen trabajo; Que hay que trabajar duro para conseguir	14	6	8
Inalcanzable	Creencia de que el éxito es difícil de conseguir.	es difícil de alcanzar; QUE ES DIFICIL	8	5	3
Logro	Convicción sobre que el éxito es el alcance de las metas que cada persona se ha planteado.	Lograr sus metas; Es un logro	7	6	1
Mérito	Convicción de que el éxito debe ser justificado por las acciones y logros que el individuo realizo por alcanzarlo.	Se cree que es aquel que tiene más logros.	7	2	5
Sobrevalorado	Creencia sobre que al logro del éxito se le ha dado un valor superior del que realmente debería tener en la vida de las personas.	Es poco importante; Nada especial	6	2	4
Esfuerzo	Determinación acerca de que el éxito es producto de la inversión física y de tiempo por conseguirlo.	Que viene por el prepararse y el esforzarse; Esfuerzo	5	2	3
Crítica	Creencia de que al conseguir el éxito surgen críticas negativas de los demás.	Pues que, si es importante, pero actualmente hay muchas envidias o gente que opaca a otras para que no logren sus objetivos	5	2	3
Superación	Determinación sobre que el éxito se consigue cuando se han desarrollado y mejorado las habilidades y condiciones personales.	Superación; Es la mejor manera de ser alguien	4	3	1
Efímero	Creencia de que el éxito es algo momentáneo	Efímero	2	2	0

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

Tabla 60
Categorías de la pregunta Para la sociedad en la que vivo, ¿Cómo debe ser el éxito?

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Dinero	Creencia de que el éxito es la cantidad de recursos monetarios con las que cuenta el individuo.	Que solo quien tiene dinero; Ser de una economía alta	67	23	44
Material	Convicción sobre que el éxito se evalúa o a partir de las posesiones y bienes materiales que se obtengan.	El éxito en sociedad es materialista; Vivir de una manera muy ostentosa	33	8	25
Trabajo	Convicción de que el éxito es el resultado de la persistencia de las acciones para conseguirlo.	Hacer y trabajar para lo que uno quiere	19	11	8
Estándar	Convicción sobre la necesidad de apegarse a un modelo de éxito social.	Colectiva y constructiva; Tener una carrera universitaria	18	5	13
Reconocimiento	Tener éxito se debe tener la admiración y distinción de los demás	Mandar sobre otras personas; Poder	18	2	16
Logro	Convicción sobre que el éxito es el alcance de las metas que cada persona se ha planteado.	Lograr lo que te propongas	15	8	7
Superioridad	Creencia de que el éxito es demostrar ser mejor que los demás	El más exitoso es mejor que los demás; Algo que alguien más no puede lograr	15	6	9
Deseable	Convicción de que el éxito es algo positivo que debe ser alcanzado.	Buena; Indispensable	12	4	8
Esfuerzo	Determinación acerca de que el éxito es producto de la inversión física y de tiempo por conseguirlo.	Constante y revelado; Esfuerzo	9	4	5
Felicidad	Creencia de que el éxito es experimentar sensaciones agradables en la vida constantemente.	Como una persona feliz en todos los aspectos; Debe de ser la felicidad.	9	4	5
Inalcanzable	Creencia de que el éxito es difícil de conseguir.	Es difícil	7	6	1
Subjetivo	Creencia acerca de que el éxito es definido por cada persona.	Debe ser un éxito individual	7	4	3
Mérito	El éxito debe ser justificado por las acciones y logros que el individuo.	Un producto que se demuestra	6	3	3
Superación	Determinación sobre que el éxito se consigue cuando se han mejorado las habilidades y condiciones personales.	Salir adelante	4	0	4

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

Apéndice D

Tabla 66

Categorías de la pregunta ¿Cuáles son las necesidades básicas que debe cubrir para vivir?

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Alimentación	Necesidad de ingerir alimentos para proveer al cuerpo de la energía necesaria para desarrollarse.	Alimentos; Comida y bebida	151	56	95
Vivienda	Necesidad de contar con una estructura física brinde refugio y proteja de las adversidades medio ambiente.	Tener casa; Vivienda con servicios luz e internet	58	17	41
Salud	Necesidad por mantener una buena condición física del organismo para que opere con normalidad y no se padezca algún malestar o enfermedad.	Salud, medicina, seguridad; Mucha salud.	15	9	6
Vestimenta	Necesidad de poseer diversas prendas y accesorios para cubrir el cuerpo y protegerlo.	Calzar y vestir; Vestido y calzado.	14	7	7
Dinero	Conjunto de monedas y billetes que son necesarios para pagar los bienes y servicios que se requieren.	Dinero; Dinero y alimentos	6	4	2
Higiene	Necesidad de mantener el cuerpo y el hogar limpio y aseado para conservar la salud.	Aseo personal y de la vivienda, salud general; Aseo y sanitario	4	3	1
Recreación	Determinación por realizar actividades de disfrute en el tiempo libre para relajarse.	Actividades, hobbies, trabajo; Tiempo de esparcimiento, actividad física, bañarme.	4	2	2
Trabajo	Obligatoriedad por realizar diversas actividades en las que se invierte conocimientos, tiempo y esfuerzo con el fin de obtener un beneficio.	Trabajar	3	1	2
Estudiar	Adquisición de nuevos conocimientos y habilidades.	Estudiar; Llevar a mis hijos a la escuela	2	0	2
Seguridad	Ausencia de riesgos y amenazas que pueden dañar la integridad del individuo.	Protección, identidad, subsistencia; Protección, Afectó, Ocio	2	0	2

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

Tabla 67
Categorías de la pregunta ¿Qué servicios son necesarios para vivir?

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Agua	Servicio público encargado de la captación, procesamiento y transporte del agua para garantizar el abastecimiento de este recurso a los ciudadanos.	Tener agua potable; agua	129	50	79
Electricidad	Servicio público que se encarga de generar y distribuir energía eléctrica a los ciudadanos.	Luz; Energía eléctrica, agua, gas, luz	74	25	49
Sanitarios	Organizaciones que se encargan de brindar servicios para garantizar la salud de los ciudadanos.	De salud; servicios médicos	16	3	13
Comida	Sustancia que ingiere un individuo para nutrirse.	Alimento; Comida y bebida	14	5	9
Gas	Servicio que se encarga de almacenar y distribuir el gas combustible.	Gas, luz; El gas	12	7	5
Internet	Servicio que conecta a sus usuarios al internet.	Internet; Internet, teléfono	9	5	4
Alcantarillado	Red que transporta aguas residuales por medio de tuberías para su desecho.	Drenaje; baño y cocina	5	2	3

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

Tabla 68
Categorías de la pregunta ¿Qué bienes son indispensables para para vivir?

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Casa	Edificación construida con la finalidad de ser habitada.	Una casa; Hogar	144	52	92
Electrodomésticos	Dispositivo mecánico o eléctrico que facilita la realización de tareas domésticas.	Estufa, refrigerador y lavadora; electrodomésticos	28	12	16
Comida	Sustancia que ingiere un individuo para nutrirse.	Comida, agua; Alimento	21	6	15
Mobiliario	Conjunto de muebles con los que se equipa y decora una casa.	Cama; Estufa, sillas y mesa, cama	17	2	15
Dispositivos móviles	Aparato pequeño con conexión a internet que puede desplazarse.	Computadora, celular; Internet, celular	16	10	6
Agua	Agua apta para el uso y consumo humano.	Agua; Agua y comida	12	5	7

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

Tabla 68

Categorías de la pregunta ¿Qué bienes son indispensables para para vivir? (Continuación)

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Dinero	Conjunto de monedas y billetes que son empleados como método de pago por un servicio.	El dinero es indispensable; Dinero	7	2	5
Ninguno	Convicción de que ningún bien es necesario para vivir.	Ninguno; Todos son necesarios, pero no indispensables	7	2	5
Ropa	Conjunto de prendas que se emplean para cubrir el cuerpo.	Ropa. zapatos, estufa, lavadora; Vestido calzado.	5	4	1
Automóvil	Vehículo que se emplea para transportarse de un lugar a otro.	Carro; Automóvil, bicicleta	2	2	0

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

Tabla 69

Categorías de la pregunta ¿Qué hace para vivir bien (sin preocupaciones)?

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Trabajar	Realizar diversas actividades en las que se invierten conocimientos y habilidades y con el fin de obtener dinero para pagar bienes y servicios.	Trabajar; Trabajar todos los días.	128	53	75
Cuidar finanzas	Gestionar adecuadamente del dinero evitando deudas o gastos innecesarios.	No mal gastar dinero; Administrar los gastos	28	10	18
Cuidar la salud	Conjunto de acciones encaminadas a mantener una buena salud física y mental.	Tomo terapia psicológica; Ejercicio y meditación	14	5	9
Planear	Determinar las acciones necesarias para vivir bien.	Planear mis acciones; Establecer prioridades	14	5	9
Relajarse	Realizar acciones para evitar tensión en el organismo y la aparición de emociones negativas.	Relajarme; Llevar una vida relajada.	11	4	7
Imposible	Convicción del individuo de que no es posible tener una buena vida sin algún tipo de preocupación.	No se puede; Siempre hay preocupaciones	10	3	7

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

Tabla 69
 Categorías de la pregunta ¿Qué hace para vivir bien (sin preocupaciones)? (Continuación)

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Despreocupar	Tendencia a evitar las tensiones que genera el deseo de tener una buena vida.	Procuro no tener preocupaciones, innecesarias.; No preocuparme	9	6	3
Divertirse	Realizar actividades de esparcimiento para entretenerse y disfrutarlas.	Divertirme con un hobby; Hacer algo que me guste	9	5	4
Dependencia a otros	Los gastos generados por un individuo son financiados por otra persona con la que tiene un contacto cercano.	Vivo en casa de mis padres y estoy en proceso de entrar al medio laboral.	7	2	6
Ahorrar	Guardar una parte de los ingresos para usarlos en el futuro.	Ahorrar; Pues trato de ahorrar	7	1	6
Comprometerse	Determinación del individuo por mantener las acciones que se requieren para tener una buena vida.	Dar todo de mí para poder alcanzar mis metas, sin pensar en sí fracaso o no.	6	1	5
Estudiar	Adquisición de conocimientos y habilidades.	Estudiar para poder trabajar; Estudiar	6	1	5
Evitar problemas	Tendencia a evitar situaciones conflictivas con otros individuos que puedan dañar la integridad de un individuo.	No meterme en problemas, con nada mi nadie; Evitar situaciones de estrés.	4	1	3
Cubrir necesidades	Obtener los satisfactores necesarios para vivir.	Que no haya falta nada en mi hogar ni a mi familia; Cubrir mis necesidades	6	0	1

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

Tabla 70

Categorías de la pregunta ¿Qué acciones se necesitan realizar para vivir bien (sin preocupaciones)?

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Trabajar	Realizar diversas actividades en las que se invierten conocimientos y habilidades y con el fin de obtener dinero para pagar bienes y servicios.	Trabajar duro; Trabajar	115	40	75
Cuidar finanzas	Gestionar adecuadamente del dinero evitando deudas o gastos innecesarios.	Saber Administrar adecuadamente tus ingresos y bueno fuentes de ingresos pasivos	25	10	15
Cuidar salud	Conjunto de acciones encaminadas a mantener una buena salud física y mental.	Cuidar mi salud (revisiones médicas); Realizar ejercicio	22	10	12
Ahorrar	Guardar una parte de los ingresos para usarlos en el futuro.	Tener un ahorro para imprevistos; Ahorrar	15	4	11
Administrar	Optimizar tiempos y recursos para conseguir una buena vida.	Organizar mi tiempo, auto disciplina; La organización y planeación de una rutina.	14	3	11
Comprometerse	Determinación del individuo por mantener las acciones que se requieren para tener una buena vida.	Constancia y estabilidad en lo que se hace; Responsabilizarse	14	7	7
Autocuidado	Acciones que un individuo realiza para asegurar su bienestar físico, mental y emocional.	Cultivar la mente y el espíritu; Autocuidado	9	4	5
Estudiar	Adquisición de conocimientos y habilidades.	Estudiar mucho; Estudiar	9	2	7
Relacionarse	Capacidad para establecer relaciones cordiales con otros individuos.	Ser sociable; Tener una vida sociable	9	6	3
Despreocuparse	Tendencia a evitar las tensiones que genera el deseo de tener una buena vida.	No preocuparse; Vivir la vida a tu propio ritmo, sin presiones ni competencias.	8	3	5
Ocio	Actividades recreativas dirigidas al disfrute del individuo.	Hacer lo que te gusta; Disfrutar cada acción	7	2	5
Armonía	Capacidad de mantener un equilibrio en las diferentes esferas de vida al cumplir satisfactoriamente con las demandas de cada una de ellas.	Encontrar un equilibrio entre trabajo y familia; Vivir en armonía	4	1	3
Emprender	Proceso en el que un individuo crea una empresa a partir de una idea propia de negocio.	Tener un negocio propio; Invertir mi capital en un negocio.	4	2	2
Evitar problemas	Tendencia a evitar situaciones conflictivas con otros individuos que puedan dañar la integridad de un individuo.	Evitar problemas; No molestar a nadie ni que te molesten	4	2	2

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

Tabla 71

Categorías de la pregunta ¿Qué implica el vivir bien (sin preocupaciones)?

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Solvencia	Poseer el dinero que se requiere para satisfacer necesidades.	Tener un poco más de lo necesario y la seguridad de que en una emergencia no hará grave falta algún bien o servicio	53	18	35
Accesibilidad	Facilidad de obtener los bienes y servicios que se requieren para cubrir las necesidades.	No padecer de servicios o quedarte con el antojo; Que no falten bienes básicos como alimentos y servicios	41	16	25
Cubrir necesidades básicas	Satisfacer las necesidades básicas de supervivencia.	Cubrir tus necesidades básicas; Poder satisfacer las necesidades	39	16	23
Salud	Estado físico y mental en el que el organismo puede operar con normalidad y no se padece ningún malestar o enfermedad	Tener salud; Estar sano	27	13	14
Tranquilidad	Estado emocional de calma y paz.	Estar en paz; Estar tranquilo	26	14	12
Empleo	Profesión u oficio por el que se obtiene alguna remuneración económica.	Trabajo constante; Tener un trabajo estable	15	4	11
Disfrute	Gozar los recursos y momentos que se tienen en la vida.	Disfrutar, sortear las situaciones de la vida cotidiana; Disfrutar lo que se tiene.	14	4	10
Sin adeudos	No tener la obligación de tener que pagar o devolver dinero a otros.	No tener que preocuparse por deudas, o el pago de algún tratamiento por enfermedad; No tener deudas personales, ni bancarias.	13	2	11
Bienestar familiar	Sostener una relación con la familia basada en el respeto y apoyo, asegurando que sus necesidades estén cubiertas.	Tener buen ambiente familiar; Que no haya problemas en la familia, de ningún tipo	10	2	8
Felicidad	Experimentar sensaciones agradables constantemente en la vida.	Saberte feliz en donde estás; Ser feliz	7	5	2
Compromiso	Determinación del individuo por mantener las acciones que se requieren para tener una buena vida.	ser responsable y honesto; Ser consciente de nuestras acciones	6	1	5
Metas	Deseo de alcanzar los propósitos de vida importantes para el individuo.	Pues tratar de cumplir los propósitos; Pues tratar de cumplir las metas	5	0	5
Desconocimiento	Indecisión sobre lo que significa vivir bien.	No lo sé	3	0	3

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

Tabla 72

Categorías de la pregunta Actualmente con los bienes y servicios con los que cuenta, ¿usted vive bien (sin preocupaciones)? No ¿Por qué?

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Ingresos insuficientes	Incapacidad de pagar los bienes y servicios necesarios para satisfacer las necesidades básicas por no tener el dinero suficiente.	No tengo acceso a todos los servicios, ganó poco en mi trabajo y no puedo solventar todos los gastos	26	7	19
Posesiones materiales insuficientes	Percepción de que falta adquirir más bienes materiales para cubrir las necesidades.	No tengo bienes; Me faltan cosas	11	5	6
Malestar	Sensaciones desagradables en el individuo causadas por adversidades económicas y ambientales.	La crisis económica está afectando al bienestar físico y económico.	8	2	6
Incumplimiento de metas	Incumplimiento de los propósitos de vida importantes para el individuo.	Porque aún estoy forjando el camino para llegar a donde quiero estar y necesito establecer muchas cosas todavía.	7	3	4
Limitación financiera	Obligatoriedad de consumir los satisfactores más baratos para cubrir las necesidades.	Porque no me alcanza mi sueldo para todo lo que quisiera; Podría no estar tan limitado.	7	1	6
Desempleo	Situación en la que el individuo no labora a pesar de tener las condiciones físicas y mentales para hacerlo.	Sin trabajo; Falta de actividad laboral	4	2	2
Vivienda	Deficiencias estructurales de la casa donde se habita.	Hay problemas en la vivienda, como paredes cuarteadas por los sismos	3	0	3

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres

Tabla 73
 Categorías de la pregunta Actualmente con los bienes y servicios con los que cuenta, ¿usted vive bien (sin preocupaciones)? Sí ¿Por qué?

Categoría	Definición	Ejemplo	MT	H	M
Recursos suficientes	Percepción de que se poseen los recursos necesarios para cubrir las necesidades.	Porque tengo lo necesario para las necesidades básicas; Tengo lo básico	92	44	48
Necesidades cubiertas	Satisfacer las necesidades básicas de supervivencia.	No me falta ninguna necesidad básica y estoy a gusto con lo que tengo	35	12	23
Variabilidad de recursos	Libertad del individuo de obtener los recursos deseados sin importar su precio.	Tengo todo lo que quiero; No me quedo con el antojo	22	11	11
Felicidad	Experimentar sensaciones agradables constantemente en la vida.	Porque se vive feliz; Sor feliz	8	4	4
Dependencia	Los gastos generados por el individuo son pagados por sus padres.	Me mantiene mi papá; Mi mamá paga los servicios.	6	1	5
Sin deudas	No tener la obligación de tener que pagar o devolver dinero a otros.	No tenemos deudas; No tengo deudas que no puedo pagar	6	2	4
Trabajo	Profesión u oficio por el que se obtiene alguna remuneración económica.	Porque trabajamos y organizamos todo para tratar de cubrir las necesidades de casa y tener en ocasiones un gusto; Porque contamos con un empleo	6	0	6
Salud	Estado físico y mental en el que el organismo puede operar con normalidad y no se padece ningún malestar o enfermedad	Estoy sana y feliz; Estamos bien de salud	5	0	5
Vida digna	Satisfacción del individuo por las circunstancias actuales de su vida.	Vivo bien; Me siento satisfecha	5	0	5
Dinero	Poseer el dinero necesario para satisfacer necesidades.	Porque puedo solventar mis gastos y no considero que me falte algo; Porque hay dinero	4	3	1
Familia	Percepción de que se vive bien porque las necesidades básicas de toda la familia están cubiertas.	Porque tengo familia; porque mi familia dé cuenta con salud y contamos con nuestro trabajo	4	1	3

Nota: MT= Frecuencia de muestra total, H=Frecuencia en hombres y M=Frecuencia en mujeres