

01982  
2 ej. 1



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE PSICOLOGIA

ESCALAS DE LOCUS DE CONTROL Y  
AUTOCONCEPTO: CONSTRUCCION  
Y VALIDACION

T E S I S  
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE  
DOCTOR EN PSICOLOGIA SOCIAL  
P R E S E N T A :  
J O R G E      L A      R O S A

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

México, D. F.,

1986

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN



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 está 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.

## I N D I C E

	Pág.
INTRODUCCION	1
1. LOCUS DE CONTROL	3
2. AUTOCONCEPTO	14
3. MOTIVACION DE LOGRO	29
4. PREMISAS SOCIOCULTURALES	36
5. METODOLOGIA	40
5.1. Definición conceptual de las variables	40
5.2. Definición operacional de las variables	42
5.3. Estudios piloto	42
5.3.1. Estudio piloto 1: Construcción y aplicación de una escala multidimensional de locus de control	43
5.3.2. Estudio piloto 2: Identificación de las dimensiones importantes del autoconcepto	50
5.3.3. Estudio piloto 3: Búsqueda de los adjetivos adecuados para describir y evaluar el individuo en las dimensiones del autoconcepto	52
5.3.4. Estudio piloto 4: Búsqueda de los adjetivos antónimos e identificación de las valencias de los adjetivos ambiguos	56
5.3.5. Estudio piloto 5: Búsqueda de los adjetivos antónimos a través de las correlaciones negativas de los mismos en una situación de autoevaluación	61
5.3.6. Estudio piloto 6: Aplicación del cuestionario para medir autoconcepto	71

	Pág.
5.4. Estudio final	81
5.4.1. Sujetos	81
5.4.2. Instrumentos	82
5.4.3. Procedimientos	86
5.4.4. Análisis estadísticos	88
6. RESULTADOS	90
6.1. Escala de locus de control: análisis factorial, discriminación de los reactivos y confiabilidad	90
6.2. Escala de autoconcepto: análisis factorial, discriminación de los reactivos y confiabilidad.	
6.3. Escala de motivación de logro: análisis factorial, discriminación de los reactivos y confiabilidad	107
6.4. Escala de obediencia afiliativa vs. autoafirmación activa: análisis factorial, discriminación de los reactivos y confiabilidad	111
6.5. Correlación entre escolaridad del padre y de la madre	114
6.6. Correlaciones entre las escalas de locus de control, autoconcepto, motivación de logro y obediencia afiliativa vs. autoafirmación activa	115
6.7. Análisis de varianza de las escalas de personalidad por las variables demográficas	122
6.7.1. Análisis de varianza de las escalas de locus de control por las variables demográficas	126
6.7.2. Análisis de varianza de las escalas de obediencia afiliativa y autoafirmación activa por las variables demográficas	133
6.7.3. Análisis de varianza de las escalas de motivación de logro por las variables demográficas	136
6.7.4. Análisis de varianza de las escalas de autoconcepto por las variables demográficas	140

	Pág.
6.7.5. Tablas resúmenes de los anovas	150
7. DISCUSION	157
7.1. Análisis interno de las escalas	157
7.1.1. Escalas de locus de control	157
7.1.2. Escalas de autoconcepto	167
7.1.3. Escalas de motivación de logro	177
7.1.4. Escala de obediencia afiliativa vs. autoafirmación activa	180
7.2. Correlaciones entre las escalas de personali- dad	182
7.2.1. Correlaciones entre las escalas de - locus de control	182
7.2.2. Correlaciones entre las escalas de - locus de control y autoconcepto	187
7.2.3. Correlaciones entre las escalas de - locus de control y obediencia afilia- tiva vs. autoafirmación activa	190
7.2.4. Correlaciones entre las escalas de - locus de control y motivación de logro	192
7.2.5. Correlaciones entre las escalas de - autoconcepto	194
7.2.6. Correlaciones entre las escalas de - autoconcepto y obediencia afiliativa vs. autoafirmación activa	195
7.2.7. Correlaciones entre las escalas de - autoconcepto y motivación de logro	196
7.2.8. Correlaciones entre las escalas de - obediencia afiliativa y autoafirma- ción activa	199
7.2.9. Correlaciones entre las escalas de mo- tivación de logro	200
7.2.10. Correlaciones entre las escalas de - obediencia afiliativa vs. autoafirma- ción activa y motivación de logro	200

	Pág.
7.3. Análisis de varianza de las escalas de personalidad por las variables demográficas	202
7.3.1. Escalas de locus de control por las variables demográficas	203
7.3.2. Escalas de obediencia afiliativa y - autoafirmación activa por las variables demográficas	208
7.3.3. Escalas de motivación de logro por las variables demográficas	210
7.3.4. Escalas de autoconcepto por las variables demográficas	212
8. IMPLICACIONES	218
9. REFERENCIAS	223
10. ANEXOS	238

## INDICE DE TABLAS

	pag.
Tabla 01. Sujetos del estudio piloto 1.	44
Tabla 02. Análisis factorial de la escala de locus de control del estudio piloto 1.	46
Tabla 03. Indices de consistencia interna de las subescalas de locus de control del estudio piloto	49
Tabla 04. Sujetos del estudio piloto 3	52
Tabla 05. Adjetivos sugeridos para describir y evaluar las dimensiones física, emocional y social del autoconcepto	54
Tabla 06. Adjetivos sugeridos para describir y evaluar las dimensiones ocupacional y ética del autoconcepto	55
Tabla 07. Sujetos del estudio piloto 4.	57
Tabla 08. Adjetivos antónimos sugeridos a partir de los adjetivos de referencia	58
Tabla 09. Valencia de los adjetivos propuestos	60
Tabla 10. Sujetos del estudio piloto 5	62
Tabla 11. Adjetivos antónimos y sinónimos encontrados a través de correlaciones negativas y positivas con los adjetivos de referencia. Dimensión física.	64
Tabla 12. Adjetivos antónimos y sinónimos encontrados a través de correlaciones negativas y positivas con los adjetivos de referencia. Dimensión emocional.	65
Tabla 13. Adjetivos antónimos y sinónimos encontrados a través de correlaciones negativas y positivas con los adjetivos de referencia. Dimensión social.	66
Tabla 14. Adjetivos antónimos y sinónimos encontrados a través de correlaciones negativas y positivas con los adjetivos de referencia. Dimensión ocupacional.	68

Tabla 15.	Adjetivos antónimos y sinónimos encontrados a través de correlaciones negativas y positivas con los adjetivos de referencia. Dimensión ética.	70
Tabla 16.	Sujetos del estudio piloto 6.	71
Tabla 17.	Análisis factorial de la escala de autoconcepto del estudio piloto 6.	75
Tabla 18.	Reactivos y alpha de Cronbach de las subescalas del autoconcepto del estudio piloto 6	80
Tabla 19.	La muestra del estudio final	83
Tabla 20.	La muestra universitaria del estudio final	85
Tabla 21.	Factores iniciales con valores propios mayores a 1.0 de la escala de locus de control.	91
Tabla 22.	Análisis factorial de la escala de locus de control.	92
Tabla 23.	Indices de consistencia interna de las subescalas de locus de control.	95
Tabla 24.	Correlaciones entre factores de la escala de locus de control.	96
Tabla 25.	Factores iniciales con valores propios mayores a 1.0 de la escala de autoconcepto.	98
Tabla 26.	Análisis factorial de la escala de autoconcepto	101
Tabla 27.	Indices de consistencia interna de las subescalas de autoconcepto.	104
Tabla 28.	Correlaciones entre factores de la escala de autoconcepto.	105
Tabla 29.	Factores, dimensiones y reactivos de la escala de autoconcepto según la rotación oblicua.	105
Tabla 30.	Factores iniciales con valores propios mayores a 1.0 de la escala de motivación de logro.	108
Tabla 31.	Análisis factorial de la escala de motivación de logro	109
Tabla 32.	Indices de consistencia interna de las subescalas de motivación de logro.	110

Tabla 33.	Factores iniciales con valores propios mayores a 1.0 de la escala de obediencia afiliativa vs autoafirmación activa.	112
Tabla 34.	Análisis factorial de la escala de obediencia afiliativa vs. autoafirmación activa.	113
Tabla 35.	Indices de consistencia interna de las subescalas de obediencia afiliativa y autoafirmación activa	114
Tabla 36.	Correlaciones entre las escalas de locus de control, autoconcepto, motivación de logro, obediencia afiliativa y autoafirmación activa.	117
Tabla 37.	Correlaciones iguales o superiores a .10 ( $p < .001$ ) entre las escalas, incluyendo escolaridad de los padres y edad.	118
Tabla 38a.	Descripción de los grupos cuanto a edad.	123
Tabla 38b.	Descripción de los grupos cuanto al nivel de escolaridad de los padres	124
Tabla 39.	Medias y sumarios de anovas de fatalismo por las variables demográficas	126
Tabla 40.	Medias y sumarios de anovas de la dimensión poderosos del macro cosmos por las variables demográficas	128
Tabla 41.	Medias y sumarios de anovas de afectividad (dimensión de locus de control) por las variables demográficas	130
Tabla 42.	Medias y sumarios de anovas de internalidad por las variables demográficas	131
Tabla 43.	Medias y sumarios de anovas de la dimensión poderosos del micro cosmos por las variables demográficas	132
Tabla 44.	Medias y sumarios de anovas de obediencia afiliativa por las variables demográficas	134
Tabla 45.	Medias y sumarios de anovas de autoafirmación activa por las variables demográficas	135
Tabla 46.	Medias y sumarios de anovas de la dimensión trabajo - (motivación de logro) por las variables demográficas.	136

	pag.
Tabla 47. Medias y sumarios de anovas de maestría (motivación de logro) por las variables demográficas	137
Tabla 48. Medias y sumarios de anovas de competencia por las variables demográficas	139
Tabla 49. Medias y sumarios de anovas de sociabilidad afiliativa por las variables demográficas.	140
Tabla 50. Medias y sumarios de anovas de estados de ánimo por las variables demográficas	142
Tabla 51. Medias y sumarios de anovas de sociabilidad expresiva por las variables demográficas	143
Tabla 52. Medias y sumarios de anovas de sentimientos interindividuales por las variables demográficas	144
Tabla 53. Medias y sumarios de anovas de la dimensión ocupacional por las variables demográficas	145
Tabla 54. Medias y sumarios de anovas de la dimensión salud emocional por las variables demográficas	147
Tabla 55. Medias y sumarios de anovas del autoconcepto ético por las variables demográficas	148
Tabla 56. Medias y sumarios de anovas de la dimensión accesibilidad por las variables demográficas	150
Tabla 57. Significancia de los resultados de los anovas de las escalas de personalidad por sexo y edad.	151
Tabla 58. Significancia de los resultados de los anovas de las escalas de personalidad por sexo y trabajo	152
Tabla 59. Significancia de los resultados de los anovas de las escalas de personalidad por sexo y turno	153
Tabla 60. Significancia de los resultados de los anovas de las escalas de personalidad por sexo y primogénito	154
Tabla 61. Significancia de los resultados de los anovas de las escalas de personalidad por sexo y áreas de estudio.	155

Tabla 62. Significancia de los resultados de los anovas de las escalas de personalidad por sexo y escolaridad de los padres.

## RESUMEN

El objetivo de la presente investigación fue la construcción y validación de escalas de locus de control y autoconcepto.

Participaron del estudio 3,076 sujetos, de los cuales 51.43% eran hombres y 48.57% eran mujeres. La mayoría de los sujetos -- eran estudiantes universitarios o de la preparatoria (95.66%).

En lo que se refiere a todas las escalas utilizadas en este estudio, se realizaron pruebas t de Student para verificar el poder discriminativo de los reactivos, análisis factoriales para verificar la validez de constructo y cálculos de consistencia interna (alpha de Cronbach).

En cuanto a las escalas de locus de control, de tipo Likert, se encontraron cinco dimensiones: fatalismo/suerte ( $\alpha = .89$ ), poderosos del macro cosmos o control del macro sistema social - - - ( $\alpha = .87$ ), afectiva ( $\alpha = .83$ ), internalidad instrumental ( $\alpha = .82$ ) y control del micro sistema social o poderosos del micro cosmos ( $\alpha = .78$ ).

En lo que respecta al autoconcepto, cuyas escalas fueron -- construídas en el formato del diferencial semántico, se identificaron cuatro dimensiones fundamentales: social, emocional, ocupacional y ética.

La dimensión social fue representada en tres factores: sociabilidad afiliativa ( $\alpha = .85$ ), sociabilidad expresiva ( $\alpha = .85$ ) y accesibilidad ( $\alpha = .65$ ).

También la dimensión emocional se presentó de una manera tripartita: estados de ánimo ( $\alpha = .86$ ), sentimientos interindividuales ( $\alpha = .81$ ) y salud emocional ( $\alpha = .76$ ). Los índices de consistencia interna de las demás escalas fueron: ocupacional ( $\alpha = .80$ ) y ética,  $\alpha = .77$ . La consistencia interna de la escala total fue  $\alpha = .94$ , lo que posibilita una medida global de la autoestima.

Se aplicaron, también, las escalas de motivación de logro - (trabajo, maestría y competencia) de Andrade Palos y Díaz-Loving (1985), y las escalas de obediencia afiliativa y autoafirmación activa (Díaz-Guerrero, 1976). Además, se calcularon las correlaciones producto momento de Pearson entre las dieciocho escalas, cuyos resultados propiciaron evidencias de la validez discriminante de las escalas construídas. Asimismo, se calcularon anovas y pruebas post hoc (Duncan) y se verificó el poder discriminativo de las referidas escalas.

## ABSTRACT

The objective of the present research was to construct and validate locus of control and self-concept scales.

3,076 subjects participated in the study, 51.43% of whom were males and 48.5% were females. Most subjects were college or high school students (95.66%).

With regard to all the scales used in this research project, t-tests were conducted to demonstrate the discriminative power of items, factor analysis to test the construct validity and -- alpha coefficients to calculate internal consistency.

As for the locus of control scales (Likert style), five dimensions were found: fatalism/luck ( $\alpha = .89$ ), the powerful of macro cosmos or control of macro social system ( $\alpha = .87$ ), affective ( $\alpha = .83$ ), instrumental internality ( $\alpha = .82$ ) and powerful of micro cosmos or control of micro social system ( $\alpha = .78$ ).

In regard to self-concept, the scales were constructed in semantic differential format, and four fundamental dimensions -- were identified: social, emotional, occupational and ethical.

The social dimension was formed by three factors: affiliative sociability ( $\alpha = .85$ ), expressive sociability ( $\alpha = .85$ ) and accessibility ( $\alpha = .65$ ).

The emotional dimension was also formed by three aspects: mood ( $\alpha = .86$ ), interindividual feelings ( $\alpha = .81$ ) and emotional health ( $\alpha = .76$ ). The coefficient of internal consistency of the

other scales was: occupational, ( $\alpha = .80$  and ethical,  $\alpha = .77$ ). The internal consistency of the total scale was  $\alpha = .94$ , which makes it possible to consider a global measure of self-esteem.

The achievement motivation scales (work, mastery and competitiveness) of Andrade Palos & Díaz-Loving (1985), and affiliative obedience vs. active self-assertion scales (Díaz-Guerrero, 1976), were used too. Pearson correlations were calculated among the eighteen scales; the results supported the divergent-convergent validity of the constructed scales. Anovas and post hoc tests (Duncan) were calculated in order to check the discriminative power of the referred scales.

## INTRODUCCION

La investigación depende, fundamentalmente, de la medición.

Investigar es, hasta cierto punto, determinar la cantidad - de una o más variables en cierto fenómeno o proceso para que se - pueda evaluar sus consecuencias, o bien, sus antecedentes.

En este sentido, el instrumento de medición tiene una importancia singular.

El estudio que se presenta a continuación, tuvo un objetivo definido: construir y validar escalas multidimensionales para medir locus de control y autoconcepto en la cultura mexicana.

Hablar de la importancia del foco de control es casi redundante porque la pregunta fundamental a la cual se busca respuesta es: ¿Quién o qué factores controlan la vida de uno? ¿Y determinan las recompensas?

Esta percepción y experiencia son universales, aunque los niveles de conciencia de las personas respecto a las mismas pueden variar. La literatura que estudia esta variable, como se verá adelante, es inmensa y ha mostrado, suficientemente, su importancia.

El autoconcepto es el otro constructo respecto del cual se desarrolló una escala de medición. Lo que uno piensa de sí mismo, cómo se describe y cómo se evalúa será, posiblemente, un buen predictor de su salud mental, integración social, integridad ética y éxito ocupacional. Los estudios que serán analizados en el tópi-

co respectivo, así lo indican.

Las escalas construídas son multidimensionales ya que corresponden a lo que ha sido desarrollado en otras culturas respecto de estas variables, en los últimos tiempos, y porque, al parecer, respetan y hacen justicia a lo complejo de la personalidad.

Un aspecto muy importante en la presente investigación es que las escalas fueron desarrolladas en la cultura mexicana y para la cultura mexicana, respetando el énfasis que hace Díaz-Guerrero (1971, 1972, 1976, 1982) respecto a la importancia de la cultura en la evaluación de la personalidad.

Una vez que las escalas fueron desarrolladas con significativos índices de confiabilidad y comprobada validez, en un proceso que se inicia pero que no se cierra, se cree que amplias perspectivas son abiertas para la investigación, además de los hallazgos sustantivos encontrados en el presente estudio.

Como parte del proceso de validación de las referidas escalas, se utilizaron las pruebas de motivación de logro (Andrade Palos y Díaz-Loving, 1985) y de obediencia-afiliativa vs. autoafirmación activa (Díaz-Guerrero, 1976), y se analizaron sus respectivas relaciones.

## 1. LOCUS DE CONTROL.

La importancia del constructo locus de control puede ser -- evaluada a partir del significativo número de investigaciones rea- lizadas utilizando este constructo. El banco de datos Psychinfo reportó 113,292 documentos archivados en que se estudia esta va- riante, en septiembre/85.

Recientemente, también Herbert M. Lefcourt (1981, 1983, - - 1984) editó tres volúmenes que tratan, extensamente, de estudios hechos con este constructo y cuyo título general es "Research - - With the Locus of Control Construct".

Se han hecho estudios en que se relaciona el control con: - ansiedad (Feather, 1967; Tolor y Reznikoff, 1967), hostilidad - - (Williams y Vantress, 1969), autoritarismo (Ray, 1980), maquiave- lismo (Miller y Minton, 1969), dogmatismo (Clouser y Hjelle, 1970), uso de la información (Phares, 1968), control de nacimiento (Mac Donald, 1970), motivación de logro (Ray, 1980; Salom de Bustaman- te, 1981; Solomon, Houlihan y Parelus, 1969; Swanson, 1981), ren- dimiento académico (Romero García, 1980; Salom de Bustamante, - - 1981), cambio de actitud (Ritchie y Phares, 1969), conformidad -- (Crowne y Liverant, 1963; Viganó La Rosa y Silva Arciniega, en -- prensa), percepción de disturbios emocionales (Mac Donald y Hall, 1969), sanción moral (Johnson, Ackerman, Frank y Fionda, 1968), - esquizofrenia (Fontana, Klein, Lewis y Levine, 1968), intelligen- cia (Romero García, 1980), etc.

El problema del control es, pues, fundamental, no sólo por

la inmensa literatura que trata del asunto y de sus múltiples implicaciones, sino también por la experiencia personal de uno que se enfrenta en el día-a-día con el problema del control: "¿podré conseguir una buena calificación?" "¿obtendré un buen empleo?" - "¿lograré conquistar esa joven que me encanta?" "¿alcanzaré para adquirir mi vivienda?" "¿seré capaz de mantener mis amistades?" "¿conseguiré disminuir la corrupción política?" "¿puedo hacer algo por la paz en el mundo, evitando una catástrofe nuclear?" - -- "¿puedo hacer algo para disminuir la contaminación en mi ciudad?" - Son tantos los retos del control que justifican plenamente su estudio.

Relacionada, fundamentalmente, con el problema del control, se encuentra la noción del refuerzo, ésto es, la medida en que -- una persona asocia una recompensa al comportamiento o a características personales o, al contrario, si percibe la gratificación como dependiendo de fuerzas ajenas o externas. Percibir o no percibir un nexo causal entre la conducta y el refuerzo es, aquí, un problema vital.

Rotter (1966) definió control interno y externo de la siguiente forma:

"Cuando un refuerzo es percibido por un sujeto como no contingente a alguna acción suya, en nuestra cultura, típicamente percibe ésto como resultado de la suerte, el destino, el control de otros poderosos, o como impredecible por causa de la gran complejidad de las -- fuerzas que lo rodean. Cuando el acontecimiento es interpretado de este modo, se denomina a ésto como una -- creencia en control externo. Si la persona percibe -- que el evento es contingente a su conducta o a sus características relativamente permanentes, se denomina -- creencia en el control interno". (p. 1).

Se observa que Rotter considera el constructo locus de control unidimensional, en que los polos del "continuum" representarían, respectivamente, la máxima internalidad y la máxima externalidad. Cuanto más interna es una persona menos externa será, y -recíprocamente, cuanto más externa, menos interna será.

De acuerdo con sus definiciones y supuestos, Rotter (1966) construyó una escala para medir foco de control constituida por - 23 reactivos, más 6 de relleno, para tornar ambiguo el objetivo - de la prueba. Cada reactivo está constituido de dos opciones: -- una que expresa una creencia en control interno y la otra una --- creencia en el control externo. Es una prueba de elección forzada, general y no específica, lo que justificaría su bajo poder -- predictivo.

Un gran número de investigaciones se han llevado a cabo utilizando la escala I-E de Rotter (ver las revisiones de Joe, 1971; de Lefcourt, 1976), aunque los resultados no fueron siempre consistentes en lo que se refiere a asociaciones con otras variables.

Entre los estudios que se han realizado, se puede citar el de Hersch y Scheibe (1967) que correlacionaron la escala I-E de - Rotter con el "California Psychological Inventory" (CPI) y con el "Adjective Check List" (ACL) y encontraron que los sujetos internos presentaban puntajes más altos que los sujetos externamente - orientados, en dominación, tolerancia, buena impresión, sociabilidad, eficiencia intelectual, bienestar y logro -cuando la correlación era con el CPI. En el caso de asociación con el ACL los sujetos internamente orientados se presentaban como asertivos, inde-

pendientes, efectivos, poderosos y realizadores.

Otros estudios muestran que los internos manifiestan más -- iniciativa en sus esfuerzos para alcanzar metas y controlar el medio ambiente que los externos (Phares, 1968; Phares, Ritchie y Davis, 1968). Además, se ha encontrado una asociación negativa entre autoestima y externalidad (Morrison y Morrison, 1979).

Algunos autores (Colins, 1974; Gurin, Gurin, Lao y Beattie, 1969; Mirels, 1970) empero, empezaron a cuestionar la unidimensionalidad del constructo foco de control, a partir de los resulta-- dos de sus investigaciones.

La Rosa (1985) aplicó la prueba de Rotter traducida al español, a una muestra de 289 estudiantes de Ingeniería, Economía y - Psicología de universidades de la ciudad de México, siendo aproximadamente la mitad hombres y la mitad mujeres.

Los resultados fueron sometidos a análisis factorial con -- delta = 0 y rotación varimax. Ni la matriz de factores principales, ni la matriz rotada favoreció la posición teórica de Rotter de unidimensionalidad de la escala.

Además de la escala de Rotter, algunas otras escalas de locus de control serán analizadas por las sugerencias y contribuciones que hacen respecto al estudio y medición de dicho constructo.

"The Intellectual Achievement Responsibility Questionnaire" (IAR)-

Crandall, Katkovsky y Crandall (1965) construyeron el IAR - para medir foco de control en niños del tercer grado hasta alumnos del 12o. grado. El objetivo de la escala era medir las creencias

de los niños en lo que se refiere a la responsabilidad por el reforzamiento exclusivamente en desempeños intelectuales.

Algunas características de la escala son:

1. El IAR limita las fuentes del control externo a las personas que más conviven con el niño: sus padres, profesores y compañeros, con el supuesto de que factores tales como la suerte o destino no juegan un papel importante como controladores externos y, también, por la importancia de dichas personas en el desarrollo del niño.

2. La escala fue construída con un igual número de eventos positivos y negativos con el supuesto de que la dinámica operativa en asumir la responsabilidad por buenos resultados podría ser diferente de la dinámica en aceptar culpa por consecuencias no placenteras (fracaso). El IAR, además de proporcionar un puntaje total de responsabilidad interna, proporciona también, un puntaje que se refiere a la responsabilidad por fracaso.

3. El instrumento está constituído por 34 reactivos con el formato de elección forzada, es decir, cada reactivo presenta una experiencia positiva o negativa de desempeño, con dos alternativas de atribución de causalidad: una, en que el niño es el responsable por el evento; la otra, en que el comportamiento de alguna persona del medio ambiente inmediato del niño es el causante.

Los autores presentan, en su artículo (Crandall et al., - - 1965), los resultados que se refieren a confiabilidad (test-retest y división por mitades) y que son moderadamente altos. Los puntajes que evalúan responsabilidad por éxito y responsabilidad por -

Éxito y responsabilidad por fracaso son generalmente independientes. Comprobaron, además, que a partir del tercer grado, la responsabilidad personal ya está establecida y las niñas más grandes asumen más la responsabilidad por los eventos, que los niños de correspondiente edad. Los puntajes en responsabilidad están moderadamente relacionados con inteligencia, posición ordinal entre los hermanos y el tamaño de la familia e inconsistentemente relacionados con clase social. Se presentan también evidencias de -- que la responsabilidad personal medida por el IAR, es un buen predictor de desempeño intelectual.

En un estudio realizado por McGhee y Crandall (1968), utilizando el IAR, se verificó que los internos, consistentemente obtenían calificaciones más altas en los cursos y en las pruebas de desempeño que los externos. Los autores observaron también que la internalidad en situación de fracaso (I-) era un mejor predictor de las calificaciones que la internalidad en situación de éxito (I+), para los niños más grandes. Este resultado sugiere que la creencia de un niño de que él es el responsable por sus fracasos académicos puede ser un motivo mayor para el esfuerzo académico que una anticipación de buenos resultados.

En otro estudio de Halpin, Halpin y Whiddon (1980), se verificó la relación entre las conductas percibidas de los padres y el locus de control de indios norteamericanos y niños blancos, -- utilizándose el IAR.

Los autores reportan que para la muestra de los indígenas, un foco de control interno estaba positivamente correlacionado -- con compañerismo instrumental y negativamente asociado con casti-

go externo.

Respecto a los niños blancos, un foco de control interno es taba positivamente asociado con compañerismo instrumental, afecto, disciplina basada en principios y presión al logro, aunque este - último aspecto estaba relacionado negativamente con autoestima.

Muchos otros estudios fueron realizados utilizándose el IAR, según se puede observar en las revisiones de Gilmor (1978), Lef--court (1976) y Phares (1976).

*Escala de Levenson.* Un instrumento para medir foco de control y que tuvo un impacto significativo en los estudios sobre este constructo, fue la escala de Levenson (1973, 1974, 1981), concebida - como multidimensional, ya que expectativas de suerte, destino y - otros poderosos, no podrían ser consideradas bajo el rubro de control externo, como lo hizo Rotter (1966) en la escala que construyó y que pretendiera unidimensional. La autora distingue dos tipos de orientación externa: (1) creencia en la naturaleza desordenada y azarosa del mundo y, (2) creencia en un mundo ordenado y - predecible, asociado con la expectativa de que personas que tienen el poder, tienen el control. En el último caso hay una posibilidad de control, ya que uno puede obtenerlo con determinadas acciones.

Levenson desarrolló tres subescalas: la de control interno, la de azar (suerte) y la de otros poderosos, constituida cada una, de ocho reactivos, algunos de los cuales fueron adaptados de la - escala de Rotter y otros fueron construidos específicamente para su instrumento.

La escala de control interno mide la creencia que uno tiene de que puede controlar su propia vida (v.g.: "Mi vida está determinada por mis acciones"); la escala de otros poderosos trata, como dice el nombre, de las personas que tienen el poder y, por eso, el control (ejemplo: "Yo siento que mi vida está controlada por gente que tiene poder"), mientras que la escala de azar mide el grado en que el control está relacionado con percepción azarosa (v.g.: "El que yo llegue a tener éxito dependerá de la suerte que tenga").

Las subescalas presentan las siguientes características:

1. Son presentadas en formato Likert y no en el estilo de elección forzada, siendo, por eso, estadísticamente más independientes.
2. Las subescalas hacen una distinción entre el aspecto personal y el ideológico, de modo que los reactivos están escritos utilizándose la primera persona del singular. Lo que interesa es la percepción de la persona respecto al control de lo que sucede y no la percepción de las personas en general.
3. Los reactivos de la escala no contienen palabras que puedan implicar modificabilidad de determinados aspectos de la realidad, lo que ocurrió con la escala de Rotter y que fueron identificadas por Gurin et al. (1969) como factores que contaminaron la escala de internalidad-externalidad.
4. Los reactivos de las tres subescalas fueron contruídos de modo que presentan un alto grado de paralelismo.
5. Las correlaciones de la escala de deseabilidad social -

de Marlowe-Crowne con los reactivos de las tres subescalas fueron insignificantes.

Levenson (1973, 1974, 1981) presenta diversos estudios que reportan la confiabilidad y validez de sus escalas, las cuales -- han sido utilizadas ampliamente en Estados Unidos (ver la revi--- sión de Lefcourt, 1976) y también en Venezuela (Romero García, -- 1977, 1980, 1981, 1983, 1985; Salom de Bustamente, 1981).

La Rosa (1985) aplicó las escalas de Levenson traducidas al español, a una muestra de 289 estudiantes universitarios, de am-- bos sexos, de la ciudad de México. Los resultados del análisis factorial (varímax) propiciaron un soporte empírico para las tres dimensiones de azar, control interno y otros poderosos. Los índi-- ces de consistencia interna (alpha de Cronbach) de las referidas escalas fueron, respectivamente, 0.73, 0.65 y 0.58. Dos observa-- ciones deben ser hechas: (1) ni todos los reactivos de las sube-- calas originales cargaron en las dimensiones predichas y, (2) sur-- gió un nuevo factor constituido por los reactivos 1, 2, 9, 15 y - 17 con cargas factoriales bastante significativas.

*Escala de locus de control para niños mexicanos.* Merece especial atención la escala de locus de control para niños mexicanos cons-- truída por Díaz Loving y Andrade Palos (1984), ya que fue diseña-- da y probada en la cultura mexicana.

Según los autores se trata de una escala multidimensional, con 30 reactivos, que fue probada con niños de ambos sexos, de -- quinto y sexto año de primaria de escuelas públicas y privadas -- del Distrito Federal.

Las dimensiones encontradas fueron: (1) subescala fatalista, que describe situaciones en las cuales el niño considera que no puede hacer nada para controlar su medio ambiente; (2) subescala afectiva, "se refiere a situaciones en las que el niño modifica su medio ambiente a través de sus relaciones afectivas con quienes le rodean" (Díaz-Loving y Andrade Palos, 1984, p. 21), y (3) subescala instrumental, que describe situaciones en las que el niño trata de hacer algo por conseguir lo que quiere o modificar directamente el medio ambiente. Los índices de consistencia interna (alpha de Cronbach) de las referidas escalas fueron, respectivamente, 0.73, 0.57 y 0.66.

La importancia de la escala de Díaz-Loving y Andrade Palos, procede del hecho de haber sido construida en la cultura mexicana y para la cultura mexicana, llenando los requisitos de validez de constructo evidenciada por el análisis factorial y presentando índices de consistencia bastante significativos.

Otras escalas de foco de control han sido construidas, entre las cuales se encuentra la escala de Wallston y Wallston (1981) cuyo objetivo es evaluar el foco de control con respecto a la salud; la escala de Reid y Ziegler (1981) para medir las creencias de personas más viejas respecto a su habilidad para controlar refuerzos que reconocen como importantes; Lefcourt, Von Baeyer, Ware y Cox (1979) describieron un modelo para la construcción de escalas de locus de control para los más diferentes objetivos; Paulhus y Christie (1981) se preocuparon con las esferas del control, identificando las esferas de eficacia personal, control interpersonal y control sociopolítico; Worrel y Tumilty (1981)

presentan una escala que se relaciona con la conducta de beber, -  
demostrando que el comportamiento alcohólico puede ser interpretado  
utilizándose una medida de foco de control.

Aunque otras escalas hayan sido construidas, las escalas --  
aquí mencionadas lo fueron por su importancia y amplia utiliza---  
ción o, entonces, por ser las más recientes y bastante especifi--  
cas, pudiendo suscitar estudios con grupos determinados (por ejempl  
o: alcohólicos, ancianos, etc.).

## 2. AUTOCONCEPTO

La literatura norteamericana propone a W. James (Gergen, - - 1971; Wells y Marwell, 1976) como el primer psicólogo a estudiar - el sí-mismo. Sin embargo, el oráculo de Delfos, A. C., ya postulaba el popular dicho "Conócete a tí mismo" como un imperativo para alcanzar la armonía y la felicidad.

Las tradiciones hindúes, budistas y judío-cristianas ponen - también, no menor énfasis en la importancia del autoconocimiento - como un medio de desarrollo y evolución personal.

También la filosofía existencialista, sea la perspectiva de Sartre, materialista, en la cual "el hombre es una pasión inútil", o en el enfoque de un Gabriel Marcel o Martin Buber según los cuales hay un espacio para la esperanza, el hombre y la experiencia - subjetiva ocupan el centro de las reflexiones y análisis.

Se puede decir también, y muy particularmente, que una larga tradición de psicólogos, entre los cuales James, Cooley, Mead, - - Lecky, Sullivan, Hilgard, Rogers y Allport consideran el sí-mismo y su conceptualización, no sólo como una función explicativa de -- procesos psicológicos, sino como necesario para comprender el propio comportamiento. Los autores nombrados, identificados como fenomenólogos, consideran el autoconcepto como el concepto más - central en psicología (Epstein, 1973).

*Perspectivas Históricas.* William James (1968) es identificado como uno de los primeros psicólogos a estudiar el sí-mismo. Según - el autor se puede hacer una distinción entre el yo y el mí, conforme

me se considere el conocedor (yo) o el conocido (mí), o bien, el agente de la experiencia y el contenido de la experiencia. El sí-mismo de un individuo, conforme James, es la suma de el todo que se puede llamar lo suyo, incluyendo su cuerpo, familia, posesiones, estados de conciencia y reconocimiento social. Se trata, además, de un fenómeno consciente.

Cooley (1968) escribió sobre el sí-mismo desde una perspectiva más sociológica, postulando que no tiene sentido pensar en el sí-mismo fuera de el medio social en el cual está inmerso. Cooley es particularmente conocido por su proposición del sí-mismo reflejado (the looking glass self), según la cual la concepción que un individuo tiene de sí-mismo, es determinada por la percepción de las reacciones que otras personas manifiestan hacia él.

Mead (1934) propuso lo que es generalmente considerado como el más convincente y sistemático punto de vista del desarrollo del sí-mismo, integrando las perspectivas de James (yo-mí) según la cual el sujeto se convierte en objeto para sí-mismo -y de Cooley, que percibe el sí-mismo como fenómeno social. Además, Mead organiza estos puntos de vista a partir del uso de los símbolos, los cuales, conforme el autor, diferencian el comportamiento humano de otras formas de interacción. En este sentido, el lenguaje es una parte esencial del desarrollo y actuación del sí-mismo, o sea, el sí-mismo como un proceso que utiliza símbolos y que es, al mismo tiempo, dependiente de los procesos simbólicos.

Rogers (1950, 1951, 1972, 1980) utiliza extensamente el concepto del sí-mismo (self) y omite los constructos yo (ego) y superyo (superego), en lo que se denominó "terapia centrada en el --

cliente". "El constructo central de nuestra teoría sería el concepto del sí-mismo, o el sí-mismo como objeto percibido en el campo fenomenológico" (Rogers, 1950, p. 379). La principal preocupación de Rogers son las actitudes hacia el sí-mismo, es decir, las percepciones de una persona respecto a sus habilidades, acciones, sentimientos y relaciones en su medio social. Aunque las actitudes contengan una dimensión evaluativa, ésta no constituye la autoestima en la perspectiva rogeriana, que es definida como aceptación de sí-mismo.

El autor distingue tres aspectos en las actitudes hacia uno mismo: el contenido específico de la actitud (dimensión cognitiva), un juicio respecto al contenido de la actitud, de acuerdo a algunos patrones (aspecto evaluativo) y un sentimiento relacionado al juicio evaluativo, que constituye la dimensión afectiva. La aceptación de uno mismo, o sea, la autoestima, conforme Rogers, está relacionada con el último aspecto.

El autoconcepto es una "fotografía organizada" y una gestalt organizacional del sí-mismo -lo que significa que organización y conciencia son propiedades del sí-mismo. "La estructura del sí-mismo es una configuración organizada de percepciones del sí-mismo, - las cuales pueden ser conocidas" (Rogers, 1950, p. 379).

Consistencia es otra característica importante de la estructura del sí-mismo, de tal modo que un comportamiento inconsistente con el autoconcepto, genera tensiones psicológicas y malestar físico, mientras que una tonalidad emocional positiva hacia el sí-mismo procede de una conducta consistente (Festinger, 1957; Heider, 1958).

Diversos autores abordan el autoconcepto desde una perspectiva de la teoría del rol. Así, por ejemplo, Newcomb (1950) y Sherwood (1965, 1967) enfatizan que el sí-mismo y la ocurrencia de autoevaluaciones son el resultado de procesos sociales que involucran apreciaciones reflejadas provenientes de otras personas significantes, resaltando también, el desempeño de roles sociales. Una perspectiva relacionada con la anterior, es la teoría del grupo de referencia y que encuentra en Sherif y Sherif (1969) y Mannheim (1966) algunos de sus representantes. Ellos resaltan el contenido de las identificaciones grupales para el individuo y la función de tales identificaciones como puntos de referencia en la autopercepción y en la autoevaluación.

*Perspectivas contemporáneas.* Morris Rosenberg (1965) tiene como principal preocupación la dinámica del desarrollo de una autoimagen positiva durante la adolescencia, para el cual el medio social influye significativamente, especialmente la familia.

El enfoque de Rosenberg (1965) es actitudinal: "¿Pero qué es la autoimagen? En el presente estudio, concebimos la autoimagen como una actitud hacia un objeto. (El término actitud es usado en un sentido amplio para incluir hechos, opiniones y valores relativos al sí-mismo, así como una orientación favorable o desfavorable hacia el sí-mismo). En otras palabras, el sí-mismo es un objeto hacia el cual uno tiene actitud" (p. 5).

El autor reconoce que las actitudes pueden variar en contenido, intensidad, importancia, saliencia, consistencia, estabilidad y claridad.

Rosemberg (1965) desarrolló una escala para medir autoestima, constituida por diez reactivos, a los cuales se contesta en una escala de cuatro puntos, desde totalmente de acuerdo hasta totalmente en desacuerdo. Según Crandall (1973) el instrumento probablemente mide el aspecto de autoaceptación de la autoestima.

La medida diseñada tiene el mérito de ser breve y de fácil administración y pretende ser una escala unidimensional, construida según el modelo propuesto por Guttman.

Rosemberg (1965) reporta un coeficiente de reproductibilidad de .92 y Silber y Tippett (1965) obtuvieron un coeficiente de confiabilidad de .85 en un test-retest, en un plazo de dos semanas. Los últimos autores reportan, además, correlaciones de la escala con medidas semejantes y evaluación clínica, desde .56 hasta .83. Rosemberg (1965) refiere que una autoestima positiva se relaciona con consecuencias sociales e interpersonales, tales como menos timidez y depresión, más actividades extra curriculares y más asertividad.

Wylie (1974) dice, empero, que validez aparente y satisfactorio coeficiente de reproductibilidad no garantizan la unidimensionalidad de la escala. Se puede hacer referencia, en este sentido, a un estudio de Kaplan y Pokorny (1969) que realizaron un análisis factorial con los resultados de una aplicación de la escala a 500 adultos y encontraron dos factores no correlacionados que explicaban 45% de la varianza total del instrumento.

Otra crítica más general procede de Nunnally (1978) al afirmar que el pequeño número de reactivos y la distribución rectangu-

lar forzada de los reactivos en las escalas de Guttman son artificiales y producen, probablemente, sólo distinciones gruesas y ordinales.

*Stanley Coopersmith.* Los hallazgos de Coopersmith (1959, 1967) no están insertados en una teoría general más amplia; al contrario, él utiliza diferentes enfoques teóricos para explicar diferentes aspectos de la autoestima.

Según el autor, la autoestima es un concepto más complejo que involucra evaluación del sí-mismo, reacciones defensivas y otros correlatos. Contiene, además de la actitud de evaluación, una connotación afectiva que acompaña la evaluación. En las palabras de Coopersmith (1967), "la autoestima es un juicio personal sobre la dignidad de uno expresado en las actitudes que el individuo mantiene hacia sí mismo", y también es "la extensión en que la persona cree ser capaz, significativa, exitosa y digna" (p. 5). El distingue, además, dos aspectos en la autoestima: la expresión subjetiva, o sea, la autodescripción y autopercepción individual y la expresión comportamental de la autoestima que el individuo pone a disposición de otros observadores. La descripción de la autoestima del individuo involucra, por consecuencia, dos índices, reflejando los dos aspectos del comportamiento evaluativo. La verdadera autoestima ocurre cuando la persona se siente digna y portadora de valor y la autoestima defensiva se da cuando el individuo se siente indigno, aunque no pueda admitir tal información por ser amenazante.

Coopersmith postula cuatro grupos de variables como importantes

tes en la determinación de la autoestima: valores, éxitos, aspiraciones y defensas.

El autor afirma que tres condiciones son importantes para desarrollar un alto nivel de autoestima en los niños: (1) que los niños sean aceptados por sus padres; (2) que los padres propongan límites claramente definidos para los hijos, y (3) respeto, por parte de los padres, de la iniciativa individual de los niños, dentro de los límites y del espacio propuesto.

Coopersmith (1967) desarrolló una escala para medir autoestima que en la opinión de Crandall (1973) mide actitudes evaluativas en relación al sí-mismo, en diversos dominios.

La escala está constituida por 50 reactivos en la forma más larga y de 25 en la forma reducida; se reporta una correlación de .95 entre las dos formas (Coopersmith, 1967).

Los reactivos son afirmaciones cortas ("Muchas veces deseo ser otra persona", "Muy fácilmente me doy por vencido", "Yo soy popular entre mis compañeros), cuyas respuestas son "Semejantes a mí" o "No es semejante a mí". El contenido de los reactivos se refiere a los compañeros, padres, escuela y personas significativas.

Crandall (1973) realizó dos análisis factoriales con los resultados de la aplicación de la prueba a dos muestras de sujetos universitarios, encontrando los siguientes factores: autodevaluación, liderazgo-popularidad, familia-padres y asertividad-ansiedad.

La prueba fue diseñada originalmente para niños, pero con el cambio de algunas pocas palabras ha sido utilizada para individuos de todas las edades.

En lo que se refiere a la confiabilidad, Coopersmith (1967) reporta un índice de .88, en un test-retest, después de cinco semanas y .70 después de tres años, con la escala original de 50 -- reactivos.

En lo que respecta a la validez convergente, Crandall (1973) encontró correlaciones de .59 y .60 entre la escala corta de Coopersmith y la de Rosemberg, en una muestra de aproximadamente 300 estudiantes universitarios.

En lo que se refiere a la validez predictiva, Connell y -- Johnson (1970) verificaron, conforme a su hipótesis, que los sujetos masculinos con alta identificación de los roles sexuales tendrían una alta autoestima, pero la asociación entre las variables no se verificó para los sujetos femeninos.

Entre los problemas respecto al uso de la escala se puede -- referir el estudio de Taylor y Reitz (1968, citado por Crandall, -- 1973) que reportan correlaciones de .75 y .44 con las escalas de deseabilidad social de Edwards y la de Marlowe-Crowne, respectivamente.

Wylie (1974) después de estudios exhaustivos respecto a la utilización de la escala, concluyó que la cantidad de información del inventario "no lo hacen un instrumento de elección para la investigación del autoconcepto en niños" (p. 174).

*William Fitts*. La preocupación de Fitts (1965) se sitúa en el -- área de clínica y asesoramiento psicológico, lo que lo induce a -- establecer la relación entre autoconcepto y rehabilitación.

El autor construyó una escala multidimensional que es amplia

mente utilizada -"The Tennessee Self Concept Scale" TSCS (Fitts, - 1965).

El autoconcepto revela al individuo en aspectos fundamentales de la personalidad, lo que permite a las personas dedicadas a la ayuda a comprender mejor el cliente y planear una adecuada asesoría en el proceso de rehabilitación y autoactualización. Aunque Fitts entienda por autoconcepto generalmente el aspecto positivo - del mismo, o sea, la autoestima, él discute otros aspectos tales - como estructura, componentes y consistencia.

Fitts expresa su modelo conceptual en términos de relaciones interpersonales y de competencia interpersonal, enfatizando también la importancia de la libre comunicación, lo que aproxima en - el último aspecto a la idea de Jourard de autodivulgación (1964).

En lo que se refiere a una perspectiva psicológica más amplia, Fitts se identifica con la psicología humanista y su contribución es mucho más empírica que teórica.

En cuanto a la escala, está constituida por 90 reactivos, -- balanceados positiva y negativamente y las respuestas varían de -- completamente verdadero hasta completamente falso, en un intervalo de 5 puntos. Los reactivos son clasificados en cinco categorías - generales: autoconcepto físico, autoconcepto ético, autoconcepto personal, autoconcepto familiar y autoconcepto social. Los reactivos son, además, categorizados en una de las tres áreas: (1) identidad (quién/cómo soy yo), (2) autosatisfacción (como yo me acepto a mí mismo) y (3) comportamiento (como yo actúo). Son agregados 10 reactivos de la escala de mentira del MMPI.

Una medida total de autoestima se deriva de los 90 reactivos, proporcionando, además, medidas para cada una de las áreas antes mencionadas (física, ética, personal, familiar y social) así como un puntaje de autoaceptación considerando las cinco áreas y, también, puntajes reflejando la autoestima y variabilidad para cada una de las áreas. Otros puntajes consideran el sesgo de aquiescencia, integración de la personalidad, señales integrativas y autoactualización.

La confiabilidad medida a través del test-retest para el puntaje total positivo en un plazo de dos semanas fue .92, mientras que para los puntajes más específicos se situaba entre .70 y .90 (Fitts, 1965).

Se reportan diversos estudios en apoyo de la validez del constructo, entre los cuales está el de Wayne (1963, citado por Fitts, 1965) quien encontró una correlación de .68 entre la "Izard's Self Rating Positive Affect Scale" y el instrumento de Fitts. Una correlación de -.70 fue encontrada entre la "Taylor Manifest Anxiety Scale" y la TSCS (Fitts, 1965).

Vanderpool (1969) y Gross y Adler (1970) encontraron que los puntajes en autoconcepto eran significativamente más bajos en sujetos alcohólicos que los sujetos del grupo normativo.

Entre los aspectos negativos, Crandall (1973) menciona que no se controló la deseabilidad social y que parece estar presente en la mayoría de las afirmaciones; otro aspecto considerado, son los reactivos cuya redacción permanece inalterada desde 1955 o 1956. Wylie (1974) critica la escala debido a la no independencia

de los puntajes específicos que puede conducir a una redundancia de puntajes en los perfiles.

*Definiciones del autoconcepto.* Cualquier definición de autoconcepto tiene problemas porque tal noción es utilizada en muchos sentidos por autores de las más diversas teorías y, a veces, en el contexto de una misma teoría (Wells y Marwell, 1976).

Así, por ejemplo, Wells y Marwell (1976) afirman que "la forma en que una persona actúa y realísticamente se percibe y se estima, es comunmente denominada el sí-mismo real o, simplemente, el autoconcepto" (p. 66). En otro contexto los mismos autores afirman que:

"El autoconcepto es generalmente descrito en términos de actitudes reflexivas, las cuales son usualmente consideradas como teniendo tres aspectos fundamentales: el cognitivo (el contenido psicológico de la actitud), el afectivo (una evaluación relacionada al contenido), y el conativo (respuestas comportamentales a la actitud). La autoestima es comunmente indentificada con el segundo aspecto, lo cual es considerado como principalmente motivacional" (p. 231).

Como se puede apreciar, ambas definiciones de autoconcepto incluyen elementos cognitivos y evaluativos, aunque los autores llamen a la dimensión evaluativa autoestima.

El estudio y análisis de otras definiciones, en general, se conforman a este patrón. Así, Byrne (1984) afirma que "En términos generales, el autoconcepto es nuestra percepción de nosotros mismos; en términos específicos, son nuestras actitudes, sentimientos y conocimientos respecto a nuestras capacidades, habilidades, apariencia y aceptabilidad social" (p. 429). Shavelson, Hubner y Stanton (1976) observan que "en términos amplios, el autoconcepto

es la percepción que una persona tiene de sí misma" (p. 411), y continúan: "Siete características pueden ser identificadas como críticas para la definición del constructo. El autoconcepto puede ser descrito como organizado, multifacético, jerárquico, estable, que se desarrolla, evaluativo, diferenciable" (p. 411). Al comentar el aspecto evaluativo, los autores observan que la distinción entre autodescripción y autoevaluación no ha sido clarificada ni desde el punto de vista conceptual ni tampoco desde -- una perspectiva empírica. Afirman, por esa razón, que los términos autoconcepto y autoestima han sido utilizados de modo intercambiable en la literatura.

*Relaciones del autoconcepto con otros constructos.* En este tópico se analizarán las relaciones del autoconcepto con locus de control, motivación de logro y las premisas socioculturales -que son las variables de interés del presente estudio.

Morrison y Morrison (1979) reportan correlaciones negativas entre externalidad y autoestima; la autoestima fue medida por el inventario de Coopersmith y por una subescala de autoestima escolar del mismo autor. Lloyd, Chang y Powell (1979), en otro estudio, encontraron una correlación significativa entre la escala I-E de Rotter y la escala de autoestima de Berger, indicando que una orientación interna está asociada con una alta autoestima. Un resultado similar es reportado por Milgram y Milgram (1975) -cuyos hallazgos indican correlación significativa entre internalidad medida por la escala de Tel Aviv (Tel Aviv Scale) y un autoconcepto positivo evaluado por la Escala Tennessee de Autoconcepto (Tennessee Self-Concepto Scale).

Múltiples estudios fueron realizados para verificar la relación entre autoconcepto y motivación de logro. Se observa, de modo general, una asociación entre motivación de logro y un autoconcepto positivo, aunque la relación no sea sencilla, ya que influyen diversas variables moderadoras, entre las cuales se encuentran el nivel de instrucción, el nivel socioeconómico, etnia, capacidad de los sujetos y sexo, entre otras. Otro aspecto a ser considerado, son los instrumentos utilizados para medir autoconcepto y motivación de logro o desempeño (Hansford y Hattie, 1982).

Autoconcepto y rendimiento académico se relacionan positivamente, conforme diversos estudios (Campbell, 1967; Caplin, 1969; Irwin, 1967).

La importancia del autoconcepto en la educación ha sido verificada en diversos niveles de enseñanza: escuela intermedia (Shavelson y Eolus, 1982), preparatoria (Calsyn y Kenny, 1977) y en la universidad (Bayley, 1971).

Emmite y Díaz-Guerrero (1983) en un estudio realizado con 1,132 alumnos juniores de High School de la ciudad de Houston, en que una tercera parte era constituida por mexicanos-norteamericanos, una otra por negros norteamericanos y una última por blancos norteamericanos, de ambos sexos, encontraron, entre otros resultados, que un positivo autoconcepto, en diferentes grados, estaba positivamente relacionado con la media de calificaciones escolares y negativamente correlacionado con ansiedad rasgo. Asimismo, verificaron que autodevaluación estaba significativa y

negativamente relacionada con la media de las calificaciones en blancos y negros norteamericanos, pero no para los norteamericanos de origen mexicano.

Gómez Pérez-Mitre (1981) verificó con sujetos mexicanos -- que existe una relación significativa entre un puntaje alto o bajo en autoestima de un sujeto y su respectivo puntaje en expectativas de éxito o de fracaso.

Díaz-Guerrero (1982) reporta un largo estudio que trata -- del yo del mexicano, utilizando la técnica del diferencial semántico y haciendo comparaciones con otras diecinueve naciones que realizaron un estudio idéntico con sujetos comparables y bajo -- las mismas condiciones de control. El valor, el poder y el dinamismo del yo de 400 estudiantes de secundaria del Distrito Federal, fueron evaluados y comparados con las demás naciones que -- participaron del estudio respecto a las mismas dimensiones. Además de estas comparaciones, se hicieron otras que involucraron -- dichas dimensiones, más la intensidad del significado afectivo -- del yo y otros conceptos de la categoría del continuo de la edad, conceptos del parentesco, masculinidad y feminidad, los conceptos de la categoría del yo, el otro y los demás y diversas ocupaciones.

El autor hace interesantes análisis respecto del yo del mexicano, incluyendo una comparación muy sugestiva entre el yo y -- la pirámide y buscando las explicaciones en una perspectiva interdisciplinaria.

Uno de los objetivos del presente estudio fue construir y

validar una escala multidimensional para medir el autoconcepto -  
de estudiantes universitarios y de la preparatoria, utilizando -  
la técnica del diferencial semántico (Díaz-Guerrero y Salas, - -  
1975; Osgood, 1952, 1962; Osgood, Suci y Tannenbaum, 1957).

### 3. MOTIVACION DE LOGRO

El constructo motivación de logro o necesidad de logro surge en el contexto de la teoría de las necesidades, de Murray - - (1938) que así define el constructo:

"El deseo o tendencia para hacer cosas tan rápidamente y/o tan bien como sea posible. Incluye, también, el deseo de realizar alguna tarea difícil, así como la tendencia de dominar, manipular y organizar objetos físicos, seres humanos o ideas, tan rápidamente e independientemente cuanto posible. Superar obstáculos y a sí mismo y alcanzar un alto patrón, así como competir y superar a otros. Incrementar positivamente el autoconcepto a través del ejercicio exitoso del talento" (p.164).

Para evaluar la personalidad y sus necesidades, Murray desarrolló el Test de Apercepción Temática (TAT), según el cual el individuo escribe o relata "historias" a partir de figuras ambiguas. El supuesto es que el individuo haga una proyección de sí mismo al crear su "historia". Este método fue y es, aún, ampliamente utilizado como estrategia de evaluación de la personalidad.

McClelland, Atkinson, Clark y Lowel (1953), autores importantes en el área de logro, se preocuparon principalmente con -- las diferencias individuales en motivación de logro y para medir dichas características elaboraron una técnica de evaluación basada en el TAT de Murray.

Fue, entretanto, Atkinson (1957) que con base en el modelo propuesto por Lewin y sus discípulos (Lewin, Dembo, Festinger y Sears, 1944), presentó una teoría de la motivación de logro en términos de un modelo matemático. En su modelo utilizó la medición proyectiva y el resultado es un constructo global: la moti-

vación de logro. En el modelo de Atkinson (1957, 1964) se predice el comportamiento individual en una situación determinada, antes que esfuerzos orientados para la tarea a largo plazo. Se trata pues, del comportamiento individual en el presente psicológico, ésto es, de las actividades de logro en situaciones inmediatas.

La teoría propone que la motivación de logro consiste en la suma algebraica de las tendencias para ocuparse con una actividad orientada al logro y la tendencia de evitación de una tarea que podría resultar en fracaso

La fórmula matemática para calcular la motivación de logro sería la siguiente:

$$M_l = (M_e \times P_e \times I_e) - (M_{ef} \times P_f \times I_f),$$

en donde,

$M_e$ : significa el motivo hacia el éxito

$P_e$ : es la probabilidad subjetiva de que el éxito seguirá al desempeño.

$I_e$ : es el valor incentivo del éxito

$M_{ef}$ : representa el motivo para evitar el fracaso

$P_f$ : simboliza la probabilidad de fracaso

$I_f$ : es el valor incentivo del fracaso

El motivo para evitar fracaso es considerado como una disposición independiente del motivo hacia el éxito y es medido, comúnmente, por pruebas objetivas -generalmente pruebas de ansiedad.

Desarrollos en la teoría. Según el modelo propuesto, los individuos en los cuales el motivo para evitar el fracaso es más fuerte que el motivo hacia el éxito, evitarían todas las actividades relacionadas con logro. Datos experimentales reportados por -- Weiner (1972) y el sentido común indican, empero, que esto no -- ocurre con tales individuos; ni en situación de laboratorio ni -- en la vida real. Atkinson (1974), con el fin de explicar los hechos y tornar congruente la teoría, agregó el concepto de motivación extrínseca, que podría ser, por ejemplo, el interés por una tarea o tendencia para buscar aprobación de otros o, aún, para -- obedecer a la autoridad. Esta motivación extrínseca proporcionaría la motivación para superar una tendencia inhibitoria hacia -- el logro. La consecuencia es que esta nueva variable es incorporada a la fórmula anteriormente mencionada.

Otras adiciones y modificaciones han sido introducidas en la teoría original, entre las cuales hay que resaltar la contribución de Raynor (1969) que considera la importancia de metas futuras, a largo plazo, en el comportamiento hacia el logro. El -- autor introduce el concepto de motivación contingente, presente cuando el individuo percibe que el éxito inmediato es necesario para garantizar la oportunidad de alcanzar éxitos futuros, mientras que fracaso inmediato significa fracasos futuros por el nexo existente entre los eventos (Raynor, 1974). De modo inverso, si el éxito inmediato no está relacionado con metas futuras, y -- si el fracaso actual no significa fracasos futuros, la situación es definida como no-contingente. La hipótesis de Raynor es que los individuos evalúan las situaciones en que están involucrados

en función de la contingencia o no-contingencia de las mismas en relación a metas futuras, y que estas contingencias asociadas con probabilidad subjetiva de éxito influyen en las conductas relacionadas con logro. En un estudio experimental, Raynor (1974) confirma sus hipótesis.

*Diferencias individuales.* Diversos estudios muestran como altos niveles de motivación de logro están asociados con más altos niveles socioeconómicos (Couván y Adelson, 1958; Littig e Yericarris, 1965; Rosen, 1973). Estas diferencias de clases en motivación de logro son atribuidas generalmente a diferencias entre las prácticas de crianza, según las cuales los estratos medios y altos enfatizan el logro, la maestría en las tareas y la autodirección.

En lo que se refiere a diferencias sexuales en motivación de logro, hay resultados bastante confusos.

Así, por ejemplo, McClelland et. al. (1953) encontraron que mientras las mujeres obtenían puntajes más altos en motivación de logro, cuando medida por el TAT, ellas no incrementaban sus puntajes cuando recibían instrucciones destinadas a excitar dicha motivación, en estudios experimentales.

Achembach (1970) refiere que mientras las niñas obtienen grados más altos en la escuela que los niños, no hay diferencia entre ambos respecto a las medidas de motivación de logro.

Hoffman (1975) sugiere que la mujer difiere del hombre en las necesidades relacionadas con la conducta de logro; para las mujeres estas conductas se relacionan con las necesidades de afi

liación. Afirma el autor que la mujer busca el amor y la aprobación antes que la maestría, poniendo la seguridad y eficiencia en lazos afectivos. Así, el hombre y la mujer presentarían mecanismos subyacentes diferentes para alcanzar logros equivalentes.

*Medidas de motivación de logro.* Se puede distinguir dos estrategias en la medición de la motivación de logro: una que procede de McClelland, Atkinson y sus colegas y que utilizan medidas proyectivas, y otra propuesta por Mehrabian (1968, 1969), Herrenkohl (1972), Raven, Molloy y Corcoran (1972) y Spence y Helmreich (1978), entre otros, que desarrollaron medidas objetivas para dicho constructo. Los últimos autores observan que una prueba psicométrica puede fácil y rápidamente ser evaluada sin exigir un entrenamiento especial para tal fin, lo que sí es exigido para las pruebas proyectivas.

Spence y Helmreich (1978) quienes proponen las medidas objetivas, desarrollaron una escala multidimensional para medir el referido constructo, que incluye las dimensiones de maestría, trabajo y competencia, y que ha resultado efectiva y predictiva para sujetos de ambos sexos.

Partiendo del instrumento desarrollado por Spence y Helmreich, Andrade Palos y Díaz-Loving (1985) construyeron una escala para medir motivación de logro adecuada a la cultura mexicana. En el instrumento se conservaron las tres dimensiones de la escala de Spence y Helmreich así como algunos reactivos, agregando, empero, otros que se verificaron apropiados a la cultura y semántica mexicanas.

La escala de Andrade Palos y Díaz-Loving (1985) consta de 22 reactivos y los índices de consistencia interna (alpha de Cronbach) de las subescalas de maestría, competencia y trabajo fueron, respectivamente, 0.78, 0.79 y 0.81. Las tres dimensiones explicaron 36.71% de la varianza total de la escala.

Fueron analizadas, además, diferencias por sexo, orientación familiar, empleo y aprovechamiento escolar en las dimensiones propuestas, así como relaciones de las mismas con las escalas de masculinidad (instrumentalidad) y feminidad (expresividad) positivas del instrumento de atributos personales de Díaz-Loving, Díaz-Guerrero, Helmreich y Spence (1981).

La escala de motivación de logro de Andrade Palos y Díaz-Loving fue utilizada en la presente investigación.

Se utilizó la escala de Andrade Palos y Díaz-Loving para medir motivación de logro y se la relacionó con las escalas de locus de control y autoconcepto, como parte del proceso de validación de dichas escalas, según los procedimientos indicados por Campbell (1960), Cronbach y Meehl (1955) y Kerlinger (1975). Estos autores observan que un aspecto importante de la validez de un constructo es la validez discriminante, o sea, se espera que dicho constructo se relacione moderadamente con otros y sea independiente respecto a terceros, de acuerdo a la teoría.

Rotter (1966) preveía que una persona que se percibe en el control de los refuerzos y por consecuencia es interna cuanto al foco de control, tendrá mayor motivación de logro respecto a otra que atribuye los refuerzos a la suerte o a factores externos.

Diversos autores comprobaron, posteriormente, esta hipótesis entre los cuales se encuentran los estudios de Hersch y Scheibe (1967), McGhee y Crandall (1968), Prociuk y Breen (1974, 1975), Ray (1980) y Salom de Bustamante (1981).

En lo que se refiere al autoconcepto hay, también, consenso en la teoría y los estudios lo comprueban, que las personas -- con alta autoestima, buscan y alcanzan más logros que los individuos con una baja autoestima (Byrne, 1984; Coopersmith, 1959; Fleming y Courtney, 1984; Gergen, 1971; Hansford y Hattie, 1982; -- Herbert, 1968; Piers, 1969; Rosemberg, 1965; Shavelson y otros, - 1976).

## 4. PREMISAS SOCIOCULTURALES

Díaz-Guerrero (1965, 1967, 1971, 1972, 1974, 1975, 1976, 1977, 1979a, 1979b, 1982) ha llamado la atención, repetidas veces y a través de diferentes perspectivas, respecto de la influencia de la cultura sobre la personalidad. Y lo hace de una manera completa porque integra cultura-personalidad en una perspectiva dialéctica, en que la cultura propicia los elementos para formar lo que se convencionó llamar el carácter nacional, por un lado y, porque considera, por el otro, el individuo biosférico que explica la variabilidad en una misma cultura. En el enfoque de Díaz-Guerrero, ni el hombre es un mero producto de la sociocultura, ni tampoco, es el individuo aislado de las situaciones histórico-socioculturales en que nace y crece. En las palabras del autor (1976):

"...al crecer un sujeto dentro de una sociocultura, tiene la oportunidad de absorber -lo que explicará la variación de su propia personalidad- porcentajes diversos, digamos así, de las premisas de la sociocultura para regir su comportamiento personal; tiene, además, la oportunidad de rebelarse -aquí la dialéctica cultura-persona- a un porcentaje determinado de estas premisas socioculturales, tiene, además, la posibilidad de seleccionar entre ellas en función de sus predisposiciones biosféricas y sus condiciones psicoecológicas, aquellas -- que le sean más adaptativas, o más útiles para su creatividad individual o ser, como diría Maslow, un mal seleccionador" (p. 15-16).

Congruente con las consideraciones hechas, Díaz-Guerrero pondera la prioridad que debe tener el estudio de los efectos de la historia-socio-cultura sobre la personalidad, en cualquier investigación, así como el carácter eminentemente interdisciplinario del concepto de personalidad. Y esto por una razón fundamen

tal: el individuo está encuadrado en el proceso histórico-sociocultural como recipiente del mismo o, entonces, como su agente de modificación.

La cultura, un concepto tan complejo y con tantas implicaciones puede ser reducido a unidades o construcciones empíricas, lo que Díaz-Guerrero llamó premisas histórico-socioculturales o premisas socioculturales, y en forma abreviada PSCs. El autor encuentra estas premisas en los niveles de discurso típico de los individuos, sean dichos, proverbios, mandamientos o aserciones de cómo vivir la vida y enfrentar los problemas y de cómo percibirse al ser humano, así como a sus roles y relaciones. A estas expresiones de la gente común y corriente, a esta sabiduría popular, Díaz-Guerrero denomina premisas socioculturales.

Entre las características de las PSCs se puede recordar que en la percepción de un individuo tienden a ser apriorísticas, esto es, no necesitan de justificación; son permanentes, o sea, relativamente estables a través del tiempo; son normativas para todos los individuos de un dado grupo sociocultural y determinan, además, el pensamiento, sentimiento y acción del mismo grupo. Son, indiscutiblemente, un lenguaje de grupos y actitudes de grupos. Sin embargo, esto no significa que no tengan un origen y una evolución que se puedan estudiar.

Se pueden distinguir dos tipos básicos de premisas: las premisas cardinales son más centrales e importantes, propician la atmósfera de sentido para muchos dichos y proverbios; las premisas menores son una derivación lógica y psicológica de las cardinales. Un ejemplo de las más centrales sería: "La supremacía

incuestionable del padre", mientras que "los niños deben obedecer a sus madres" constituye un ejemplo de las menores (Díaz-Guerrero, 1982, p. 147-148).

Díaz-Guerrero (1976) presentó en el XVI Congreso Interamericano de Psicología, realizado en Miami, 123 premisas de la familia mexicana, así como la estructura factorial de las mismas. Después de una rotación Varimax se pudieron distinguir nueve factores: machismo, obediencia afiliativa vs. autoafirmación activa, virginidad, abnegación, temor a la autoridad, status quo familiar, respeto sobre amor, honor familiar y rigidez cultural. La escala corta de cada factor está conformada por los reactivos -- con carga factorial superior a .40, mientras que la escala media admite reactivos a partir de .30 y la escala larga está constituida por todos los reactivos del factor.

En la misma oportunidad el autor presentó una serie de correlaciones entre la escala factorial de premisas histórico-socioculturales de la familia mexicana y variables cognoscitivas, perceptuales, de personalidad, de las actitudes de los padres, - del nivel socioeconómico para los diferentes grupos del estudio.

En el presente estudio se trabajó con la subescala de obediencia afiliativa vs. autoafirmación activa (factor 2), como -- parte del proceso de validación de las escalas de foco de control y autoconcepto, según los procedimientos recomendados por Campbell (1960), Cronbach y Meehl (1955) y Kerlinger (1975).

Díaz-Guerrero y Castillo Vales (1982) en un estudio con escolares yucatecos, encontraron una correlación de .54 entre auto

afirmación activa e internalidad, medida por la escala de Rotter.

En otro contexto, Díaz-Guerrero (1982) observa como la forma afiliativa de vivir de los mexicanos produce el bienestar emotivo y la felicidad interna -lo que indica, posiblemente, una asociación positiva entre afiliación y algunos aspectos de la autoestima.

**HIPOTESIS.** No se plantearon hipótesis por dos razones fundamentales:

1. No se pudo, a priori, establecer las dimensiones que constituirían el cuestionario de autoconcepto.

2. Se trata de un estudio de tipo exploratorio en el que no existe suficiente información acerca del comportamiento específico de las variables, en la cultura mexicana.

Se puede decir, de una manera general, que se esperan asociaciones entre internalidad, un autoconcepto positivo y alta motivación de logro. Se esperan, también, algunas asociaciones entre la forma afiliativa de enfrentar la vida y algunos aspectos de la autoestima.

## 5. METODOLOGIA

En el proceso de construcción y validación de las escalas - de locus de control y autoconcepto -objetivos de la presente investigación- se utilizaron una serie de procedimientos que serán especificados a lo largo del presente capítulo.

### VARIABLES

#### 5.1 Definición conceptual de las variables

**Locus de control:** es la creencia que uno tiene respecto a quién o qué factores controlan su vida.

**Autoconcepto:** es la percepción que uno tiene de sí mismo; específicamente, son las actitudes, sentimientos y conocimientos - respecto de las propias capacidades, habilidades, apariencia y aceptabilidad social.

**Motivación de logro:** se relaciona con la realización, el dominio, la manipulación y organización del medio físico y social; la superación de obstáculos y el mantenimiento de elevados niveles de trabajo; el esfuerzo para superar la propia labor, la rivalidad y la superación de los demás.

**Obediencia afiliativa vs. autoafirmación activa:** en esta dimensión se considera la existencia de la rebelión o del conformismo con la autoridad respetada, es decir, rebelión o sumisión ante el poder.

**Sexo:** define las características anatómicas y fisiológicas de un individuo. Puede ser masculino o femenino.

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

**Area de estudio:** agrupa dos o más carreras que tienen características afines. En el presente estudio se consideran el área de la salud (medicina y odontología), el área de las ciencias físico-matemáticas (ingeniería y física), de la filosofía y ciencias humanas (pedagogía, historia, bibliotecología, letras modernas y geografía) y, finalmente, el área de las ciencias político-socio-administrativas (política, sociología, ciencias de la comunicación, relaciones internacionales y administración pública).

**Preparatoria:** caracteriza el nivel escolar que un individuo cursa, posterior a la secundaria y anterior a la enseñanza universitaria.

**Edad:** describe en años completos el tiempo desde el nacimiento -- hasta el momento en que el individuo contestó los cuestionarios.

**Estado civil:** define la situación de un individuo en términos de soltero, casado, divorciado u otro.

**Trabajo remunerado:** esto se refiere a si el individuo ejerce o no una ocupación por la cual recibe una remuneración.

**Hijo único:** describe la situación de un sujeto que no tuvo otros hermanos.

**Hijo primogénito:** significa el primer hijo nacido en una familia constituida por lo menos, por dos hermanos.

**Nivel de escolaridad de los padres:** es definido por los niveles de enseñanza formal recibidos en la escuela o por su ausencia. Estos niveles son: analfabeto, primaria incompleta, primaria completa, secundaria o equivalente, preparatoria, bachillerato o equivalente y, finalmente, universitaria.

**Turno:** define el horario en que el alumno asiste a clases. Puede ser matutino (7 h-14 h) o vespertino (16 h-22 h).

### 5.2 Definición operacional de las variables

Locus de control: estará definido por las respuestas al cuestionario de locus de control.

Autoconcepto: estará definido por las respuestas al cuestionario que tratará del concepto que uno tiene de sí mismo y que resulta de los estudios piloto y del estudio final.

Motivación de logro: estará definida por las respuestas a las escalas de motivación de logro, de Andrade Palos y Díaz-Loving -- (1985).

Obediencia afiliativa vs. autoafirmación activa: estará definida por las respuestas al cuestionario "Obediencia afiliativa vs. autoafirmación activa", forma B. (Díaz-Guerrero, 1976).

Las variables sexo, carrera, escolaridad, edad, estado civil, trabajo remunerado, hijo único, hijo primogénito, nivel de escolaridad del padre y de la madre y turno fueron definidas por las respuestas de los sujetos al cuestionario de datos demográficos.

La variables "área de estudio" fue inferida por el investigador en base a la información prestada por el sujeto respecto a su carrera.

### 5.3 Estudios Piloto

En el proceso de construcción y validación de las escalas de locus de control y autoconcepto se realizaron 6 estudios piloto:

- a) estudio piloto 1: construcción y aplicación de una escala multidimensional de locus de control a 453 estudiantes;
- b) estudio piloto 2: identificación de las dimensiones importantes del autoconcepto, utilizándose una muestra de 118 sujetos;

c) estudio piloto 3: búsqueda de los adjetivos adecuados para describir y evaluar el individuo en las dimensiones propuestas. Participaron en esta etapa, 358 estudiantes;

d) estudio piloto 4: búsqueda de los adjetivos antónimos e identificación de las valencias de los adjetivos ambiguos, con una muestra de 251 sujetos;

e) estudio piloto 5: una estrategia alternativa para encontrar los adjetivos antónimos, o sea, utilización de las correlaciones negativas de los adjetivos en una situación de autoevaluación. 217 estudiantes participaron en el estudio;

f) estudio piloto 6: aplicación del cuestionario para medir autoconcepto a una muestra de 599 sujetos.

A continuación se especifican la muestra, procedimientos, análisis estadísticos y resultados de cada uno de los estudios piloto realizados.

#### 5.3.1 ESTUDIO PILOTO 1: *Construcción y aplicación de una escala multidimensional de locus de control*

##### *Sujetos*

La muestra de sujetos seleccionada en forma no probabilística constaba de 453 estudiantes; los universitarios eran alumnos de la UNAM y los demás eran alumnos de la preparatoria No. 6 también de la UNAM. Se especifica la muestra en la tabla 01.

Tabla 01. Sujetos del estudio piloto 1

Sexo	Carrera o nivel de escolaridad				Total
	Ingen.	Ciencias Polit. y Sociales	Preparatoria	Area no especif.	
Hombres	98	75	65	2	240
Mujeres	22	102	82	7	213
Total	120	177	147	9	453

#### Instrumento

Con base en el análisis de la aplicación de las escalas de Rotter (1966) y de Levenson (1974) a una muestra de estudiantes universitarios (La Rosa, 1985), se elaboró una escala multidimensional para medir locus de control. Dicha escala estaba constituida por 60 reactivos que incluían las dimensiones de internalidad instrumental, afectividad, fatalismo/suerte y otros poderosos.

La subescala de internalidad instrumental se refiere a situaciones en que el individuo controla su vida debido a su esfuerzo, trabajo y/o capacidades. La subescala afectiva describe situaciones en que el individuo consigue sus objetivos a través de relaciones afectivas con quienes le rodean. La de fatalismo/suerte se refiere a creencias en un mundo no ordenado, es decir, los refuerzos dependen de factores azarosos tales como la suerte o el destino. La subescala de otros poderosos, finalmente, describe creencias en un mundo ordenado dependiente de las personas que tienen el poder, y por tanto, el control.

Las respuestas a los reactivos se daban en un continuo de

5 puntos, variando de completamente en desacuerdo (1) hasta completamente de acuerdo (5). Se redactaron instrucciones adecuadas de cómo contestar al cuestionario y se les pidió la máxima sinceridad. Se solicitaron, también, datos relativos a sexo, escolaridad/carrera y edad.

#### *Procedimiento*

El instrumento fue aplicado a los sujetos en el salón de -- clase. Además de las instrucciones escritas contenidas en el cuestionario, se les dijo que se trataba de un estudio para validar escalas de medidas psicológicas para la cultura mexicana y que su -- contribución era, por eso, muy importante.

#### *Resultados*

Los resultados obtenidos fueron sometidos a análisis factorial con rotación varimax y oblicua con la finalidad de verificar la validez de constructo de dicho instrumento. Aunque la rotación oblicua presentaba bajas correlaciones entre algunos factores - -- (0.15, -0.13, 0.20 ...), se decidió elegir la rotación varimax ya que mostraba estructuras conceptuales más claras.

El análisis factorial mostró 17 factores con valores propios superiores a 1, y que explicaban el 59.1% de la varianza total. Los 5 primeros factores explicaban 34.0% de la varianza total y presentaban claridad conceptual, razón por la cual fueron -- elegidos.

La matriz rotada fue también analizada y los resultados se presentan en la tabla 02.

Tabla 02. Análisis factorial de la escala de locus de control del estudio piloto 1.

No. del reactivo	F. I: Internalidad instrumental F. II: Afectividad F. III: Poderosos del micro cosmos F. IV: Fatalismo/suerte F. V: Poderosos del macro cosmos	Rotación Varimax (Delta=0) Factores				
		I	II	III	IV	V
16	Mi futuro depende de mis acciones	.36	.10	-.02	-.03	-.08
19	El éxito en el trabajo depende de mí	.67	.09	-.05	.10	.05
20	Soy capaz de defender mis intereses personales	.50	.11	.00	.04	-.03
27	Mi vida está determinada por mis acciones	.48	-.05	.01	-.04	.00
32	El éxito depende de mí	.67	.05	-.09	-.14	.14
36	Mis condiciones de vida dependen de mi esfuerzo	.73	-.00	.02	-.00	.08
40	Que yo tenga dinero depende de mí	.58	-.01	-.12	-.03	-.05
41	Cuando lucho por algo, lo logro	.43	-.06	-.10	.00	-.04
46	Mis calificaciones dependen de mi esfuerzo	.68	.00	-.11	-.08	.00
60	Obtener lo que quiero depende de mí	.77	.01	-.01	-.01	-.02
3	El caerle bien a la gente me ayuda a resolver problemas	.06	.43	.10	.32	.01
7	Mejoro mi vida si le caigo bien a la gente	.03	.51	.04	.20	.10
22	Si le caigo bien a mi jefe puedo conseguir mejores puestos en mi trabajo	-.10	.43	.22	.09	.18
23	Mi éxito depende de lo agradable que soy	.00	.65	.06	.01	.01
25	Me va bien en la vida porque soy simpático	.04	.66	-.00	-.04	-.04
31	Mi éxito en el trabajo depende de qué tan agradable sea yo	-.04	.67	.14	.17	.11
37	Si soy buena gente con mis profesores puedo mejorar mis calificaciones	-.01	.37	.12	.10	.09
44	Puedo conseguir lo que quiero si agrado a los demás	.03	.71	.20	.04	.03
52	La cantidad de amigos depende de lo agradable que soy	.08	.51	-.01	.07	.21
56	Consigo muchas cosas si soy buena gente	.11	.46	.04	.22	.04

Tabla 02. (continuación)

No. del reactivo	F. I: Internalidad instrumental F. II: Afectividad F. III: Poderosos del micro cosmos F. IV: Fatalismo/suerte F. V: Poderosos del macro cosmos	Rotación Varimax (Delta=0) Factores				
		I	II	III	IV	V
17	Mi puesto en la empresa depende de las personas que tienen el poder	-.01	.04	.30	.16	.06
34	La gente que tiene poder sobre mí decide - mi vida	-.02	.11	.45	-.07	-.00
35	El éxito en el trabajo depende de las personas que están arriba de mí	-.07	.11	.62	.10	.08
39	Mis condiciones de vida dependen de las -- personas que tienen el poder	-.16	.11	.49	.10	.07
42	No puedo defender mis intereses cuando son opuestos a los de los poderosos	-.05	.03	.58	.00	.24
43	Conservar mi empleo depende de mis jefes	-.03	.12	.73	.11	.08
45	Mi vida está controlada por los poderosos	-.10	.03	.61	.03	-.02
59	Mi sueldo depende de las personas que tienen el poder económico	-.05	.16	.57	.14	.16
2	Mi éxito dependerá de la suerte	-.00	.13	.01	.59	.03
6	Que yo obtenga un buen empleo es cuestión de suerte	-.04	.09	.10	.73	.07
10	El que yo llegue a tener mejores puestos - en el trabajo depende de la suerte	-.05	.07	.13	.64	.02
11	Que yo tenga pocos o muchos amigos se debe al destino	-.07	.07	.03	.29	.20
15	Que yo tenga mucho o poco dinero es cosa - del destino	-.09	.11	.04	.33	.10
26	Casarme con la persona adecuada es cuestión de suerte	-.00	.27	.04	.32	.01
30	Las calificaciones dependen de la suerte	-.13	.17	.06	.28	-.01
47	Logro lo que quiero cuando tengo suerte	-.11	.16	.07	.49	.03
48	Muchas cosas son cuestión de buena o mala suerte	-.08	.15	.02	.30	.13
57	Si tengo un accidente automovilístico ello se debe a mi mala suerte	-.06	.15	.07	.32	-.06

Tabla 02. (continuación)

No. del reactivo	F. I: Intemalidad instrumental F. II: Afectividad F. III: Poderosos del micro cosmos F. IV: Fatalismo/suerte F. V: Poderosos del macro cosmos	Rotación Varimax (Delta=0) Factores				
		I	II	III	IV	V
21	Los problemas mundiales dependen de los poderosos	.05	.15	.08	.05	.34
29	Es difícil influir en los políticos	.09	.04	-.01	.17	.64
38	Mi país está dirigido por pocas personas - en el poder y lo que haga no cambia nada	.08	.02	.14	-.04	.68
49	No tengo influencia en las decisiones sobre el destino de mi país	-.08	.04	.18	.02	.65
54	Las guerras dependen de los gobiernos y nada puedo hacer al respecto	.03	.15	.09	.04	.75

Como se puede observar, de los 60 reactivos, 43 cargaron significativamente (en general con cargas iguales o superiores a 0.30) en uno u otro factor, y presentaron congruencia conceptual con los reactivos del mismo factor. Surgió, además, un nuevo factor, no previsto en el proyecto, que se denominó poderosos del macro cosmos, con lo que la dimensión de otros poderosos se queda dividida en dos dimensiones: poderosos del micro cosmos y poderosos del macro cosmos. Los primeros se refieren a personas que tienen el poder, están más cercanas del individuo y controlan su vida. Entre tales personas se encuentran el jefe, el patrón, el dueño de la empresa, el padre y otras. Los poderosos del macro cosmos son personas que tienen el poder y que están más lejanas del sujeto. No obstante, su acción y su poder influyen la vida de uno. Se puede nombrar, entre otros, los diputados, los políticos, el presidente, los gobernantes de las naciones más poderosas. Esta dimensión mide, en un cierto sentido, la enajenación socio-política, o sea,

la experiencia que uno hace de marginalización ante las grandes - decisiones que se toman respecto al destino de la comunidad, el - país y el mundo. Y por supuesto, estas decisiones afectan la vida de los individuos.

Con la finalidad de verificar la distribución de los sujetos para cada reactivo que cargó significativamente en uno u otro factor, se calculó la distribución de las frecuencias de respuestas. Se hicieron, a continuación, pruebas t de Student entre las medias de los 226 sujetos que estaban arriba de la mediana y los -- 227 que se encontraban abajo de la misma, para cada reactivo, con el objetivo de analizar su poder discriminativo. Se verificó, en efecto, que los mismos discriminaban satisfactoriamente ( $p = 0.001$ ).

Se calcularon, también, los índices de consistencia interna (alpha de Cronbach) de dichas subescalas y los resultados se presentan en la tabla 03.

Tabla 03. Índices de consistencia interna de las subescalas de locus de control del estudio piloto.

Subescalas	No. de reactivos	Alpha
Internalidad instrumental	10	0.83
Afectividad	10	0.79
Poderosos del micro cosmos	8	0.76
Fatalismo/suerte	10	0.79
Poderosos del macro cosmos	5	0.68

A partir de los resultados, se decidió agregar nuevos reactivos para el estudio final, especialmente para el factor 5, que tenía sólo 5 reactivos.

### 5.3.2 ESTUDIO PILOTO 2. *Identificación de las dimensiones importantes del autoconcepto*

#### *Sujetos*

Participaron en esta etapa del trabajo dos grupos de alumnos de la preparatoria, totalizando 55 sujetos y dos grupos de alumnos de la UNAM (de la Facultad de Filosofía y de la Facultad de Ingeniería) con un total de 63 sujetos. En lo que se refiere al sexo, 57 eran hombres y 61 eran mujeres. La muestra no fue seleccionada al azar.

#### *Técnica y Procedimiento*

La técnica utilizada para identificar las dimensiones importantes del autoconcepto fue la de "Brainstorming" o tormenta de ideas. Se pidió verbalmente, en el salón de clase, que los sujetos manifestasen, a través de la palabra, los aspectos que consideraban importantes cuando piensan en sí mismos y de los cuales depende su felicidad y realización. Las sugerencias de los alumnos fueron escritas en el pizarrón, sin previa crítica o análisis, realizándose a continuación, con los alumnos, una generalización de los aspectos sugeridos a algunas dimensiones fundamentales.

#### *Análisis estadístico*

El análisis realizado con la participación de los alumnos fue el análisis de contenido. Sus contribuciones fueron analizadas en términos de redundancia, quiere decir, cuando diversas ideas o aspectos podrían ser reducidos a una única dimensión, evitándose así, la repetición; en términos de discriminación, o sea, cuando una sugerencia era realmente distinta de otras ya hechas;

la importancia de la dimensión apreciada se verificó por el consenso del grupo; y, finalmente, se consideró el criterio de generalización, es decir, casos a los que aspectos más específicos podrían ser representados por uno más general.

### *Resultados*

A partir de los procedimientos anteriormente mencionados, se concluyó que 5 eran las dimensiones importantes en lo que se refiere al autoconcepto: la física, o consideraciones respecto al cuerpo tales como atractividad, salud, habilidades y funcionamiento; - la social, es decir, la percepción que uno tiene de sus interacciones y el grado de satisfacción o no satisfacción procedentes de -- las mismas; la dimensión emocional se refiere a los sentimientos y emociones que el individuo experimenta en el día-a-día, como consecuencia de sus éxitos o fracasos, interacciones sociales y consecución de los objetivos vitales; la ocupacional hace mención al funcionamiento del individuo en su trabajo, ocupación o profesión y - abarca tanto la situación del estudiante como del trabajador, funcionario, profesionista, etc.; y, finalmente, la dimensión ética, o sea, el aspecto de congruencia o no congruencia con los valores personales y que son, en general, un reflejo de los valores culturales más amplios o de grupos particulares en una dada cultura.

5.3.3 ESTUDIO PILOTO 3. Búsqueda de los adjetivos adecuados para describir y evaluar el individuo en las dimensiones propuestas del autoconcepto.

*Sujetos*

Participaron del estudio 358 sujetos seleccionados de forma no aleatoria: 300 eran alumnos de diversas carreras de la UNAM y 58 eran de la Preparatoria No. 6. La especificación de la muestra se encuentra en la tabla 04.

Tabla 04. Sujetos del estudio piloto 3

Sexo	Carrera o nivel de escolaridad							Total
	Medicina	Letras	Econ.	Ped-Fil.	Ingen.	Ciencias Polit.	Prepar.	
Hombres	24	12	33	11	57	32	25	194
Mujeres	24	37	10	26	7	27	33	164
Total	48	49	43	37	64	59	58	358

*Instrumento*

Se aplicó un cuestionario en el cual los sujetos deberían escribir todos los adjetivos con valencia positiva o negativa que se les ocurrieron para describir los más diferentes tipos de personas, considerando las dimensiones propuestas: física, social, emocional, ética y ocupacional. Los datos relativos a sexo, carrera o nivel de escolaridad y edad fueron solicitados.

*Procedimiento*

El instrumento fue aplicado en el salón de clase. Además de las instrucciones generales sobre como contestar el cuestionario, se les dijo que se trataba de un estudio para construir una

escala multidimensional de autoconcepto y que se utilizaría la -- técnica del diferencial semántico, razón por la cual se buscaba - en la población los adjetivos adecuados. Se les dijo, también, - que su contribución era muy importante y que se esperaba una colaboración valiosa.

### Resultados

Se obtuvo una gran cantidad de adjetivos para describir y - evaluar el individuo en cada una de las dimensiones propuestas, - lo que permitió hacer una selección de los mismos de acuerdo a la frecuencia con que fueron sugeridos. En las tablas 05 y 06 se -- presentan los resultados.

Se observa que el número de adjetivos seleccionados para cada dimensión varió entre 35 y 44, ya que para las dimensiones emocional y social el número de sugerencias fue muy grande. Se observa, además, que algunos adjetivos sugeridos para la dimensión física no fueron incluidos por ser meramente descriptivos del color de la piel, como blanco, guero, moreno, negro, rubio y también la característica "ictérico" nombrada únicamente por los alumnos de medicina.

En la dimensión emocional no fueron incluidos los adjetivos neuróticos, sugerido por 14 sujetos (frecuencia de mención = fm), por ser considerado muy extremo, la característica orgulloso - -- (fm = 14) por tener muchos sentidos, desde el positivo, después - de un éxito hasta el negativo cuando es una característica permanente, y la palabra emotivo (fm = 11) por ser de sentido amplio y

Tabla 01. Adjetivos sugeridos para describir y evaluar las dimensiones física, emocional y social del autoconcepto

Dimensión Física	F	Dimensión Emocional	F	Dimensión Social	F
alto	272	alegre	230	amable	107
delgado	216	triste	193	sociable	83
bajo	162	sentimental	53	amigable	71
gordo	150	agresivo	53	tímido	70
feo	136	amoroso	52	introvertido	70
guapo	112	sensible	51	simpático	68
flaco	89	melancólico	50	extrovertido	65
bonito	72	deprimido	48	amistoso	44
chaparro	65	cariñoso	47	comunicativo	41
fuerte	58	feliz	46	atento	31
atractivo	58	enojado	44	alegre	30
robusto	51	romántico	43	hipócrita	26
obeso	51	tímido	36	educado	26
débil	36	nervioso	34	desagradable	24
hermoso	30	enojón	31	antipático	24
esbelto	27	tranquilo	30	egoísta	20
fornido	23	tierno	29	grosero	19
atlético	18	sincero	28	callado	19
grueso	17	odioso	26	sincero	17
joven	16	contento	25	tratable	17
bueno	16	optimista	24	cortés	16
sucio	16	agradable	23	respetuoso	15
limpio	15	apasionado	21	desenvuelto	15
viejo	14	temperamental	20	agresivo	15
sano	14	miedoso	18	antisocial	15
enfermo	12	amable	18	hablador	14
bien parecido	12	voluble	18	mentiroso	14
horrible	12	aburrido	17	comprensivo	14
ágil	10	pasivo	17	apático	14
deforme	10	pesimista	17	solitario	13
agradable	9	frustrado	15	social	13
elegante	9	amargado	15	reservado	12
bien formado	7	preocupado	15	sencillo	12
chico	7	impulsivo	14	voluble	11
sensual	7	celoso	14	retraído	11
		angustiado	13	cordial	10
		apático	13	abierto	10
		frío	13	conflictivo	8
		fuerte	12	expresivo	7
		sereno	11		
		rencoroso	10		
		bondadoso	10		
		estable	9		
		ansioso	7		

Tabla 06. Adjetivos sugeridos para describir y evaluar las dimensiones ocupacional y ética del auto-concepto

Dimensión ocupacional	F		Dimensión ética	F
trabajador	122		honesto	94
flojo	115		honrado	71
activo	105		bueno	59
responsable	97		corrupto	58
inteligente	74		responsable	56
capaz	63		malo	53
puntual	58		religioso	47
irresponsable	55		hipócrita	41
hábil	50		deshonesto	31
eficiente	44		inmoral	31
cumplido	39		justo	29
estudioso	35		amable	28
emprendedor	35		sincero	28
dinámico	32		respetuoso	27
pasivo	31		mentiroso	27
inepto	26		liberal	26
lento	25		recto	26
perezoso	24		irresponsable	24
dedicado	23		bondadoso	18
incapaz	19		conservador	18
rápido	19		educado	17
eficaz	19		amoral	16
incumplido	18		decente	16
impuntual	18		íntegro	16
audaz	18		falso	15
sagaz	16		cumplido	15
apto	16		transa	15
torpe	16		traidor	14
tenaz	14		leal	13
mediocre	13		grosero	13
competente	12		injusto	10
inútil	12		tradicional	10
ineficiente	11		confiable	10
corrupto	10		egoísta	9
holgazán	10		prejuicioso	9

genérico.

En la dimensión social no fueron agregados las características serio, (fm = 14), por ser de sentido múltiple, uraño (fm = 13), por ser un modismo y por ser indicado apenas por pocos grupos, -- sangrón (fm = 13) por la misma razón, caballero (fm = 8) por ser un adjetivo adecuado únicamente para hombres y platicador (fm = 8) por hallarse representado por la característica hablador (fm = 14).

En lo que se refiere a la dimensión ocupacional todos los adjetivos sugeridos no presentaron problemas de significado ambiguo, no eran modismos ni exclusivos de un único sexo.

En la dimensión ética se decidió eliminar el adjetivo religioso (fm = 47) por razones semántica y conceptuales; aunque toda religión implique una moral, la ética no incluye necesariamente la religión. Se procuró así evitar que la palabra religioso - introdujera ruido en la dimensión ética.

#### 5.3.4 ESTUDIO PILOTO 4. *Búsqueda de los adjetivos antónimos e identificación de las valencias de los adjetivos ambiguos*

##### *Sujetos*

La muestra seleccionada de manera no aleatoria se encuentra especificada en la tabla 07.

##### *Instrumento*

En el cuestionario aplicado (anexo 1), se solicitó a los sujetos los antónimos de 55 adjetivos, de los cuales se tenía duda. En algunos pocos casos se conocía el antónimo desde un punto de

Tabla 07. Sujetos del estudio piloto 4

Sexo	Carrera o nivel de escolaridad						Total
	Medicina	Letras	Ingen.	Derecho	Econom.	Prepar.	
Hombres	8	9	44	35	16	26	138
Mujeres	4	24	4	32	23	26	113
Total	12	33	48	67	39	52	251

vista lingüístico (v.g. simpático, pasivo), pero se deseaba verificar si tal antónimo correspondería al lenguaje común.

Se solicitó, además, la valencia de 23 adjetivos respecto de los cuales se dudaba si representarían una característica positiva, negativa o neutra.

Se pidieron el antónimo y las valencias de forma alternada - para evitar el cansancio y la monotonía en la realización de la tarea.

#### *Procedimiento*

Se comunicó a los sujetos que se trataba de una investigación del Departamento de Psicología Social de la División de Estudios de Posgrado con el objetivo de construir instrumentos de medidas psicológicas adecuadas para la cultura mexicana, razón por la cual se solicitaba su ayuda y mucho se les agradecía.

#### *Resultados*

Los resultados se encuentran en la tabla 08. Se calculó la  $\chi^2$  para verificar la diferencia entre el adjetivo antónimo más nombrado y el que lo seguía, para todos los casos, y se obtuvie--

ron diferencias significativas ( $p = 0.001$ ) para los adjetivos que se encuentran en la tabla 08. Procedimiento idéntico se hizo para la valencia del adjetivo.

Tabla 08. Adjetivos antónimos sugeridos a partir de los adjetivos de referencia

Adjetivos de referencia	Antónimos	Adjetivos de referencia	Antónimos
Atractivo	feo	honesto	deshonesto
sociable	insociable	amable	grosero
inmoral	moral	sincero	mentiroso
egoísta	compartido	trabajador	flojo
tímido	extrovertido	responsable	irresponsable
recto	corrupto	pasivo	activo
voluble	estable	perezoso	trabajador
bondadoso	egoísta	alto	bajo
traidor	leal	hábil	torpe
estudioso	flojo	hipócrita	sincero
mentiroso	sincero	flojo	trabajador
enojón	alegre	apático	simpático
deprimido	alegre	nervioso	tranquilo
dinámico	pasivo	activo	pasivo
falso	verdadero	simpático	antipático
educado	grosero	contento	triste
tratable	intratable	cumplido	incumplido
respetuoso	irrespetuoso	comunicativo	callado
		tranquilo	nervioso

Algunas observaciones se pueden hacer respecto a los resultados de la tabla 08:

1. Los resultados más confiables se verifican

cuando se observa la reversibilidad o reciprocidad para un dado par de adjetivos bipolares, como es el caso de mentiroso-sincero, trabajador-flojo, nervioso-tranquilo. Si se ofrece a los sujetos el adjetivo mentiroso, el antónimo sugerido es sincero; si el propuesto es sincero, el antónimo ofrecido es mentiroso, -lo que pasó también con trabajador- flojo y nervioso-tranquilo.

2. Algunos adjetivos son portadores de una riqueza semántica muy grande, lo que les permite servir de antónimos para más de un vocablo, como es el caso de grosero (antónimo de educado y de amable), alegre (propuesto como contrario de enojón y deprimido), flojo (antónimo de trabajador y de estudioso) y egoísta (contrario de compartido y de bondadoso).

3. Un resultado no esperado fue que para el adjetivo apático se haya sugerido como antónimo la palabra simpático, posiblemente por razones de percepción social, o sea, el apático es percibido en las relaciones sociales como un antipático, dado el carácter afiliativo del mexicano. Empero, si se propone la característica simpático el contrario sugerido es antipático.

4. Diversos adjetivos no se presentan en la tabla 08 porque el antónimo sugerido no alcanzó significancia estadística, en un total de 13 casos.

Las observaciones anteriormente hechas evidenciaron que la frecuencia de mención no es un criterio absoluto para la elección de los adjetivos antónimos, razón por la cual se decidió buscar un criterio alternativo, o sea, las correlaciones negativas significativas más altas entre los adjetivos propuestos, en una situación de autoevaluación.

En lo que se refiere a las valencias de los adjetivos propuestos, todas fueron definidas con excepción del adjetivo temperamental que no alcanzó significancia estadística. La tabla 09 - presenta un resumen de los resultados.

Tabla 09. Valencia de los adjetivos propuestos

Adjetivos	Valencia			Adjetivos	Valencia		
	Posit.	Negat.	Neutra		Posit.	Negat.	Neutra
gordo		x		voluble		x	
sentimental	x			apasionado	x		
liberal	x			romántico	x		
introverso		x		apático		x	
bajo			x	delgado	x		
conservador	x			chaparro			x
chico			x	egoísta		x	
alto			x	rápido	x		
extroverso	x			grande			x
viejo			x	lento		x	

Los resultados comprueban la teoría de que la mayoría de los adjetivos tienen una dimensión evaluativa y que a esta se asocia una emoción de satisfacción o insatisfacción por un proceso de aprendizaje cultural. Cuando se dice al niño "¡Qué rápido hiciste la tarea, que inteligente eres!", los adjetivos rápido e inteligente van acompañados de una sonrisa de aprobación, de una mirada de admiración o, entonces, de un gesto de cariño, que se asocian en la experiencia personal del individuo. - En el caso de "¡Qué egoísta eres!", la palabra egoísta iría acompañada de una mirada de desaprobación, lo que significaría una regañada.

Diversos adjetivos fueron considerados neutros en cuanto a su valencia: los que se relacionan a estatura y también viejo. Posiblemente tales resultados serían diferentes en los Estados Unidos, en donde la mayoría de la población es de estatura alta. En cuanto a viejo, podría, también, ser considerado de valencia posi-

tiva ya que en la cultura mexicana el viejo merece respeto por ser viejo (Díaz-Guerrero, 1982). En todo caso, no es negativo en un país en donde la mayoría está constituida por jóvenes y los encuestados eran todos jóvenes.

Liberal es considerado positivo y conservador también lo es, lo que demuestra el carácter dialéctico del mexicano. Es necesario conservar el amor a la familia, el respeto por los padres y otros valores culturales y al mismo tiempo ser liberal en lo que se refiere al comportamiento personal y de los demás en las situaciones nuevas y delante de valores no establecidos culturalmente.

Los demás adjetivos tuvieron sus valencias determinadas dentro de lo esperado y situados en el contexto de la cultura mexicana, no necesitando, por eso, comentarios especiales.

#### 5.3.5 ESTUDIO PILOTO 5. *Búsqueda de los adjetivos antónimos a través de las correlaciones negativas de los mismos en una situación de autoevaluación.*

##### *Sujetos*

La muestra de tipo no probabilístico estuvo constituida de alumnos de la UNAM y de la Preparatoria No. 6 (Ver tabla No. 10).

##### *Instrumentos*

Se aplicó un cuestionario compuesto por 120 adjetivos sobre características que podrían ser utilizadas en la autoevaluación (Anexo 2). Los adjetivos que se utilizaron resultaron de los estudios pilotos 3 y 4. El individuo se evaluaba en cada adjetivo a través de una escala de tipo Likert que variaba desde totalmente -

Tabla 10. Sujetos del estudio piloto 5.

Sexo	Carrera o nivel de escolaridad				Total
	Ped.Fil.	Ciencias Polit.	Ingen.	Prepar.	
Hombres	12	26	43	24	105
Mujeres	41	37	6	28	112
Total	53	63	49	52	217

de acuerdo (1) hasta totalmente en desacuerdo (5). Se tuvo la previsión de que aproximadamente la mitad de los adjetivos fueran antónimos de la otra mitad, poniéndose, conforme al caso, más de un posible antónimo para un dado adjetivo conforme indicaron los estudios piloto anteriores. Se solicitaron, también, datos relativos a sexo, escolaridad o carrera, edad y ocupación.

#### *Procedimiento*

El cuestionario fue aplicado en el salón de clase y se les dijo que se trataba de un estudio para construir una escala de medida psicológica, razón por la cual su contribución era muy importante.

#### *Resultados*

Se calcularon correlaciones producto momento de Pearson para las características pertenecientes a una misma dimensión. Hubo -- casos en que una dada característica fue incluida en más de una dimensión, dada sus posibilidades semánticas, como por ejemplo tímido que fue incluido tanto en el área emocional como en la social, lento y rápido en las áreas física y ocupacional y otros casos más.

Dado que el propósito del presente estudio era buscar los adjetivos antónimos a través de las correlaciones negativas significativas más altas, hubo casos en que no se consideró la correlación negativa más alta como criterio absoluto, ya que el adjetivo no llenaba los requisitos semánticos de antónimo y por eso no fue considerado - - (v.g., la correlación negativa más alta de generoso fue con callado, de malo con responsable). Aunque tal información sea valiosa y pudiera suscitar un estudio aparte, no fue el propósito de la presente investigación. En estos casos se buscó no sólo el criterio empírico (correlación), sino también el semántico, buscándose una correlación más baja pero congruente con el objetivo lingüístico. Se aprovechó la oportunidad para verificar los sinónimos - con correlaciones positivas más altas con un dado adjetivo. En las tablas 11 a 15, se reportan los resultados después de una selección: se decidió proporcionar un mínimo de una correlación negativa y un máximo de tres, para cada caso, criterio también seguido en las correlaciones positivas, ya que sería muy fastidioso proporcionar toda la información.

Tabla 11. Adjetivos antónimos y sinónimos encontrados a través de correlaciones negativas y positivas con los adjetivos de referencia.  
Dimensión física

Adjetivos de Referencia	Adjetivos antónimos y corr.	Adjetivos sinón. y correl.
Bueno	malo -.22	agradable .18
Malo	sano -.41, bueno -.22	desagradable .44, feo .36
joven	viejo -.42	sano .22
viejo	joven -.42	débil .27
enfermo	sano -.23	débil .11
sano	malo -.41, enfermo -.23	fuerte .23
fuerte	débil -.33	sano .23
débil	fuerte -.33	enfermo .11
robusto	flaco -.33	fuerte .21
flaco	gordo -.50	delgado .76
gordo	delgado -.52, flaco -.50	obeso .60
delgado	gordo -.52, obeso -.44	flaco .76
obeso	delgado -.44, flaco -.35	gordo .60
sucio	limpio -.37	malo .36, feo .18
limpio	sucio -.37	agradable .31
grande	chico -.42	alto .38
chico	grande -.42	chaparro .40
alto	chaparro -.49	grande .38
chaparro	alto -.49	chico .40
bonito	feo -.50	guapo .54
feo	bonito -.50, atractivo -.43	desagradable .39, repulsivo .33
guapo	feo -.41	atractivo .72, bonito .54
atractivo	feo -.43, repulsivo -.12	guapo .72
repulsivo	agradable -.32, atractivo -.12	desagradable .42, feo .33
agradable	desagradable -.37	guapo .34
desagradable	agradable -.37	repulsivo .42, feo .39
ágil	lento -.32	rápido .55
rápido	lento -.46	ágil .55

Probabilidades:  $r = .11$ ,  $p = .05$ ;  $r = .15$ ,  $p = .01$ ;  $r = .20$ ,  $p = .001$

Tabla 12. Adjetivos antónimos y sinónimos encontrados a través de correlaciones negativas y positivas con los adjetivos de referencia.  
Dimensión emocional

Adjetivos de Referencia	Adjetivos antónimos y corr.	Adjetivos sinón. y correl.
sereno	agresivo -.24, nervioso -.15	tranquilo .54
tranquilo	agresivo -.29, nervioso -.15	sereno .54
nervioso	tranquilo -.15, sereno -.15	deprimido .22, tímido .21
cariñoso	frío -.36	amoroso .53
agresivo	tranquilo -.29, sereno -.24	enojón .31
optimista	pesimista -.36, deprimido -.36	feliz .44
pesimista	optimista -.36	odioso .45, deprimido .40
alegre	triste -.35	feliz .52, contento .51
triste	feliz -.47, contento -.40, alegre -.35	deprimido .62
feliz	triste -.47, deprimido -.38, infeliz -.34	contento .54, alegre .52
infeliz	feliz -.34	triste .24
amoroso	apático -.34, insensible -.33, odioso -.24	romántico .53, cariñoso .53
odioso	amoroso -.24	enojón .25
tierno	frío -.27, odioso -.21	romántico .49, cariñoso .44
contento	triste -.39, deprimido -.28	feliz .54, alegre .51
melancólico	feliz -.16, optimista -.11	pesimista .36, deprimido .29
fuerte	débil -.33	audaz .31
débil	audaz -.34, fuerte -.33	tímido .23
tímido	audaz -.08	débil .23
audaz	débil -.34	fuerte .31
deprimido	feliz -.38, contento -.27	triste .62
sensible	insensible -.44	tierno .36, amoroso .29
insensible	sensible -.44, amoroso -.33	frío .37, apático .25
frío	cariñoso -.36, amoroso -.31, tierno -.27	insensible .37
apático	amoroso -.34	frío .30, insensible .25
romántico	frío -.32, apático -.22	amoroso .53, tierno .49, cariñoso .34
enojón	optimista -.24, contento -.19	agresivo .31, odioso .25

Probabilidades:  $r = .11$ ,  $p = .05$ ;  $r = .15$ ,  $p = .01$ ;  $r = .20$ ,  $p = .001$

Tabla 13. Adjetivos antónimos y sinónimos encontrados a través de correlaciones negativas y positivas con los adjetivos de referencia.  
Dimensión social

Adjetivos de Referencia	Adjetivos antónimos y corr.	Adjetivos sinónimos y corr.
generoso	egoísta -.07	amable .15, amistoso .13
egoísta	amistoso -.48, amable -.42	grosero .38, antisocial .27
amigable	antisocial -.46, egoísta -.30	sociable .60, amistoso .55
amistoso	egoísta -.48, grosero -.30	sociable .70, amigable .55
agresivo	sociable -.32, amistoso -.29	grosero .25
amable	grosero -.32, desatento -.26	educado .54, atento .51
grosero	amable -.32, amistoso -.30, social -.30	irrespetuoso .54, agresivo .25
atento	desatento -.28, egoísta -.24	amable .51, amigable .33
sociable	antisocial -.49, egoísta -.41, tímido -.37	amistoso .70, amigable .60
antisocial	sociable -.49, amigable -.46	introverso .34, callado .35
desatento	amistoso -.31, atento -.28	antisocial .32, grosero .25
agradable	desagradable -.37	simpático .61, amable .46
educado	desatento -.24, irrespetuoso -.24	amable .54, atento .46
desagradable	agradable -.37	grosero .51, egoísta .42
respetuoso	irrespetuoso -.46, antipático -.33, antisocial -.31	amistoso .51, amable .36
irrespetuoso	respetuoso -.46, amable -.47	grosero .54, egoísta .45
simpático	desagradable -.29, antisocial -.27, antipático -.20	agradable .61, sociable .57
antipático	respetuoso -.33, agradable -.22, simpático -.20	desagradable .35, desatento -.34
tímido	extroverso -.45, sociable -.36, desenvuelto -.30	introverso .39, callado .42
desenvuelto	antisocial -.34, callado -.33, tímido -.30	comunicativo .51, extroverso .40, sociable .35
audaz	callado -.18, tímido -.08	desenvuelto .35
alegre	triste -.35, introverso -.30	comunicativo .51
triste	alegre -.35, extroverso -.26	introverso .36
comunicativo	introverso -.38, tímido -.28, callado -.22	desenvuelto .51, sociable .46, extroverso .40
callado	extroverso -.40, desenvuelto -.33, comunicativo -.22	introverso .44, tímido .42

Tabla 13. (continuación)

Adjetivos de Referencia	Adjetivos antónimos y corr.	Adjetivos sinónimos y corr.
extrovertido	introverso -.55, tímido -.45 - callado -.40	comunicativo .40, desenvuelto .40
introverso	extrovertido -.55, comunicativo -.38	callado .44, tímido .39
hipócrita	sincero -.26	egoísta .21
sincero	hipócrita -.26	amistoso .31

Probabilidades:  $r = .11$ ,  $p = .05$ ;  $r = .15$ ,  $p = .01$ ;  $r = .20$ ,  $p = .001$

Tabla 14. Adjetivos antónimos y sinónimos encontrados a través de correlaciones negativas y positivas con los adjetivos de referencia. Dimensión ocupacional.

Adjetivos de Referencia	Adjetivos antónimos y correl.	Adjetivos sinónimos y corr.
capaz	incapaz -.37	apto .48, eficiente .44
incapaz	capaz -.37, apto -.37	tonto .52, inepto .45, ineficiente .42
eficiente	ineficiente -.35, inepto -.32	emprendedor .56, activo .56, hábil .54
ineficiente	eficiente -.35, activo -.34	inepto .57, incapaz .42, lento .57
apto	inepto -.46, incapaz -.37	hábil .55, intelig. .51, capaz .48
inepto	apto -.46, hábil -.38, intelig. -.51	ineficiente .57, incapaz .45
hábil	inepto -.38, ineficiente -.31	apto .55, eficiente .54, intel. .43
torpe	hábil -.19, apto -.19	ineficiente .39, inepto .39
inteligente	inepto -.51, incapaz -.23, tonto -.14	apto .51, hábil .43
tonto	capaz -.41, apto -.30	incapaz .52, torpe .34
cumplido	incumplido -.37, irresponsable -.37, perezoso -.29	trabajador .34, responsable -.30
incumplido	responsable -.45, cumplido -.37	flojo .52, irresponsable .43
trabajador	incumplido -.29, flojo -.24	responsable .45, dinámico .42
flojo	responsable -.46, trabajad. -.24	incumplido .52, perezoso .44
responsable	flojo -.46, incumplido -.45, irresponsable -.35	trabajador .45, cumplido .30
irresponsab.	cumplido -.37, responsable -.35	incumplido .43, perezoso .33
puntual	impuntual -.45, incumplido -.24	trabajador .24
impuntual	puntual -.45, responsable -.25	flojo .37, incumplido .35
emprendedor	inepto -.29, ineficiente -.28	eficiente .56, activo .54
apático	cumplido -.33, dinámico -.26	perezoso .35, ineficiente .35
pasivo	activo -.17, emprendedor -.17	apático .16
dinámico	apático -.26	rápido .56, activo .42
activo	lento -.36, pasivo -.17	eficiente .56, activo .54, dinámico .42
perezoso	cumplido -.29, estudioso -.28	flojo .44, incumplido .37

Tabla 14. (continuación)

Adjetivos de Referencia	Adjetivos antónimos y correl.	Adjetivos sinónimos y corr.
estudioso	incumplido -.32, perezoso -.28	inteligente .46, cumplido .29
lento	rápido -.46, dinámico -.30	ineficiente .57, inepto .55
rápido	lento -.46, incumplido -.40	dinámico .56, activo .46

Probabilidades:  $r = .11$ ,  $p = .05$ ;  $r = .15$ ,  $p = .01$ ;  $r = .20$ ,  $p = .001$

Tabla 15. Adjetivos antónimos y sinónimos encontrados a través de correlaciones negativas y positivas con los adjetivos de referencia.

Dimensión ética

Adjetivos de Referencia	Adjetivos antónimos y correl.	Adjetivos sinónimos y correl.
bueno	corrupto -.24, malo -.22	bondadoso .39, honesto .38
malo	decente -.37, bondadoso -.25, -- bueno -.22	incumplido .46
decente	indecente -.37, malo -.37	moral .46, recto .44
indecente	decente -.37, recto -.34	inmoral .48, corrupto .40
moral	inmoral -.38, malo -.28	decente .46, bueno .32
inmoral	moral -.38, decente -.35	indecente .48
respetuoso	irrespetuoso -.46, indecen. -.34	decente .40, bueno .31
irrespetuoso	respetuoso -.46, decente -.40	deshonrado .51, indecente .36
recto	corrupto -.38, indecente -.33	decente .44, honesto .34
chueco	cumplido -.28, íntegro -.25	deshonrado .44, indecente .37
justo	injusto -.38, corrupto -.26	honesto .41, íntegro .30
injusto	justo -.38, íntegro -.24	corrupto .37
honesto	falso -.44, corrupto -.40, desho- nesto -.37	honrado .50, íntegro .45
deshonesto	honesto -.37	inmoral .38, deshonado .37
honrado	deshonrado -.47, falso -.39	íntegro .57, honesto .50
deshonrado	honrado -.47, responsable -.44	deshonesto .37
íntegro	deshonrado -.31, corrupto -.27	honrado .57, honesto .45
corrupto	honesto -.41, recto -.38	indecente .40, inmoral .34
cumplido	incumplido -.37, irrespons. -.37	honesto .37
incumplido	responsable -.45, cumplido -.37	irresponsable .43
veraz	mentiroso -.19, falso -.19	recto .39
falso	honesto -.44, franco -.37, sincero -.32	hipócrita .56
hipócrita	honesto -.31, sincero -.26	falso .56
sincero	falso -.32, hipócrita -.26	honesto .50, franco .46
franco	falso -.37, hipócrita -.30	sincero .46, honesto .46
egoísta	bondadoso -.18, generoso -.07	malo .40, cruel .38
generoso	cruel -.11, egoísta -.07	bondadoso .37, bueno .34
bondadoso	malo -.25, egoísta -.18	bueno .39, generoso .37
cruel	bueno -.21, generoso -.11	egoísta .38, malo .19

Tabla 15. (continuación)

Adjetivos de Referencia	Adjetivos anónimos y correl.	Adjetivos sinónimos y correl.
responsable	incumplido -.45, irrespons. -.35	honrado .47, cumplido .30
irresponsab.	cumplido -.37, responsab. -.35	incumplido .43, deshonrado .33
mentiroso	sincero -.20, veraz -.19	falso .21

Probabilidades:  $r = .11$ ,  $p = .05$ ;  $r = .15$ ,  $p = .01$ ;  $r = .20$ ,  $p = .001$

### 5.3.6 ESTUDIO PILOTO 6. *Aplicación piloto del cuestionario para medir autoconcepto*

#### Sujetos

Los participantes en este estudio no fueron seleccionados al azar: 418 eran estudiantes de diversas carreras de la UNAM, 45 eran de la preparatoria, 80 eran novios que llevaban un curso premarital en el Centro Universitario Cultural (CUC) y 53 eran personas casadas que dirigían los cursos de preparación para el matrimonio en la zona sur de la ciudad de México y que se reunían en el CUC. La Tabla 16 especifica la muestra.

Tabla 16. Sujetos del estudio piloto 6

Sexo	E s t u d i a n t e s								Nov.	Cas.	Total
	Prepa.	Der.	Ing.	Econ.	Med.	Ped.	Bibl.	Hist.			
Hombres	20	54	83	17	33	7	12	10	41	25	302
Mujeres	25	19	4	4	31	89	32	23	39	28	294
Total	45	73	87	21	64	96	44	33	80	53	596

3 sujetos no especificaron su sexo.

*Instrumento*

El cuestionario aplicado resultó de los estudios pilotos 2, 3, 4 y 5 y se constituyó de 54 pares de adjetivos en los cuales - uno era el antónimo del otro y se referían a las diversas dimensiones propuestas: física, social, emocional, ocupacional y ética. La técnica utilizada fue la del diferencial semántico, con siete intervalos entre los adjetivos bipolares. Las escalas (en la técnica del diferencial semántico cada par de adjetivos bipolares y sus respectivos intervalos constituyen una escala) estaban mezcladas en forma aleatoria tanto en lo que se refería a las dimensiones del autoconcepto como en lo concerniente a la direccionalidad de los adjetivos, es decir, el extremo positivo y el negativo estaban tanto en el lado derecho como en el izquierdo. El concepto evaluado fue el "yo" y las escalas bipolares eran precedidas por la expresión "yo soy". Díaz-Guerrero y Salas (1975) presentan -- instrucciones precisas y claras de cómo utilizar el diferencial - semántico en el idioma español.

Se advierte, además, que algunos adjetivos se encontraban - en más de un par de adjetivos porque se pretendía probar cual sería la mejor escala o el mejor par para dichos adjetivos.

Instrucciones escritas incluyendo ejemplo orientaban a los sujetos sobre cómo contestar el instrumento. Las instrucciones - contenían, también, una petición de sinceridad por parte de los - sujetos al contestar el instrumento y se les solicitaba, además, los datos relativos a sexo, carrera o escolaridad y edad (ver -- anexo 3).

### *Procedimiento*

El cuestionario fue aplicado en el salón de clase en el caso de los alumnos y en los salones del CUC cuando se trató de los novios que se preparaban para el matrimonio o de parejas que administraban los cursos de preparación. Además de las instrucciones escritas se dijo a los sujetos que se trataba de un estudio para validar instrumento de medida psicológica para la cultura mexicana y que su contribución era muy importante.

### *Resultados*

Los datos obtenidos fueron sometidos a análisis factorial con rotación "varimax" y "oblicua" con el objetivo de verificar la validez de construcción del instrumento. El análisis factorial indicó 13 factores con valores propios superiores a uno y que explicaban 58.6% de la varianza total. Los 8 primeros factores explicaron 48% de la varianza y fueron conceptualmente congruentes, razón por la cual fueron elegidos.

En el factor 1 de la matriz de los factores principales cargaron 46 reactivos de los 54 con pesos factoriales superiores a 0.30 y 4 más con pesos iguales o superiores a 0.20, lo que indica que el instrumento está midiendo un constructo global, el autoconcepto.

La rotación oblicua indicó algunas correlaciones moderadas entre factores (0.10, 0.12, 0.13, 0.15, 0.16 y la mayor 0.25), empero se decidió elegir la rotación varimax por presentar estructuras conceptuales más claras.

La matriz rotada fue también analizada y los resultados se presentan en la tabla 17, de la cual fueron excluidos 9 reactivos por bajos pesos factoriales. Se reportan los pares de adjetivos con cargas iguales o superiores a 0,30 y conceptualmente congruentes en el factor elegido.

Se pueden hacer diversos comentarios respecto de los resultados:

1. No hay una dimensión física. Esto se entiende en la medida en que se analiza el contenido de los adjetivos bipolares que constituirían la escala física del autoconcepto. Son: joven-viejo, fuerte-débil, atractivo-feo, sucio-limpio, chico-grande, gordo-delgado, malo-sano, alto-bajo, lento-rápido. Como se puede verificar, diversos eran los aspectos que la escala física pretendería evaluar: etapas del desarrollo (joven-viejo), fuerza o potencia (fuerte-débil, chico-grande), atraktividad (atractivo-feo), higiene (sucio-limpio), apariencia (gordo-delgado, alto-bajo), salud (malo-sano) y actividad (lento-rápido). El sentido común y la experiencia dicen que el potente (fuerte) no se asocia necesariamente con atraktividad, limpieza, determinada apariencia y rapidez: el fuerte puede ser feo, bajo, sucio y lento. Raciocinio semejante se podría hacer con los demás adjetivos bipolares, es decir, la técnica del diferencial semántico no permite evaluar los diversos aspectos de la dimensión física del autoconcepto. La técnica permitiría, por ejemplo, construir una escala que midiera el aspecto de atraktividad o de salud o de limpieza, pero no de las tres, simultáneamente, como los resultados lo comprobaron. El objetivo de construir una escala que midiera la dimensión física del autocon-

Tabla 17. Análisis factorial de la escala de autoconcepto del estudio piloto 6.

No. del re-activo	F. I: Ocupacional F. II: Etico 1 F. III: Social 1 F. IV: Etico 2 F. V: Emocional 1 F. VI: Social 2 F. VII: Emocional 2 F. VIII: Emocional 3	Rotación Varimax (Delta = 0)							
		FACTORES							
		I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII
6	perezoso-activo	.65	.05	.14	-.19	-.12	-.07	-.06	-.17
8	incumplido-cumplido	.63	.19	.01	-.02	-.06	-.12	-.14	.08
18	estudioso-perezoso	-.53	-.13	-.01	.02	-.03	.17	.19	.08
26	incapaz-capaz	.49	.07	.11	.01	-.12	-.14	.13	.13
29	inteligente-inepto	-.40	-.12	-.06	.12	.16	.07	-.06	.04
30	apático-dinámico	.63	.16	.25	-.13	-.16	-.04	.02	-.18
33	responsable-irresponsable	-.61	-.28	.13	.13	-.06	.19	.10	-.04
39	eficiente-ineficiente	-.57	-.17	-.05	.03	.14	-.04	.00	.11
44	impuntual-puntual	.46	.16	.05	-.00	-.10	-.04	-.10	.05
48	lento-rápido	.48	.12	.39	.00	-.05	-.03	.02	-.06
50	pasivo-activo	.62	.16	.38	-.13	-.10	.01	.05	-.17
51	trabajador-flojo	-.64	-.18	-.04	.17	.12	.04	.05	.16
13	mentiroso-sincero	.21	.40	.16	-.47	-.03	.00	-.09	-.03
17	sucio-limpio	.33	.34	-.01	-.17	-.09	-.13	.14	.04
20	corrupto-recto	.23	.40	-.02	-.37	-.02	-.11	.04	.14
24	malo-bondadoso	.14	.53	.08	.03	-.02	-.11	-.04	-.39
31	verdadero-falso	-.20	-.44	-.11	.44	.15	.01	.03	.04
32	irrespetuoso-respetuoso	.20	.66	.00	.01	-.11	-.06	-.03	-.16
36	inmoral-moral	.14	.61	.01	-.09	-.12	-.16	-.04	.09
37	amable-grosero	-.13	-.59	-.04	.00	.11	.30	.14	.21
38	falso-sincero	.22	.55	.15	-.38	-.00	.01	-.00	-.12
42	indecente-decente	.19	.65	.01	-.18	-.06	-.07	.01	-.01
40	egoísta-bondadoso	.11	.48	.22	-.05	.03	-.02	-.27	-.44
54	deshonrado-honrado	.19	.53	.12	-.29	-.05	-.07	-.06	.04
4	callado-comunicativo	.09	.01	.72	-.05	-.08	-.24	.04	-.03
22	introverso-extroverso	.06	.06	.69	-.00	-.15	-.09	.05	.00
45	desenvuelto-tímido	-.11	.00	-.65	-.06	.19	-.00	-.02	.08
46	insociable-sociable	.19	.18	.60	-.09	-.20	-.19	-.08	-.06

Tabla 17. (continuación)

No. del re- ac- ti- vo	F. I: Ocupacional F. II: Etico 1 F. III: Social 1 F. IV: Etico 2 F. V: Emocional 1 F. VI: Social 2 F. VII: Emocional 2 F. VIII: Emocional 3	Rotación Varimax (Delta = 0)							
		FACTORES							
		I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII
5	sincero-hipócrita	-.07	-.20	-.03	.71	-.01	-.04	.12	.13
9	leal-desleal	-.06	-.02	.03	.61	.08	.19	-.01	.22
11	honesto-deshonesto	-.10	-.19	.01	.71	.02	.11	.09	.00
23	feliz-triste	-.10	-.09	-.04	.04	.80	.15	.09	.08
47	alegre-triste	-.05	-.10	-.28	.03	.73	.21	.07	.14
49	optimista-pesimista	-.20	-.12	-.17	.03	.62	.05	.09	.02
52	deprimido-contento	.22	.15	.34	-.06	-.59	-.04	-.16	-.01
12	desagradable-agradable	.27	.08	.18	-.09	-.11	-.60	-.14	-.06
14	tratable-intratable	-.17	-.16	-.26	.14	.03	.47	.10	.13
27	simpático-odioso	-.07	-.22	-.18	.04	.17	.70	.02	.16
53	simpático-antipático	-.10	-.22	-.15	.10	.24	.67	.07	.21
2	agresivo-pacífico	.09	.07	-.03	-.06	-.07	-.19	-.77	-.02
21	tranquilo-agresivo	-.09	-.03	.19	.11	.11	.10	.75	.04
25	tranquilo-nervioso	-.04	-.08	-.21	.02	.22	-.10	.59	.00
35	estable-voluble	-.19	-.23	-.06	.12	.12	-.03	.30	.14
3	amoroso-apático	-.08	.01	-.02	.27	.08	.16	-.01	.69
41	cariñoso-frío	-.12	-.15	-.09	.02	.17	.23	.03	.72

cepto desaparece a partir de los resultados del presente estudio piloto.

2. Hay 8 factores cuyos reactivos presentan congruencia -- conceptual, empero se verifica que 4 son las dimensiones básicas: ocupacional, ética, social y emocional. El análisis permite comprobar, aún, que el factor 3, social 1, mide el aspecto de comunicación o expresión del individuo, razón por la cual fue denominado, provisionalmente, de sociabilidad expresiva. Asimismo, el -- factor 6, social 2, en el polo positivo de la escala mide la afiliación, tan importante para los mexicanos. Podría ser llamado, provisionalmente, de sociabilidad afiliativa.

Observaciones semejantes se pueden hacer respecto de los -- factores 5, 7 y 8: el factor 5, emocional 1, podría ser denominado estados de ánimo, el factor 7, continuaría como emocional 2 y el emocional 3 podría ser nombrado afectividad ya que especifica, en el polo positivo, amor y cariño hacia el otro. Y los factores 2 y 4 se refieren a la dimensión ética.

3. Un tercer aspecto a ser considerado concierne a las posibilidades del diferencial semántico, resultante, a la vez, de -- la riqueza de significado de las palabras y, también, porque cada par de adjetivos es percibido como un todo, esto es, como una gestalt, en que uno es el contrario del otro y en que la comprensión del significado de uno de los polos ayuda a la comprensión del -- otro y recíprocamente. Esto se puede verificar, v.g., por los -- reactivos 6 y 18, del factor 1, en que perezoso sirve muy bien como antónimo de activo y de estudioso así como el adjetivo activo

es un antónimo perfecto para perezoso y para pasivo, en los pares 6 y 50 del primer factor (los pesos factoriales bastante altos en todos los casos son una evidencia de lo que se acaba de decir). - Se presentan estos resultados en la tabla No. 17 para destacar es tos puntos, y simultáneamente para explicitar el criterio de selección - de determinados pares de adjetivos: se rechaza el reactivo 6 para que el factor pueda contar con los reactivos 18 y 50; a la inversa, se tendría que rechazar los reactivos 18 y 50 en el caso de elección del reactivo 6 ya que perezoso es uno de los polos del reactivo 18 y activo lo es del 50. Casos semejantes se encuentran, también, en el factor 2 y el mismo cri terio determinó la selección de determinado reactivo y el rechazo de otro: se rechazó el 38 y se aprovecharon los pares 13 y 31.

Se decidió escoger, también en el factor 2, el reactivo 24 y no el 40, por razones semánticas y empíricas.

Es importante notar que el reactivo 37, amable-grosero, haya quedado en factor 2, la dimensión ética, lo que significa que ser amable o ser grosero no es sólo una cuestión de cortesía o falta de la misma, pero es una cuestión de ética, para el mexicano: el amable es bueno, el grosero es malo.

El par 17 es ambiguo: alguien puede ser sucio o limpio en su trabajo (factor 1) o puede serlo en sus negocios (factor 2). Provisionalmente, por su ambivalencia, no se quedó en ninguna de las dos dimensiones.

Se elimina el reactivo 5, sincero-hipócrita, del factor 4, - denominado ético 2, porque ya se tiene mentiroso-sincero, por un lado, y porque, también, hipócrita es muy extremo, aun que su car

ga factorial sea bastante alta.

En el quinto factor, emocional 1, se seleccionó provisionalmente alegre-triste y se rechazó feliz-triste y en el factor 6 se prefiere simpático-antipático al simpático-odioso, por razones semánticas y empíricas a la vez, en ambos casos, ya que las cargas factoriales de ambos son equivalentes.

En el factor 7 se rechaza el par 21, tranquilo-agresivo, para que se queden los reactivos 2 (agresivo-pacífico) y 25 (tranquilo-nervioso).

En el factor 8 apático es un buen antónimo para amoroso, en el plan de los sentimientos, y en el factor 1, en el reactivo 30, es un adecuado antónimo para dinámico en la dimensión de la actividad -lo que demuestra la polivalencia del vocablo-. Se decidió, provisionalmente, agregarlo en la dimensión emocional.

#### *Discriminación de los reactivos*

Con el objetivo de verificar la distribución de los sujetos en los reactivos que cargaron significativamente en un u otro factor, se calcularon las frecuencias de respuestas y sus estadísticas. Se hicieron, después, pruebas t de Student entre las medias de los 299 sujetos que se encontraban arriba de la mediana y los 300 que estaban abajo de la misma en los puntajes de los reactivos, con el fin de verificar su poder discriminativo. Los resultados indicaron satisfactorios niveles de discriminación ( $p = 0.001$ ).

*Confiabilidad de las subescalas*

Se calcularon, también, los índices de consistencia interna de las subescalas ocupacional (factor 1), ética (factor 2), social (factores 3 y 6, agregados) y emocional (factores 4, 7 y 8, agregados). Los reactivos así como el alpha de Cronbach se especifican para cada una de dichas subescalas en la tabla 18. Como se puede observar, de un total de 54 pares de adjetivos, 34 son finalmente aprovechados.

Tabla 18. Reactivos y alpha de Cronbach de las subescalas del autoconcepto del estudio piloto 6.

Subescalas	R e a c t i v o s	Alpha
Ocupacional	8, 18, 26, 29, 33, 39, 44, 50, 51	0.83
Etica	13, 20, 24, 31, 32, 36, 37, 42, 54	0.83
Social	4, 12, 14, 22, 45, 46, 53	0.78
Emocional	2, 3, 25, 35, 41, 47, 49, 52	0.71

Los resultados están a indicar que los estudios piloto 2 -- hasta el 5 lograron los fines propuestas, o sea, la construcción de una escala multidimensional de autoconcepto, con validez de -- constructo, con exclusión de la dimensión física por limitaciones intrínsecas de la técnica del diferencial semántico. Se decide, sin embargo, agregar nuevos reactivos para el estudio final con -- el objetivo de explorar las posibilidades de desarrollar subesca-- las dentro de las dimensiones social y emocional, conforme los re-- sultados del análisis factorial.

#### 5.4 Estudio Final

El estudio final tuvo los siguientes objetivos:

1. Verificar la validez de constructo de las escalas de locus de control y autoconcepto a través del análisis factorial así como los índices de consistencia interna de dichas escalas.
2. Verificar la validez discriminante de las escalas construidas para la presente investigación.
3. Probar si hay diferencias significativas entre los grupos de sujetos, considerando las variables sexo, edad, carrera, estado civil, trabajo/no trabajo, primogénito, hijo único y nivel de instrucción de los padres, en los puntajes de las escalas de locus de control, autoconcepto, motivación de logro y obediencia afiliativa vs. autoafirmación activa.

##### 5.4.1 Sujetos

La muestra, de tipo no probabilístico (por cuota), estuvo constituida de 1,083 sujetos de los cuales el 50.4% eran hombres y 49.6% eran mujeres. La muestra universitaria estuvo compuesta por cuatro áreas: salud (medicina y odontología) con 222 alumnos, ciencias físico-matemáticas (ingeniería y física) con 205 sujetos, filosofía y ciencias humanas (pedagogía, historia, bibliotecología, letras modernas y geografía) con 210 individuos y, finalmente, 224 universitarios de las ciencias político-socio-administrativas (política, sociología, ciencias de la comunicación, relaciones internacionales y administración pública). Un sujeto no espe

cificó su carrera. Todos eran alumnos de la Universidad Nacional Autónoma de México, de los turnos matutino (51.3%) y vespertino (48.7%), y cursaban del 2o. al 4o. semestre de sus respectivas carreras.

Participaron, además, 221 alumnos del 2o. año de la preparatoria No. 6, de la UNAM; 49.3% eran del sexo masculino y 50.7 eran del sexo femenino, 52% eran del turno matutino y 48% del vespertino. La muestra total se encuentra especificada en la tabla 19 y una especificación de la muestra universitaria se encuentra en la tabla 20.

#### 5.4:2 Instrumentos

Se aplicaron los siguientes instrumentos: escalas de locus de control y autoconcepto (construidas a partir de los estudios piloto 1, 2, 3, 4, 5 y 6), escala de motivación de logro (Andrade Palos y Díaz-Loving, 1985), escala de obediencia afiliativa vs. autoafirmación activa (Díaz-Guerrero, 1976), y un cuestionario de datos demográficos. Acompañó a los cuestionarios una carta del investigador refiriéndose a los objetivos de la investigación (construcción de medidas psicológicas válidas para la cultura mexicana), enfatizando la necesidad de sinceridad al contestar los instrumentos y agradeciendo la valiosa colaboración de los sujetos, sin la cual la actual investigación no podría haber sido realizada.

Tabla 19. La muestra del estudio final

Variables Demográficas		Áreas de Estudio o Nivel de Escolaridad											
		Área de la Salud		Ciencias Fis. Matem.		Filos. y Cien. Hum.		Cien. Pol. Soc. Admin.		Preparatoria		Total	
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
Sexo	Masc.	108	48.6	171	83.4	45	21.4	113	50.4	109	49.3	546	50.4
	Fem.	114	51.4	34	16.6	165	78.6	111	49.6	112	50.7	536	49.6
Trabajo	Sí	44	19.8	69	33.7	95	45.2	76	33.9	42	19.0	326	30.1
	No	178	80.2	136	66.3	114	54.3	147	65.6	177	80.1	753	69.5
	No contest.					1	0.5	1	0.5	2	0.9	4	0.4
Primo- génito	Sí	66	29.7	67	32.7	65	31.0	52	23.2	76	34.4	326	30.1
	No	152	68.5	138	67.3	145	69.0	168	75.0	143	64.7	746	68.9
	No contest.	4	1.8	0	0.0			4	1.8	2	0.9	10	1.0
Turno	Matutino	132	59.5	100	48.8	98	46.7	110	49.1	115	52.0	555	51.3
	Vespertino	90	40.5	105	51.2	112	53.3	114	50.9	106	48.0	527	48.7
Hijo Único	Sí	7	3.2	3	1.5	3	1.4	8	3.6	11	5.0	32	3.0
	No	215	96.8	202	98.5	205	97.6	215	96.0	210	95.0	1047	96.7
	No contest.					2	1.0	1	0.4			3	0.3
Edad	$\bar{X}$	$\bar{X} = 21.0$		$\bar{X} = 20.9$		$\bar{X} = 21.6$		$\bar{X} = 20.6$		$\bar{X} = 16.3$		$\bar{X} = 20.1$	
	Md	Md = 20.4		Md = 19.8		Md = 20.6		Md = 19.8		Md = 16.1		Md = 19.7	
	DS	DS = 4.32		DS = 3.08		DS = 3.81		DS = 3.71		DS = 3.96		DS = 4.36	
	No contest.	n = 4				n = 1		n = 2		n = 7		n = 14	

Tabla 19. (continuación)

Variables		Áreas de Estudio o Nivel de Escolaridad										Total	
		Área de la Salud		Ciencias Fis. Matem.		Filos. y Cien. Hum.		Cien. Pol. Soc. Admin.		Preparatoria			
Demográficas		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
Estado civil	Soltero	203	91.4	194	94.6	195	92.9	208	92.9	216	97.7	1016	93.9
	Casado	14	6.3	11	5.4	13	6.2	14	6.3	4	1.8	56	5.2
	Divorciado	1	0.5	0	0.0	0	0.0	1	0.4	0	0.0	2	0.2
	Otro	4	1.8	0	0.0	2	0.9	1	0.4	1	0.5	8	0.7
Escolaridad del Padre	Analfabeta	3	1.4	3	1.5	6	2.9	3	1.3	4	1.8	19	1.8
	Prim. Incomp.	43	19.4	47	22.9	45	21.4	45	20.1	20	9.0	200	18.6
	Prim. Compl.	65	29.3	59	28.8	62	30.0	66	29.5	33	14.9	285	26.3
	Secundaria	34	15.3	28	13.7	35	16.7	37	16.5	45	20.4	179	16.5
	Preparatoria	27	12.2	20	9.8	21	10.0	31	13.8	36	16.3	135	12.5
	Universidad	50	22.5	47	22.9	40	19.0	42	18.8	80	36.2	259	23.9
	No contest.			1	0.5	1	0.5			3	1.4	5	0.5
Escolaridad de la Madre	Analfabeta	8	3.6	5	2.4	12	5.7	7	3.1	7	3.2	39	3.6
	Prim. Incomp.	52	23.4	59	28.8	48	22.9	60	26.8	32	14.5	251	23.2
	Prim. Compl.	73	32.9	58	28.3	61	29.0	65	29.0	51	23.1	308	28.4
	Secundaria	39	17.6	33	16.1	45	21.4	47	21.0	55	24.9	219	20.3
	Preparatoria	34	15.3	26	12.7	32	15.2	35	15.6	37	16.7	164	15.1
	Universidad	16	7.2	24	11.7	12	5.7	10	4.5	39	17.6	101	9.3

Tabla 20. La muestra universitaria del estudio final

Carreras	Sexo	Áreas de Estudio								No con-- testaron	
		Área de la Salud		Cienc. Fis - Mat.		Filos. y Humanid.		Cienc. Pol. Soc-Admin.			
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
Medicina	Masculino	79	60,8								
	Femenino	51	39,2								
Odontología	Masculino	29	31,5								
	Femenino	63	68,5								
Ingeniería	Masculino			129	81,6						
	Femenino			29	18,4						
Física	Masculino			42	89,4						
	Femenino			5	10,6						
Pedagogía	Masculino					15	14,6				
	Femenino					88	85,4				
Letras	Masculino					8	20,5				
	Femenino					31	79,5				
Historia	Masculino					4	40,0				
	Femenino					6	60,0				
Geografía	Masculino					8	38,1				
	Femenino					13	61,9				
Biblioteca	Masculino					10	27,0				
	Femenino					27	73,0				
Sociología	Masculino							15	44,1		
	Femenino							19	55,9		
Comunicación	Masculino							27	36,0		
	Femenino							48	64,0		
Relaciones Internacionales	Masculino							18	47,4		
	Femenino							20	52,6		
Administración Pública	Masculino							39	65,0		
	Femenino							21	35,0		
Ciencias Políticas	Masculino							14	82,4		
	Femenino							3	17,6		
No contest.	Masculino									0	0,0
	Femenino									1	0,001
Total	Masculino	108	48,6	171	83,4	45	21,4	113	50,4	0	0,0
	Femenino	114	51,4	34	16,6	165	78,6	111	49,6	1	0,001

Se añadieron nuevos reactivos tanto en las subescalas de locus de control como en las de autoconcepto; en las primeras fueron añadidos diversos reactivos en diferentes subescalas pero principalmente en la subescala de los poderosos del macrocosmos, con 5 reactivos en el estudio piloto 1. También en lo que se refiere a las subescalas de autoconcepto, se añadieron reactivos principalmente para explorar las posibilidades de estabilizar las subdimensiones en las dimensiones social y emocional. Con tal propósito se volvió a recorrer a las sugerencias de los adjetivos propuestos por los sujetos en los estudios piloto 3 y 4. Los instrumentos, tal como fueron aplicados y la carta del investigador se encuentran en el anexo 4.

Los cuestionarios fueron organizados en cuatro formas diferentes, alternándose el que se encontraba en primer, segundo, tercer y cuarto lugar.

#### 5.4.3 Procedimientos

Los instrumentos fueron aplicados en el salón de clase, por el investigador y se leyeron las siguientes instrucciones:

"- Mi presentación: mi nombre es ..., soy profesor-investigador en el área de psicología y estoy vinculado al Departamento de Psicología Social de la División de Estudios de Posgrado de la Facultad de Psicología de la UNAM.

- Los objetivos de la investigación son: validar instrumentos de medidas psicológicas para la cultura mexicana, conocer mejor a los alumnos de las diversas áreas, sus características, seme

janzas y diferencias- y poner las informaciones obtenidas a disposición de la comunidad universitaria y del servicio de orientación vocacional.

- Cada uno procure contestar como es y no como le gustaría ser.

- El cuestionario es anónimo, individual y confidencial. Eviten comentarios sobre el mismo.

- Por favor, contesten a todas las preguntas y cuiden para no dejar alguna hoja en blanco.

- Si tienen alguna duda, pregunten al investigador.

- Por favor, lean con atención las instrucciones de cómo contestar a cada cuestionario.

- Verifiquen si tienen el cuestionario completo, con 10 hojas y si no hay ninguna hoja repetida.

- Los resultados de la investigación estarán a disposición de los interesados en la Facultad de Psicología, División de Estudios de Posgrado, Departamento de Psicología Social, cubículo 31, a partir de abril de 1986.

- Muchas gracias a ustedes por su valiosa colaboración: sin ella la presente investigación no habría sido realizada".

Cuando se trataba de los alumnos de la preparatoria los objetivos de la investigación tuvieron la siguiente redacción:

"- Los objetivos de la investigación son: validar instrumentos de medidas psicológicas los cuales serán puestos a disposición del Servicio de Orientación Vocacional, que los utilizarán para conocerlos mejor, lo que tiene implicación para el desarrollo de su personalidad, éxito en los estudios y por eso, en su trabajo futuro".

Había la preocupación de motivar tanto a los estudiantes universitarios como a los de la preparatoria, para contestar los instrumentos, lo que se procuró hacer mostrando los posibles beneficios que podrían resultar de la actual investigación.

Se añadieron, también, como un refuerzo a las explicaciones escritas sobre cómo contestar al diferencial semántico, explicaciones verbales, utilizando el pizarrón y un par de adjetivos bipolares no contenidos en el instrumento.

Se observa, además, que para cada grupo que contestaba los cuestionarios, 25% los contestaban en un determinado orden, los 25% siguientes en otro orden y así sucesivamente para la mitad restante, de manera que, al final, cada 25% de alumnos los respondían en un orden diferente, para balancear los efectos del cansancio y del orden.

#### 5.4.4. Análisis Estadísticos

Se utilizaron los siguientes análisis:

- tabulación cruzada para verificar la distribución de frecuencia de la muestra;
- análisis factoriales para verificar la validez de constructo de los instrumentos;
- pruebas "t" de Student para verificar la discriminación de los reactivos;
- cálculo de los índices de consistencia interna de las escalas, a través del alpha de Cronbach;
- correlaciones de las escalas de foco de control y autocon-

cepto entre sí y con las escalas de motivación de logro y obediencia afiliativa vs. autoafirmación activa (correlación producto-momento de Pearson);

- análisis de varianza para estudiar la diferencia entre los grupos de sujetos considerándose el sexo, edad, carrera, turno, -- trabajo/no trabajo, primogénito/no primogénito, nivel de instrucción de los padres, en los puntajes de las escalas de foco de control, autoconcepto, motivación de logro y obediencia afiliativa -- vs. autoafirmación activa.

Y, además, pruebas post hoc de Duncan para explicar mejor -- los casos en que aparecieron F significativas en los análisis de -- varianza.

Los análisis estadísticos se llevaron a cabo con la utilización del paquete SPSS (Nie, Hull, Jenkins, Steinbrenner y Bent, -- 1975) y los cálculos fueron hechos por computadora.

## 6. RESULTADOS

### 6.1 Escala de locus de control: análisis factorial, discriminación de los reactivos y confiabilidad.

Los datos obtenidos con la escala de locus de control (LC) - fueron sometidos a análisis factorial con rotación varimax y oblicua, con el objetivo de verificar la validez de construcción de dicho instrumento. La opción fue por la rotación varimax que presentaba estructuras conceptuales más claras, aunque los factores, conforme a la rotación oblicua presentaban correlaciones significativas en algunos casos, según se verificará, posteriormente.

El análisis factorial reportó 11 factores con valores propios superiores a 1.0 y que explican 52.8% de la varianza total de la prueba. Se seleccionaron los cinco primeros por su claridad conceptual, los cuales explican 40.7% de la varianza total. La especificación se encuentra en la tabla 21.

Según la matriz rotada, los cinco primeros factores correspondieron a los encontrados en el estudio piloto (ver tabla 02), - cuyos nombres fueron mantenidos y que son, por orden, los siguientes: fatalismo/suerte, poderosos del macro cosmos, afectividad, internalidad instrumental y poderosos del micro cosmos. Se seleccionaron, en general, los reactivos con cargas iguales o superiores a .30, con tres excepciones: los reactivos 13 y 24 con .28 y el reactivo 21 con .29. Los reactivos intra factor presentaban congruencia conceptual. Se presentan los resultados de la matriz rotada en la tabla 22, de la cual 7 reactivos fueron excluidos por bajos pesos factoriales.

Tabla 21. Factores iniciales con valores propios mayores a 1.0 de la escala de locus de control

Factores	Valores propios	% de varianza	% acumulado
1	12,2696	20.1	20.1
2	4,6476	7.6	27.7
3	3,8362	6.3	34.0
4	2,2300	3.7	37.7
5	1,8322	3.0	40.7
6	1,4641	2.4	43.1
7	1,3822	2.3	45.4
8	1,2291	2.0	47.4
9	1,1680	1.9	49.3
10	1,0897	1.8	51.1
11	1,0411	1.7	52.8

#### *Discriminación de los Reactivos*

Posteriormente se calcularon la frecuencia de respuesta de los sujetos para los reactivos que cargaron en los diferentes factores así como sus respectivas estadísticas. A continuación se hicieron pruebas t de Student entre las medidas de los sujetos que quedaron arriba de la mediana y los que quedaron abajo. Los resultados evidenciaron que los reactivos discriminaban satisfactoriamente ( $p = 0.001$ ).

Tabla 22. Análisis factorial de la escala de locus de control

No. del re-acti-vo	F. I: Fatalismo/suerte F. II: Poderosos del marco cosmos F. III: Afectividad F. IV: Internalidad F. V: Poderosos del micro cosmos	Rotación Varimax (Delta=0) FACTORES				
		I	II	III	IV	V
2	Mi éxito depende de la suerte	.58	.12	-.02	-.07	.04
6	Un buen empleo es cuestión de suerte	.58	.16	.05	-.08	.09
10	Mejores puestos en el trabajo depende de la suerte	.65	.16	.05	-.11	.10
12	El hecho que yo tenga pocos o muchos amigos se debe al destino	.52	.05	.14	.00	.00
15	Que yo tenga mucho o poco dinero es cosa del destino	.53	.11	.21	-.07	.03
18	Puedo mejorar mis condiciones de vida si tengo suerte	.66	.10	.19	-.07	.08
25	Casarme con la persona adecuada es cuestión de suerte	.52	.10	.18	-.07	.12
30	Las calificaciones dependen de la suerte	.47	.00	.07	-.30	.03
32	Puedo subir en la vida si tengo suerte	.67	.13	.27	-.11	.07
40	Logro lo que quiero cuando tengo suerte	.61	.11	.21	-.06	.22
47	Mi futuro depende de la suerte	.57	.23	.07	-.03	.17
51	Muchas puertas se me abren porque tengo suerte	.65	.12	.22	-.03	.22
56	Un accidente se debe a la mala suerte	.53	.15	.12	-.07	.14
60	Puedo llegar a ser alguien importante si tengo suerte	.67	.14	.22	-.03	.21
1	El problema del hambre está en manos de los poderosos y nada puedo hacer al respecto	.11	.63	.01	-.04	.01
4	Los precios dependen de los empresarios y no tengo influencia sobre esto	.11	.59	.02	-.03	.06
5	El problema de la vivienda depende del gobierno	.08	.70	.05	-.01	.03
9	La paz entre los pueblos depende de los gobiernos y mi contribución al respecto es insignificante	.11	.62	.04	-.02	-.01
16	El problema de la contaminación está en manos del gobierno y lo que yo haga no cambia nada	.18	.42	-.00	-.08	.12

Tabla 12. (Continuación)

No. del re-activo	F. I: Fatalismo/suerte F. II: Poderosos del marco cosmos F. III: Afectividad F. IV: Internalidad F. V: Poderosos del micro cosmos	Rotación Varimax (Delta=0) FACTORES				
		I	II	III	IV	V
20	Los problemas mundiales dependen de los poderosos y no de mí	.09	.74	.05	-.06	.12
29	No puedo influir en los políticos	.07	.55	.09	-.01	.02
37	Mi país está dirigido por pocas personas y lo que yo haga no cambia nada	.15	.69	.06	-.03	-.00
43	No tengo influencia en las decisiones sobre el destino de mi país	.11	.60	.01	.01	.17
54	Las guerras dependen de los gobiernos y no hay mucho que yo pueda hacer	.10	.74	.05	.06	.17
61	La mejoría de las condiciones de vida depende de los poderosos y no de mí	.15	.62	.09	.04	.27
7	Mejoro mi vida si le caigo bien a la gente	.17	.03	.39	.03	-.01
14	Tengo éxito si soy simpático	.11	.11	.68	.02	.00
21	Si le caigo bien a mi jefe puedo conseguir mejores puestos en mi trabajo	.11	.13	.29	.09	.26
23	Mi éxito dependerá de lo agradable que soy	.22	.07	.70	.02	.06
26	Me va bien en la vida porque soy simpático	.25	.00	.67	-.06	.10
31	Mi éxito en el trabajo dependerá de qué tan agradable sea yo	.24	.03	.67	-.04	.11
42	Consigo lo que quiero si agrado a los demás	.24	.07	.59	.01	.18
52	La cantidad de amigos que tengo depende de lo agradable que soy	.10	.09	.41	.16	.13
57	Muchas puertas se me abren porque soy simpático	.21	.07	.61	.09	.14
13	Mi futuro depende de mis acciones	-.09	.03	.06	.28	.04
19	El éxito en el empleo depende de mí	-.12	-.00	-.00	.63	-.12
27	Yo determino mi vida	-.07	-.04	.03	.39	-.14
34	Mejoro mis condiciones de vida por el esfuerzo	-.08	.02	-.02	.63	-.17
38	El éxito depende de mí	.00	-.00	-.00	.74	-.02
44	Tener el dinero suficiente depende de mí	.03	-.02	-.00	.50	-.01
46	Quando lucho por algo, en general lo logro	-.04	-.07	.00	.40	.08

Tabla 22. (Continuación)

No. del re-activo	F. I: Fatalismo/suerte F. II: Poderosos del macro cosmos F. III: Afectividad F. IV: Internalidad F. V: Poderosos del micro cosmos	Rotación Varimax (Delta=0) FACTORES				
		I	II	III	IV	V
49	Mis calificaciones dependen de mí	-.15	.01	.07	.68	-.04
53	Conseguir un buen empleo depende de mí	-.10	-.02	.06	.63	-.04
58	Obtener lo que quiero depende de mí	-.10	-.03	-.03	.73	-.07
17	Mi puesto en el trabajo dependerá de las - personas que tienen el poder	.22	.13	.12	-.14	.45
24	Para subir en la vida necesito ayuda de - gentes importantes	.14	.13	.18	-.01	.28
35	El éxito en el trabajo dependerá de las - personas que están arriba de mí	.23	.08	.13	-.10	.57
39	No puedo defender mis intereses cuando se oponen a los de los poderosos	.08	.31	-.05	.08	.30
41	Mejorar mis condiciones de vida depende - de las personas que tienen poder	.25	.08	.17	-.10	.50
45	Mi vida está controlada por los poderosos	.11	.13	-.09	.02	.48
48	Conservar mi empleo depende de los jefes	.21	.13	.10	-.12	.60
50	Mi éxito depende de los poderosos	.28	.13	.16	-.13	.56
59	Mi sueldo dependerá de las personas que - tienen el poder económico	.06	.19	.09	-.04	.67

Nota: Diversos reactivos fueron resumidos.

*Confiabilidad de las subescalas*

El cálculo de la confiabilidad de las subescalas fue el paso siguiente y el índice de consistencia interna (alpha de Cronbach) se encuentra reportado en la tabla 23.

Tabla 23. Índices de consistencia interna de las subescalas de locus de control

Subescalas	No. de Reactivos	Alpha
Fatalismo/suerte	14	0.89
Poderosos del macro cosmos	11	0.87
Afectiva	9	0.83
Internalidad instrumental	10	0.82
Poderosos del micro cosmos	9	0.78

*Rotación Oblicua*

Como se dijo anteriormente, la rotación oblicua presentó -- correlaciones significativas entre algunos factores, las cuales -- se encuentran expuestas en la tabla 24.

Vale la pena apuntar que los factores aunque estructuralmente sean los mismos, constitutivamente no lo son. Así, la dimen-- sión fatalismo/suerte presenta sólo 9 reactivos, la de internali-- dad instrumental 8, la de los poderosos del macro cosmos presenta los mismos de la rotación varimax mientras que la dimensión de los poderosos del micro cosmos presenta solamente 3 de los nueve de -

de la rotación varimax. Finalmente, la dimensión afectiva cuenta con 6 de los nueve de la rotación ortogonal. Estos números fueron establecidos a partir del criterio de considerar el peso factorial de 0.28 como mínimo para reportar un reactivo en determinado factor, además de la congruencia conceptual.

Tabla 24. Correlaciones entre factores de la escala de locus de control

	Factor 1 (fatalismo/ suerte)	Factor 2 (Intern.)	Factor 3 (poder. Macro c.)	Factor 4 (poder. micro c.)	Factor 5 (afect.)
F.1 (fatal.)	1.00	- 0.06	0.24	0.32	0.45
F.2 (intern.)		1.00	- 0.01	- 0.16	- 0.04
F.3 (p. macro c.)			1.00	0.27	0.16
F.4 (p. micro c.)				1.00	0.36
F.5 (afect.)					1.00

#### Análisis Factorial por Sexo

Se realizaron, también, análisis factoriales por sexo y los resultados fueron, fundamentalmente, los mismos.

El análisis factorial realizado con los sujetos masculinos reportó la existencia de 13 factores con valores propios superiores a uno y que explicaban 58.7% de la varianza total de la prueba. Los 5 primeros factores explicaban 42.7% de la varianza y -- fueron seleccionados, después de la rotación varimax, por su claridad conceptual. Estos factores coincidían con los cinco primeros encontrados con la muestra femenina y con la muestra total. Se observó, además, una coincidencia entre los reactivos que car-

garon en el análisis factorial realizado con los sujetos masculinos y con la muestra total.

A partir del análisis factorial realizado con la muestra femenina se observó que 15 factores presentaban valores propios mayores que uno y que explicaban 59.2% de la varianza total de la prueba. Los 5 primeros factores explicaban 39.4% de la varianza - fueron seleccionados, después de la rotación varimax, por su claridad conceptual. Estos factores fueron los mismos encontrados con la muestra total y con la muestra masculina. Hubo, empero, un resultado respecto del cual se advierte: solamente tres reactivos de la escala de los poderosos del micro cosmos tuvieron cargas significativas (.33, .69 y .21) cuando se realizó el análisis factorial con la muestra femenina, motivo por lo cual se señala la necesaria cautela al interpretar resultados provenientes de la aplicación de tal subescala. En lo que concierne a las demás subescalas, hubo coincidencia entre los reactivos que cargaron aquí y en el análisis con la muestra total. Asimismo se observó que las cargas eran similares a las presentadas por la muestra masculina.

#### *6.2 Escala de autoconcepto: análisis factoriales, discriminación de los reactivos y confiabilidad*

Los datos obtenidos con la aplicación de la escala de autoconcepto fueron sometidos a los análisis factoriales con rotaciones varimax y oblicua para verificar la validez de construcción de la misma. La rotación oblicua presentó correlaciones interesantes entre los factores, las cuales serán reportadas posteriormente, empero se decidió elegir la rotación varimax porque presen

taba estructuras conceptuales más claras.

Se encontraron 13 factores con valores propios superiores a uno y que explicaban 55.3% de la varianza de la prueba. Se observó, además, que los 9 primeros factores eran conceptualmente más claros, razón por la cual fueron seleccionados. Estos factores explicaban 48.9% de la varianza. Los datos se especifican en la tabla 25.

Se observa, además, que de los 72 reactivos que constituyeron el cuestionario, 64 cargaron en el factor 1 de la matriz de factores principales con pesos iguales o superiores a .30, tres reactivos con cargas iguales o superiores a .25 y solamente cinco con pesos inferiores a .20. Este dato indica que la escala mide un constructo global, el autoconcepto.

Tabla 25. Factores iniciales con valores propios mayores a 1.0 de la escala de autoconcepto

Factores	Valores propios	% de varianza	% acumulado
1	16.2902	22.6	22.6
2	4.6041	6.4	29.0
3	3.5135	4.9	33.9
4	2.9824	4.1	38.0
5	1.7785	2.5	40.5
6	1.6525	2.3	42.8
7	1.5736	2.2	45.0
8	1.4299	2.0	47.0
9	1.4028	1.9	48.9
10	1.3465	1.9	50.8
11	1.1735	1.6	52.4
12	1.0932	1.5	53.9
13	1.0210	1.4	55.3

### *Definición de los factores*

Los nueve factores encontrados son fundamentalmente, los mismos del estudio piloto 6 (ver tabla 17), con dos nuevos factores: un nuevo factor social (social 3), correspondiente al factor 9 y el factor 8, ahora denominado factor "Iniciativa", es decir, si la persona tiene o no la iniciativa en diferentes campos de la actividad humana, incluso la social (sumiso-dominante); y se encontró, también, un factor menos: el factor ético 2, del estudio piloto ya no se encontró. Las dimensiones básicas son, por consecuencia, las mismas: social, emocional, ética y ocupacional. con la nueva dimensión agregada, la de la iniciativa. La dimensión social se refiere al comportamiento del individuo en la interacción con sus semejantes y goza de una gran universalidad porque abarca tanto -- las relaciones con sus familiares y amigos como la manera en que una persona realiza sus interacciones con sus jefes o subalternos, conocidos o no. La dimensión social es representada por los factores 1, 3 y 9. La social 1 (factor 1) podría ser llamada sociabilidad afiliativa porque especifica en el polo positivo el estilo afiliativo de relacionarse con los demás. La subdimensión social 2 (factor 3) podría ser denominada sociabilidad expresiva porque se refiere a la comunicación o expresión del individuo en el medio social. La social 3 (factor 9) define, en el aspecto positivo, la persona accesible a la cual se aproximan los demás con confianza porque podrán contar con su comprensión. Se decidió llamarla de "Accesibilidad".

La dimensión emocional abarca los sentimientos y emociones -

de uno, considerados de un punto de vista intraindividual, interindividual y del punto de vista de su sanidad o no. La subdimensión emocional 1 (factor 2) caracteriza la vida emocional intraindividual, o sea, los estados de ánimo experimentados en la subjetividad. La emocional 2 (factor 4) considera los sentimientos interindividuales, es decir, el "otro" es el objeto de los sentimientos personales. Y la emocional 3 (factor 6) enfoca los aspectos intraindividual e interindividual desde el punto de vista de su sanidad o no, si son o no productores de salud mental. La dimensión emocional 1 se la denominó "estados de ánimo" o "emociones intraindividuales"; la emocional 2 fue llamada "sentimientos interindividuales" y, finalmente, la emocional 3 se le nombró "salud emocional".

La dimensión ocupacional como ya se mencionó en el estudio piloto 2, se refiere al funcionamiento y habilidades del individuo en su trabajo, ocupación o profesión y se extiende tanto a la situación del estudiante como del trabajador, funcionario o profesionalista, etc.

La dimensión ética concierne al aspecto de congruencia o no con los valores personales y que son, en general, un reflejo de los valores culturales más amplios o de grupos particulares en -- una cultura dada, conforme definición ya propuesta anteriormente.

Los resultados de la matriz rotada con los pesos factoriales se encuentran especificados en la tabla 26, de la cual fueron excluidos 8 reactivos por sus bajas cargas en los diferentes factores. Los reactivos seleccionados presentaban, con una excepción (reactivo 53), pesos factoriales iguales o superiores a 0.30.

Tabla 26. Análisis factorial de la escala de autoconcepto

No. del re-activo	F. I: Social 1 F. II: Emocional 1 F. III: Social 2 F. IV: Emocional 2 F. V: Ocupacional F. VI: Emocional 3 F. VII: Etico F. VIII: Iniciativa F. IX: Social 3	Rotación Varimax (Delta = 0) FACTORES								
		I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX
18	Irrespetuoso-respe.	-.46	.09	-.00	-.11	-.17	.21	-.22	.06	-.05
37	amable-grosero	.60	-.18	-.01	.14	.14	-.12	.10	-.02	.24
42	decente-indecete	.63	-.18	.02	.10	.15	.00	.27	.05	.02
50	amigable-hostil	.38	-.23	-.32	.27	.10	-.10	-.02	-.05	.35
53	simpatico-antipát.	.25	-.26	-.25	.23	.02	-.12	-.01	-.06	.18
56	deseable-indeseab.	.34	-.14	-.18	.17	.07	.01	.07	-.06	.04
62	pedante-sencillo	-.31	.13	.03	-.22	.02	.30	-.06	.23	-.18
63	educado-malcriado	.68	-.08	-.02	.11	.15	-.10	.12	.00	.03
65	cortés-descortés	.69	-.08	-.08	.16	.06	-.07	.13	-.07	.14
70	atento-desatento	.64	-.05	-.13	.17	.18	-.10	.04	-.16	.14
15	frustrado-realizado	-.09	.57	.15	.00	-.29	.11	-.18	.14	.01
17	animado-desanimado	.09	-.51	-.24	.10	.10	.01	.08	-.10	.32
23	feliz-triste	.11	-.72	-.10	.04	.20	-.05	.10	.06	.05
34	amargado-jovial	-.21	.60	.25	-.13	-.00	.07	-.09	.14	-.17
49	pesimista-optimist.	-.13	.44	.08	-.11	-.03	.07	-.11	.30	-.21
52	deprimido-contento	-.17	.65	.22	-.10	-.04	.15	-.03	.17	-.03
59	fracasado-triunfa.	-.15	.50	.09	-.04	-.24	.06	-.14	.29	.16
64	melancólico-alegre	-.13	.61	.32	-.04	.02	.17	.00	.12	-.06
1	introvert.-extrov.	-.00	.11	.68	-.07	-.03	-.01	-.11	.00	-.01
4	callado-comunicat.	.04	.17	.73	-.08	-.08	-.12	.02	.09	-.15
32	aburrido-divertido	-.15	.39	.45	-.14	-.01	.05	.03	.21	-.19
45	tímido-desenvuelto	-.07	.18	.70	-.03	-.12	-.03	-.02	.25	-.00
48	deshinibido- inhib.	.04	-.04	-.64	.04	.07	-.00	.10	-.06	-.06
51	reservado-expresivo	.04	.18	.64	-.11	.01	-.13	.01	.20	-.10
57	solitario-amiguero	-.14	.47	.51	-.15	.02	.06	.09	.07	-.19
72	sociable-insociable	.39	-.25	-.43	.20	.06	-.06	-.09	-.13	.24

Tabla 26 . (Continuación)

No. del re-activo	F. I: Social 1 F. II: Emocional 1 F. III: Social 2 F. IV: Emocional 2 F. V: Ocupacional F. VI: Emocional 3 F. VII: Etico F. VIII: Iniciativa F. IX: Social 3	Rotación Varimax (Delta = 0)								
		FACTORES								
		I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX
3	amoroso-odioso	.00	-.18	.01	.65	.04	-.03	.13	-.00	.19
12	afectuoso-seco	.09	-.25	-.28	.59	.08	-.07	.17	-.01	.21
41	cariñoso-frío	-.08	-.27	-.18	.70	.05	-.06	.10	-.00	.04
61	tierno-rudo	.20	-.07	-.06	.67	-.06	-.07	.06	.09	.11
66	romántico-indifer.	.22	.08	-.10	.73	.03	.02	-.01	-.12	.02
68	sentimental-insens.	.20	.12	-.03	.69	.05	.12	.07	-.01	-.02
8	incumplido-cumplido	.09	.10	.03	-.00	-.53	.21	-.16	.13	-.17
19	estudioso-perezoso	.07	-.13	-.06	-.08	.61	-.10	.20	-.13	.09
26	capaz-incapaz	.13	-.29	.06	.02	.40	.20	.22	-.18	.22
29	inteligente-inepto	.06	-.17	.04	.04	.43	.18	.21	-.21	.16
33	responsable-irresp.	.34	-.19	.00	.04	.62	-.10	.19	-.13	.08
39	eficiente-ineficien.	.28	-.23	.01	.07	.49	.05	.15	-.19	.14
44	puntual-impuntual	.18	.08	-.21	.06	.61	-.02	-.06	.07	-.01
58	trabajador-flojo	.33	-.12	-.10	.14	.49	-.17	.11	-.24	-.04
6	rencoroso-noble	-.03	.06	.18	-.06	-.04	.31	-.08	-.01	-.17
16	temperamental-calm.	-.10	.10	-.11	.10	-.10	.61	.07	-.23	.01
22	agresivo-pacífico	-.06	.09	-.05	-.01	-.08	.60	-.01	-.15	-.07
25	tranquilo-nervioso	.03	-.14	-.03	.05	.12	-.32	.03	.00	.04
28	impulsivo-reflexivo	-.03	.01	-.07	.01	-.05	.64	-.05	.06	-.07
35	estable-voluble	.13	-.19	-.11	.10	.18	-.41	.23	.00	.00
38	conflict.-concilia.	-.23	.27	.04	-.11	.00	.40	-.10	.12	.00
40	egofista-generoso	-.27	.21	.12	-.21	-.01	.30	-.12	.17	-.01
43	ansioso-sereno	-.21	.07	-.09	-.02	-.01	.53	.02	.09	-.01
9	leal-desleal	.12	-.05	.02	.10	.08	.04	.60	.06	.18
11	honesto-deshonesto	.18	-.03	-.05	.09	.16	.00	.65	-.04	.21
13	mentiroso-sincero	-.08	.05	.14	-.08	-.05	.27	-.59	.25	.01
20	corrupto-recto	-.33	.10	-.03	-.04	-.15	.05	-.48	.07	-.00

Tabla 26. (continuación)

No. del reactivo	F. I: Social 1 F. II: Emocional 1 F. III: Social 2 F. IV: Emocional 2 F. V: Ocupacional F. VI: Emocional 3 F. VII: Etico F. VIII: Iniciativa F. IX: Social 3	Rotación Varimax (Delta = 0) FACTORES								
		I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX
31	verdadero-falso	.23	-.14	-.06	.10	.13	-.04	.61	-.10	.11
55	honrado-deshonrado	.49	.09	-.02	.11	.14	.03	.50	.09	-.06
30	apático-dinámico	-.18	.26	.28	-.11	-.21	.15	-.06	.43	-.23
47	lento-rápido	-.09	.17	.18	.00	-.27	.01	-.04	.52	-.04
54	sumiso-dominante	.02	.01	.20	.10	-.07	-.26	-.11	.51	.08
60	miedoso-audaz	-.03	.19	.27	-.02	-.12	.04	-.01	.57	-.01
67	pasivo-activo	-.07	.27	.20	-.03	-.14	-.05	-.01	.57	-.03
5	accesible-inacces.	.12	-.08	-.14	.12	.12	-.02	.09	-.02	.61
7	comprensivo-incomp.	.08	-.03	-.01	.12	.12	-.06	.26	.03	.57
10	desagradable-agrad.	-.05	.17	.16	-.17	-.04	.22	-.19	.26	-.34
14	tratable-intratab.	.29	-.16	-.18	.14	.04	-.09	.17	-.05	.59

#### Discriminación de los Reactivos

A partir de las respuestas de los sujetos a los reactivos - pertenecientes a cada uno de los factores, se calcularon las frecuencias de las mismas y medidas de tendencia central y de dispersión. A continuación se dividieron los sujetos en dos grupos - equivalentes en tamaño, uno abajo y el otro arriba de la mediana y se hicieron pruebas t de Student entre las medias para verificar la discriminación de los reactivos. Los resultados mostraron niveles de discriminación satisfactorios ( $p = 0.001$ ).

*Confiabilidad de las subescalas*

También se calculó el índice de consistencia interna (alpha de Cronbach) de cada una de las subescalas y de la escala global del instrumento, y sus resultados se encuentran en la tabla 27.

Tabla 27. Índices de consistencia interna de las subescalas de autoconcepto

S u b e s c a l a	No. de reactivos	Alpha
Social 1 (Soc. afil.)	10	0.85
Emocion. 1 (Est. ánim.)	8	0.86
Social 2 (Soc. expr.)	8	0.85
Emocion. 2 (Afect.)	6	0.81
Ocupacional	8	0.80
Emocion. 3 (Salud em.)	9	0.76
Etica	6	0.77
Iniciativa	5	0.71
Social 3 (Accesib.)	4	0.65
Autoconcepto global	64	0.94

*Rotación oblicua*

Como se reportó anteriormente, la rotación oblicua presentó diversas correlaciones entre los factores, las cuales se presentan en la tabla 28.

Se observa que fundamentalmente la rotación oblicua conserva la misma estructura de la rotación varimax, con dos ausencias que son los factores social 3 (accesibilidad) y iniciativa (factor 8 de varimax), y con dos factores que se convierten en cuatro: salud emocional (1 y 2) y ético (1 y 2). Se especifican, a continuación, los factores y sus reactivos (tabla 29).

Tabla 28. Correlaciones entre factores de la escala de auto-concepto.

	F.1	F.2	F.3	F.4	F.5	F.6	F.7	F.8	F.9
F.1	1.00	0.15	0.37	0.17	0.18	0.25	0.20	0.21	0.06
F.2		1.00	0.21	0.12	0.09	-0.01	0.17	0.38	0.23
F.3			1.00	0.14	0.26	0.19	0.12	0.18	-0.07
F.4				1.00	0.20	0.15	0.10	0.13	0.26
F.5					1.00	0.33	0.30	0.16	0.10
F.6						1.00	0.30	0.18	0.04
F.7							1.00	0.21	0.13
F.8								1.00	0.34
F.9									1.00

Tabla 29. Factores, dimensiones y reactivos de la escala de autoconcepto según la rotación oblicua

Factores	Dimensiones	Reactivos
Factor 1	Social 1 (afiliat.)	37, 50, 53, 56, 63, 65, 70, 72
Factor 2	Social 2 (expres.)	1, 4, 32, 45, 48, 51, 57
Factor 3	Emocional 1 (afect.)	3, 12, 41, 61, 66, 68
Factor 4	Emocional 2 (salud em. 1)	6, 16, 22, 28, 38, 54
Factor 5	Etico 1	9, 11, 13, 20, 31, 55
Factor 6	Etico 2	18, 36, 42
Factor 7	Ocupacional	8, 19, 33, 58
Factor 8	Emocional 3 (e. ánimo)	15, 17, 23, 34, 52, 59, 64
Factor 9	Emocional 4 (salud em. 2)	2, 25, 27, 43.

Los criterios de selección de un reactivo para determinado factor fueron: congruencia conceptual y peso factorial igual o superior a 0.30.

#### *Análisis factorial por sexo*

Se realizaron, también, análisis factorial por sexo y los resultados fueron, básicamente, los mismos encontrados con toda la muestra.

Por lo que se refiere al sexo masculino, se encontraron 16 factores con valores propios mayores que uno y que explican 61% de la varianza total de la prueba. De estos, los 10 primeros fueron seleccionados por su claridad conceptual y explicaban 51.6% de la varianza. La estructura factorial después de la rotación varimax presente los mismos 9 factores encontrados con la muestra total. Se observó, además, la existencia de un factor que fue llamado salud emocional 2 y que repetía el concepto fundamental del factor salud emocional, repitiendo algunos reactivos del último y añadiendo dos más.

En lo concerniente al sexo femenino, se constató la existencia de 14 factores con valores propios superiores a uno y que explican 58.2% de la varianza total. Los 8 primeros fueron seleccionados por su claridad conceptual y la explicación aportada de la varianza fue de 47.9%. Se verificó, entonces, después de la rotación varimax, la inexistencia del factor de iniciativa que fue encontrado con los hombres y con la muestra total, motivo por lo cual esta subescala fue excluida de las correlaciones y de los

análisis para verificar las diferencias por grupos constituidos a partir de las variables demográficas. Los demás factores fueron los mismos de la muestra total y las cargas factoriales fueron si milares a las encontradas con los sujetos masculinos.

6.3 *Escala de motivación de logro: análisis factorial, discriminación de los reactivos y confiabilidad.*

Los resultados obtenidos con la aplicación de la escala de motivación de logro fueron sometidos a análisis factorial con rotación varimax y oblicua. Aunque la rotación oblicua presentara correlaciones significativas entre los factores, la opción fue por la rotación varimax porque presentaba estructuras conceptuales más claras.

En el factor 1 de la matriz de los factores principales, de los 22 reactivos, 20 presentaron cargas iguales o superiores a - 0.30, 1 con carga igual a 0.21 y otro con peso factorial inferior, lo que significa que la escala está midiendo una dimensión general, la motivación de logro.

El análisis factorial reportó 5 factores con valores propios superiores a uno y que explicaban 57.0% de la varianza total de la prueba. Los tres primeros factores explicaban 47.4% de la varianza y fueron seleccionados por su claridad conceptual. La especificación de los resultados se encuentra en la tabla 30.

Tabla 30. Factores iniciales con valores propios mayores a 1.00 de la escala de motivación de logro.

Factores	Valores propios	% de varianza	% acumulado
1	6,4170	29.2	20.2
2	2,6691	12.1	41.3
3	1.3354	6.1	47.4
4	1.0720	4.9	52.3
5	1.0400	4.7	57.0

#### *Definición de los factores*

Díaz-Loving y otros (en prensa) así definieron las dimensiones de maestría, trabajo y competencia:

"Maestría está constituida por reactivos que describen una disposición en hacer las cosas lo mejor posible y una preferencia por tareas difíciles y que representan un reto; trabajo, incluye reactivos que miden una actitud positiva hacia el trabajo en sí; competencia es la dimensión que describe el deseo de ser el mejor en situaciones interpersonales".

Después de la rotación varimax, el factor 1 corresponde a - dimensión trabajo, el 2 a la dimensión maestría y, por último, el factor 3 corresponde a la de competencia, conforme se podrá observar en la tabla 31. El reactivo 1 fue excluido por su baja carga factorial. Los reactivos seleccionados presentaban congruencia conceptual con los demás reactivos del factor y pesos iguales o superiores a 0.30, con una excepción cuanto al peso factorial: el reactivo 3, con una carga de .21.

Tabla 31. Análisis factorial de la escala de motivación de logro

No. del re-activo	F. I: trabajo F. II: maestría F. III: competencia	Rotación Varimax (Delta = 0)		
		Factores		
		I	II	III
2	Me gusta ser trabajador	.38	.34	.01
8	Soy cumplido en las tareas que se me asignan	.65	.20	.02
10	Soy cuidadoso al extremo de la perfección	.52	.02	.26
12	Una vez que empiezo una tarea persisto hasta el fin	.70	.17	.08
14	Soy dedicado en las cosas que emprendo	.65	.25	.07
18	Como estudiante soy (fui) machetero	.63	.11	.02
20	Cuando se me dificulta una tarea insisto hasta domi- narla	.58	.23	.19
4	Me es importante hacer las cosas lo mejor posible	.20	.45	-.02
6	Es importante para mí hacer las cosas cada vez me- jor	.24	.62	.04
11	Me gusta que lo que hago quede bien hecho	.29	.59	.13
13	Me siento bien cuando logro lo que me propongo	.09	.77	.11
16	No estoy tranquilo hasta que mi trabajo quede bien hecho	.58	.40	.11
17	Me causa satisfacción mejorar mis ejecuciones pre- vias	.31	.62	.14
21	Si hago un buen trabajo me causa satisfacción	.15	.78	.18
3	Me enoja que otros trabajen mejor que yo	-.03	.05	.21
5	Me disgusta cuando alguien me gana	-.00	.00	.32
7	Ganarle a otros es bueno tanto en el juego como en el trabajo	.01	.11	.73
9	Disfruto cuando puedo vencer a otros	-.02	.04	.65
15	Me gusta trabajar en situaciones en las que haya - que competir con otros	.17	.04	.69
19	Me esfuerzo más cuando compito con otros	.18	.10	.66
22	Es importante para mí hacer las cosas mejor que -- los demás	.18	.21	.69

*Discriminación de los reactivos*

Se calcularon las frecuencias de respuestas de los sujetos para los reactivos que cargaron en los diferentes factores, así como sus estadísticas. A continuación, los sujetos fueron divididos en dos grupos equivalentes: los arriba de la mediana y los de abajo, y se hicieron pruebas t de Student entre las medias, para verificar el poder discriminativo de los reactivos, lo cual demostró ser satisfactorio para todos los casos ( $p = .001$ ).

*Confiabilidad de las subescalas*

Se calcularon los índices de consistencia interna (alpha de Cronbach) de las subescalas de motivación de logro y los resultados se presentan en la tabla 32.

Tabla 32. Índices de consistencia interna de las subescalas de motivación de logro

Subescala	No. de reactivos	Alpha
Trabajo	7	0.77
Maestría	7	0.82
Competencia	7	0.78

*Rotación oblicua*

El análisis factorial con rotación oblicua presentó correlaciones significativas entre los factores que se reportan, a continuación:

- correlación de 0.34 entre trabajo y competencia y de 0.56

entre trabajo y maestría;

-correlación de 0.29 entre las dimensiones competencia y -- maestría.

Se observa que el número de reactivos estaba reducido en la dimensión competencia a 5, y a 6 en el factor maestría. Los criterios para considerar un reactivo en determinado factor fueron -- congruencia conceptual y peso factorial igual o superior a 0.30.

6.4 *Escala de obediencia afiliativa vs. autoafirmación activa: análisis factorial, discriminación de los reactivos y confiabilidad*

Los datos resultantes de la aplicación de la escala de obediencia afiliativa vs. autoafirmación activa fueron sometidos a -- análisis factorial con rotación varimax y oblicua. La decisión -- fue por la rotación varimax que presentaba estructuras conceptuales más claras, mientras que la rotación oblicua presentó una correlación de -.37 entre el primer factor y el segundo.

En el primer factor de la matriz de los factores principales cargaron 15 de los 16 reactivos con pesos superiores a 0.45, lo -- que indica que la escala mide una dimensión general (fue excluido el reactivo 6 con peso igual a 0.03). Se observa, además, que este reactivo tampoco cargó en algún factor después de la rotación, presentando cargas inferiores a 0.07 en los dos primeros factores.

Se observaron tres factores con valores propios superiores a uno y que explican 61.8% de la varianza de la prueba, de los cuales los dos primeros fueron seleccionados por su claridad conceptual, explicando 55.5% de la varianza. Los resultados especificados se

encuentran en la tabla 33.

Tabla 33. Factores iniciales con valores propios mayores a 1.00 de la escala de obediencia afiliativa - vs. autoafirmación activa

Factores	Valores propios	% de varianza	% acumulado
1	6.8897	43.1	43.1
2	1.9788	12.4	55.5
3	1.0077	6.3	61.8

#### *Definición de los factores*

El primer factor por su contenido fue denominado obediencia afiliativa (la denominación del autor, Díaz-Guerrero, 1976) y significa la obediencia y sumisión de los hijos ante el padre y la madre. El segundo, denominado autoafirmación activa, significa la rebelión y no conformismo de los hijos ante la autoridad paterna y materna.

Los resultados de la rotación varimax se reportan en la tabla 34. Los reactivos fueron seleccionados por su congruencia -- conceptual y por presentar cargas factoriales no inferiores a -- 0.30.

#### *Discriminación de los reactivos*

Las frecuencias de respuestas de los sujetos para cada reactivo fueron calculadas así como las medidas de tendencia central y de dispersión. A continuación se dividió la muestra en dos grupos equivalentes cuanto al número, la mitad de los sujetos arriba

Tabla 34. Análisis factorial de la escala de obediencia afiliativa vs. autoafirmación activa.

No. del reactivo	F. I: Obediencia afiliativa F. II: Autoafirmación activa	R. Varimax	
		I	II
1	Una persona debe siempre respetar a sus padres	.55	-.06
2	Nunca se debe dudar de la palabra del padre	.84	-.14
3	Una hija debe siempre obedecer a sus padres	.76	-.25
4	Nunca se debe dudar de la palabra de una madre	.82	-.14
5	Un hijo nunca debe poner en duda las órdenes del padre	.81	-.17
8	Un hijo debe siempre obedecer a sus padres	.74	-.37
10	Una hija buena nunca pone peros a las órdenes del padre	.69	-.26
12	Una persona no tiene que poner peros a las órdenes del padre	.68	-.19
14	Una persona debe siempre obedecer a sus padres	.73	-.33
15	Para mí, el padre es la persona más querida -- del mundo	.51	-.03
7	Algunas veces un hijo no debe obedecer a su -- madre	-.28	.77
9	Algunas veces un hijo no debe obedecer a su -- padre	-.16	.81
11	Algunas veces una hija no debe obedecer a su - madre	-.17	.81
13	Algunas veces una hija no debe obedecer a su - padre	-.16	.81
16	Una persona tiene derecho a poner en duda las órdenes del padre	-.24	.46

de la mediana y la otra mitad abajo de la misma. Se hicieron pruebas  $t$  de Student entre las medias de los grupos para verificar el nivel de discriminación de los reactivos, lo cual resultó satisfactorio ( $p = 0.001$ ).

*Confiabilidad de las subescalas*

Se calcularon los índices de consistencia interna (alpha de Cronbach) de las subescalas de obediencia afiliativa vs. autoafirmación activa y los resultados se presentan en la tabla 35.

Tabla 35. Índices de consistencia interna de las subescalas de obediencia afiliativa vs. autoafirmación activa

Subescala	No. de reactivos	Alpha
Obediencia afiliativa	10	0.91
Autoafirmación activa	5	0.83

6.5 *Correlación entre el nivel de escolaridad del padre y de la madre*

Una de las variables demográficas solicitadas fue el nivel de escolaridad del padre y de la madre, cuyo intervalo iba desde - analfabeto (1) hasta instrucción universitaria (6). Los grupos - podrían ser constituidos a partir de la escolaridad del padre y - de la madre, por separado, en caso de independencia de las dos medidas, o en caso de alta correlación entre las mismas, considerarlas un único parámetro. Se calculó la correlación producto momento de Pearson entre las mismas y se encontró una  $r = .72$ , motivo - por lo cual las dos medidas pasaron a constituir un único índice: el nivel de escolaridad de los padres. Este índice se obtuvo sumando el nivel de instrucción del padre y de la madre y dividiéndolo se el resultado entre dos.

6.6 Correlaciones entre las escalas de locus de control, autoconcepto, motivación de logro y obediencia afiliativa vs. autoafirmación activa.

El paso siguiente en el proceso de validación de las escalas construidas fue calcular las correlaciones producto momento de Pearson de dichos instrumentos entre sí y con las escalas de motivación de logro y de obediencia afiliativa vs. autoafirmación activa para verificar su validez discriminante.

La tabla 36 reporta todas las correlaciones encontradas entre las escalas, mientras que la tabla 37 reporta solamente las correlaciones iguales o superiores a .10 ( $p < .001$ ). Se observa que cuando  $r = .09$ ,  $p = .001$ .

Una vez que el nombre de algunas subescalas era muy largo, urgía abreviarlas para ser escritas en la tabla y, también, para ser citadas con más facilidades. Así, las abreviaturas utilizadas son:

Fatal	= fatalismo/suerte
Pomacr	= poderosos del macro cosmos
Afect	= afectividad
Inter	= internalidad instrumental
Pomicr	= poderosos del micro cosmos
Obafi	= obediencia afiliativa
Afirm	= autoafirmación activa
Traba	= Trabajo
Maes	= maestría
Compe	= competencia
Soafi	= socialbilidad afiliativa (Social 1)

- Animo = estados de ánimo (Emocional 1)
- Expre = Sociabilidad expresiva (Social 2)
- Emoin = sentimientos interindividuales o afectividad (Emocional 2). En el presente estudio no se la llamará afectividad para que no se confunda con la subescala de mismo nombre de locus de control.
- Ocup = ocupacional
- Salud = Salud emocional (emocional 3)
- Etica = Etica
- Acces. = accesibilidad (social 3)
- Espa = escolaridad de los padres

Tabla 36. Correlaciones entre las escalas de locus de control, autoconcepto, motivación de logro, obediencia afiliativa y autoafirmación

	Fatal	Pomacr	Afect	Inter	Pomicr	Obafi	Afirm	Trabaj	Maest	Compe
Fatal										
Pomacr	.40									
Afect.	.53	.25								
Inter	-.23	-.07	.02							
Pomicr	.53	.43	.43	-.22						
Obafi	.16	.15	.12	.19	.01					
Afirm	-.08	-.05	-.01	-.06	.02	-.52				
Trabaj	-.10	-.07	-.01	.25	-.07	.21	-.14			
Maest.	-.13	-.08	-.00	.30	-.09	.10	-.05	.65		
Compe	.02	.06	.12	.19	.07	.12	-.05	.28	.29	
Soafi	-.02	-.02	.07	.24	-.09	.18	-.10	.32	.24	-.00
Animo	-.07	-.10	.03	.23	-.16	.14	-.08	.25	.17	-.02
Expre	-.02	-.10	.07	.13	-.08	.03	-.01	.18	.14	-.02
Emoin	-.02	-.00	.05	.11	-.05	.08	-.00	.18	.17	-.07
Ocup	-.11	-.11	-.01	.21	-.14	.09	-.09	.52	.32	.03
Salud	-.00	-.02	-.01	.08	-.08	.19	-.13	.18	.04	-.12
Etica	-.09	-.04	-.02	.15	-.15	.07	-.02	.34	.31	-.08
Acces	-.02	-.02	.07	.15	-.06	.06	-.00	.20	.17	-.03

Tabla 36. (continuación)

	Soafi	Animo	Expre	Emoin	Ocup	Salud	Etica	Acces
Soafi								
Animo	.58							
Expre	.41	.60						
Emoin	.54	.37	.38					
Ocup	.57	.51	.31	.30				
Salud	.46	.45	.16	.22	.34			
Etica	.55	.40	.20	.35	.53	.33		
Acces	.56	.47	.41	.43	.43	.34	.46	

Nota. N = 1,083, para todos los coeficientes

Probabilidades:  $r = .05$ ,  $p < .05$ ;  $r = .08$ ,  $p < .01$ ;  $r = .10$ ,  $p < .001$ .

Tabla 37. Correlaciones iguales o superiores a .10 ( $p < .001$ ) entre las escalas, incluyendo escolaridad de los padres y edad

	Fatal	Pomacr	Afect	Inter	Pomicr	Obafi	Afirm	Trabaj	Maest	Compe
Fatal										
Pomacr	.40									
Afect	.53	.25								
Inter	-.23									
Pomicr	.53	.43	.43	-.22						
Obafi	.16	.15	.12	.19						
Afirm						-.52				
Trabaj	-.10			.25		.21	-.14			
Maest	-.13			.30		.10		.65		
Compe			.12	.19		.12		.28	.29	
Soafi				.24		.18	-.10	.32	.24	
Animo		-.10		.23	-.16	.14		.25	.17	
Expre		-.10		.13				.18	.14	
Emoin				.11				.18	.17	
Ocup	-.11	-.11		.21	-.14			.52	.32	
Salud						.19	-.13	.18		-.12
Etica				.15	-.15			.34	.31	
Acces				.15				.20	.17	
Espa			.16							
Edad			-.17			-.17				

Tabla 37. (continuación)

	Soafi	Animo	Espre	Emoin	Ocup	Salud	Etica	Acces	Espa	Edad
Soafi										
Animo	.58									
Espre	.41	.60								
Emoin	.54	.37	.38							
Ocup	.57	.51	.31	.30						
Salud	.46	.45	.16	.22	.34					
Etica	.55	.40	.20	.35	.53	.33				
Acces	.56	.47	.41	.43	.43	.34	.46			
Espa		.10	.13		.10					
Edad										-.31

Nota: N = 1,083, para todos los coeficientes

Se reportarán, a continuación, solamente las correlaciones iguales o mayores a .10.

Como se puede observar, fatalismo se correlaciona positivamente con poderosos del macro cosmos (.40), afectividad (.53), poderosos del micro cosmos (.53), obediencia afiliativa (.16) y negativamente con internalidad (-.23), trabajo (-.10), maestría (-.13) y autoestima ocupacional (-.11).

La dimensión poderosos del macro cosmos se correlaciona positivamente con afectividad (.25), poderosos del micro cosmos (.43), obediencia afiliativa (.15) y negativamente con estados de ánimo (-.10), sociabilidad expresiva (-.10) y autoestima ocupacional (-.11).

La subescala afectividad de locus de control, además de las

relaciones ya mencionadas, se interrelaciona positivamente con poderosos del micro cosmos (.43), obediencia afiliativa (.12), competencia (.12), escolaridad de los padres (.16) y negativamente con edad (-.17).

Los internos instrumentales se correlacionan positivamente con obediencia afiliativa (.19), trabajo (.25), maestría (.30), competencia (.19), sociabilidad afiliativa (.24), estados de ánimo (.23), expresividad (.13), sentimientos interindividuales (.11), autoestima ocupacional (.21), autoconcepto ético (.20) y accesibilidad (.15). Y negativamente se correlaciona con poderosos del micro cosmos (-.22), además de lo ya reportado.

La dimensión poderosos del micro cosmos, además de las correlaciones ya nombradas se correlaciona negativamente con estados de ánimo (-.16), autoestima ocupacional (-.14) y ética (-.15).

Los obedientes afiliativos se correlacionan también, y positivamente, con trabajo (.21), maestría (.10), competencia (.12), sociabilidad afiliativa (.18), estados de ánimo (.14) y salud emocional, (.19) y negativamente con autoafirmación activa (-.52) y con edad (-.17).

Los autoafirmativos, además de la correlación negativa con los afiliativos también se correlacionan negativamente con trabajo (-.14) sociabilidad afiliativa (-.10) y salud emocional (-.13).

La dimensión trabajo, además de lo ya dicho se intercorrelaciona positivamente con maestría (.65), competencia (.28), sociabilidad afiliativa (.32), estados de ánimo (.25), expresividad -- (.18), sentimientos interindividuales (.18), autoestima ocupacio-

nal (.52), salud emocional (.18), autoconcepto ético (.34) y accesibilidad (.20).

La otra dimensión de motivación de logro, maestría, además de lo ya mencionado, se correlaciona positivamente con competencia (.29), sociabilidad afiliativa (.24), estados de ánimo (.17), expresividad (.14), sentimientos interindividuales (.17), autoestima ocupacional (.32), ética (.31) y accesibilidad (.17).

De la competencia, lo que hay de decir, todavía, es que se relaciona negativamente con salud emocional (-.12).

Sociabilidad afiliativa se correlaciona, además de lo ya reportado, y positivamente, con estados de ánimo (.58), expresividad (.41), sentimientos interindividuales (.54), autoestima ocupacional (.57), salud emocional (.46), autoconcepto ético (.55) y accesibilidad (.56).

Estados de ánimo, además de lo ya dicho, se correlaciona positivamente con expresividad (.60), sentimientos interindividuales (.37), autoestima ocupacional (.51), salud emocional (.45), autoconcepto ético (.40), accesibilidad (.47) y escolaridad de los padres (.10).

La dimensión expresividad se correlaciona también, y positivamente, con sentimientos interindividuales (.38), autoestima ocupacional (.31), salud emocional (.16), autoconcepto ético (.20), Accesibilidad (.41) y escolaridad de los padres (.13).

La dimensión sentimientos interindividuales, además de lo ya reportado, se correlaciona positivamente con autoestima ocupacional (.30), salud emocional (.22), autoconcepto ético (.35) y acce-

sibilidad (.43).

La dimensión ocupacional se correlaciona, todavía, y positivamente, con salud emocional (.34), autoconcepto ético (.53), accesibilidad (.43) y escolaridad de los padres (.10).

La dimensión emocional 3 o salud emocional se correlaciona -- también, y positivamente, con autoconcepto ético (.33) y accesibilidad (.34).

La dimensión ética, después de todo lo referido se correlaciona, también y positivamente, con accesibilidad (.46).

La variable edad se correlaciona negativamente (-.31) con escolaridad de los padres.

#### 6.7 *Análisis de Varianza de las escalas de personalidad por las variables demográficas*

Se hicieron análisis de varianza para verificar si había diferencias entre los grupos constituidos a partir de las variables demográficas (sexo, carrera, edad, trabajo/no trabajo, primogénito/no primogénito, escolaridad de los padres y turno matutino/vespertino) en lo que se refiere a las escalas de locus de control, autoconcepto, motivación de logro y obediencia afiliativa vs. autoafirmación activa.

La tabla 19, anteriormente presentada, especifica las variables demográficas, frecuencias absolutas y porcentajes.

En la realización de los anovas, la interacción de interés era entre sexo con cada una de las variables demográficas, para verificar sus efectos en las escalas de personalidad.

En los casos en que se encontraron diferencias significativas entre las medias de más de dos grupos, se llevaron a cabo análisis post hoc (Duncan,  $\alpha = .05$ ) para ubicar dichas diferencias.

Se observa, también, que en los casos en que los grupos eran diferentes cuanto al número, se utilizó la "Options" 9 en el cálculo de los anovas y "Options" 10 en los cálculos de "oneway, el último como un paso necesario para la realización de pruebas post hoc. Estas posibilidades son proporcionadas por el paquete SPSS (Nie y otros, 1975).

El número de hijos únicos era 32 (3%) de una muestra de 1083, mientras que el número de solteros era 1016 (93.9%, motivo por lo cual no se consideraron estas dos variables en la constitución de grupos.

#### *Grupos de Edad.*

Se decidió dividir los sujetos en cuatro grupos en cuanto a la edad, después de analizar la distribución de frecuencia de los individuos en esta variable. Los grupos son los siguientes:

Tabla 38a. Descripción de los grupos cuanto a edad

Grupos	Edad (años)	Frecuencia	%
1	14 - 18	250	23.39
2	19	224	20.95
3	20 - 21	323	30.22
4	22 y más	272	25.44
T o t a l		1069	100.00

Se observa que 14 sujetos no informaron su edad, ya que la muestra estaba constituida de 1083 individuos. Aunque los grupos no tuvieron igual número de sujetos, se buscó el mejor balanceo posible.

#### *Escolaridad de los padres*

Los sujetos fueron divididos también en cuatro grupos en lo que respecta al nivel de escolaridad del padre y de la madre asociados. Este índice resultó de la suma del nivel de escolaridad del padre más el nivel de escolaridad de la madre, dividiéndose el resultado entre dos. Después de analizar la distribución de frecuencia de esta variable, los grupos constituidos fueron los siguientes:

Tabla 38b. Descripción de los grupos cuanto al nivel de escolaridad de los padres

Grupos	Nivel de escolaridad	Frecuencia	%
1	1, 2, 2,5 (Pr. I)	281	25.95
2	3 (Pr. C)	201	18.56
3	3,5, 4, 4,5 (Sec.)	316	29.18
4	5, 5.5, 6 (Pre. U)	285	26.31
Total		1083	100.00

Los puntajes teóricos para división de los grupos fueron menor que 2.8 ( $< 2.8$ ) para el primer grupo, mayor que 2.8 y menor que 3.5 ( $> 2.8$  y  $< 3.5$ ) para el segundo, mayor o igual a 3.5 y menor que 5 ( $\geq 3.5$  y  $< 5$ ) para el tercero y, finalmente, igual o mayor que 5 ( $\geq 5$ ) para el cuarto grupo.

Se recuerda que los niveles de escolaridad tenían un intervalo que iba desde analfabeto (1) hasta instrucción universitaria -- (6), pasando por los niveles primaria incompleta (2), primaria completa (3), secundaria o equivalente (4) y preparatoria o equivalente (5).

Se decidió dar nombres a los niveles de escolaridad de los padres para facilitar la lectura de las tablas. Se observa, entre - tanto, que los nombres son aproximativos y representan un especie de promedio. Así, al nivel 1 se nombró "primaria incompleta" - - - (Pr. I), al 2 se denominó "primaria completa" (Pr. C), el 3 fue de nominado "secundaria" (Sec.) y, finalmente al 4 se nombró "preparatoria-universitario" (Pre. U).

#### *Análisis de covarianza*

Se hicieron análisis de covarianza de las diferentes subescalas por las variables demográficas, controlando escolaridad de los padres y edad. Empero, los resultados no fueron sustancialmente - diferentes de los anovas correspondientes debido a la homogeneidad de la muestra, motivo por lo cual se reportan los anovas y no los análisis de covarianza. Un refuerzo de lo dicho es que se hicieron, también, análisis de regresión de las variables escolaridad - de los padres y edad sobre las diversas subescalas para verificar su poder explicativo y los resultados fueron no significativos.

#### *Resultados de los anovas*

Los resultados de los análisis de varianza cuyas Fs fueron - significativas se reportan a continuación. Un resumen general se

presenta en el final de la sección.

6.7.1 Análisis de varianza de las escalas de locus de control por las variables demográficas.

*Fatalismo/suerte.* La tabla 39 presenta un sumario de los anovas de fatalismo por las variables demográficas.

Tabla 39. Medias y sumarios de anovas de fatalismo por las variables demográficas

Fuente de variación	Medias de los grupos	gl	F	Sig. de F
Sexo (A)	Masc: 28.16 Fem: 27.00	1	< 1	N. S.
Edad (B)	14-18 19 20-21 22...	3	3.564	.014
A x B		3	< 1	N. S.
.....				
Sexo (A)				
Trabajo (B)	Sí: 27.07 No.: 28.44	1	6.248	.013
A x B		1	2.199	.138
.....				
Sexo (A)				
Turno (B)	Matut: 28.71 Vesp: 27.29	1	8.042	.005
A x B		1	< 1	N. S.
.....				
Sexo (A)				
Areas de estudio (B)	Salud Matem Filos Polít Prepa	4	4.464	.001
A x B				
Areas	Salud Matem Filos Polít Prepa			
Masc.	28.56 26.65 31.47 27.28 29.70			
Fem.	27.96 25.71 27.12 27.85 29.56	4	2.071	.083

Se puede verificar por la tabla 39 que se encontraron diferencias significativas en fatalismo en lo que respecta a la edad, al trabajo, turno y áreas de estudio. Los que no trabajan son -- más fatalistas que los que sí trabajan, pudiéndose decir lo mismo de los alumnos del turno matutino en relación al vespertino. Se hicieron pruebas post hoc de Duncan para ubicar las diferencias -- en cuanto a edad, áreas de estudio y a la interacción sexo por -- áreas de estudio. En lo que se refiere a la edad, solamente el -- grupo de 14-18 años (los más jóvenes) difiere significativamente de los demás, siendo los más fatalistas. En lo que respecta a -- áreas de estudio, el grupo del área de la salud es más fatalista que el grupo de ciencias físico-matemáticas, y el grupo de preparatoria es más fatalista que los grupos de físico-matemáticas y de ciencias político-socio-administrativas.

Los resultados de la prueba post hoc (Duncan,  $\alpha = .05$ ) para la interacción sexo x áreas de estudio reportan que los hombres -- del área de Filosofía y C. H. son significativamente más fatalistas que los hombres del área físico-matemáticas, de ciencias político-socio-administrativas y que las mujeres de las cuatro áreas de estudio (salud, matem., filos. y polít.). También los alumnos hombres y las alumnas mujeres de la preparatoria son más fatalistas que los hombres y las mujeres de físico-matem. y que las mujeres de filosofía y C. H.

## Poderosos del Macro Cosmos

A continuación la tabla 40 presenta un resumen de los anovas cuyas Fs fueron significativas, de la dimensión poderosos del macro cosmos o escala de enajenación socio-política por las variables demográficas.

Tabla 40. Medias y sumarios de anovas de la dimensión poderosos - del macro cosmos por las variables demográficas

Fuente de Variación	Medias de los grupos			gl	F	Sig. de F
Sexo (A)				1	< 1	N. S.
Primogénito (B)				1	< 1	N. S.
	Primog.	Si	No			
A x B	Masc.	30.02	29.13	1	5.687	.017
Sexo	Fem.	28.66	30.44			
.....						
Sexo (A)						
Áreas de estudio (B)	Salud	Matem	Filos	Polít	Prepa	
	30.38	28.22	30.72	27.93	31.10	4 6.660 .000
A x B						4 < 1 N. S.

Se puede observar que hubo un efecto principal debido a - - áreas de estudio y una interacción entre sexo e hijo primogénito como variables determinantes de diferencias significativas en la dimensión poderosos del macro cosmos. Los análisis post hoc (Duncan) permitieron verificar que en la interacción, las mujeres primogénitas tienen puntajes significativamente más bajos que las mujeres no primogénitas, las cuales también, superan significativamente a los hombres no primogénitos.

En lo que se refiere al efecto principal de áreas de estu--

dio, los alumnos de físico-matemáticas tienen puntajes significativamente más bajos en su creencia en los poderosos del macro cosmos que los alumnos de del área de la salud, de filosofía y C. H. y de la preparatoria. También los alumnos del área de ciencias políticas y sociales presentan el mismo perfil: obtienen puntajes significativamente más bajos en la dimensión estudiada que los alumnos del área de la salud, de filosofía y de la preparatoria.

#### *Afectividad*

La tabla 41 presenta, a continuación, un sumario de los ANOVAS de la subescala de afectividad por las variables demográficas.

Un análisis de la tabla 41 permite ubicar las diferencias en afectividad respecto a las variables demográficas en dos niveles: los que no trabajan son más altos en afectividad que los -- que sí trabajan; y los alumnos del turno matutino también lo son en relación al vespertino.

Se hicieron análisis post hoc (Duncan,  $\alpha = .05$ ) para identificar las diferencias en los casos de las variables demográficas que tenían más de dos grupos. Los datos relacionados con edad indican que el grupo de 14-18 años (los más jóvenes) tienen puntajes significativamente más altos en esta variable que todos los -- demás grupos. Asimismo, el grupo de 19 años y el grupo de 20-21 años tienen calificaciones significativamente más altas que el -- grupo de 22 años y más.

En lo que respecta a áreas de estudio, el grupo de preparatoria es significativamente más afectivo que los demás grupos.

Tabla 41. Medias y sumarios de anovas de afectividad (dimensión de locus de control) por las variables demográficas

Fuente de Variación	Medias de los grupos				gl	F	Sig. de F
Sexo (A)					1	< 1	N. S.
	14-18	19	20-21	22...			
Edad (B)	25.20	23.74	23.03	22.05	3	13.938	.000
A x B					3	1.334	.262
.....							
Sexo (A)							
Trabajo (B)	Si:	22.35	No:	23.97	1	17.596	.000
A x B					1	< 1	N. S.
.....							
Sexo (A)							
Turno (B)	Matut:	24.12	Vesp:	22.80	1	13.726	.000
A x B					1	< 1	N. S.
.....							
Sexo (A)							
Areas de Estudio (B)	Salud	Matem	Filos	Polít	Prepa		
	23.03	23.11	23.16	23.17	24.89	4	4.051 .003
A x B						4	< 1 N. S.
.....							
Sexo (A)							
Escolaridad de los padres (b)	Pr. I	Pr. C	Sec.	Pre. U			
	22.16	23.50	23.55	24.70	3	9.055	.000
A x B					3	< 1	N. S.

En lo referente a la escolaridad de los padres el grupo de Pr. I (el nivel más bajo de la escolaridad de los padres) tiene -- puntajes significativamente más bajos en afectividad (dimensión de los locus de control) que los demás grupos. Resultado análogo pero inverso es que el grupo Pre. U (escolaridad más alta) es más alto en esta dimensión del locus de control que los demás grupos.

## Internalidad

A continuación se presenta los resultados resumidos de los anovas de internalidad por las variables demográficos.

Tabla 42. Medias y sumarios de anovas de internalidad (dimensión de locus de control) por las variables demográficas

Fuente de Variación	Medias de los grupos					gl	F	Sign.de F
Sexo (A)						1	< 1	N. S.
Areas de Estudio (B)	Salud	Matem	Filos	Polít	Prepa	4	8.340	.000
	44.07	43.92	42.32	42.00	43.00			
A x B						4	< 1	N. S.
.....								
Sexo (A)								
Escolaridad de los padres (B)	Pr. I	Pr. C	Sec.	Pre. U		3	2.109	.097
	42.75	42.98	43.21	43.83				
A x B						3	2.066	.103

Con la prueba de Duncan se verificó que los grupos del área de la salud, de ciencias físico-matemáticas y de preparatoria son más internos que los grupos de filosofía y C. H. y de ciencias político - soc-admin.

En lo que respecta a la escolaridad de los padres, el grupo de más alta escolaridad es significativamente más interno que el grupo de más baja escolaridad.

No se hizo prueba post hoc para la interacción sexo y escolaridad (.103) por el criterio establecido: .100, límite a partir del cual ya no sería considerado marginal.

## Poderosos del micro cosmos

La tabla 43 presenta un resumen de los anovas de la dimensión poderosos del micro cosmos por las variables demográficas.

Tabla 43. Medias y sumarios de anovas de la dimensión poderosos del micro cosmos (locus de control) por las variables demográficas

Fuente de Variación	Medias de los grupos		gl	F	Sign.de F	
Sexo (A)			1	< 1	N. S.	
Turno (B)			1	< 1	N. S.	
A x B	Mat.	Vesp.				
	Masc.	21.10	21.95	1	3.421	.065
	Fem.	21.40	21.02			
.....						
Sexo (A)						
Primogénito (B)	Si:	21.48	No: 21.22	1	1.698	.193
	Primog.	Si	No			
A x B	Masc.	21.81	21.34	1	6.315	.012
	Fem.	20.31	21.65			
.....						
Sexo (A)						
Areas de estudio (B)	Salud	Matem	Filos	Polit	Prepa	
	20.80	20.78	21.99	22.70	20.66	4 7.130 .000
A x B	Masc	20.54	20.73	23.69	23.86	20.56 4 3.314 .010
	Fem.	21.04	21.03	21.53	21.52	20.76

En lo que respecta a la interacción sexo x turno (marginal - .065) la prueba de Duncan) no indica ninguna diferencia entre los grupos.

El análisis de los resultados de la interacción sexo x primogénito reportó que las mujeres primogénitas tienen significati-

vamente menos creencias en los poderosos del micro cosmos que todos los demás grupos.

En lo referente a las áreas de estudio, los sujetos del área de la salud, de físico-matemáticas y de la preparatoria tienen -- puntajes significativamente más bajos en la dimensión estudiada -- que los alumnos de filosofía y los de ciencias político-soc-administrativas.

En lo que respecta a la interacción sexo x áreas de estudio, los hombres de filosofía y C.H. y de las ciencias político-soc-admin. creen significativamente más en los poderosos del micro cosmos que todos los demás grupos.

#### 6.7.2 *Análisis de varianza de las escalas de obediencia afiliativa y autoafirmación por las variables demográficas*

##### *Obediencia afiliativa*

Los resultados de los anovas de la escala de obediencia afiliativa por las variables demográficas son presentados en la tabla 44.

Una inspección de la tabla 44 permite verificar que los sujetos masculinos son significativamente más altos en obediencia afiliativa que los sujetos femeninos. Asimismo, los que no trabajan y los alumnos del turno matutino también lo son en relación a los que sí trabajan y a los del turno vespertino, respectivamente.

Las pruebas post hoc (Duncan  $\alpha = .05$ ) permitieron identificar las diferencias significativas entre los grupos constituidos por edad y entre las diversas áreas de estudio.

Tabla 44. Medias y sumarios de anovas de obediencia afiliativa por las variables demográficas

Fuente de variación	Medias de los grupos					gl	F	Sing.de F
Sexo (A)	Masc.:	31.70	Fem:	30.11		1	12.084	.001
	14-18	19	20-21	22 ...				
Edad (B)	34.04	30.64	30.19	29.14		3	17.958	.000
A x B						3	1.826	.141
.....								
Sexo (A)								
Trabajo (B)	Si:	29.92	No:	31.35		1	7.649	.006
A x B						1	1.385	.240
.....								
Sexo (A)								
Turno (B)	Matut:	31.46	Vesp:	30.40		1	5.519	.019
A x B						1	< 1	N. S.
.....								
Sexo (A)								
Áreas de Estudio (B)	Salud	Matem	Filos	Polit	Prepa			
	31.42	31.00	28.60	27.97	35.64	4	30.626	.000
A x B						4	< 1	.N..S.

En lo que se refiere a la edad, el grupo de 14-18 años tienen puntajes significativamente más altos en obediencia afiliativa que todos los demás grupos.

En lo que respecta a áreas de estudio, los alumnos de ciencias político-soc-administrativas y los de filosofía y ciencias humanas tienen puntajes significativamente más bajos en la variable estudiada que los demás grupos. Y los sujetos de la preparatoria tienen puntajes más altos respecto de todos los demás grupos.

## Autoafirmación Activa

La Tabla 45 presenta un resumen de los anovas de la escala - de auto afirmación activa por las variables demográficas.

Tabla 45. Medias y sumarios de anovas de autoafirmación activa por las variables demográficas

Fuente de variación	Medias de los grupos					gl	F	Sign. de F
Sexo (A)	Masc:	16.14	Fem:	17.07		1	14.316	.000
	14-18	19	20-21	22 ...				
Edad (B)	15.60	16.92	16.73	17.08		3	6.910	.000
	Edad	14.18	19	20-21	22...			
A x B	Masc.	15.50	15.78	16.10	16.89	3	2.195	.087
	Fem.	15.71	17.72	17.40	17.35			
.....								
Sexo (A)								
Areas de estudio (B)	Salud	Matem	Filos	Polit	Prepa	4	13.760	.000
	16.19	16.44	17.48	17.80	15.16			
A x B						4	< 1	N. S.

Los resultados de la tabla 45 indican que las mujeres son significativamente más altas en los puntajes de autoafirmación activa que los hombres.

Por lo que se refiere al efecto principal, la prueba de Duncan indica que los más jóvenes, 14-18 años, tienen puntajes significativamente más bajos que los demás. En lo que respecta a la interacción sexo x edad, las mujeres de 19 años, de 20-21 años y de 22 años o más tienen puntajes significativamente más altos en autoafirmación activa respecto a los hombres de los tres primeros grupos de edad y, también, respecto a las mujeres de 14-18 años. Así

mismo, los varones de 22 años o más son más autoafirmativos que los varones y las mujeres más jóvenes (14-18 años).

En lo que concierne a las áreas de estudio, los alumnos de filosofía y ciencias humanas y los del área de las ciencias político-socio-administrativas tienen calificaciones significativamente más altas en autoafirmación respecto a los demás grupos. También los sujetos del área de la salud y los de físico-matemáticas tienen puntajes significativamente más altos que los de la preparatoria.

6.7.3 *Análisis de varianza de las escalas de motivación de logro por las variables demográficas*

*Trabajo*

Los resultados de los anovas de escala de trabajo por las variables demográficas son presentados en la tabla 46.

Tabla 46. Medias y sumarios de anovas de la dimensión trabajo (motivación de logro) por las variables demográficas

Fuentes de Variación	Medias de los grupos		gl	F	Sign.de F
Sexo (A)	Masc: 24.99	Fem: 25.35	1	1.769	.184
Primogénito (B)			1	< 1	N. S.
	Primog.	Si No			
A x B	Masc.	24.66 25.12	1	4.141	.042
	Fem.	25.85 25.12			
.....					
Sexo (A)					
Escolaridad de los padres (B)	Pr. I	Pr. C	Sec.	Pre. U	
	24.58	25.41	25.03	25.69	3 3.100 .026
A x B					3 < 1 N. S.

Se realizaron pruebas post hoc (Duncan,  $\alpha = .05$ ) para ubicar las diferencias tanto en lo que se refiere a la interacción sexo x primogénito como en lo concerniente al efecto principal de la escolaridad de los padres.

En lo que respecta a la interacción, las mujeres primogénitas tienen puntajes significativamente más altos que los hombres en la misma condición.

En lo relacionado a la escolaridad de los padres, el grupo Pre. U (más alta escolaridad de los padres) tiene mayores puntajes en la dimensión trabajo que el grupo Pr. I (más baja escolaridad).

#### Maestría

La tabla 47 presenta un sumario de los anovas de la escala de maestría por las variables demográficas.

Tabla 47. Medias y sumarios de anovas de maestría (motivación de logro) por las variables demográficas

Fuente de Variación	Media de los grupos				gl	F	Sign. de G
Sexo (A)	Masc: 30.13	Fem: 31.05			1	13.296	.000
Edad (B)	14-18	19	20-21	22 ...			
	30.46	31.12	30.70	30.11	3	2.254	.081
A x B					3	< 1	N. S.
Sexo (A)							
Escolaridad de los padres (B)	Pr. I	Pr. C	Sec.	Pre. U			
	30.18	30.49	30.50	31.12	3	2.584	.052
A x B					3	< 1	N. S.

La observación de la tabla 47 permite verificar que en lo relacionado al efecto principal del sexo, las mujeres tienen puntajes significativamente más altos en maestría que los varones.

Se hicieron pruebas post hoc (Duncan,  $\alpha = .05$ ) para identificar las diferencias en maestría debidas a la edad y a la escolaridad de los padres.

En lo que respecta a la edad, el grupo de 19 años, tiene puntajes significativamente más altos en maestría que el grupo de 22 años o más.

En lo referente a la escolaridad de los padres la diferencia estadísticamente significativa se encontró entre los grupos 1 y 4: el grupo con más alta escolaridad de los padres (4) tiene más maestría que el grupo con más baja escolaridad (1).

#### *Competencia*

Un resumen de los resultados de los anovas de competencia -- por las variables demográficas se presenta en la tabla 48.

En lo que respecta a la dimensión competencia, los varones son significativamente más altos que las mujeres (tabla 48).

Los resultados de las pruebas post hoc (Duncan,  $\alpha = .05$ ) indicaron que el grupo 4 (22 años o más) son significativamente menos competitivos que los demás grupos.

En lo referente a la interacción sexo x trabajo se verificó que las mujeres que sí trabajan tienen puntajes significativamente más bajos que los demás grupos.

Tabla 48. Medias y sumarios de anovas de competencia (motivación de logro) por las variables demográficas

Fuente de Variación	Medias de los logros				gl	F	Sign.de F
Sexo (A)	Masc:	23.87	Fem:	23.01	1	8.719	.003
Edad (B)	14-18	19	20-21	22 ...			
	23.70	23.81	23.62	22.70	3	2.969	.031
A x B					3	< 1	N. S.
.....							
Sexo (A)							
Trabajo (B)	Si:	23.21	No:	23.57	1	1.382	.240
A x B	Trabajo	Si	No				
	Masc.	24.01	23.80		1	3.569	.059
	Fem.	22.23	23.36				
.....							
Sexo (A)							
Areas de estudio (B)	Salud	Matem	Filos	Polit	Prepa		
	23.96	24.14	21.90	23.50	23.78	4	4.779
A x B						4	< 1
.....							
Sexo (A)							
Escolaridad de los Padres							
						3	< 1
A x B	Escol. Pr. I	Pr. C	Sec.	Pre. U			
	Masc.	23.26	23.69	23.85	24.75	3	2.513
	Fem.	23.82	23.09	22.51	23.01		.057

En lo concerniente a áreas de estudio, los alumnos de filosofía son significativamente menos competitivos que las demás áreas.

La interacción escolaridad de los padres x sexo indicó que - los hombres cuyos padres tienen más alta escolaridad obtienen puntajes significativamente más altos en competencia que sus homólogos cuyos padres tienen el nivel de instrucción más bajo, y también, que las mujeres cuyos padres son del más alto nivel. Asimismo

mo, los hombres del más alto nivel son más competitivos que las -  
mujeres cuyos padres se ubican en primaria completa (Pr. C) y en -  
secundaria (Sec.).

6.7.4 *Análisis de varianza de las escalas de autoconcepto  
por las variables demográficas*

*Sociabilidad Afiliativa*

La tabla 49 presenta un sumario de los anovas de la escala -  
de sociabilidad afiliativa por las variables demográficas.

Tabla 49. Medias y sumarios de anovas de sociabilidad afiliativa  
por las variables demográficas.

Fuente de variación	Medias de los grupos				gl	F	Sign.de F
Sexo (A)	Masc: 56,02	Fem: 57,61			1	9.562	.002
Edad (B)					3	1.353	.256
A x B					3	1	< N.S.
.....							
Sexo (A)							
Escolaridad de los padres (B)	Pr. I 55,94	Pr. C 57,03	Sec. 56,47	Pre. U 57,94	3	2.966	.031
A x B					3	1.716	.162

De acuerdo a la tabla 49, se puede verificar que en lo que -  
respecta al sexo, las mujeres son significativamente más altas en  
sociabilidad afiliativa que los varones.

La prueba post hoc (Duncan,  $\alpha = .05$ ) indica que en lo que -  
conciene a la escolaridad de los padres, el grupo 4 (más alta es-  
colaridad) es más social-afiliativo que los grupos 1 (más baja es-

colaridad) y 3 (medio superior).

#### *Estados de Animo*

Una síntesis de los resultados de los anovas de estados de ánimo por las variables demográficas se presenta en la tabla 50.

Los análisis post hoc (Duncan,  $\alpha = .05$ ) permitieron ubicar las diferencias estadísticamente significativas. En lo que se refiere a la edad, el grupo 1 (14-18 años) es más alto en estados de ánimo que el grupo 4 (22 años o mas).

En la interacción sexo x trabajo no se encontraron diferencias significativas.

Los alumnos del turno matutino tienen puntajes más altos en estados de ánimo que los sujetos del vespertino -lo que se verifica por la inspección de las medias (tabla 50).

En lo que respecta a las áreas de estudio, los individuos de filosofía y ciencias humanas tienen puntajes significativamente más bajos en estados de ánimo que los alumnos de físico-matemáticas y de la preparatoria.

En el análisis de los efectos de la escolaridad de los padres sobre estados de ánimo se verificó que los sujetos cuyos padres tienen la más baja escolaridad (pr. I) obtienen puntajes significativamente más bajos que los sujetos del grupo de Pr. C (medio inferior) y del grupo 4 (escolaridad más alta).

Tabla 50. Medias y sumarios de anovas de estados de ánimo por las variables demográficas

Fuente de variación	Medias de los grupos				gl	F	Sign. de F
Sexo (A)	Masc:	41.26	Fem:	40.72	1	1.498	.221
Edad (B)	14-18	19	20-21	22 ...			
	42.12	40.89	41.03	40.01	3	2.935	.032
A x B					3	< 1	N. S.
.....							
Sexo (A)							
Trabajo (B)					1	< 1	N. S.
	Trabajo	Si	No				
A x B	Masc.	40.71	41.55		1	3.060	.081
	Fem.	41.50	40.40				
.....							
Sexo (A)							
Turno (B)	Matut:	41.58	Vesp:	40.41	1	5.897	.015
A x B					1	< 1	N. S.
.....							
Sexo (A)							
Ares de Estudio (B)	Salud	Matem	Filos	Polit	Prepa		
	41.03	41.91	40.05	40.22	41.86	4	2.130
A x B						4	1.471
.....							
Sexo (A)							
Escolaridad de los padres (B)	Pr. I	Pr. C	Sec.	Pre. U			
	39.60	41.34	40.92	42.15	3	4.824	.002
A x B					3	1.784	.148

*Sociabilidad expresiva*

Se presenta un resumen de los anovas de la escala de sociabilidad expresiva por las variables demográficas en la tabla 51.

Se hicieron análisis post hoc (Duncan,  $\alpha = .05$ ) para ubicar

las diferencias cuyas Fs fueron significativas.

Tabla 51. Medias y sumarios de anovas de sociabilidad expresiva por las variables demográficas

Fuente de Variación	Medias de los grupos				gl	F	Sign. de F	
Sexo (A)					1	< 1	N. S.	
Escolaridad de los padres (B)	Pr. I	Pr. C	Sec.	Pre. U	3	9.402	.000	
	33.65	37.07	36.14	37.45				
A x B	Escol.	Pr. I	Pr. C	Sec.	Pre. U			
	Masc.	34.89	36.42	36.54	36.01	3	4.818	.002
	Fem.	32.04	37.76	35.78	38.73			

Los padres con menor escolaridad (grupo 1) tienen hijos con menos sociabilidad expresiva que los padres de los demás grupos -- (2, 3 y 4).

En lo concerniente a la interacción sexo x escolaridad de los padres, las mujeres cuyos padres tienen el más bajo nivel de escolaridad (Pr. I) obtienen puntajes significativamente más bajos en la variables estudiada que los demás grupos. Asimismo, las mujeres hijas de padres con la más alta escolaridad (Pre. U) tienen más sociabilidad expresiva que los hombres hijos de padres con la más baja escolaridad (grupo 1), que los hombres cuyos padres tienen la más alta escolaridad (grupo 4) y, también, que las mujeres del nivel 3 (medio superior) de escolaridad de los padres.

Además, las mujeres del nivel 2 de escolaridad de los padres (medio inferior) tienen más sociabilidad expresiva que los varones del nivel 1 (más bajo nivel).

*Sentimientos Interindividuales*

La tabla 52 presenta una síntesis de los resultados de los anovas de sentimientos interindividuales por las variables demográficas.

Tabla 52. Medias y sumarios de anovas de sentimientos interindividuales por las variables demográficas

Fuente de Variación	Medias de los grupos	gl	F	Sign.de F
Sexo (A)	Masc: 32.07    Fem: 34.10	1	29.979	.000
Edad (B)		3	< 1	N. S.
A x B		3	1.775	.150
.....				
Sexo (A)				
Trabajo (B)	Si: 33.57    No: 32.84	1	4.520	.034
A x B		1	< 1	N. S.

Los resultados de la tabla son directamente interpretables: las mujeres tienen puntajes significativamente más altos en sentimientos interindividuales que los hombres; y los que sí trabajan también los tienen en relación a los que no trabajan.

*Autoconcepto Ocupacional*

La tabla 53 presenta un sumario de los anovas del autoconcepto ocupacional por las variables demográficas.

Los análisis post hoc (Duncan,  $\alpha = .05$ ) permitieron ubicar las diferencias significativas en los casos de interacción y de variables con más de dos grupos. En lo concerniente a la edad, el grupo 4 (los de mayor edad) tienen puntajes significativos más ba-

jos en la dimensión ocupacional del autoconcepto que los demás -- grupos.

Tabla 53. Medias y sumarios de anovas de la dimensión ocupacional del autoconcepto por las variables demográficas

Fuente de Variación	Medias de los grupos				gl	F	Sign. de F
Sexo (A)	Masc:	43.90	Fem:	44.46	1	1.264	.261
Edad (B)	14-18	19	20-21	22 ...			
	44.64	44.51	44.49	43.10	3	3.068	.027
A x B					3	< 1	N. S.
.....							
Sexo (A)							
Trabajo (B)	Si:	44.55	No:	44.00	1	1.757	.185
	Trabajo	Si	No				
A x B	Masc.	43.78	44.01		1	3.879	.049
	Fem.	45.49	43.99				
.....							
Sexo (A)							
Areas de estudio (B)	Salud	Matem	Filos	Polít	Prepa		
	43.33	44.11	44.27	44.13	45.10	4	2.021
A x B						4	< 1
.....							
Sexo (A)							
Escolaridad de los padres (B)	Pr. I	Pr. C	Sec.	Pre. U			
	43.34	44.28	43.62	45.49	3	5.911	.001
A x B					3	1.515	.209

En lo que respecta a la interacción sexo x trabajo, las mujeres que sí trabajan tienen puntajes más altos en la variable estudiada que los sujetos que no trabajan y, también, que los hombres que sí trabajan.

En cuanto a las áreas de estudio, los alumnos de preparatoria tienen un mejor autoconcepto ocupacional que los alumnos del área de la salud.

En el caso de la escolaridad de los padres, los sujetos del nivel 4 (más alta escolaridad de los padres) tienen puntajes significativamente más altos en la dimensión ocupacional que los demás grupos.

#### *Salud Emocional*

Un sumario de los anovas de salud emocional por las variables demográficas se presenta en la tabla 54.

Como se puede verificar por la tabla 54, los sujetos masculinos tienen puntajes más altos en la dimensión salud emocional -- que los sujetos femeninos.

Se hicieron análisis post hoc (Duncan,  $\alpha = .05$ ) para identificar las diferencias en el caso de interacción y en los casos de variables demográficas con 4 y 5 grupos. En lo que concierne a la interacción sexo x primogénito, los hombres no primogénitos tienen puntajes significativamente más altos en la variable bajo estudio respecto a las mujeres, sean o no primogénitas.

En lo que se refiere a áreas de estudio, los grupos de físico-matemáticas y de la preparatoria tienen puntajes significativamente más altos en la dimensión salud emocional respecto a los demás grupos.

Tabla 54. Medias y sumarios de anovas de la dimensión salud emocional por las variables demográficas.

Fuente de Variación	Medias de los grupos				gl	F	Sign.de F
Sexo (A)	Masc:	40.31	Fem:	37.67	1	19.817	.000
Edad (B)					3	< 1	N. S.
A x B					3	< 1	N. S.
.....							
Sexo (A)							
Primogénito (B)					1	< 1	N. S.
	Primog.	Si	No				
A x B	Masc.	39.27	40.79		1	2.999	.089
	Fem.	38.14	37.50				
.....							
Sexo (A)							
Areas de estudio (B)	Salud	Matem	Filos	Polít	Prepa		
	38.33	40.33	38.42	37.39	40.75	4	4.088
A x B						4	1.299
.....							
Sexo (A)							
Escolaridad de los padres (B)	Pr. I	Pr. C	Sec.	Pre. U			
	39.84	39.84	38.98	37.67		3	2.651
A x B						3	1.133

En el caso de escolaridad de los padres, los sujetos de los niveles 1 y 2 (los más bajos) tienen puntajes significativamente más altos en salud emocional que el grupo del nivel 4 (más alta - escolaridad de los padres).

## Autoconcepto Ético

Un resumen de los resultados de los anovas del autoconcepto ético por las variables demográficas se presenta en la tabla 55.

Tabla 55. Medias y sumarios de anovas del autoconcepto ético por las variables demográficas

Fuente de Variación	Medias de los grupos		gl	F	Sign.de F
Sexo (A)	Masc: 33.72	Fem: 35.20	1	21.648	.000
Edad (B)			3	< 1	N. S.
A x B			3	< 1	N. S.
.....					
Sexo (A)					
Trabajo (B)	Trabajo	Si No			
A x B	Mascul.	33.37 33.90	1	4.497	.034
	Femen.	35.88 34.97			
.....					
Sexo (A)					
Turno (B)	Turno	Matut Vesp	1	< 1	N. S.
A x B	Masc.	34.12 33.38	1	4.473	.030
	Fem.	34.94 35.55			
.....					
Sexo (A)					
Escolaridad de los padres (B)	Pr. I	Pr. C Sec. Pre. U	3	3.776	.010
A x B			3	1.693	.167

La tabla 55 indica que las mujeres tienen un autoconcepto ético más alto que los hombres.

Se realizaron pruebas post hoc (Duncan  $\alpha = .05$ ) para verificar las diferencias en los casos de interacción y para la varia--

ble escolaridad de los padres,

En lo referente a la interacción sexo x trabajo, tanto las - mujeres que sí trabajan como las que no trabajan tienen puntajes - significativamente más altos en la dimensión ética del autoconcep- to que los hombres, trabajen o no.

En la interacción sexo x turno, los sujetos femeninos de los turnos matutino y vespertino tienen un autoconcepto ético más alto que los hombres del turno vespertino. Asimismo, las mujeres del - turno vespertino superan a los hombres del turno matutino en la di- mensión ética.

En lo que respecta a escolaridad de los padres, los sujetos cuyos padres tienen la más alta escolaridad (nivel 4) tienen punta- jes significativamente más altos en la dimensión ética del autocon- cepto que los demás grupos.

#### *Accesibilidad*

La tabla 56 presenta un sumario de los anovas de accesibili- dad por las variables demográficas.

Los resultados de la tabla 56 determinaron la realización de pruebas post hoc (Duncan,  $\alpha = .05$ ) para ubicar las diferencias. En lo que concierne a la edad, el grupo 4 (22 años o más), tiene pun- tajes significativamente más bajos en accesibilidad que los demás grupos.

En lo relacionado con la escolaridad de los padres, el grupo 4 (más alta escolaridad) es más alto en accesibilidad que los demás

grupos.

Tabla 56. Medias y sumarios de anovas de la dimensión accesibilidad por las variables demográficas

Fuente de Variación	Medias de los grupos				gl	F	Sign.de F
Sexo (A)					1	< 1	N. S.
Edad (B)	14-18	19	20-21	22 ...			
	22.18	22.34	22.54	21.56	3	3.888	.009
A x B					3	< 1	N. S.
.....							
Sexo (A)							
Escolaridad de los padres (B)	Pr. I	Pr. C	Sec.	Pre. U			
	21.84	21.97	22.03	22.76	3	3.649	.012
A x B					3	1.569	.195

#### 6.7.5 Tablas resúmenes de los anovas

A continuación se presentan las tablas 57 a 62 que resumen los resultados de los análisis de varianza de las escalas de personalidad por las variables demográficas.

Tabla 57. Significancia de los resultados de los  
anovas de las escalas de personalidad por  
sexo y edad

Escalas de Personalidad	Variables demográficas		Interacciones Sexo x edad
	Sexo	Edad	
Fatalismo	n. s.	*	n. s.
Pod. macro c.	n. s.	n. s.	n. s.
Afectividad	n. s.	***	n. s.
Internalidad	n. s.	n. s.	n. s.
Pod. micro c.	n. s.	n. s.	n. s.
Obed. afiliativa	**	***	n. s.
Auto, afirmación	***	***	x
Trabajo	n. s.	n. s.	n. s.
Maestría	***	x	n. s.
Competencia	**	*	n. s.
Sociab. afiliat.	**	n. s.	n. s.
Est. ánimo	n. s.	*	n. s.
Soc. expresiva	n. s.	n. s.	n. s.
Sent. interind.	***	n. s.	n. s.
Ocupacional	n. s.	*	n. s.
Salud emocional	***	n. s.	n. s.
Etica	***	n. s.	n. s.
Accesibilidad	n. s.	***	n. s.

x marginal ( $p < .10$ ); \*  $p < .05$ ; \*\*  $p < .01$ ; \*\*\*  $p < .001$

Tabla 58. Significancia de los resultados de los análisis de las escalas de personalidad por sexo y trabajo

Escalas de Personalidad	Variables demográficas		Interacciones Sexo x trabajo
	Sexo <sup>a</sup>	Trabajo	
Fatalismo		*	n. s.
Pod. macro c.		n. s.	n. s.
Afectividad		***	n. s.
Internalidad		n. s.	n. s.
Pod. micro c.		n. s.	n. s.
Obed. afiliativa		**	n. s.
Autoafirmación		n. s.	n. s.
Trabajo		n. s.	n. s.
Maestría		n. s.	n. s.
Competencia		n. s.	x
Sociab. afiliat.		n. s.	n. s.
Est. ánimo		n. s.	x
Sociab. expresiva		n. s.	n. s.
Sent. interind.		*	n. s.
Ocupacional		n. s.	*
Salud emocional		n. s.	n. s.
Etica		n. s.	*
Accesibilidad		n. s.	n. s.

a El efecto principal de sexo fue reportado en la tabla 57.

x marginal ( $p < .10$ ); \*  $p < .05$ ; \*\*  $p < .01$ ; \*\*\*  $p < .001$

Tabla 59. Significancia de los resultados de los análisis de las escalas de personalidad por sexo y turno

Escalas de Personalidad	Variable demográfica; Sexo <sup>a</sup>	Turno	Interacciones sexo x turno
Fatalismo		**	n. s.
Pod. macro c.		n. s.	n. s.
Afectividad		***	n. s.
Internalidad		n. s.	n. s.
Pod. micro c.		n. s.	x
Obed. afiliativa		*	n. s.
Autoafirmación		n. s.	n. s.
Trabajo		n. s.	n. s.
Maestría		n. s.	n. s.
Competencia		n. s.	n. s.
Sociab. afiliat.		n. s.	n. s.
Est. ánimo		*	n. s.
Sociab. expresiva		n. s.	n. s.
Sent. interind.		n. s.	n. s.
Ocupacional		n. s.	n. s.
Salud emocional		n. s.	n. s.
Etica		n. s.	*
Accesibilidad		n. s.	n. s.

<sup>a</sup> El efecto principal de sexo fue reportado en la tabla 57.

x marginal ( $p < .10$ ); \*  $p < .05$ ; \*\*  $p < .01$ ; \*\*\*  $p < .001$ .

Tabla 60, Significancia de los resultados de los -  
anovas de las escalas de personalidad por  
sexo y primogénito

Escalas de Personalidad	Variables demográficas		Interacciones Sexo x Primogenito
	Sexo <sup>a</sup>	Primogénito	
Fatalismo		n. s.	n. s.
Pod. macro c.		n. s.	*
Afectividad		n. s.	n. s.
Internalidad		n. s.	n. s.
Pod. micro c.		n. s.	*
Obed. afiliativa		n. s.	n. s.
Autoafirmación		n. s.	n. s.
Trabajo		n. s.	*
Maestría		n. s.	n. s.
Competencia		n. s.	n. s.
Sociab. afiliat.		n. s.	n. s.
Est. ánimo		n. s.	n. s.
Sociab. expresiva		n. s.	n. s.
Sent. interind.		n. s.	n. s.
Ocupacional		n. s.	n. s.
Salud emocional		n. s.	x
Etica		n. s.	n. s.
Accesibilidad		n. s.	n. s.

a El efecto principal de sexo fue reportado en la tabla 57.

x marginal ( $p < .10$ ); \*  $p < .05$ ; \*\*  $p < .01$ ; \*\*\*  $p < .001$

Tabla 61. Significancia de los resultados de los análisis de las escalas de personalidad por sexo y áreas de estudio

Escalas de Personalidad	Variables demográficas	
	Sexo <sup>a</sup>	Áreas de estudio
		Interacciones Sexo x áreas de Est.
Fatalismo	**	x
Pod. macro c.	***	n. s.
Afectividad	**	n. s.
Internalidad	***	n. s.
Pod. micro c.	***	*
Obed. afiliativa	***	n. s.
Autoafirmación	***	n. s.
Trabajo	n. s.	n. s.
Maestría	n. s.	n. s.
Competencia	**	n. s.
Sociab. afiliat.	n. s.	n. s.
Est. ánimo	x	n. s.
Sociab. expresiva	n. s.	n. s.
Sent. interind.	n. s.	n. s.
Ocupacional	x	n. s.
Salud emocional	**	n. s.
Ética	n. s.	n. s.
Accesibilidad	n. s.	n. s.

a El efecto principal de sexo fue reportado en la tabla 57.

x marginal ( $p < .10$ ); \*  $p < .05$ ; \*\*  $p < .01$ ; \*\*\*  $p < .001$ .

Tabla 62. Significancia de los resultados de los análisis de las escalas de personalidad por sexo y escolaridad de los padres

Escalas de Personalidad	Variables demográficas	
	Sexo <sup>a</sup>	Escol. padres
Fatalismo	n. s.	n. s.
Pod. macro c.	n. s.	n. s.
Afectividad	***	n. s.
Internalidad	x	n. s.
Pod. micro c.	n. s.	n. s.
Obed. afiliativa	n. s.	n. s.
Autoafirmación	n. s.	n. s.
Trabajo	*	n. s.
Maestría	x	n. s.
Competencia	n. s.	x
Sociab. afiliat.	*	n. s.
Est. ánimo	**	n. s.
Sociab. expresiva	***	**
Sent. interind.	n. s.	n. s.
Ocupacional	**	n. s.
Salud emocional	*	n. s.
Etica	*	n. s.
Accesibilidad	*	n. s.

a El efecto principal de sexo fue reportado en la tabla 57  
 x marginal ( $p < .10$ ); \*  $p < .05$ ; \*\*  $p < .01$ ; \*\*\*  $p < .001$ .

## 7. DISCUSION

La cantidad de información obtenida en la presente investigación obliga a la realización de la discusión por partes:

a) Inicialmente se discute la validez interna de cada una de las subescalas construidas;

b) A continuación, se revisa brevemente las escalas de motivación de logro y obediencia afiliativa vs. autoafirmación activa, ya que se trata de instrumentos utilizados en otros estudios y cuya validez y confiabilidad ya están bastante comprobadas, especialmente la escala de premisas socioculturales de Díaz-Guerrero (1976).

c) posteriormente se verifica la validez discriminante, a través del análisis de las correlaciones de las subescalas entre sí y con las otras escalas utilizadas;

d) y finalmente, se analizarán algunas de las diferencias entre los grupos constituidos a partir de las variables demográficas.

### 7.1 Análisis interno de las escalas

En este tópico se discutirán los resultados obtenidos a partir de los análisis factoriales realizados con las escalas de locus de control, autoconcepto, motivación de logro y obediencia afiliativa vs. autoafirmación activa.

#### 7.1.1 Escalas de locus de control

Por lo que se refiere a la escala de locus de control, se puede decir que los dos estudios en los cuales se realizó análisis

factorial apoyan la existencia de los mismos factores. La primera realizada con 453 sujetos (estudio piloto 1) y la segunda con 1,083 (estudio final) reportan los siguientes cinco factores (el orden es del estudio final):

a) Factor 1: Fatalismo/suerte. La dimensión se refiere a creencias en un mundo no ordenado en donde los refuerzos dependen de factores azarosos tales como la suerte o destino, por ejemplo: "Un buen empleo es cuestión de suerte".

b) Factor 2: Poderosos del macro cosmos y subescala de enajenación socio-política. Esta dimensión se refiere a personas que tienen el control porque tienen poder, están lejanas del individuo, pero su acción repercute en su vida. Se podrían nombrar, entre otros, los diputados, políticos, gobernantes de las naciones poderosas, jefes de ejecutivo a diversos niveles (ciudad, estado, país). Ejemplo: "El problema de la contaminación está en manos del gobierno y lo que yo haga no cambia nada".

c) Factor 3: Afectividad. la subescala describe situaciones en que el individuo consigue sus objetivos a través de relaciones afectivas con quienes le rodean, v.g.: "Si le caigo bien a mi jefe, puedo conseguir mejores puestos en mi trabajo".

d) Factor 4: Internalidad instrumental. La subescala se refiere a situaciones en que el individuo controla su vida debido a su esfuerzo, trabajo y capacidades. Ejemplo: "Que yo consiga un buen empleo depende de mis capacidades".

e) Factor 5: Poderosos del micro cosmos. La dimensión se refiere a las personas que tienen el poder, están mas cercanas del

individuos y controlan los refuerzos que le interesan. Entre tales personas se encuentran el jefe, el patrón, el dueño de la empresa, el padre y otras. La diferencia entre los poderosos del micro y macro sistemas radica en la mayor proximidad o mayor distancia que se encuentra la persona con poder del individuo. Uno hace parte del micro sistema social del individuo mientras que el otro se ubica en el macro sistema.

Se observa que los cinco primeros factores explicaron 40.7% de la varianza total de la prueba, lo que indica un porcentaje bastante satisfactorio. Levenson (1973, 1974) al aplicar sus escalas encontró que las mismas explicaron 31.9% y 32.9% de la varianza de la prueba, respectivamente.

El análisis factorial como técnica de validación de construcción es ampliamente reconocida (Campbell, 1960; Cronbach y Meehl, 1955; Kerlinger, 1975; Nunnally, 1978).

A continuación se harán comentarios pormenorizados respecto de cada una de las subescalas construidas. Se observa, empero, que la estructura factorial del presente estudio potencialmente ya se encontraba en la escala de Rotter (1966).

*Fatalismo.* En lo que respecta a la escala de fatalismo/suerte, esta fue una dimensión reconocida desde los primeros estudios (Collins, 1974; Gurin et al., 1969; Levenson, 1973, 1974; Mirels, 1970; Reid y Ware, 1974; Rotter, 1966). Romero García (1977, 1980, 1981, 1983, 1985) encontró consistentemente esta dimensión al utilizar la escala de Levenson con sujetos venezolanos y también La Rosa (1985) la encontró, al aplicar la misma escala a una muestra

de sujetos mexicanos y realizar un análisis factorial.

Díaz-Guerrero en diversos capítulos de su obra "Psicología - del Mexicano" (1982) habla del fatalismo y de la externalidad como existentes en dicha cultura, configurando el tipo externo pasivo.

"Ya desde que los aztecas instituyeron el Tonolamatl - con sus horóscopos, es decir, desde que descubrieron - la astrología, los mexicanos siguen pensando que son - juguetes del destino desde el momento de su nacimiento ('hay quienes nacen con estrella y quienes nacen estrelados'). Esta es una magnífica manera de eludir la - responsabilidad por el propio destino y por el propio desarrollo" (p. 241).

*Poderosos del macro cosmos.* Esta subescala representó una subdivisión en la categoría "poderosos" que se encuentra en la definición de control externo propuesta por Rotter (1966, p. 1) y que no fuera inicialmente prevista. En el estudio piloto 1, se identificó -- esta dimensión, con cinco reactivos y una confiabilidad de .68 (alpha de Cronbach). Esta subescala se encontraba potencial e indiscutiblemente en Rotter (1966). Se puede referir, en apoyo a lo -- que se dijo, los reactivos 3, 12, 17, 22 y 29 propuestos por el autor ya en 1966. Así, por ejemplo el reactivo 3: a) "Una de las - razones por las que hay guerras es porque las personas no tienen - suficiente interés en la política"; b) "Siempre habrá guerras, aunque las personas trabajen mucho para evitarlas". Los demás reactivos son semejantes cuanto al contenido, es decir, hacen referencia a problemas del macro sistema social, tales como influir en el gobierno, disminuir la corrupción política, responsabilidad por los malos gobiernos. La idea de Rotter era que conforme la opción seleccionada (a o b), se estaría identificando un sujeto interno o -

externo. El problema con la escala total era que se pensaba en internalidad-externalidad como los polos de un "continuo", aunque la escala en cuanto al contenido era "realmente" multidimensional. - Mirels (1970) había encontrado dos factores al utilizar el instrumento de Rotter; control personal y control del sistema social, -- mientras que Collins (1974) había verificado la existencia de 4 -- factores al cambiar el formato de la prueba de elección forzada para formato Likert. Entre estos, el factor 4 se refiere al mundo - político y agrega los reactivos anteriormente mencionados.

Gurin et al. (1969) propusieron que los reactivos que se referían al cambio del sistema social estaban contaminando la escala de Rotter, motivo por lo cual Levenson (1973, 1974) explícitamente los excluye de sus escalas.

Reid y Ware (1974) al utilizar la escala de Rotter verificaron la existencia de dos factores: fatalismo y control del sistema social, construyendo, posteriormente, subescalas para medir dichas dimensiones y más una tercera destinada a evaluar el autocontrol.

Paulhus y Christie (1981) propusieron las esferas tripartitas del control: eficacia personal, que corresponde a la internalidad instrumental propuesta por Levenson (1974) y por el presente - estudio"; control interpersonal que se refiere a las habilidades de relaciones humanas y, finalmente, la esfera del control sociopolítico. Esta última corresponde aquí a la subescala de los poderosos del macro cosmos o de enajenación socio-política.

Un apoyo cultural para la subescala de los poderosos del macro cosmos se encuentra en Díaz-Guerrero (1982):

"En lo cultural seguimos siendo un pueblo ceremonial - con todas las virtudes de la exaltación de la amistad y de las relaciones humanas, del amor, del romanticismo, de la veneración de los padres, los adultos, los viejos y sobre todo, de las divinidades espirituales - todopoderosas y de los símbolos temporales a los que - también consideramos todopoderosos: el Presidente de - la República, las autoridades gubernamentales..." - - (p. 238).

*Subescala de afectividad.* Esta dimensión se encontraba potencialmente también en Rotter. Se puede hacer referencia, a los reactivos 7b: "Las personas que no logran agradar a otros es porque no saben como relacionarse con ellos", 20b: "El número de amigos que tienes depende de lo agradable de su persona", y 26a: "Las personas que no hacen un esfuerzo por ser amistosas se quedan solas". - La perspicacia de Rotter vislumbró que una manera de conseguir determinados objetivos afectivos (agradar a otros, tener amigos y no se quedar en la soledad) sería a través de relaciones amistosas y cálidas. No percibió, empero, -ya que su perspicacia estaba envuelta en la cultura anglosajona- que relaciones amistosas y cálidas - ayudan también, entre los latinos, a conseguir otros objetivos además de los afectivos, tales como un buen empleo, mejores puestos, aprobación de jefes y mejores calificaciones. Es posible que la - escala ahora propuesta sea válida para los latinos pero no para los anglosajones que respetan los niveles: "amigos, amigos; negocios a parte". La intención de Rotter con los reactivos anteriormente -- mencionados era configurar el sujeto interno que utiliza medios -- afectivos para conseguir fines afectivos.

La Rosa (1985) al aplicar la escala de Levenson (1974) a una muestra mexicana vislumbró la posibilidad de construir una escala

de afectividad, a partir de tres reactivos que constituyeron un factor a parte, además de los ya establecidos. Los reactivos (9, 15, 17) ponían énfasis en medios afectivos para conseguir ciertos objetivos personales.

Díaz-Loving y Andrade Palos (1984) encontraron una dimensión afectiva que describe situaciones en las que el niño modifica su medio ambiente a través de relaciones afectivas con quienes le rodean -esto en la escala de locus de control que construyeron para niños de la cultura mexicana.

Díaz-Guerrero (1982) dedica un capítulo para abordar las relaciones interpersonales de los mexicanos y su importancia en la vida diaria. En otro contexto, cuando estudia el yo del mexicano, los adolescentes proponen el concepto de amigo como lo más bueno y poderoso en la categoría estudiada.

*Subescala de internalidad instrumental.* Fatalismo/suerte e internalidad e instrumental constituyeron los polos del "continuo" en la pretendida escala unidimensional de Rotter y recibieron, al pasar el tiempo, amplio reconocimiento y eficaces operacionalizaciones. Respecto de la dimensión internalidad instrumental, se puede decir que Mirels (1970) al realizar un análisis factorial con la escala de Rotter había encontrado dos factores, uno de los cuales era "control personal" y que corresponde a la dimensión de lo que ahora se llama internalidad instrumental. Collins (1974) reporta que el segundo factor encontrado al aplicar la escala de Rotter, y que él denominó mundo justo-injusto, se refiere a la retroalimentación (feedback) que el individuo recibe del mundo y que es una fun

ción directa de la inversión que él hace en el medio ambiente. - Collins reporta, también, que 10 de los 11 reactivos son alternativas de la escala de internalidad de Rotter. Levenson (1974) y -- Paulhus y Christie (1981) proponen, también, una subescala que mide la internalidad instrumental. Levenson la denomina de "control interno" y Paulhus y Christie la nombraron "escala de eficacia personal"-

Díaz-Loving y Andrade Palos (1984) encontraron dicha dimensión en la escala de locus de control para niños mexicanos y Díaz-Guerrero (1982) afirma respecto del asunto:

"El tipo mexicano con control interno activo, el integro, es menos frecuente que los anteriores; parece integrar dentro de sí todas las cualidades de la cultura mexicana, y puede ser obediente, afectuoso y complaciente cuando esto sea lo adecuado, pero rebelde si es necesario. Lo más interesante es que todo indica - que este tipo se da con la misma frecuencia en las clases altas, medias y bajas, y que sucede lo mismo en mujeres que en hombres" (p. 33).

*Poderosos del micro cosmos.* Esta subescala buscó sus raíces en la definición conceptual dada por Rotter (1966) al control externo: - "Cuando un refuerzo es percibido por un sujeto como no contingente a alguna acción suya, en nuestra cultura, típicamente percibe ésto como resultado de la suerte, el destino, el control de otros poderosos, o como impredecible por causa de la gran complejidad de las fuerzas que lo rodean..." (p. 1) La definición dada por Rotter al control externo es una definición multidimensional ya que suerte, otros poderosos y complejidad de circunstancias son conceptualmente distintos y pueden ser operacionalizados en diferentes subescalas, lo que hizo Levenson (1973) y también se hizo en el presente

estudio.

Específicamente, no se encontró en Rotter (1966) ningún reactivo que se relacione con la dimensión poderosos del micro cosmos, sino únicamente con la dimensión poderosos del macro cosmos como - anteriormente se dijo. Al utilizar, empero, la expresión "otros poderosos", Rotter abría perspectivas muy amplias respecto de los agentes del control y que encontró en Levenson (1973, 1974) una de las posibles operacionalizaciones de este constructo. La subescala de otros poderosos de Levenson corresponde parcialmente a la subescala de los poderosos del micro cosmos del presente estudio. Se dice parcialmente porque la idea subyacente a las dos subescalas - es la misma, o sea, hay personas con poder cercanas al individuo - que controlan las recompensas que le interesan y, al mismo tiempo difieren en el contenido de diversos reactivos. La Rosa (1985) al aplicar la escala de Levenson a una muestra de estudiantes mexicanos y realizar un análisis factorial con los resultados encontró - apoyo empírico para dicha dimensión: 4 reactivos (3, 11, 13 y 22) cargaron en el factor aludido presentando la subescala una confiabilidad de .58 (alpha de Cronbach).

Una limitación de la subescala es que ni todos los reactivos que tuvieron cargas factoriales significativas en la muestra total (hombres y mujeres), lo tuvieron en la muestra femenina. Este hallazgo induce a prudencia en interpretación de resultados que involucren muestras constituidas de ambos sexos, dado que la subescala es adecuada para muestras masculinas pero presenta limitaciones - con sujetos femeninos.

*Características generales de la escala de locus de control.* Entre las características de la escala se podrían nombrar las siguientes:

a) Es una escala multidimensional. Esto excluye una tipología del tipo interno o externo, lo que sería una excesiva simplificación. La escala permite que se haga un perfil del individuo. Así, un individuo podría obtener puntajes altos en internalidad instrumental y también altos en la escala de enajenación socio-política, medianos en la escala de afectividad y bajos en las escalas de fatalismo y de los poderosos del micro cosmos, lo que de hecho, encontraría apoyo empírico en los resultados encontrados, dado que las escalas de internalidad instrumental y enajenación socio-política son prácticamente independientes y la escala de internalidad se correlaciona negativamente con fatalismo y poderosos del micro cosmos. Asimismo, internalidad y afectividad son también independientes. Los perfiles posibles derivados de las combinaciones son innumerables y permiten una mejor comprensión del individuo porque lo configura a partir de diversos parámetros y no simplemente a partir de una limitada polaridad interno-externo.

b) Proporciona la ventaja de una escala que presenta la partición de los poderosos: los del micro y los del macro sistema. La subescala de enajenación socio-política permite verificar el grado de involucramiento del individuo en los graves problemas de carácter más amplio tales como el del hambre, de la vivienda, de la contaminación, paz entre los pueblos, corrupción política y destino del propio país. Ignorar la inserción del individuo en el macro sistema social sería una gran limitación. Rotter (1966) ya había --

vislumbrado esta perspectiva.

c) Todos los reactivos son hechos en la primera persona del singular de modo que, lo que se solicita al individuo es su punto de vista y no la creencia del pueblo en general. Rotter tenía -- reactivos redactados de ambas formas lo que contaminó los resultados de los estudios realizados.

d) Hay un gran paralelismo en el contenido de los reactivos referentes a las diversas subescalas, de manera que una determinada meta aparece en diversas dimensiones, bajo el control de agentes diferentes.

e) El formato Likert permite la independencia estadística - de las subescalas, hecho que no se verifica en el caso de elección forzada.

#### 7.1.2 Escalas de Autoconcepto

La escala de autoconcepto en su forma definitiva es el resultado de cinco estudios piloto y una aplicación final, involucrando un total de 2,626 sujetos de ambos sexos. La estructura factorial de la escala encontró apoyo en dos investigaciones: la del estudio piloto 6 (599 sujetos) y la aplicación final del instrumento (1,083 individuos). Los factores fueron básicamente los mismos: social, emocional, ocupacional, ético y un nuevo factor encontrado en el - estudio final: iniciativa. Se observa que la dimensión social -- está constituida por los factores 1 (social 1: sociabilidad afiliativa), 3 (social 2: sociabilidad expresiva) y 9 (social 3: accesibilidad). Asimismo, la dimensión emocional está configurada por -

los factores 2 (emocional 1: estados de ánimo), 4 (emocional 2: -- afectividad o sentimientos interindividuales) y 6 (emocional 3: salud emocional).

Los nueve primeros factores explican 48.9% de la varianza total de la prueba, lo que indica un porcentaje bastante satisfactorio. Piers-Harris (1964) reportan diez factores de autoconcepto - que explicaron 42% de la varianza, de los cuales sólo seis factores eran interpretables.

Se hace notar, también, que la prueba está midiendo un constructo global dado que en el factor 1 de la matriz de los factores principales cargaron prácticamente todos los reactivos y la confiabilidad (alpha de Cronbach) de la escala total fue .94. Se obtiene así un puntaje para el individuo en cada una de las dimensiones y también un puntaje global en el autoconcepto.

A continuación se harán comentarios particularizados respecto de cada una de las dimensiones.

*Dimensión Social.* Este aspecto fue reportado por los sujetos del estudio piloto 2 cuando decían que un aspecto muy importante en sus vidas eran las relaciones humanas que ellos mantenían con sus familiares, amigos, compañeros, maestros y otras personas con las cuales interactuaban eventual o sistemáticamente, por las oportunidades que la vida les proporcionaba, o en razón de una función ejercida. Esta era la experiencia real, cotidiana de adolescentes de la preparatoria y también de los jóvenes universitarios. Ellos verbalizaron que estas relaciones eran fuente de alegría y satisfacción pero

también de tristeza a abatimiento, dependiendo del contenido, -- circunstancia y tonalidad emocional que caracterizaba la relación. En todos los grupos con los cuales se utilizó la técnica del -- "Brainstorming" esta dimensión surgió consistentemente. Se piensa que aquí radica la fuerza mayor y la primera justificación de las escalas relacionadas con la dimensión social. Y también la tripartición de este aspecto del autoconcepto que refleja la experiencia de lo cotidiano: las subescalas de sociabilidad afiliativa, de sociabilidad expresiva y de accesibilidad fueron brindadas al investigador en primer instancia por la experiencia de los sujetos de la investigación, que se tradujo en los adjetivos proporcionados por los mismos. Esta dimensión, como las demás no fueron planeadas en la oficina, en una especie de alquimia cerebral y después probadas en la vida real. El proceso fue inverso: se buscó la experiencia personal de los sujetos en sus ambientes de trabajo (la escuela o universidad) y después se organizaron las herramientas -- (los adjetivos) que ellos mismos proporcionaron. El trabajo posterior fue de la computadora considerando la consistencia de los sujetos al contestar el cuestionario y organizando las correlaciones hasta llegar a los factores.

Se cree que ésta y las demás dimensiones están autojustificadas por el proceso utilizado, es decir, por el proceso a "posteriori", en el cual la realidad propició no sólo los fines (las dimensiones) sino también los medios para alcanzarlos (los adjetivos).

Las investigaciones, experiencia clínica y observaciones de Díaz-Guerrero (1967, 1971, 1976, 1979b, 1982; Díaz-Guerrero et al., 1975) coinciden profundamente con las dimensiones adscritas a la -

sociabilidad en sus formas afiliativa, expresiva y de accesibilidad. En un texto en que se refiere a los jóvenes afiliativos, dice (1982):

"Estos jóvenes son generalmente muy educados, de buena conducta, corteses y producen muy buena impresión en las personas, y su meta es ser respetables; son agradables, socialmente sensitivos, se comportan como debe ser en todas las ocasiones" (p. 17)

Los adjetivos a que hace referencia se encuentran en las escalas de una forma literal (educado, cortes, respetable, agradable) o cuasi-literal (buena conducta, es decir son amables, decentes y son socialmente sensitivos lo que indica que son atentos y sociales). Las características educado, cortés, respetuoso, amable, decente y atento configuran la subescala de sociabilidad afiliativa. Un individuo que "produce muy buena impresión en las personas" es un sujeto accesible. Esta "buena impresión" y el adjetivo agradable proporcionan el contexto de la subescala accesibilidad. Sociable configura la subescala de expresividad. Interesante la observación del autor mexicano, "se comportan como debe ser", es decir, hay una expectativa respecto a la conducta social del individuo en la cultura mexicana, la cual manifiesta una ética social -lo que explica porque en el estudio piloto 6 el reactivo amable-grosero cargó en la dimensión ética, y en el estudio final reactivos como decente-indecete, honrado-deshonrado, corrupto-recto cargaron también en la dimensión de la sociabilidad afiliativa. Los rectos, honrados y decentes se "comportan como debe ser".

Respecto de la expresividad del mexicano, Díaz-Guerrero - - (1982) observa:

"Un norteamericano sólo tiene que preguntarle a un mexicano por la dirección de una calle o un camino. El mexicano iniciará una compleja serie de explicaciones y gestos, sonriendo con frecuencia; el norteamericano sentirá bien estar y contento, pero las direcciones pueden ser completamente equivocadas! Simplemente, por no saber la dirección, el mexicano nunca daría al traste con las posibilidades de una placentera relación interpersonal". (p. 49).

La dimensión social se encuentra también en otras culturas, William James (1968) ya hablaba de un yo social y decía que el individuo tiene muchos yos sociales, dependiendo de los grupos con los cuales interactúa.

Fitts (1965) propone explícitamente una dimensión social en su escala de autoconcepto. Un análisis cuidadoso del instrumento permite observar reactivos que corresponderían a la sociabilidad afiliativa (el 73: Soy una persona amigable), expresividad (el 79: "Soy tan sociable como quiero ser") y accesibilidad (el 85; "Trato de comprender el punto de vista de los demás").

Shavelson et al. (1976) proponen un modelo multidimensional del autoconcepto e incluyen la dimensión social como un aspecto central en la evaluación del yo.

La forma corta del "Texas Social Behavior Inventory" (Helmreich y Stapp, 1974) mide exclusivamente la autoconfianza social.

*Dimensión emocional.* La dimensión emocional está también justificada primeramente por el proceso de construcción de la escala. Las subescalas estados de ánimo, afectividad o sentimientos interindividuales y salud emocional emergieron de los adjetivos proporcionados por la muestra encuestada y del consecuente análisis fac

torial.

Un análisis ingenuo (Heider, 1958) de las tres subdimensiones las justifica: el individuo en el día-a-día de su existencia es el palco de los más variados sentimientos y emociones. Hay -- emociones que experimenta en la subjetividad y que no tienen como objeto inmediato trascender los lindes del yo. Son consecuencias del buen estado físico, de los logros alcanzados, de una relación afectuosa gratificante, de la percepción de que está alcanzando -- sus objetivos vitales y de una conducta consistente con los valores personales, además de otras cien razones. El resultado de esto será una persona animada, feliz, jovial, optimista, contenta ... y -- con un sentimiento de realización personal -lo que caracteriza la subescala estados de ánimo en el polo positivo. Si se invierten -- las experiencias del individuo (en los logros, relaciones, etc.) y la consecuencia será un sujeto desanimado, triste, amargado ... -- con una sensación de frustración personal.

La subdimensión afectividad o sentimientos interindividuales, al contrario de la anterior, trasciende los límites del yo y tiene como objeto inmediato el otro. Estos sentimientos hacia a los demás son en gran parte resultado del proceso de la socialización -- (Mussen, Conger y Kagan, 1971): si el individuo recibió amor va -- a comunicar amor, y si la experiencia fue de rechazo va a comunicar hostilidad. Erikson (1974) abre un espacio para el cambio en el -- proceso del desarrollo y por esto la relación entre las figuras pro tectoras de la infancia y la personalidad del niño, no se cristalizan en procesos deterministas.

Díaz-Guerrero (1982) muestra la importancia de las relaciones interpersonales y cómo los mexicanos tienen en sus manos crear los aspectos más importantes de esa realidad. En el estudio del yo del mexicano, la categoría del amigo aparece como lo más bueno, poderoso y activo. En el estudio del respeto en las dos culturas, E. Unidos y México (Peck y Díaz-Guerrero, 1959) hay una marcada -- diferencia y así se describe la percepción del último:

"El patrón mexicano aparece igualmente consistente y -- bastante diferente. Pinta el respeto como una rela--- ción extremadamente íntima, que involucran en alto grado fuertes sentimientos personales. Para algunos, parte -- de este sentimiento es negativo, en oposición a las muy positivas emociones de amor y de afecto que son expresa-- das por los más (In Díaz-Guerrero, 1982, p. 117).

Salud emocional fue la denominación dada al tercer aspecto -- del área emocional. Evidentemente la consideración de salud emo-- cional se encuentra, también, cuando el foco son los estados de -- ánimo o los sentimientos interindividuales. Una persona feliz, -- alegre y optimista es una persona bastante sana respecto a los sen-- timientos experimentados y lo contrario se puede decir de un indi-- viduo deprimido, triste y frustrado. Consideraciones semejantes -- se pueden hacer referentes a los sentimientos interindividuales: -- saludables es la persona cariñosa, amorosa y tierna y menos sana -- es el individuo seco, odioso e insensible.

El análisis de la subdimensión salud emocional, principal-- mente del polo negativo de algunos reactivos son indicadores bas-- tante buenos del deterioro de la situación emocional. Tales indi-- cadores son: ansioso, nervioso, conflictivo, rencoroso, tempera-- mental, voluble, agresivo (este en la cultura mexicana) y en menor grado impulsivo y egoísta. No es necesario decir que el polo po--

sitivo representa una situación emocional bastante satisfactoria.

La dimensión emocional está ampliamente justificada por - - otras escalas de autoconcepto y por los teóricos de la materia. - Así, James (1968), Rogers (1950), Epstein (1973), Shavelson et al. (1976), entre otros, dan gran importancia a la dimensión emocional en la evaluación del autoconcepto.

Por lo que se refiere a escalas de autoconcepto, Fitts - - (1965) propone una subescala denominada autoconcepto personal. -- Gran parte de los reactivos se refieren a la dimensión emocional - correspondiendo a una de las tres subdimensiones ahora propuestas. Así, por ejemplo, el reactivo 37: "Soy una persona alegre", que co rresponde a estados de ánimo; el 39: "Soy una persona calmada y - tranquila", que tiene su contra parte en los reactivos Temperamen tal-calmado y tranquilo-nervioso de la subdimensión de salud emo-- cional, y el 66 (de la dimensión familiar): "Debería amar más a mis familiares" representaría la subdimensión sentimientos interindi-- viduales en el círculo más restringido de la familia.

Smith (1960) utilizando 70 pares de adjetivos bipolares para evaluar el autoconcepto encontró entre otros los siguientes facto res: satisfacción, ansiedad-tensión y el 4º caracterizado por sen timientos de distancia y artificialismo versus una relación natu-- ral y fácil con los demás. Se percibe fácilmente la relación del factor satisfacción con estados de ánimo, ansiedad-tensión con sa lud emocional y del 4º factor con sentimientos interindividuales.

*Dimensión Ocupacional.* Una de las ventajas de esta dimensión es su generalidad, lo que permite la evaluación del estudiante, profesionista, funcionario, trabajador, etc. Hay escalas hechas en otras culturas que permiten la evaluación del autoconcepto académico pero que no son utilizables con muestras diferentes de los estudiantes. Entre tales escalas se pueden citar la escala utilizada por Fleming y Courtney (1984) que aplicó una versión modificada y ampliada de la escala de Janis y Field. Los mismos autores pronostican que para el futuro una dimensión ocupacional deberá sustituir la subescala del autoconcepto académico, cuando se trate de una población adulta que no estudie. La subescala que se propone abarca tanto la evaluación académica como las ocupaciones de las más diferentes naturalezas.

Piers & Harris (1964) hacen referencia a una dimensión que trata del status escolar e intelectual y también Sears (1963) reporta la existencia de un factor que se relaciona con resultados escolares.

Díaz-Guerrero (1982) en un capítulo sobre las motivaciones del trabajador mexicano explicita las múltiples facetas relacionadas con la ocupación y como la misma puede ser fuente de satisfacción y realización personal. Además, muestra que en cuanto al desempeño los individuos pueden variar en eficiencia, responsabilidad y cumplimiento.

Dimensión Ética. El ser humano es un ser axiológico, es decir, - es fuente de valor y de la actividad valorativa, en cuanto atribuye valor a los otros individuos, a los objetos que lo circundan y a los ideales que persigue. Su felicidad depende de que alcance sus ideales, mantenga una relación armoniosa con los demás individuos y tenga la posesión de bienes y objetos necesarios a su supervivencia y desarrollo. Es de extrañar y muchísimo, que una escala que pretenda evaluar el autoconcepto ignore la perspectiva -- ética o valorativa del ser humano, o que no le conceda la suficiente importancia que merece.

Allport (1976) observa como hay un saludable sentimiento de culpa cuando el individuo no es congruente con los valores que elige y que la anomia representa no sólo un serio daño mental para el individuo, como una amenaza permanente para la sociedad. Maslow (1972) al respecto, alimentaba la esperanza de un día construir - una ética científica basada en el comportamiento de los mejores, - es decir, de las personas más sanas y felices y que saben elegir. Hay, sin embargo, algunos principios éticos que proceden del sentido común y que son aceptados por las más diferentes culturas. Así, se espera que el individuo sea honesto y no deshonesto, recto y no corrupto, sincero y no mentiroso, ... La cultura y el proceso - de socialización (Mussen, Conger & Kagan, 1971) son los vehículos a través de los cuales estos principios son transmitidos.

Fitts (1965) presenta una subescala ética con 18 reactivos, entre los cuales "Soy una persona honrada" (21), "Soy una persona mala" (23), "Soy un fracaso en mi conducta moral" (22), "Debería mentir menos" (30), y que coincide con el contenido de diversos --

reactivos de la subescala que aquí se presenta.

La escala de "Moral Values" (Rettig y Pasamanick, 1959) evidencia la importancia del asunto y Epstein (1973) propone explícitamente la dimensión en su modelo para la evaluación del autoconcepto.

*Subescala de iniciativa.* Esta subescala verifica la iniciativa del individuo en situaciones sociales (sumiso-dominante, pasivo-activo, lento-rápido ...), y por eso se asemeja y corresponde, en parte, a subescalas que miden liderazgo como la propuesta por Coopersmith (1967), y el factor "independencia" encontrado por Smith (1960), lo cual involucra la habilidad para el liderazgo. Desde otro punto de vista, la iniciativa puede referirse, también, a una característica de personalidad que se aplica al estilo como el individuo desempeña sus actividades u ocupación.

Se observa, empero, que la dimensión encontrada en la muestra total y en la muestra masculina no fue encontrada en la muestra femenina -hecho que la excluye de los análisis realizados en el presente estudio.

### 7.1.3 Escalas de motivación de logro.

Díaz-Loving, Andrade Palos y La Rosa (en prensa) reportan la realización de tres estudios en los cuales se aplicó una escala de motivación de logro a un total de 1,295 sujetos, realizándose un análisis factorial en cada una de las aplicaciones del instrumento. Algunos reactivos eran retirados y otros agregados, después de ca-

da aplicación del cuestionario, hasta que se alcanzó una estructura factorial conceptualmente congruente, según las dimensiones de trabajo, maestría y competencia.

El último estudio fue realizado con una muestra de 401 sujetos, 242 mujeres y 159 hombres, cuyo nivel de escolaridad iba desde secundaria terminada hasta posgrado terminado. En cuanto a la edad, variaba de 16 a 38 años. La muestra fue del tipo no probabilístico.

El análisis factorial, según la matriz inicial, reportó la existencia de 8 factores con valores propios mayores a uno y que explicaban 57.61 de la varianza total de la prueba. Los tres primeros factores explicaban 36.718 de la varianza, eran conceptualmente claros y correspondían a las concepciones teóricas de trabajo, maestría y competencia. La rotación llevada a cabo fue oblicua debido a las relaciones entre las dimensiones, desde un punto de vista teórico-conceptual.

Se seleccionaron los reactivos con cargas factoriales superiores a .35 y conceptualmente congruentes. Las tres subescalas, maestría, competencia y trabajo quedaron constituidas por 7, 6 y 8 reactivos, respectivamente. Las confiabilidades de las subdimensiones fueron (alpha de Cronbach): maestría,  $\alpha = .78$ , competencia,  $\alpha = .79$  y trabajo,  $\alpha = .81$ .

Se puede observar, comparando los resultados del presente estudio con el de Díaz-Loving et al. (en prensa), que la estructura factorial encontrada fue la misma, aunque ahora con la utilización de la rotación varimax. Otro punto a considerar es que la matriz inicial presentó ahora 5 factores con valores propios superior

res a uno y que explican 57% de la varianza total de la escala. - Los tres primeros factores (trabajo, maestría y competencia) explican 47.4% de la varianza. El número menor de factores encontrados con valores propios superiores a uno, 5 (en el estudio de Díaz-Loving et al. se reportan 8) y la mayor varianza explicada por los tres factores iniciales, 47.4%, (Díaz-Living et al. reportan 36.71%) se debe a que en la actual investigación la escala de motivación de logro fue formada por los 21 reactivos con cargas factoriales superiores a .35 de la escala original de Díaz-Loving et al. Otra posible razón que también pudo haber influido en los resultados, es la mayor homogeneidad de la muestra actual.

Las confiabilidades (alpha de Cronbach) encontradas fueron básicamente las mismas del estudio de Díaz-Loving et al. En la presente investigación se encontraron los siguientes índices: Trabajo,  $\alpha = .77$ , maestría,  $\alpha = .82$  y competencia,  $\alpha = .78$ .

El reactivo "No estoy tranquilo hasta que mi trabajo quede bien hecho", en el estudio de Díaz-Loving et al. cargó .40 en la escala de trabajo y cargas insignificantes en las otras dimensiones. En la presente investigación, dicho reactivo cargó .58 en la dimensión trabajo y .40 en el factor maestría. Se le consideró para la dimensión maestría por dos razones: porque el contenido del reactivo así lo justifica; y para obtener tres subescalas perfectamente balanceadas cuanto al número: 7 reactivos en cada dimensión.

El reactivo "Me gusta resolver problemas difíciles" tuvo pesos factoriales insignificantes en las tres dimensiones de interés, razón por la cual se excluyó.

#### 7.1.4 Obediencia afiliativa vs. autoafirmación activa

La escala de obediencia afiliativa vs. autoafirmación activa (Díaz-Guerrero, 1976) es ampliamente utilizada en la cultura mexicana. La validez y confiabilidad de la referida escala se confirmaron en el presente estudio, lo que demuestra, también, su actualidad.

La escala original está constituida por un único factor, -- hecho que no se verificó en la presente investigación, ya que obediencia afiliativa y autoafirmación activa constituyeron, respectivamente, dos factores distintos, después de la rotación varimax. Se observa, empero, que en el factor 1 de la matriz de los factores principales cargaron 15 de los 16 reactivos con cargas superiores a .45, lo que indica que el instrumento mide una dimensión general. El porcentaje de varianza explicada (55.5) por los dos primeros factores es bastante satisfactorio. El reactivo "La mayoría de los padres mexicanos deberían ser más justos en sus relaciones con sus hijos" tuvo pesos factoriales insignificantes (menores a .07) en ambos factores, razón por la cual no fue agregada a ninguna de las dos escalas. Resultado semejante fue reportado por Viganó La Rosa (1986) en lo que se refiere a este reactivo, así como en lo relacionado con la existencia de dos factores después de la rotación y con el porcentaje de varianza explicada.

En lo que se refiere a las cargas factoriales del presente estudio y el de Díaz-Guerrero, se observa que los pesos reportados en la actual investigación son consistentemente superiores a los reportados por Díaz-Guerrero, con una excepción: el reactivo "Una

persona tiene derecho a poner en duda las órdenes del padre". En el estudio del autor mexicano, la carga es  $-.49$  mientras que en el actual es  $.46$ , lo que significa que prácticamente son equivalentes. Así, ejemplificando, en lo que se refiere a los pesos factoriales encontrados, el reactivo "Una persona debe siempre respetar a sus padres", tiene una carga de  $.26$  y  $.55$  en el estudio de Díaz-Guerrero y en el actual, respectivamente. También el reactivo "Para mí el padre es la persona más querida del mundo", tuvo una carga de  $.29$  y  $.51$  respectivamente. Comparaciones semejantes se pueden hacer con los demás reactivos, donde los incrementos son bastante significativos. Una posible explicación estaría en la escala de intervalo ahora utilizada que permite una concordancia o discordancia con el reactivo en grados diversos, mientras que la escala dicotoma (sí-no) no permite tal tipo de discriminación: o se trata de una aceptación o de un rechazo del reactivo, pero no se admiten grados intermedios (aceptaciones o rechazos parciales). La muestra de Díaz-Guerrero era del tercer año de secundaria mientras que la actual estuvo constituida principalmente por alumnos universitarios (862) y 221 del segundo año de la preparatoria. Muestras diferentes podrían tener patrones de respuestas diferentes en la variable de interés. Lo más probable es que el tipo de escala y la muestra diferente, asociados, hayan producido el resultado encontrado.

Las confiabilidades de las dos escalas calculadas por el  $\alpha$  de Cronbach fueron: obediencia afiliativa,  $\alpha = .91$ , y autoafirmación activa,  $\alpha = .83$ , las cuales son muy significativas.

## 7.2 Correlaciones entre las escalas de personalidad

La tabla 37 reporta la existencia de 111 correlaciones iguales o superiores a .10 ( $p < .001$ ), 64 interrelaciones con una  $r \geq .20$  y, finalmente, 45 relaciones con una  $r \geq .30$ .

Aunque la decisión fuera comentar sólo las relaciones con una  $r \geq .30$ , habría un número excesivo de correlaciones a ser comentado y una cantidad tal de información que difícilmente sería procesada.

Además, se presenta el hecho de que a veces hay correlaciones menores pero sumamente significativas desde un punto de vista teórico-conceptual. Estas ponderaciones llevaron al investigador a una decisión: comentar las relaciones por bloque primeramente considerando el constructo más amplio y las correlaciones entre las dimensiones de un mismo constructo, y después las correlaciones de estas dimensiones con los demás constructos. Estos comentarios deberán respetar las correlaciones mayores desde un punto de vista estadístico y estar atentos a las importantes implicaciones teórico-conceptuales, aunque las correlaciones sean moderadas o no tan significativas desde un criterio estadístico. El objetivo perseguido es alcanzar algunas "gestalts" o tentativas de organización de la información recabada.

### 7.2.1 Correlaciones entre las escalas de locus de control

Un primer perfil que se obtiene en el análisis de las escalas de locus de control, es que fatalismo, poderosos del macro cosmos, poderosos del micro cosmos y afectividad presentan todas, --

relaciones positivas entre sí, arriba de .40, con una excepción: - poderosos del macro cosmos y afectividad se correlacionan a .25. El significado de estas interrelaciones es que cuanto más fatalista es el individuo menos se involucrará en actividades socio-políticas - destinadas a cambiar las circunstancias de su comunidad, creará -- que su vida está controlada por las personas que tienen poder (jefes, patronos, padres,...), motivo por lo cual buscará agradar - - (afectividad) a estos poderosos para alcanzar sus beneficios. Fatalismo también se correlaciona negativamente (-.23,  $p < .001$ ) con internalidad instrumental, es decir, cuanto más cree en el azar menos esfuerzos hará para obtener sus objetivos. Esto desde el punto de vista del fatalismo.

Otra perspectiva sería considerar el individuo a partir de - sus creencias de impotencia para controlar el sistema socio-político más amplio. Este individuo abrigará, también, creencias fatalistas y el sentimiento de que su vida está controlada por personas poderosas en su contexto social más restringido, a las cuales buscará complacer (afectividad) para alcanzar sus objetivos. La correlación con internalidad ( $r = -.07$ ,  $p = .009$ ) es baja, lo cual indica una tendencia que no debe ser sobrestimada.

Lo dicho tiene algunas implicaciones:

a) Las dimensiones poderosos del micro cosmos, enajenación socio-política y fatalismo están altamente relacionadas, de modo que un individuo que presente altos puntajes en cualquiera de las subescalas tendrá una gran probabilidad de tener altos puntajes - en las demás. Afectividad presenta un patrón similar, aunque la -

relación con enajenación socio-política sea menor ( $r = .25$ , ---  
 $p < .001$ ).

b) La dimensión fatalismo/suerte supone un mundo no ordenado, es decir, los refuerzos dependen de factores tales como la ---  
 suerte o destino, mientras que las dimensiones poderosos del micro  
 y del macro cosmos suponen un mundo ordenado, o sea, existe el con  
trol y hay una relación entre los eventos y los refuerzos. En el  
 último caso, los poseedores del control son los que disponen del -  
 poder. Y lo interesante es que hay una relación entre el mundo --  
 no ordenado y el mundo ordenado. Una correlación no permite esta-  
 blecer una relación de causa y efecto, sin embargo, vale la pena in  
dagar: ¿la creencia en un mundo fatalista conlleva a creencias y -  
 percepciones de que hay un orden en el mundo donde los poderosos -  
 están en el control, o al contrario, es la percepción y el senti--  
 miento de que individuos poderosos controlan la vida de uno, lo que  
 produce una creencia fatalista? O, aún, la pregunta podría ser: -  
 ¿habrá una interacción entre las dos perspectivas? Las interrela-  
 ciones encontradas no permiten una respuesta a este tipo de cues-  
 tión, pero el paso sería mayor si se pretendiera que el fatalismo  
 engendra la creencia en un mundo ordenado controlado por los pode-  
 rosos que la posición contraria, es decir, la experiencia y el sen  
timiento de que personas con poder controlan la vida de uno con--  
 lleva al fatalismo.

c) La dimensión afectividad se correlaciona con fatalismo  
 (.53,  $p < .001$ ), poderosos del micro cosmos ( $r = .43$ ,  $p < .001$ ),  
 poderosos del macro cosmos ( $r = .25$ ,  $p < .001$ ) y es prácticamente  
 independiente de internalidad instrumental ( $r = .02$ , N. S.).

Por un lado, los individuos altos en afectividad tienden a percibir los eventos como azarosos o controlados por personas poderosas. Desde otro punto de vista, o sea teórico-conceptual, la dimensión afectividad mide la extensión en que un individuo cree alcanzar los refuerzos a través de sus relaciones personales. En la medida que consigue un "buen empleo" o "un mejor puesto en su trabajo" porque "cae bien a su jefe", de alguna manera está ejerciendo un cierto control en el medio ambiente.

El individuo con altos puntajes en afectividad, representa una síntesis entre el sentimiento de impotencia y el de que posee algún control, debido a sus cualidades y habilidades para las relaciones humanas.

d) La dimensión internalidad instrumental es prácticamente independiente de afectividad ( $r = .02$ , N. S.) baja correlación -- con la escala de enajenación socio-política ( $r = -.07$ ,  $p = .009$ ); obsérvese que la significancia estadística procede del número de sujetos, ( $N = 1.083$ ), y correlaciones moderadas con fatalismo -- ( $r = -.23$ ,  $p < .001$ ) y con poderosos del micro cosmos ( $r = -.22$ ,  $p < .001$ ).

Los individuos altos en internalidad tenderán a no mantener creencias en un mundo azaroso ni se sentirán controlados por los poderosos más cercanos. Hay indicación de una tendencia de que -- podrán involucrarse en actividades que tengan como objetivo controlar el macro sistema social, pero esta indicación tiene un débil -- apoyo empírico. El hecho de que sean instrumentales no significa que tengan habilidades en relaciones humanas ni, tampoco, que las

utilicen para conseguir sus fines,

e) Se rechaza una tipología simplista. Tipologías tales como internalidad-externalidad o creencias en un mundo ordenado/no ordenado como mutuamente excluyentes son rechazados por los hallazgos. El individuo puede abrigar simultáneamente creencias en un mundo no ordenado (fatalismo) y ordenado (controlado por los poderosos) y al mismo tiempo percibir que puede controlar diversas situaciones debido a sus habilidades en relaciones humanas. Un perfil del individuo es lo que se propone y no una clasificación simplista.

Díaz-Guerrero (1982) advierte respecto de una clasificación simplista:

"Ya hemos observado dos tipos bastante opuestos de mexicanos, y mexicanas, vale la pena recordar que además de los casos extremos existen otros intermedios que -- pueden tener una combinación de las características -- que explicamos... Lo importante es darse cuenta que to dos estos tipos mexicanos resultan de las creencias y de las formas de pensar prevalentes en la sociedad y cultura mexicanas" (p. 20).

Se puede buscar apoyo para las correlaciones encontradas, en la literatura. Levenson (1973, 1974) reporta correlaciones de .54 y .59 entre las subescalas de azar y otros poderosos, respectivamente, las cuales son equivalentes a la encontrada en el presente estudio ( $r = .53$ ) entre las correspondientes dimensiones del fatalismo/suerte y poderosos del micro cosmos. En uno de sus estudios (1974) encontró correlaciones de  $-.14$  y  $-.17$  entre las dimensiones de otros poderosos y de azar con internalidad, respectivamente. En la actual investigación las correlaciones entre dichas subescalas

son levemente superiores (  $-.22$  y  $-.23$ , respectivamente).

Paulhus y Christie (1981) encontraron una correlación de  $.12$  entre las dimensiones de eficacia personal y control sociopolítico, la cual es un poco más alta de la encontrada en el presente estudio entre las aproximadamente correspondiente subescalas de internalidad y de enajenación socio-política ( $-.07$ ).

#### 7.2.2 *Correlaciones entre las escalas de locus de control y autoconcepto*

Las dimensiones poderosos del micro cosmos, enajenación socio-política y fatalismo presentan un patrón similar respecto al autoconcepto: las correlaciones iguales o superiores a  $.10$  (  $p < .001$ ) entre dichas subescalas y algunas dimensiones del autoconcepto son negativas. Las creencias asociadas a los poderosos del micro y macro sistema como poseedores del control presentan cuatro interrelaciones negativas mientras que fatalismo presenta dos. El rango de las correlaciones varía de  $-.10$  a  $-.17$ , lo que significa que las relaciones son moderadamente bajas. Creencias asociadas al control mantenido por los poderosos del micro y macro sistema se asocian negativamente ( $-.16$  y  $-.10$ , respectivamente) con estados de ánimo, es decir, cuanto más existe este tipo de creencias, la tendencia es que los estados de ánimo se orienten hacia la polaridad negativa. Otra coincidencia se verifica en relación a la dimensión ocupacional del autoconcepto: las subescalas que sitúan el control como externo al individuo (fatalismo, poderosos del micro cosmos y enajenación socio-política) se correlacionan negativamente con dicho aspecto de la autoestima. En otras --

palabras, las creencias en control externo (en cualquiera de las tres formas) indican la dirección de los bajos puntajes en la dimensión ocupacional del autoconcepto. Hay, todavía, dos asociaciones aisladas; creencias en los poderosos del micro cosmos como controladores de los refuerzos se relaciona negativamente con el autoconcepto ético ( $r = -.15$ ), y creencias en los poderosos como controladores del macro sistema social indica una disminución en la sociabilidad expresiva del individuo ( $r = -.10$ ).

La dimensión afectividad de la escala de locus de control no presenta ninguna correlación sustantiva con las subescalas del autoconcepto. Las interrelaciones más altas que presenta con dichas dimensiones ( $r = .07$ , en tres casos, con los aspectos de sociabilidad afiliativa, sociabilidad expresiva y accesibilidad) son positivas, lo que confiere un status propio a la dimensión afectividad. Dicha dimensión no puede ser equiparada al bloque de dimensiones que sitúa el control como externo al individuo (fatalismo, poderosos del micro cosmos y enajenación socio-política), debido a los diferentes patrones mantenidos hacia la autoestima. Las dimensiones de control externo mantienen relaciones negativas con diversos aspectos de la autoestima, mientras que afectividad no sólo no mantiene tales relaciones negativas sino que presenta correlaciones que apuntan hacia la positividad de algunas dimensiones del autoconcepto. Lo que antes fuera dicho con una base teórico-conceptual respecto de las peculiaridades de esta subescala, recibe ahora un apoyo empírico debido a los diferentes patrones de correlaciones encontradas con algunos aspectos de la autoestima.

El estudio de Díaz-Loving y Andrade Palos (1984) proporciona apoyo en lo que se refiere a las características peculiares de la subescala de afectividad. Según el mencionado estudio, el individuo con altos puntajes en la referida escala construida para niños mexicanos controla diversos aspectos de la realidad circundante debido a "su buena conducta".

Morrison y Morrison (1979) encontraron una correlación negativa significativa ( $r = 0,48$ ,  $p < .01$ ) entre autoestima medida por el inventario de Coopersmith y externalidad según el instrumento de Rotter, en una muestra de estudiantes universitarios. Lefcourt (1976) después de analizar los resultados de diversas investigaciones concluye que hay indicaciones que los externos más que los internos manifiestan sentimientos depresivos.

En lo que se refiere a la dimensión internalidad instrumental, su patrón está perfectamente definido por las correlaciones positivas que presenta con todos los aspectos de la autoestima. Con salud emocional mantiene una relación de .08, la única abajo de .10, y se asocia, además, con una  $r = .20$  con cuatro de las nueve dimensiones: sociabilidad afiliativa, (.24), estados de ánimo (.23), ocupacional (.21) e iniciativa (.20). Los individuos con altos puntajes en internalidad presentan una autoestima generalizada.

Hay abundante apoyo para el hallazgo anteriormente referido. Hersch y Scheibe (1967) reportan que los internamente orientados presentan puntajes más altos que los externos en dominancia, tolerancia, buena impresión, sociabilidad, eficiencia intelectual y bienestar en las escalas del "California Psychological Inventory" (CPI). Los mismos sujetos internamente orientados presentaban una

tendencia a ser asertivos, independientes, efectivos e industri-  
 sos cuando el instrumento aplicado era el "adjective Check List"  
 (ACL). Lloyd, Chang y Powell (1979) reportan una correlación po-  
 sitiva ( $r = .31$ ,  $p < .05$ ) entre autoestima medida por la escala de  
 Berger e internalidad evaluada por la escala de Rotter. Resulta-  
 do similar encontraron Milgran y Milgran (1975) utilizando la Tel  
 Aviv Scale y la escala "Tennessee" de autoconcepto, de Fitts (1965).  
 Otros hallazgos semejantes son reportados por Epstein y Komorita -  
 (1970), Fish y Karabenick (1971) y Fitch (1970), al verificar una  
 asociación positiva entre autoestima y una orientación interna.

Se hizo anteriormente una referencia textual a Díaz-Guerrero  
 (1982, p. 33) al comentar la dimensión internalidad instrumental.  
 Se sugiere la evocación de dicho texto en el cual se describe el -  
 individuo de control interno activo como el sujeto que supo inte-  
 grar en sí lo mejor de la cultura mexicana.

### 7.2.3 *Correlaciones entre las escalas de locus de control y obediencia afiliativa vs. autoafirmación activa*

Cuatro de las cinco dimensiones de la escala de locus de con-  
 trol mantienen correlaciones moderadamente bajas con la escala de  
 obediencia afiliativa: fatalismo/suerte ( $r = .16$ ), poderosos del ma-  
 cro cosmos ( $r = .15$ ), afectividad ( $r = .12$ ) e internalidad instru-  
 mental ( $r = .19$ ), todas con una  $p < .001$ . Poderosos del micro cos-  
 mos no se relaciona con dicha dimensión ( $r = .01$ ).

Una conclusión procedente de los datos es que prácticamente  
 toda la cultura mexicana es obediente- afiliativa, ya que tanto el  
 interno instrumental como el fatalista que se correlacionan negati-

vamente entre sí, así como el afectivo que presenta un cierto control debido a sus habilidades en relaciones humanas, como los que se sienten impotentes ante el macro sistema social son obedientes y afiliativos, en un grado moderadamente bajo.

Compete a Díaz-Guerrero (1982) justificar el hallazgo:

"Si tomamos en cuenta a toda la República, el mexicano más frecuente es el Obediente Afiliativo" (p. 32).

Interesante como el individuo de control interno activo puede ser obediente:

"El tipo de mexicano con control interno activo, el íntegro, ... puede ser obediente, afectuoso y complaciente..." (p. 33).

El individuo fatalista también es obediente, aunque las razones por las cuales lo sea pueden ser las más diferentes:

"El tipo de control externo pasivo es la cara opuesta de la medalla: es el individuo pasivo, pesimista, y fatalista, siempre dispuesto a venderse al mejor postor; es obediente por conveniencia y por carácter..." (p. 33).

De los individuos con altos puntajes en afectividad, Díaz-Guerrero (1982) hizo interesantes observaciones respecto al tipo obediente afiliativo que pueden ser adecuadamente aplicados a los sujetos con altos puntajes en afectividad.

"Por su habilidad de congraciarse y por su tendencia al orden, a ser educados y por estar muy de acuerdo al orden social, pueden congraciarse con dueños, líderes y jefes" (p. 17).

En lo que se refiere a la subescala de autoafirmación activa, ninguna de las dimensiones de locus de control alcanzó una correlación igual o superior a .10, y la dirección fue negativa para cua-

tro de las cinco subescalas (fatalismo,  $r = -.08$ ,  $p = .003$ ; poderosos del macro cosmos,  $r = -.05$ ,  $p = .03$ ; afectividad,  $r = -.01$ , - N.S.; internalidad,  $R = -.06$ ,  $p = .01$ , y poderosos del micro cosmos,  $r = .02$ , N. S.) Una explicación parece adecuada para el hallazgo es que las cuatro dimensiones referidas anteriormente se correlacionaron positivamente con obediencia afiliativa. Dado que obediencia afiliativa se correlaciona negativamente con autoafirmación activa ( $r = -.52$ ,  $p < .001$ ), los dos perfiles encontrados para las subescalas de locus de control parecen bastante consistentes. La significancia estadística con bajas correlaciones se debió al elevado número de sujetos. Se observa, además que creencias asociadas a los poderosos del micro cosmos como controladores no se relacionaron ni con obediencia afiliativa ni con autoafirmación activa. ¿Sería este el "mexicano cauteloso pasivo", uno de los ocho tipos enumerados por Díaz-Guerrero (1982)?

#### 7.2.4 *Correlaciones entre las escalas de locus de control y motivación de logro.*

Rotter (1966) anticipaba que los individuos con altos puntajes en internalidad harían más esfuerzos para alcanzar sus objetivos que los sujetos que sienten tener poco control sobre su medio ambiente. Observa, empero, que los así llamados externos defensivos antes de llegar a una perspectiva externa como resultados de sus fracasos, eran altamente competitivos.

De alguna manera, y en un cierto sentido, los hallazgos del presente estudio proporcionan apoyo empírico a la posición de Rotter. Las dimensiones de control típicamente externo (fatalismo,

poderosos del micro cosmos y enajenación socio-política) se correlacionan negativamente, aunque con bajos coeficientes, con las dimensiones de trabajo ( $r = -.10$ ,  $p < .001$ ;  $r = -.078$ ,  $p < .005$ ;  $r = -.074$ ,  $p = .007$ , respectivamente) y de maestría ( $r = -.13$ ,  $p < .001$ ;  $r = -.083$ ,  $p = .003$ ,  $r = .095$ ,  $p = .001$ , respectivamente, por otro lado, que la dimensión internalidad instrumental se relaciona positivamente con dichas dimensiones y también con competencia ( $r = .25$ ,  $r = .30$  y  $r = .19$ , respectivamente con una  $p < .001$ ).

En lo que se refiere a la subescala de competencia, las dimensiones poderosos del micro cosmos y enajenación socio-política (que corresponderían parcialmente a los externos defensivos citados por Rotter) mostraron correlaciones de  $r = .06$  ( $p = .02$ ) y  $r = .07$  ( $p = .01$ ), respectivamente. La ausencia de relación entre fatalismo y competencia significa que no todos los tipos de externos lo son de la misma manera.

El perfil de la subescala de afectividad es único, lo que le confiere un status propio, anteriormente enunciado. La dimensión bajo análisis es prácticamente independiente de las dimensiones de trabajo y maestría ( $r = -.01$  y  $r = -.00$ , N. S.) y se correlaciona a  $.12$  ( $p < .001$ ) con competencia. Los sujetos con altos puntajes en afectividad, debido a sus habilidades en relaciones humanas pueden conseguir muchas cosas de los controladores del medio ambiente.

Otros estudios apoyan los resultados aquí encontrados, entre los cuales se pueden citar las investigaciones de Crandall et al. (1965), Gurin et al. (1969), Lao (1970), Romero García (1980), Prociuk y Breen (1974, 1975), Ray (1980) y Salom de Bustamonte (1981).

### 7.2.5 Correlaciones entre las escalas de autoconcepto

Una observación de la tabla 36 permite verificar que todas las escalas de autoconcepto se relacionan positiva y significativamente ( $p < .001$ ) entre sí, es decir, el individuo con altos puntajes en sociabilidad afiliativa tendrá probablemente altos puntajes en las demás escalas, dado que es esta escala que presenta la media de correlaciones más alta con las demás escalas ( $r = .51$ ). Las siguientes posiciones considerándose la media de correlaciones son ocupadas respectivamente por las dimensiones estados de ánimo -- ( $r = .50$ ), ocupacional ( $r = .44$ ) y ética ( $r = .39$ ), en la medida que se excluye la dimensión accesibilidad ( $r = .43$ ), de alguna manera representada por sociabilidad afiliativa y manteniendo con esta una relación de .56. Estos resultados indican las cuatro dimensiones fundamentales de la escala de autoconcepto: social, emocional, ocupacional y ética.

Las interrelaciones presentadas por las diversas subescalas del constructo en estudio están de acuerdo con las teorías de la personalidad (Allport, 1963; Maslow, 1954; y Sullivan, 1953) según las cuales el ser humano no es constituido de compartimientos separados sino que es una unidad biopsíquica, en la cual, las ganancias en una área repercuten en las demás. Las teorías holistas de la personalidad tienen particular aprecio por esta perspectiva, dada la unidad fundamental del ser humano. Las distinciones, se hacen para una mejor comprensión y porque hay un objeto formal propio; las distinciones, no obstante, no tienen el poder de aislar lo que está ontológicamente relacionado.

También Díaz-Guerrero (1972) con su teoría "histórico-bio-psico-socio-cultural del comportamiento humano", aunque proponiendo diversas fuentes de influencia en la personalidad y la primacía de unas sobre otras, reconoce la unidad fundamental del individuo y la influencia recíproca de las diversas áreas de la personalidad.

Existe apoyo empírico a esta gestalt en las correlaciones encontradas entre las dimensiones física, ético-moral, personal, familiar y social de la "Tennessee Self Concept Scale" (Fitts, --- 1965), cuyos coeficientes varían de .41 hasta .75. También Fleming y Courtney (1984) reportan correlaciones que varían de .23 hasta .60 entre las escalas utilizadas y que son autoconsideración, confianza social, habilidades escolares, apariencia física y habilidades físicas.

#### 7.2.6 *Correlaciones entre las escalas de autoconcepto y obediencia afiliativa vs. autoafirmación activa*

Se observan dos patrones distintos en las relaciones de obediencia afiliativa y autoafirmación activa con autoconcepto. Las correlaciones significativas de obediencia afiliativa con las diversas dimensiones del autoconcepto son positivas mientras que el inverso ocurre para autoafirmación activa. Las correlaciones superiores a .10 ( $p < .001$ ) de obediencia afiliativa son con sociabilidad afiliativa ( $r = .18$ ), estados de ánimo ( $r = .14$ ) y salud emocional ( $r = .19$ ). Autoafirmación activa se relaciona negativamente con sociabilidad afiliativa ( $r = -.10$ ) y salud emocional - - - ( $r = -.13$ ).

Díaz-Guerrero y Castillo Vales (1982) proporcionan apoyo en lo que se refiere a la autoafirmación activa, definida como una perspectiva contracultural y que puede ocasionar problemas de adaptación emocional y social:

"Aunque cuando parezca obvio, un punto que vale la pena destacar es que el estilo de confrontación contracultural rebelde (en México, autoafirmación activa y autonomía)... conduce a menudo a mayor maladaptación emocional y social, así como a rasgos de personalidad más rígidos" (p. 279).

El contrario, o sea, estados de ánimos positivos y salud emocional se asocian a una forma afiliativa de vivir (Díaz -Guerrero, 1982):

"Tal vez por el bienestar emotivo, y la felicidad interna que la práctica de una forma afiliativa de vivir produce, los mexicanos..." (p. 188).

Los dos patrones encontrados en lo que respecta a las relaciones del autoconcepto con obediencia afiliativa y autoafirmación activa son consistentes con los estudios realizados por Díaz-Guerrero (1982) y Díaz-Guerrero y Castillo Vales (1982), es decir, -- no se trata de una mera coincidencia pero son hallazgos que se refuerzan recíprocamente.

#### 7.2.7 *Correlaciones entre las escalas de autoconcepto y motivación de logro*

Se observan dos patrones distintos en las relaciones del autoconcepto con motivación de logro. Las escalas de trabajo y maestría se correlacionan positiva y significativamente ( $r \geq .14$ , --  $p < .001$ ) con todas las dimensiones del autoconcepto con una excep-

ción: la escala de maestría y la escala de salud emocional ( $r = .046$ ,  $p = .066$ ). El otro patrón corresponde a la dimensión competencia - que no se interrelaciona significativamente con cinco escalas del - autoconcepto, aunque en cuadro de los cinco casos la dirección fue- ra negativa, y en las relaciones que sí alcanza la significancia, - otra vez, en tres casos de los cuatro la dirección es también nega- tiva. Estas últimas correlaciones son con sentimientos interindivi- duales ( $r = -.076$ ,  $p = .006$ ), ética ( $r = -.083$ ,  $p = .003$ ), salud -- emocional ( $r = -.12$ ,  $p < .001$ ) e iniciativa ( $r = .067$ ,  $p = .01$ ).

Los estudios de Díaz-Guerrero (1982) respecto a la forma afi- liativa de vivir del mexicano, la potencia, el valor y el dinamismo del amigo, el papel de la simpatía y la importancia de las relacio- nes personales, justifica el patrón encontrado en las relaciones de competencia con las diversas áreas del autoconcepto. A partir de - los datos empíricos se puede decir que la competencia, según parece, no sólo no influye en la formación de un autoconcepto positivo en - las áreas social, emocional y ética, pero al contrario, se asocia - negativamente (significativamente o no, conforme el caso) con di- -- chas dimensiones

En la relación de la dimensión ocupacional del autoconcepto con la del trabajo ( $r = .52$ ,  $p < .001$ ), se tiene un indicador de la validez convergente de la referida dimensión, dado que el autoconcep- to ocupacional se refiere a la percepción y evaluación del individuo respecto al desempeño de su trabajo y la escala trabajo "mide una - actitud positiva hacia el trabajo en sí" La subescala ocupacional se correlaciona también significativamente con la de maestría - -- ( $r = .32$ ,  $p < .001$ ), lo que constituye una red de relaciones consis

tentes, dada la definición de maestría y el objetivo de la dimensión ocupacional.

Otra relación significativa y de interés es la existente entre la dimensión ética del autoconcepto y la de trabajo ( $r = .34$ ,  $p < .001$ ) y de maestría ( $r = .31$ ,  $p < .001$ ), es decir, la persona cuanto más consistente desde un punto de vista ético más tenderá a ser trabajadora y a hacer bien hechas las cosas que hace.

Díaz-Loving et al. (en prensa) encontraron relaciones positivas entre instrumentalidad positiva, con maestría ( $r = .31$ ,  $p < .001$ ) y con trabajo ( $r = .35$ ,  $p < .001$ ) y también de expresividad con las ya dichas dimensiones de trabajo ( $r = .08$ ,  $p = .05$ ) y maestría -- ( $r = .23$ ,  $p < .001$ ). Es oportuno recordar que instrumentalidad positiva es orientada hacia metas y contiene características tales como activo, independiente, seguro de sí mismo y que tendría alguna correspondencia con la dimensión ocupacional del autoconcepto. Expresividad, a su vez, es orientada hacia las relaciones personales y presenta características tales como emocional, gentil, servicial, -- amable, afectuoso, comprensivo y que correspondería parcialmente a -- las dimensiones social y emocional del autoconcepto. Díaz-Loving y otros también reportan que expresividad se correlacionó negativamente con competencia ( $r = -.11$ ,  $p < .01$ ), lo que tiene la correspondiente relación entre salud emocional y competencia ( $r = -.12$ , --  $p < .001$ ), sentimientos interindividuales y competencia ( $r = -.076$ ,  $p = .006$ ).

Emmite y Díaz-Guerrero (1983) con una muestra de 1,132 sujetos del séptimo grado (High School) en Houston, encontraron una correlaci

ción positiva entre una alta autoestima y la media de las calificaciones. Asimismo, verificaron que la autodevaluación estaba relacionada significativa y negativamente con dicha media de calificaciones entre los angloamericanos blancos y negros pero no entre los mexicanos-americanos. Los autores utilizaron, entre otros instrumentos, la escala de Rosenberg y la forma factorial de la autodevaluación (Kaplan y Pokorny, 1969).

Otros estudios reportan una asociación positiva entre una alta autoestima y motivación de logro o conducta de logro, entre los cuales se citan los de Coopersmith (1967), Faunce (1984), Fleming y Courtney (1984), Hansford y Hattie (1982), Mintz y Muller (1977), Piers y Harris (1964) y Trueblood (1985).

#### 7.2.8 *Correlaciones entre las escalas de obediencia afiliativa y autoafirmación activa*

Se encontró una correlación negativa y significativa ( $r = -.52$ ,  $p < .001$ ) entre obediencia afiliativa y autoafirmación activa lo que está perfectamente de acuerdo con la teoría y los hallazgos propuestos por Díaz-Guerrero (1976, 1982). En el análisis factorial reportado por el autor (1976) las dos dimensiones constituyeron un único factor, en el cual los reactivos correspondientes a autoafirmación activa tuvieron cargas negativas mientras que los correspondientes a obediencia afiliativa presentaron cargas positivas. Se recuerda que en el presente estudio las dos dimensiones constituyeron dos factores distintos después de la rotación y la relación entre ambos es negativa.

### 7.2.9 Correlaciones entre las escalas de motivación de logro

Las tres dimensiones de motivación de logro se correlacionan positiva y significativamente ( $p < .001$ , en todos los casos) entre sí: trabajo y maestría ( $r = .65$ ), trabajo y competencia ( $r = .28$ ), y maestría y competencia ( $r = .29$ ). Estas interrelaciones son congruentes con las encontradas por Spence y Helmreich (1978) tanto con la muestra de estudiantes (High School) como con la muestra de científicos hombres, pero son mucho más semejantes a las reportadas por Díaz-Loving et al. (en prensa). Los últimos autores reportan relaciones positivas y significativas ( $p < .001$ , en todos los casos) entre trabajo y maestría ( $r = .53$ ), trabajo y competencia ( $r = .25$ ), y entre maestría y competencia ( $r = .21$ ). Se observa que el estudio de Díaz-Loving et al. fue realizado con una muestra mexicana y el instrumento utilizado fue el mismo en las dos investigaciones cuyos resultados son más semejantes. Los hallazgos son, además, consistentes con la teoría.

### 7.2.10 Correlaciones entre las escalas de obediencia afiliativa vs, autoafirmación activa y motivación de logro

Se pueden observar (tabla 36) dos perfiles distintos en las relaciones de obediencia afiliativa y autoafirmación activa con motivación de logro. Obediencia afiliativa presenta correlaciones positivas y significativas ( $p < .001$ , en todos los casos) con trabajo ( $r = .21$ ), maestría ( $r = .10$ ) y competencia ( $r = .12$ ). Autoafirmación activa, al contrario, mantiene correlaciones negativas con trabajo ( $r = -.14$ ,  $p < .001$ ), maestría ( $r = -.051$ ,  $p = .04$ ) y y competencia ( $r = -.058$ ,  $p = .02$ ).

Se piensa que los hallazgos pueden ser justificados a partir de lo que ya fue dicho respecto del obediente afiliativo en la -- cultura mexicana (Díaz-Guerrero, 1982), o sea, que este tipo es el más común en toda la República; y que, además, puede ser de control interno, activo y buscar las metas a través del estudio y del trabajo; y cuando de los padres se trata, ellos buscan el logro y el provecho por lo que representa para su familia. En las palabras del autor (1982):

"...a percibir la sociocultura mexicana como una que -- posee una forma de filosofía de vida en la que predomina una orientación pasiva-afiliativa-interdependiente, y en que el logro y el provecho y la productividad son a menudo buscados, no por ellos mismos o por un goce -- individualístico, sino por lo que significan en términos de otros (la familia, etc.) o un símbolo (México)" ( p. 177).

En lo que se refiere a autoafirmación activa, Díaz-Guerrero (1982) reporta relaciones significativas entre un estilo de confrontación autoafirmativo y calificaciones más altas en pruebas - cognoscitivas, de aprovechamiento y de lectura. Se puede decir, inicialmente, que no hay una perfecta coincidencia entre el estilo de confrontación y la premisa de autoafirmación activa; otra - observación, es que las muestras trabajadas en uno y otro caso son diferentes, ya que 80% de la muestra del presente estudio son universitarios mientras que Díaz-Guerrero ha trabajado con muestras de - menor escolaridad y de menor edad; una tercera ponderación se deriva de lo que dice el autor (1982) cuando se refiere a los tipos -- extremos:

"...pero si llegan a los extremos, es posible que el grado de frustración que en ellos provoque nuestra sociedad, excesivamente formal y excesivamente dedicada a las reglas, los empuje a cometer acciones que pudieran llegar a romper incluso, las leyes o actuar activamente en otros tipos de delincuencia" (p. 20).

Las frustraciones en el individuo pueden conllevar a una actitud negativa hacia la motivación de logro.

Lo que se puede hacer, todavía, es recordar que Díaz-Guerrero dijo que no se sabe el destino de estos jóvenes (después de los 18 años) en la edad adulta. Aquí, y en otros contextos del presente estudio se proporcionan informaciones respecto a estos adultos que constituyen una muestra especial, y su relación con obediencia afiliativa y autoafirmación activa. Futuras investigaciones deberán confirmar o esclarecer dichas relaciones.

### 7.3 *Análisis de varianza de las escalas de personalidad por variables demográficas*

Como resultado de los análisis de varianza y pruebas post hoc (Duncan) se encontraron 47 efectos principales y 18 interacciones significativas.

Dado que el principal objetivo del estudio era construir escalas de locus de control y autoconcepto válidas y confiables para la cultura mexicana, y que la validez de construcción, la validez convergente y la divergente han sido ampliamente discutidas, se discutirán los efectos y diferencias más relevantes teóricamente. El criterio de selección del tópico, además del teórico, será el del interés del investigador, lo cual se anticipa, será en cuanto a las diferencias por sexo.

### 7.3.1 Escalas de locus de control por variables demográficas

*Fatalismo/suerte.* En lo que se refiere a esta subescala, se encontró que los más jóvenes (14-18 años), son significativamente más fatalistas que los demás grupos, los cuales, a su vez, presentan medias muy semejantes (tabla 40). Este resultado es congruente con los hallazgos de Lao (1974), quien utilizando la escala de Rotter, encontró que la externalidad disminuye en la medida que el individuo pasa de la juventud a la edad adulta. También Ryckman y Malikowski (1975) aplicando las escalas de Levenson verificaron que los más jóvenes tenían puntajes más altos en la escala de azar que los individuos en sus treintas. Asimismo, Díaz-Guerrero y Castillo Vales (1982) verificaron con escolares yucatecos y de la ciudad de México que en la medida que crecen pasan de un control externo pasivo a un control interno activo.

*Poderosos del macro cosmos.* En cuanto a la subescala de enajenación socio-política (poderosos del macro cosmos, tabla 41) se observó una interesante interacción; el hecho de ser primogénito es ventajoso para las mujeres pero no para los hombres. Los sujetos del sexo femenino primogénitos tienen puntajes significativamente más bajos que las mujeres no primogénitas. Asimismo, los hombres no primogénitos son menos enajenados desde un punto de vista socio-político que las mujeres no primogénitas.

No se encontró una justificación específica para este hallazgo.

Falbo (1981) utilizando la escala de Rotter no verificó ningun-

na interacción entre sexo y orden de nacimiento en lo que respecta a internalidad o externalidad., Es necesario considerar que la escala de Rotter, aunque en una versión modificada, no aporta una dimensión específica para medir enajenación sociopolítica.

Es posible que el hecho de ser primogénita asigne a la mujer una especial responsabilidad social, dado que puede sustituir a la madre en las funciones del hogar y en el cuidado de los hermanos menores, lo que podría influir positivamente en su desarrollo.

Por lo que se refiere a la diferencia entre los hombres no -- primogénitos y las mujeres no primogénitas, es posible que las prácticas de crianza muy protectoras hacia las niñas (Block, 1973) induzca a un sentimiento de impotencia ante los problemas sociales. En efecto, Katkovsky, Crandall y Good (1967) encontraron que las mujeres cuyos padres fueron muy protectores tenían puntajes más altos en externalidad.

En lo que respecta al efecto principal de áreas de estudio, se verificó que los alumnos de las áreas de ciencias político-socio-administrativas y de físico-matemáticas tienen puntajes significativamente más bajos que los sujetos de las demás áreas (salud, filosofía y ciencias humanas y preparatoria).

Hasta cierto punto se esperaba que los alumnos del área de política tuvieron puntajes más bajos en la escala de enajenación socio-política, dada la naturaleza de sus estudios dirigida al macro sistema social, sus problemas y sus posibles soluciones. Lo no esperado es que también los alumnos de físico-matemáticas estuvieran en el mismo nivel. Puede ser, también, que la naturaleza de su --

trabajo, el nivel de empleo y las obras realizadas por los ingenieros dependan de las condiciones socio-políticas de la comunidad en la cual viven más que las otras áreas involucradas en el presente estudio.

*Afectividad.* En lo referente a afectividad (tabla 42), se encontraron 5 efectos principales, lo que demuestra la capacidad de discriminación de la presente subescala. El efecto principal de la escolaridad de los padres produjo dos resultados diferentes pero relacionados. Los sujetos del grupo 1 (más baja escolaridad de los padres) tienen puntajes significativamente más bajos en la variable -afectividad que los demás grupos (2, 3 y 4). Asimismo, el grupo 4 (más alta escolaridad) fue significativamente más alto en afectividad que los grupos restantes (1, 2 y 3). Los hallazgos conllevan a una misma conclusión: cuanto más alta la escolaridad de los padres, más utilizan sus hijos las "buenas" relaciones para conseguir sus metas, y menos las utilizan los hijos de los padres con más baja escolaridad.

Mussen et al. (1971) muestran como los padres de un nivel -- socioeconómico más alto (al cual está asociado una escolaridad más alta) utilizan más el lenguaje en la interacción con sus hijos y la persuasión cuando se trata de proponer objetivos deseables que los padres de nivel socioeconómico más bajo, los cuales utilizan a su vez, más castigos físicos en el proceso de corrección. También -- Bernstein (1975), sociolingüista, afirma que los individuos de nivel socioeconómico más bajo utilizan códigos reducidos en su comunicación verbal mientras que los de nivel más alto utilizan códigos

elaborados, lo que influye, evidentemente, en la utilización del lenguaje por parte de sus hijos y por consecuencia, en sus relaciones interpersonales.

*Internalidad instrumental.* Se verificó un efecto principal en -- cuanto a áreas de estudio (tabla 43): los alumnos del área de la salud, de físico-matemáticas y de la preparatoria son significativamente más internos que los sujetos de filosofía y ciencias humanas y del área de ciencias político-socio-administrativas.

El hecho puede tener explicaciones diferentes. Los alumnos del área de la salud y de físico-matemáticas posiblemente perciban un mayor nexo entre su labor y los logros en el campo profesional mientras que los que trabajan con las ciencias humanas tendrían mayor dificultad para percibir ese nexo, dado que los cambios en la naturaleza humana son más difíciles de alcanzar y de más difícil evaluación. La salud que se restituye al enfermo a través de las medicinas, de una cirugía o de tratamiento, o el edificio que se planea y construye, la carretera que se hace y otros mil quehaceres del ingeniero son más palpables y relacionados con el esfuerzo y capacidades personales que un trabajo que tiene por objetivo conocer, comprender y eventualmente modificar el ser humano.

Los alumnos de las ciencias político-socio-administrativas -- tiene también, vínculos con las ciencias humanas, Además, están principalmente preocupados con el macro sistema social cuya complejidad y magnitud de los problemas puede proyectar un cierto sentimiento de impotencia en la esfera del control personal.

Los alumnos de la preparatoria son también más internos que los del área de ciencias humanas y de ciencias político-socio-administrativas. Una posible explicación estaría en los altos niveles de escolaridad de sus padres, ya que 52% de los mismos están en los niveles 5 (preparatoria) y 6 (universitario -ver tabla 19). La tabla 43 informa también que hubo un efecto principal debido a la escolaridad de los padres y que el grupo 4 (más alta escolaridad) es significativamente más interno que el grupo 1 (más bajo nivel). Se formula, entonces, la hipótesis de que la mayor escolaridad de los padres de los sujetos de la preparatoria sea la responsable de esa diferencia. Lefcourt y Ladwing (1965, 1966) encontraron que los individuos blancos y de clase media son más internos que los sujetos negros y de clase baja. Es un hecho conocido que la escolaridad es uno de los indicadores de la clase social.

*Poderosos del micro cosmos.* Los resultados aquí reportados se toman -- con las precauciones sugeridas en la sección 7.1.1, cuando esta escala fue objeto de discusión. La tabla 44 informa que hubo un -- efecto principal debido a la escolaridad de los padres y la prueba post hoc (Duncan,  $\alpha = .05$ ) reporta que los sujetos de las áreas de la salud, de físico-matemáticas y de la preparatoria tienen significativamente menos creencias en los poderosos del micro cosmos que los alumnos de filosofía y C.H. y los de las ciencias político-socio-administrativas.

Una posible explicación se deriva de la ya ofrecida cuando se comentaron las diferencias en internalidad debidas a las áreas de estudio. Entonces, se hizo notar las diferencias entre las activi-

dades y objetivos de las diversas áreas y el grado más alto de escolaridad de los padres de los alumnos de la preparatoria, los cuales serían posiblemente los responsables por las diferencias en internalidad. Los tres grupos que tenían puntajes significativamente más altos en internalidad (salud, físico-matem. y preparat.) son los que ahora tiene puntajes significativamente más bajos en creencias en los poderosos del micro cosmos como controladores de los refuerzos. El resultado es consistente desde un punto de vista tanto conceptual como empírico, dado que la correlación entre internalidad y poderosos del micro cosmos es  $-.22$  ( $p < .001$ ).

La tabla 44 reporta una interesante interacción entre sexo e hijo primogénito: las mujeres primogénitas tienen significativamente menos creencias en los poderosos del micro cosmos que las mujeres no primogénitas y que los hombres, independiente de la condición. Se hace referencia a lo anteriormente dicho respecto de la dimensión poderosos del macro cosmos (macro sistema social) y que tuvo, también, una interacción entre sexo e hijo primogénito, cuyo perfil es semejante al ahora obtenido. Allá como aquí, el hecho de ser primogénito es ventajoso para las mujeres pero no para los hombres. Se postula también aquí, la misma explicación, o sea, que una responsabilidad social especial es asignada a la hija primogénita en el contexto hogareño.

### 7.3.2 Escalas de obediencia afiliativa y autoafirmación activa por variables demográficas.

*Obediencia afiliativa.* En lo que se refiere a obediencia afiliativa (tabla 45), los hombres tienen puntajes significativamente más

alto que las mujeres. Díaz-Guerrero (1982) trabajando con muestras de 12, 15 y 18 años reporta que las mujeres son más obedientes afiliativas que los hombres. Hay que considerar que aquí se trabaja con una muestra cuya media de edad es 20.1 años y en que 80% se encuentra en la universidad, lo que no ocurre con la muestra de Díaz-Guerrero. También Viganó La Rosa (1986) trabajando con una muestra de personas de más edad ( $\bar{X} = 27.9$  años) encontró que los hombres son más altos en obediencia afiliativa que las mujeres. Y encontró, asimismo, que los sujetos masculinos tienen puntajes significativamente más altos que las mujeres en la escala de sumisión (las dos escalas, obediencia afiliativa u sumisión se correlacionan a .53,  $p < .001$ ). ¿Sería esto un indicador de que los sujetos del sexo femenino están viviendo una reacción contracultural, ya que se sabe bastante del machismo mexicano (Díaz-Guerrero, 1982)?

*Autoafirmación Activa.* La tabla 46 reporta que las mujeres son significativamente más autoafirmativas que los hombres, lo que está de acuerdo con los resultados referentes a obediencia afiliativa en donde el inverso se verifica. Viganó La Rosa (1986) también encontró un resultado similar, o sea, mayores puntajes de las mujeres en autoafirmación activa.

Se observó, también, una interacción entre sexo y edad. Las mujeres de 19 años, 20-21 años y 22 años y más son más autoafirmativas que los hombres de 14-18 años, 19 años y 20-21 años y que las mujeres del grupo más joven. Asimismo, los varones del grupo de los de más edad son más autoafirmativos que los sujetos del grupo

de los más jóvenes, independiente de la condición. La interacción se refleja, además, en que no hay diferencias entre hombres y mujeres en el grupo de los más jóvenes ni en el grupo de los más grandes.

Díaz-Guerrero (1982) afirma que en la medida que el individuo avanza en edad aumenta en autoafirmación activa, lo que se cumplió plenamente para los hombres y para las mujeres, si se consideran los grupos 1 (14-18 años) y el grupo 4 (22 años o más), lo que explica parcialmente los resultados encontrados. La mayor puntuación para las mujeres en diversos grupos tal vez se pueda explicar como un movimiento contracultural en las mujeres debido a su grado de estudio y nivel de conciencia del predominio del hombre en la cultura mexicana (machismo).

### 7.3.3 Escalas de motivación de logro por las variables demográficas

*Dimensión trabajo.* Se verificó un efecto principal debido a la escolaridad de los padres (tabla 47), en el cual los individuos cuyos padres tienen la más alta escolaridad obtienen puntajes significativamente más altos en la dimensión trabajo que los sujetos de padres con la más baja escolaridad. Diversos estudios (Douvan y Adelson, 1958; Littig y Yericaris, 1965; Rosen, 1973) constataron que altos niveles de motivación de logro están asociados con más altos niveles socioeconómicos, dado que los estratos medio y alto enfatizan el logro, y la maestría en las tareas, en las prácticas de crianza.

Se observó, también, una interacción entre sexo e hijo primo-

génito, o sea, las mujeres primogénitas tienen puntajes mas altos en trabajo que los hombres en la misma condición.

Se recorda, aquí, que una interacción similar se encontró -- cuando se analizaron las subescalas poderosos del micro y del macro cosmos, y en las cuales el hecho de ser primogénito era ventajoso para las mujeres pero no para los hombres. Entonces, como aquí, se proponía una posible explicación en la responsabilidad familiar que es asignada a la hija en tal condición.

Maestría. La tabla 48 reporta que las mujeres tienen puntajes significativamente más altos que los hombres en la variable bajo estudio. Spence y Helmreich (1978) encontraron un resultado contrario, o sea, los hombres más altos en los puntajes en maestría. Se puede decir que las dos culturas son diferentes y que los hallazgos no necesitan ser coincidentes.

Achenbach (1970) verificó que el desempeño escolar de los sujetos del sexo femenino es consistentemente superior a los del sexo masculino. También Rosenberg (1975) analizando datos de Brasil y del estado de São Paulo constató que el rendimiento escolar femenino es superior al masculino según tres indicadores: 1) presenta menor tasa de reprobación; 2) mayor tasa de conclusión del nivel correspondiente (gimnasio, preparatoria...) y 3) mayor adecuación entre el año cursado y la edad del sujeto.

A partir de los datos presentados se puede decir que no hay ninguna incongruencia en la ventaja de las mujeres en maestría respecto a los hombres; al contrario, hay cierta consistencia.

Competencia. En lo que respecta a competencia (tabla 49) se observó que los hombres son significativamente más competitivos que las mujeres, lo que está de acuerdo con el estudio de Spence y Helmreich (1978), y más importante que esto, es consistente con la investigación de Díaz-Loving et al. (en prensa) realizada en México.

Estos resultados posiblemente se expliquen debido a las prácticas de crianza (Block, 1973; Díaz-Guerrero, 1982) utilizadas con las niñas y que ponen énfasis en las relaciones interpersonales y manifestación de afecto, lo que sería incompatible con un comportamiento competitivo. El énfasis está en el desempeño y en la competencia, cuando de los niños se trata.

#### 7.3.4 Escalas de autoconcepto por variables demográficas

*Sociabilidad afiliativa.* La tabla 50 muestra que las mujeres tienen puntajes significativamente más altos en sociabilidad afiliativa que los varones, lo que está de acuerdo con las prácticas de socialización (Block, 1973; Díaz-Guerrero, 1982) y los estereotipos sexuales (La Rosa, 1977). La afiliación tiene particular importancia en la cultura mexicana, pero forma parte especialmente del ideal de femeneidad (Díaz-Guerrero, 1982).

*Estados de Animo.* Se verificó (tabla 51) que el grupo con padres más altos en escolaridad y el grupo 2 (medio inferior) tienen puntajes significativamente más altos en estados de ánimo que el grupo con más baja escolaridad de los padres. Estos resultados son apoyados por Mussen et al. (1971) quienes reportan que los padres de

los niveles socioeconómicos medio y medio alto estimulan más a sus hijos a alcanzar logros y desarrollar un sentimiento de autoconfianza que los estratos más bajos. Además la seguridad económica trae un cierto sentimiento de seguridad y bienestar emocional.

*Sociabilidad Expresiva.* En lo referente a sociabilidad expresiva, (tabla 52) se constató que los sujetos cuyos padres tiene el más bajo nivel de escolaridad tienen puntajes significativamente más bajos que los demás grupos.

Se comentó anteriormente (Bernstein, 1975; Mussen et al. 1971) que los individuos de los estratos socioeconómicos más altos utilizan el lenguaje constituido de códigos elaborados mientras que los sujetos de los estratos bajos utilizan códigos reducidos. Se entiende, y con una cierta facilidad, que el proceso de modelación (Bandura y Walteres, 1974) posiblemente sea el responsable por las diferencias encontradas entre sujetos hijos de padres con una baja escolaridad y otros cuyos padres tengan una escolaridad más alta.

La no existencia de diferencias significativa entre los otros grupos, parece indicar que hay un nivel crítico de escolaridad de los padres, después del cual se logra un desarrollo óptimo en sociabilidad expresiva.

Hubo, también, una interesante interacción entre sexo y escolaridad de los padres (reportada en la tabla 52). La escolaridad de los padres afecta a los hombres, pero es particularmente importante para las mujeres. Los sujetos del sexo femenino del grupo 1 (más baja escolaridad) son menos socialmente expresivos que los de más grupos, mientras que las mujeres del grupo de padres de alta -

escolaridad son más socio-expresivas que los hombres en la misma - condición. En otras palabras, las mujeres son especialmente sensi- bles a los niveles extremos de la escolaridad de los padres.

*Sentimientos interindividuales.* En la tabla 53 se reporta que las mujeres obtiene puntajes significativamente más altos en sentimien- tos interindividuales que los hombres, lo que está de acuerdo con las prácticas de socialización (Block, 1973), con los estereotipos sexuales (La Rosa, 1977) y con el ideal de femeneidad de la mujer mexicana (Díaz-Guerrero, 1982). Las prácticas de crianza enfati- zan las buenas relaciones personales, el afecto y la intimidad; los estereotipos proponen una mujer amable, cariñosa, romántica y sen- timental; la mujer mexicana cuya suprema meta es la maternidad será "afectuosa, tierna y sobreprotectora del infante" (Díaz-Guerrero, - 1982, p. 40). Recuérdese, además, que sentimientos interindividua- les y sociabilidad afiliativa se correlaciona a .54, y allá como - aquí las mujeres tienen la supremacía.

*Dimensión ocupacional.* Se observó un efecto principal debido a - - áreas de estudio; los alumnos de la preparatoria tienen un mejor autoconcepto ocupacional que los del área de la salud (Tabla 54).

No se encontró en la literatura una justificación para el ha- llazgo. Una posible explicación radicaría en la complejidad y en el reto que representan las carreras del área de la salud (medici- na y odontología) y en el nivel de conciencia que tienen sus alum- nos de tal complejidad, por un lado, mientras que los alumnos de la preparatoria no percibirían tanta complejidad y reto en el ni-

vel de estudio en que se encuentran. Estos diferentes grados de complejidad y los correspondientes niveles de conciencia serían los responsables de la autoevaluación optimista de los jóvenes de la preparatoria y por la más realista autopercepción de los estudiantes de medicina y odontología. O bien, los sujetos del área de la salud perciben que no están respondiendo a los reclamos de su carrera y por tanto su autoconcepto es más bajo en la dimensión ocupacional.

*Salud Emocional.* En lo referente a salud emocional, se constató que los hombres tienen puntajes significativamente más altos que las mujeres (Tabla 55).

Este resultado es totalmente apoyado por Díaz-Guerrero (1982) que encontró mayor rigidez y menos plasticidad en las mujeres que en los hombres. En las palabras del autor (1982):

"La diferencia, por tanto, es altamente significativa e indica que el desajuste y 'neurosis' es definitivamente mayor en la mujer mexicana que en el varón.... Esto es sumamente interesante, porque indica a las --claras que forzosamente hay factores en el medio psico-sociocultural de la ciudad que inducen a mayor insalubridad mental en la mujer que en el hombre" (p.82).

*Dimensión ética.* Según la tabla 56, las mujeres tienen puntajes significativamente superiores a los hombres en el autoconcepto ético, lo que es apoyado por Díaz-Guerrero (1982) de distintas maneras. En el análisis que hace de las funciones del hombre y de la mujer en la familia mexicana, el autor reconoce que en el hombre reside el poder y en la mujer el amor. Este, según la ética cristiana, de algún modo presente en la religiosidad del mexicano, es el valor más

alto y la síntesis de los diez mandamientos y de la moral -además, sucede lo mismo en la moral budista,

En otro contexto, cuando Díaz -Guerrero (1982) analiza la neurosis y la estructura psicológica de la familia mexicana, observa como es común que los maridos postulen una dupla moral sexual: una para el hombre, que puede tener su amante, y otra para la mujer que debe permanecer en fidelidad. En este mismo capítulo, hace referencia al sentimiento de culpa presente en el varón mexicano, por el alejamiento y ruptura con los valores femeninos para vivir su papel masculino.

También La Rosa (1977) encontró señales de una dupla moral sexual cuando los sujetos de su estudio indicaron la característica -fiel como apropiada para las mujeres pero no para los varones.

Packard (1970) observa, asimismo, que las jóvenes adultas tienden a ser significativamente más conservadoras en las actitudes sexuales y en los valores que la contraparte masculina.

*Dimensión Accesibilidad.* En lo referente a la accesibilidad, los más grandes (22 años y más) tienen puntajes significativamente más bajos que los grupos mas jóvenes.

No se encontró en la literatura, una justificación para el hallazgo La hipótesis que se formula es que los más grandes están preocupados con los problemas económicos, afirmación y búsqueda de oportunidades en la carrera que eligieron y los de la supervivencia, y lo interpersonal en la dimensión de la accesibilidad haya -perdido espacio e importancia. Esto, sin embargo, puede ser pro--

visional, ya que podrán ocurrir cambios cuando se alcance la auto  
afirmación y una relativa estabilidad económica.

### 3. IMPLICACIONES

Aquí se analizarán algunas de las posibles implicaciones del estudio. Estas no tienen el propósito de ser exhaustivas ni las más importantes. Son, en parte, el reflejo de las preocupaciones del investigador, así como de sus sesgos.

#### *Locus de control*

Por lo que se refiere al constructo locus de control, su multidimensionalidad es un hecho. Una perspectiva dicótoma en que -- el individuo es percibido como interno o como externo representa -- una simplificación. Hay, al menos, tres formas diferentes de mani-- festar creencias externas: una percepción azarosa del mundo en -- que no hay relación entre la acción y el refuerzo, y una percep--- ción de un mundo ordenado en que las personas que tienen el poder tienen el control tanto en el micro como en la macro sistema so--- cial. Las escalas de internalidad instrumental y de afectividad -- completan el conjunto de las dimensiones; la primera mide la per--- cepción de que los resultados se relacionan con el esfuerzo y/o -- capacidades del individuo, mientras que la última es una medida -- del grado en que el sujeto controla el micro sistema social a tra-- vés de sus habilidades en relaciones humanas. La escala de afec-- tividad representa una síntesis entre la externalidad y la interna-- lidad: la externalidad porque reconoce que personas con poder con-- trolan los refuerzos, e internalidad porque el individuo debido a sus "buenas relaciones" puede obtenerlos.

Las tres formas de externalidad (creencias en un mundo azaroso, creencias de que el individuo no puede controlar el macro y el micro sistema social) se relacionan negativamente con diversos aspectos de la autoestima. El hecho es elocuente desde una perspectiva educativa: se debería proporcionar a los niños, adolescentes y adultos la posibilidad de que experimenten una relación entre su acción y los resultados, o en otras palabras, que ellos sientan que están en el control -y esto en los tres niveles: personal, micro y macro sistema social.

Se puede postular que cualquier forma de gobierno totalitario, dictatorial o despótico en el que el individuo es marginado de las decisiones que se refieren al destino de su comunidad, es despojado también de una autoestima básica. Tales gobiernos, a la larga no tienen futuro.

La participación del individuo a todos los niveles, será un medio de erradicar el sentimiento de enajenación: los hijos en el hogar, los alumnos en la escuela, los trabajadores y profesionistas en la empresa, el ciudadano en lo referente al destino de su comunidad. De hacerse lo contrario, el individuo se sentirá un "juguete del destino".

El opuesto de la medalla se verifica con internalidad. La dimensión se relaciona positiva y significativamente con los diversos aspectos de la autoestima y también con motivación de logro. El interno no será un resultado de la casualidad. El hogar, la escuela, el gobierno y la cultura son los responsables por su formación.

*Escala de autoconcepto*

Se encontraron cuatro dimensiones básicas en el estudio del autoconcepto: social, emocional, ocupacional y ética. Estas escalas se correlacionaron positiva y significativamente entre sí (el promedio,  $r = .40$ ,  $p < .001$ ), lo que atestigua la unidad fundamental del ser humano.

También se relacionaron en la misma dirección y significativamente con las dimensiones trabajo y maestría de motivación de logro. La dimensión competencia es prácticamente independiente del autoconcepto, excepto en el caso de salud emocional, en que la interrelación es de  $r = -.12$ , ( $p < .001$ ), es decir, cuanto más competitivo el individuo en la cultura mexicana, menos salud emocional. La sociedad mexicana es del tipo afiliativo-solidaria en lo referente a lo interpersonal. En este marco, la competencia es percibida como una negación de un valor culturalmente reconocido.

La teoría de Cooley (1968) afirma que el autoconcepto es aprendido y que es un reflejo de la percepción que otras personas tienen del individuo. Observada la relación de esta variable con motivación de logro y con internalidad, se concluye respecto a la responsabilidad de padres y educadores en la formación y desarrollo de una autoestima positiva, utilizando una retroalimentación adecuada.

*Motivación de logro.*

Esta es una variable muy importante en los países en desarrollo. Mejores condiciones de vida dependen del trabajo, del desarrollo de avanzadas tecnologías dependientes de la maestría y de una

sana competencia. El desarrollo no vendrá como un milagro o como un producto de la casualidad. Al contrario, el desarrollo ~~de~~ es una conquista.

Estas consideraciones conllevan a la percepción de la importancia de la motivación de logro en los países del tercer mundo.

Los resultados del estudio permitieron verificar la estrecha relación entre motivación de logro e internalidad, entre trabajo y maestría con una autoestima positiva. Las autoridades educacionales y las personas involucradas en el proceso educativo no pueden ignorar estas relaciones. Ignorarlas significa conducir una educación de segunda categoría, es decir, permanecer en condiciones de subdesarrollo. Se espera que, al menos los líderes y las personas investidas de poder estén conscientes de las mismas.

Una variable que produjo resultados diferentes en las dimensiones de trabajo y en maestría fue la escolaridad de los padres: los sujetos hijos de padres con alta escolaridad obtenían puntajes más altos en la dimensión trabajo y en maestría que los individuos hijos de padres con baja escolaridad. Aquí se percibe, claramente, la relación entre educación y desarrollo. Invertir en educación es, por eso, promover el desarrollo.

#### *Obediencia afiliativa y autoafirmación activa*

Como observó Díaz-Guerrero (1982), el tipo obediente es el más frecuente en toda la República. Tanto el individuo de control interno activo como el sujeto de control externo pasivo pueden ser obedientes, aunque las razones por las cuales lo son pueden ser diferentes. Apoyo empírico a esta aseveración se encontró en las

correlaciones moderadamente bajas de obediencia afiliativa con fatalismo y con internalidad.

Obediencia afiliativa también se correlacionó positiva y significativamente con las tres dimensiones de motivación de logro y con algunos aspectos de la autoestima, lo que confiere a la dimensión un "status" de deseabilidad.

El perfil de autoafirmación activa es el opuesto de obediencia afiliativa. La dimensión se correlacionó negativamente con fatalismo e internalidad, con motivación de logro y con algunos aspectos de la autoestima.

Los hallazgos apuntan hacia el carácter dialéctico del mexicano y a las peculiaridades de la cultura en donde nace y se desarrolla. Esta cultura está, indiscutiblemente, enmarcada por las premisas que establecen determinadas pautas de conducta y de pensamiento.

## REFERENCIAS

- Achenbach, T. M. (1970). Comparison of Stanford-Binet performances of retarded and non-retarded persons matched for MA and sex. *American Journal of Mental Deficiency*, 74, 488-494.
- Allport, G. W. (1963). *Pattern and growth in personality*. New York: Holt, Rinehart and Winston, Inc.
- Allport, G. W. (1976). *Desarrollo y cambio. Consideraciones básicas para una psicología de la personalidad*. Buenos Aires: Paidós.
- Andrade Palos, P. & Díaz-Loving, R. (1985). Orientación de logro: conceptualización y medición de maestría, trabajo y competencia. Trabajo presentado en el IV Congreso Mexicano de Psicología, realizado en la Ciudad de México, D. F., 15-19 de noviembre.
- Atkinson, J. W. (1957). Motivational determinants of risk-taking behavior. *Psychological Review*, 64, 359-372.
- Atkinson, J. W. (1964). *An introduction to motivation*. Princeton: Van Nostrand.
- Atkinson, J. W. (1974). The mainsprings of achievement-oriented activity. In Atkinson, J. W. & Raynor, J. O. (Eds.), *Motivation and Achievement*. Washington, D. C.: V. H. Winston & Sons.
- Bailey, R. (1971). Self-concept differences in low and high achieving students. *Journal of Clinical Psychology*, 27, 188-191.
- Bandura, A. & Walters, R. H. (1974). *Aprendizaje social y desarrollo de la personalidad*. Madrid: Alianza Editorial.
- Bernstein, B. (1975). *Langage et classes sociales*. Paris: Minuit.
- Block, J. H. (1973). Conceptions of sex role - some cross-cultural and longitudinal perspectives. *American Psychologist*, 28, 512-526.
- Byrne, B. M. (1984). The general/academic self-concept nomological network: a review of construct validation research. *Review of Educational Research*, 54, 427-456.

- Calsyn, R. L. & Kenny, D. A. (1977). Self-concept of ability and perceived evaluation of others: Cause or effect of achievement? *Journal of Educational Psychology*, 69, 136-145.
- Campbell, D. T. (1960). Recommendations for APA test standards regarding construct, trait, or discriminant validity. *American Psychologist*, 15, 546-553.
- Campbell, P. B. (1967). School and self-concept. *Educational Leadership*, 24, 510-515.
- Caplin, M. D. (1969). The relationship between self-concept and academic achievement. *Journal of Experimental Education*, 37, 13-16.
- Clouser, R. A. & Hjelle, L. A. (1970). Relationship Between locus of control and dogmatism. *Psychological Reports*, 26, 1006.
- Collins, B. E. (1974). Belief in a difficult world, a just world, a predictable world, and a politically responsive world. *Journal of Personality and Social Psychology*, 29, 381-391.
- Connell, D. M. & Johnson, J. E. (1970). Relationship between sex-role identification and self-esteem in early adolescents. *Developmental Psychology*, 3, 268.
- Cooley, C. H. (1968). The social self: On the Meaning of "I". In Gordon, C. & Gergen, K. J. (Eds.), *The self in social interaction* (Vol. 1). New York: John Wiley & Sons, Inc.
- Coopersmith, S. (1959). A method for determining types of self-esteem. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 59, 87-94.
- Coopersmith, S. (1967). *The antecedents of self-esteem*. San Francisco: W. H. Freeman.
- Crandall, R. (1973). The measurement of self-esteem and related constructs. In Robinson, J. & Shaver, P. (Eds.), *Measures of social Psychological attitudes*. Ann Arbor, Michigan: Institute for social research.
- Crandall, V. C., Katkovsky, W. & Crandall, V. J. (1965). Children's beliefs in their own control of reinforcement in intellectual-academic achievement situations. *Child Development*, 36, 91-109.

- Cronbach, L. J. & Meehl, P. E. (1955). Construct validity in psychological tests. *Psychological Bulletin*, 52, 281-302.
- Crowne, D. P. & Liverant, S. (1963). Conformity under varying conditions of personal commitment. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 66, 547-555.
- Díaz-Guerrero, R. (1965). Socio-cultural and psychodynamic process in adolescent transition and mental health. In Sheriff, M. & Sheriff, C. (Eds.), *Problems of Youth*. Chicago: Aldine Publishing.
- Díaz-Guerrero, R. (1967). Sociocultural premises, attitudes and - cross-cultural research. *International Journal of Psychology*, - 2, 79-81.
- Díaz-Guerrero, R. (1971). La teoría sociocultural del comportamiento humano. *Revista Mexicana de Psicología*, 5, 37-53.
- Díaz-Guerrero, R. (1972). *Hacia una teoría histórico-bio-psico-socio-cultural del comportamiento humano*. México: Editorial Trillas.
- Díaz-Guerrero, R. (1973). Interpreting coping styles across nations form sex and social class differences. *International Journal of Psychology*, 8, 193-203.
- Díaz-Guerrero, R. (1974). La mujer y las premisas histórico-socioculturales de la familia mexicana. *Revista Latinoamericana de Psicología*, 6, 7-16.
- Díaz-Guerrero, R. (1976). Sociocultura, personalidad en acción y la ciencia de la Psicología. Discurso proferido en el XVI Congreso Interamericano de Psicología realizado en Miami Beach, -- Florida, 12-17 de Diciembre.
- Díaz-Guerrero, R. (1977). Cultura and personality revisited. - - *Annals of the New York Academy of Science*, 285, 119-130.
- Díaz-Guerrero, R. (1979a). Origines de la personnalité humaine et des systèmes sociaux. *Revue de Psychologie Appliquée*, 29, 139-152.
- Díaz-Guerrero, R. (1979b). Un enfoque interdisciplinario de la - cultura y la personalidad normal y patológica del mexicano. *Revista de la Universidad de Yucatán*, 21, 66-81.

- Díaz-Guerrero, R. (1982). *Psicología del mexicano*. México: Editorial Trillas.
- Díaz-Guerrero, R. & Castillo Vales, V. M. (1982). El enfoque cultura-*contra cultura* y el desarrollo cognoscitivo y de la personalidad en escolares yucatecos. In Díaz-Guerrero, R. (Ed.), -- *Psicología del Mexicano*. México: Trillas.
- Díaz-Guerrero, R., Holtzman, W. H. & Swartz, J. D. (1975). Colaboradores: Lara Tapia, L., Laosa, L., Morales, M. L., Reyes Lagunes, I., Witzke, D. *El desarrollo de la personalidad en dos culturas: México y Estados Unidos*. México: Editorial Trillas.
- Díaz-Guerrero, R. & Salas, M. (1975). *El diferencial semántico -- del idioma español*. México: Editorial Trillas.
- Díaz-Loving, R. & Andrade Palos, P. (1984). Una escala de locus -- de control para niños mexicanos. *Revista Interamericana de Psicología*, 18, 21-33.
- Díaz-Loving, R., Díaz-Guerrero, R., Helmreich, R. L. & Spence, J. T. (1981). Comparación transcultural y análisis psicométrico de una medida de rasgos masculinos (instrumentales) y femeninos -- (expresivos). *Revista de la Asociación Latinoamericana de Psicología Social*, 1, 1-37.
- Douvan, E. & Adelson, J. (1958). The psychodynamics of social mobility in adolescent boys. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 56, 31-44.
- Emmite, P. L. & Díaz-Guerrero, R. (1983). Cross-Cultural differences and similarities in coping style, anxiety and success-failure in examinations. In Spielberger, C.D. & Díaz-Guerrero, R. -- (Eds.), *Cross-Cultural Anxiety* (Vol. 2). Washington: Hemisphere Publishing Corporation.
- Epstein, S. (1973). The self-concept revisited. *American Psychologist*, 28, 404-416.
- Epstein, R. & Komorita, S. S. (1970). Self-esteem, success-failure, and locus of control in Negro children. *Developmental Psychology*, 4, 2-8.

- Erikson, E. H. (1974). *Infancia y sociedad*. Buenos Aires: Ediciones Hormé S. A. E.
- Faunce, W. (1984). School achievement, social status and self-esteem. *Social Psychology Quarterly*, 47, 3-14.
- Feather, N. T. (1967). Some personaluty correlates of external -- control. *Australian Journal of Psychology*, 19, 253-260.
- Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance*. Evanston: Row, Peterson.
- Fish, B. & Karabenick, S. A. (1971). Relationship between self-esteem and locus of control. *Psychological Reports*, 29, 784.
- Fitch, G. (1970). Effects of self-esteem, perceived performance - and choice on causal attributions. *Journal of Personality and - Social Psychology*, 16, 311-315.
- Fitts, W. (1965). *Tennessee self concept manual*. Nashville, Tennessee: Counselor Recordings and Tests.
- Fleming, J. S. & Courtney, B. F. (1984). The dimensionality of -- self-esteem: II. Hierarchical facet model for revised measurement scales. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, 404-421.
- Fontana, A. F., Klein, E. B., Lewis, E. & Levine, L. (1968). Presentation of self in mental illness. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 32, 110-119.
- Gergen, K. J. (1971). *The concept of self*. New York: Holt, Rinehart and Winston, Inc.
- Gilmor, T. (1978). Locus of control as a mediator of adaptive behavior in children and adolescents. *Canadian Psychological Review*, 19, 1-26.
- Gómez Pérez-Mitre, G. (1981). Autoestima: expectativas de éxito o de fracaso en la realización de una tarea. *Revista de la Asociación Latinoamericana de Psicología Social*, 1, 135-156.
- Graciano, M. (1975). Contribuições da psicologia contemporânea para a compreensão do papel da mulher. *Cadernos de Pesquisa*, 15, - 145-150.

- Gross, W. F. & Alder, L. O. (1970). Aspects of alcoholics self-concepts as measured by the Tennessee self concept scale. *Psychological Reports*, 27, 431-434.
- Gurin, P., Gurin, G., Lao, R. C. & Beattie, M. (1969). Internal-external control in the motivational dynamics of Negro youth. *Journal of Social Issues*, 25, 29-53.
- Halpin, G., Halpin, G. & Whiddon, T. (1980). The relationship of perceived parental behaviors to locus of control and self-esteem among American Indian and white children. *Journal of Social Psychology*, 3, 189-195.
- Hansford, B. C. & Hattie, J. A. (1982). The relationship between self and achievement/performance measures. *Review of Educational Research*, 52, 123-142.
- Hebert, D. J. (1968). Reading comprehension as a function of self-concept. *Perceptual and Motor Skills*, 27, 78.
- Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations*. New York: John Wiley & Sons, Inc., Publishers.
- Helmreich, R. & Stapp, J. (1974). Short forms of the Texas Social Behavior Inventory, an objective measure of self esteem. *Bulletin of the Psychonomic Society*, 4, 473-475.
- Herrenkohl, R. C. (1972). Factor analytic and criterion study of achievement motivation. *Journal of Educational Psychology*, 63, 314-326.
- Hersch, P. D. & Scheibe, K. E. (1967). On the reliability and validity of internal-external control as a personality dimension. *Journal of Consulting Psychology*, 31, 609-614.
- Hoffman, L. W. (1975). Early childhood experiences and women's achievement motives. In Mednick, M. T. S., Tangri, S. S. & Hoffman, L. W. (Eds.), *Women and achievement: Social and motivational analyses*. Washington, D. C.: Hemisphere.
- Irwin, F. S. (1967). Sentence completion responses and scholastic success or failure. *Journal of Counseling Psychology*, 14, 269-271.

- James, W. (1968). The Self. In Gordon, C. & Gergen, K. J. (Eds.), *The self in social interaction* (Vol. 1). New York: John Wiley & Sons, Inc.
- Joe, V. C. (1971). Review of the internal-external control construct as a personality variable. *Psychological Reports*, 28, 619-640.
- Johnson, R. C., Ackerman, J. M., Frank, H. & Fionda, A. J. (1968). Resistance to temptation, guilt following yielding, and psychopathology. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 32, 169-175.
- Jourard, S. (1964). *The transparent self*. Princeton, N. J.: Van Nostrand Insight.
- Kaplan, H. B. & Pokorny, A. D. (1969). Self-derogation and psychosocial adjustment. *Journal of Nervous and Mental Disease*, 149, 421-434.
- Katkovsky, W., Crandall, V. C. & Good, S. (1967). Parental antecedents of children's beliefs in internal-external control of reinforcements in intellectual achievement situations. *Child Development*, 38, 766-776.
- Kerlinger, F. N. (1975). *Investigación del comportamiento - Técnicas y metodología*. México: Interamericana.
- Lao, R. C. (1974). The developmental trend of the locus of control. Paper presented at the meeting of the American Psychological Association. New Orleans: Sept.
- La Rosa, J. (1977). Estereótipos masculinos e femininos em adolescentes. Tese de Mestrado, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre.
- 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, julio de 1985.
- Lefcourt, H. M. (1976). *Locus of control*. Hillsdale, New Jersey: Erlbaum.

- Lefcourt, H. M. (1981). *Research with the locus of control construct (Vol. 1): Assessment methods*. New York: Academic Press.
- Lefcourt, H. M. (1983). *Research with the locus of control construct (Vol. 2): Developments and social problems*. New York: Academic Press.
- Lefcourt, H. M. (1984). *Research with the locus of control construct (Vol. 3): Extensions and limitations*, Orlando, Florida: Academic Press.
- Lefcourt, H. M., Von Baeyer, C. L., Ware, E. E. & Cox, D. J. - - (1979). The multidimensional-multiatributional causality scale: The development of a goal specific locus of control scale. *Canadian Journal of Behavioral Science*, 11, 286-304.
- Levenson, H. (1973). Multidimensional locus of control in psychiatric patients. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 41, 397-404.
- Levenson, H. (1974). Activism and powerful others: distinctions - within the concept of internal-external control. *Journal of -- Personality Assessment*, 38, 377-383.
- Levenson, H. (1981). Differentiating among internality, powerful others, and chance. In Lefcourt, H. M. (Ed.), *Research with the locus of control construct (Vol. 1): Assessment methods*. New -- York: Academic Press.
- Lewin, K., Dembo, T., Festinger, L. & Sears, P. S. (1944). Level of aspiration. In Hunt, J. McV. (Ed.), *Personality and the behavior disorders*. New York: Ronald Press.
- Littig, L. W. & Yericaris, C. A. (1965) Achievement motivation and intergenerational occupational mobility. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1, 386-389.
- Lloyd, C., Chang, A. F. & Powell, B. J. (1979). Relationship of - different measures of self-esteem to locus of control. *Psychological Reports*, 45, 160-162.
- MacDonald, A. P. Jr. (1970). Internal-external locus of control - and the practice of birth control. *Psychological Reports*, 27, 206.

- MacDonald, A. P. Jr. & Hall, J. (1969). Perception of disability by the nondisabled. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 33, 654-660.
- Mannheim, B. (1966). Reference groups, membership groups and the self image. *Sociometry*, 29, 263-279.
- Maslow, A. H. (1954). *Motivation and personality*. New York; Harper & Row.
- Maslow, A. H. (1962). *Toward a psychology of being*. New York: Van Nostrand.
- McClelland, D. C., Atkinson, J. W., Clark, R. A. & Lowel, E. L. - (1953). *The achievement motive*. New York: Appleton-Century-Crofts.
- McGhee, F. E. & Crandall, V. C. (1968). Beliefs in internal-external control of reinforcements and academic performance. *Child Development*, 39, 91-102.
- Mead, G. H. (1934). *Mind, self and society*. Chicago: University of Chicago Press.
- Mehrabian, A. (1968). Male and female scales of tendency to achieve. *Educational and Psychological Measurement*, 28, 493-502.
- Mehrabian, A. (1969). Measures of achieving tendency. *Educational and Psychological Measurement*, 29, 445-451.
- Milgram, N. A. & Milgram, R. M. (1975). Dimensions of locus of control in children. *Psychological Reports*, 37, 523-538.
- Miller, A. G. & Minton, H. I. (1969). Machiavellianism, internal-external control, and the violation of experimental instructions. *Psychological Record*, 19, 369-380.
- Mintz, R. & Muller, D. (1977). Academic achievement as a function of specific and global measures of self-concept. *Journal of Psychology*, 97, 53-57.
- Mirels, H. L. (1970). Dimensions of internal versus external control. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 34, 226-228.
- Mischel, W. (1971). *Introduction to Personality*. New York: Holt, Rinehart and Winston, Inc.

- Morrison, T. L. & Morrison, R. L. (1979). Personal beliefs, information availability, and judgments of academic success. *Psychological Reports*, 45, 483-488.
- Murray, H. A. (1938). *Explorations in personality*. New York: Oxford University Press.
- Mussen, P. H., Conger, J. J. & Kagan, J. (1971). *Desarrollo de la personalidad en el niño*. México, Trillas.
- Newcomb, T. (1950). *Social Psychology*. New York: Holt, Rinehart & Winston.
- Nie, N. H., Hull, C. H., Jenkins, J. G., Steinbrenner, K. & Bent, D. H. (1975). *Statistical package for the social sciences*. New York: McGraw-Hill.
- Nunnally, J. (1978). *Psychometric theory*. New York: McGraw-Hill.
- Osgood, C. E. (1952). The nature and measurement of meaning. *Psychological Bulletin*, 49, 197-237.
- Osgood, C. E. (1962). Studies on the generality of affective meaning systems. *American Psychologist*, 17, 10-28.
- Osgood, C. E., Suci, G. J. & Tannenbaum, P. H. (1957). *The measurement of meaning*. Illinois: The University of Illinois Press.
- Packard, V. (1970). *The sexual wilderness: the contemporary upheaval in male-female relationships*. New York: Pocket Books.
- Paulhus, D. & Christie, R. (1981). Spheres of control: an interactionist approach to assessment of perceived control. In Lefcourt, H. M. (Ed.), *Research with the locus of control construct* (Vol. 1): *Assessment methods*. New York: Academic Press.
- Peck, R. F. & Díaz-Guerrero, R. (1959). Dos patrones culturales - medulares y la difusión de valores a través de su frontera. Trabajo presentado en el 7o. Congreso Interamericano de Psicología, en la ciudad de México. In Díaz-Guerrero, R. (Ed.), *Psicología del mexicano*, México: Trillas, 1982.
- Phares, E. J. (1968). Differential utilization of information as a function of internal-external control. *Journal of Personality*, 36, 649-662.

- Phares, E. J. (1976). *Locus of control in personality*. Morristown, New Jersey: General Learning Press.
- Phares, E. J., Ritchie, D. E. & Davis, W. L. (1968). Internal-external control and reaction to threat. *Journal of Personality and Social Psychology*, 10, 402-405.
- Piers, E. V. (1969). *Manual for the Piers-Harris children's self-concept scale (The way I feel about myself)*. Nashville, Tennessee: Counselor Recordings and Tests.
- Piers, E. V. & Harris, D. B. (1964). Age and other correlates of self-concept in children. *Journal of Educational Psychology*, - 55, 91-95.
- Prociuk, T. J. & Breen, L. J. (1974). Locus of control, study habits, and attitudes and college academic performance. *Journal of Psychology*, 88, 91-95.
- Prociuk, T. J. & Breen, L. J. (1975). Defensive externality and its relation to academic performance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1975, 31, 549-556.
- Raven, J., Molloy, E. & Corcoran, R. (1972). Toward a questionnaire measure of achievement motivation. *Human Relations*, 25, 469-492.
- Ray, J. J. (1980). Belief in luck and locus of control. *The Journal of Social Psychology*, 111, 299-300.
- Raynor, J. O. (1969). Future orientation and motivation of immediate activity. *Psychological Review*, 76, 606-610.
- Raynor, J. O. (1974). Future orientation in the study of achievement motivation. In Atkinson, J. W. & Raynor, J. O. (Eds.), *Motivation and achievement*. New York: V. H. Winston & Sons.
- Reid, D. W. & Ware, E. E. (1974). Multidimensionality of internal versus external control: addition of a third dimension and non-distinction of self versus others. *Canadian Journal of Behavioral Sciences*, 6, 131-142.
- Reid, D. W. & Ziegler, M. (1981). The desired control measure and adjustment among elderly. In Lefcourt, H. M. (Ed.), *Research --*

- with the locus of control construct (Vol. 1): Assessment methods.* New York: Academic Press.
- Ritchie, E. & Phares, E. J. (1969). Attitude change as a function of internal-external control and communication status. *Journal of Personality*, 37, 429-443.
- Rogers, C. R. (1950). The significance of self-regarding attitudes and perceptions. In Reymert, M. L. (ed.), *Feeling and emotion: The Mooseheart Symposium*. New York: McGraw-Hill.
- Rogers, C. R. (1951). *Client-centered therapy*. New York: Houghton Mifflin.
- Rogers, C. R. (1972). *El proceso de convertirse en persona*. Buenos Aires: Paidós.
- Rogers, C. R. (1980). *El poder de la persona*. México: El Manual Moderno.
- Romero García, O. (1977). Locus de control, clase social y rendimiento académico. Mérida: Laboratorio de Psicología de la Universidad de los Andes (Publicación 7).
- Romero-García, O. (1980). Locus de control, inteligencia, estatus socioeconómico y rendimiento académico. Mérida: Laboratorio de Psicología de la Universidad de los Andes (Publicación 10).
- Romero García, O. (1981). Incremento en internalidad y rendimiento académico. Mérida: Laboratorio de Psicología de la Universidad de los Andes (Publicación 20).
- Romero García, O. (1983). Internalidad como motivación, valor incentivo de la meta y ejecución intelectual esperada. Mérida: Laboratorio de Psicología de la Universidad de los Andes (Publicación 34).
- Romero García, O. (1985). Motivación de logro en Venezuela I. Aumento de internalidad y logro de los profesores. Trabajo presentado en el XX Congreso Interamericano de Psicología realizado en Caracas, julio de 1985.
- Rosen, B. C. (1973). Social change, migration and family interaction in Brazil. *American Sociological Review*, 38, 198-212.

- Rosenberg, M. (1965). *Society and the adolescent self-image*. Princeton, N. J.: Princeton University Press.
- Rosenberg, R. (1975). A escola e as diferenças sexuais. *Cadernos de Pesquisa*, 15, 78-84.
- Rotter, J. B. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological Monographs*, 80 (Whole No. 609).
- Ryckman, R. M. & Malikioski, M. (1975). Relationship between locus of control and chronological age. *Psychological Reports*, 36, -- 655-658.
- Salom de Bustamante, C. (1981). Necesidad de logro, locus de control y rendimiento académico. Mérida: Laboratorio de Psicología de la Universidad de los Andes (Publicación 19).
- Shavelson, R. J. & Bolus, R. (1982). Self-concept: The interplay of theory and methods. *Journal of Educational Psychology*, 74, - 3-17.
- Shavelson, R. J., Hubner, J. H. & Stanton, G. C. (1976). Self-concept: validation of construct interpretations. *Review of Educational Research*, 46, 407-441.
- Sherif, M. & Sherif, C. (1969). *Social Psychology*. New York: Harper & Row.
- Sherwood, J. J. (1965). Self identity and referent others. *Sociometry*, 28, 66-81.
- Sherwood, J. J. (1967). Increased self-evaluation as function of ambiguous evaluations by referent others. *Sociometry*, 30, 404-409.
- Silva, T. R. N., Guarido, E. L. & Graciano, M. (1976). Estudo sobre estereótipos sexuais nas percepções dos pais em relação a - comportamentos e atitudes de seus filhos. *Cadernos de Pesquisa*, 18, 15-19.
- Smith, P. A. (1960). A factor analytic study of the self-concept. *Journal of Consulting Psychology*, 24, 101.

- Solomon, D., Houlihan, K. A. & Parelius, R. J. (1969). Intellectual achievement responsibility in Negro and white children. - *Psychological Reports*, 24, 479-483.
- Spence, J. T. & Helmreich, R. L. (1978). *Masculinity & Femininity - Their psychological dimensions, correlates & antecedents*. Austin: University of Texas Press.
- Sullivan, H. S. (1953). *The interpersonal theory of psychiatry*. New York: Norton.
- Swanson, L. (1981). Locus of control and academic achievement in learning-disabled children. *Journal of Social Psychology*, 113, 141-142.
- Tolor, A. & Reznikoff, M. (1967). Relation between insight, repression-sensitization, internal-external control and death anxiety. *Journal of Abnormal Psychology*, 72, 426-430.
- Trueblood, D. N. (1985). Cross-cultural implications of the relationships between self-concept and attitudes toward staff development. Paper presented at the Interamerican Congress of Psychology. Caracas, July, 7-12.
- Vanderpool, J. A. (1969). Alcoholism and the self-concept. *Quarterly Journal of Studies on Alcohol*, 30, 59-77.
- Viganó La Rosa, D. L. & Silva Arciniega, M. R. (1985). Presión de grupo, locus de control y conformismo. *Revista de Psicología Social y Personalidad*, 3 (en prensa).
- Viganó La Rosa, D. L. (1986). Autoritarismo e Intolerancia a la ambigüedad en la cultura mexicana. Tesis de Maestría, Universidad Nacional Autónoma de México.
- Wallston, K. A. & Wallston, B. S. (1981). Health locus of control scales. In Lefcourt, H. M. (Ed.), *Research with the locus of control construct* (Vol. 1): *Assessment methods*. New York: Academic Press.
- Weiner, B. (1972). *Theories of motivation*. New York: Markham.
- Wells, L. E. & Marwill, G. (1976). *Self-esteem - Its conceptualization and measurement*. Beverly Hills, California: Sage Publications.

- Williams, C. B. & Vantress, F. E. (1969). Relation between internal-external control and aggression. *Journal of Psychology*, -- 71, 59-61.
- Worell, L. & Tumilty, T. N. (1981). The measurement of locus of control among alcoholics. In Lefcourt, H. M. (Ed.), *Research -- with the locus of control construct (Vol. 1): Assessment methods*. New York: Academic Press.
- Wylie, R. (1974). *The self-concept (Vol. 1)*. Lincoln: University of Nebraska Press.

A N E X O S

A N E X O I

Sexo: Hombre \_\_\_\_\_ Escolaridad \_\_\_\_\_  
 Mujer \_\_\_\_\_ Edad \_\_\_\_\_ o carrera \_\_\_\_\_

Esta es una contribución que estás dando para la construcción de un instrumento de medida que utilizará el diferencial semántico. A continuación se encuentran algunas características que pueden ser atribuidas a una persona. Lo que se pide es que escribas al lado de cada característica, el antónimo o el contrario. Por ejemplo, si estuviera escrito la característica "Capaz", lo contrario sería "incapaz". Escribe una sola característica, en cada caso, esto es, escribe el mejor antónimo. Gracias por tu colaboración.

- |                      |                     |
|----------------------|---------------------|
| Atractivo(a) _____   | Atlético(a) _____   |
| Sociable _____       | Estudioso(a) _____  |
| Inmoral _____        | Amigable _____      |
| Agresivo(a) _____    | Mentiroso(a) _____  |
| Emprendedor(a) _____ | Enojón(a) _____     |
| Egoísta _____        | Deprimido(a) _____  |
| Amistoso(a) _____    | Dinámico(a) _____   |
| Tímido(a) _____      | Falso(a) _____      |
| Recto(a) _____       | Romántico(a) _____  |
| Cariñoso(a) _____    | Educado(a) _____    |
| Voluble _____        | Temperamental _____ |
| Bondadoso(a) _____   | Dedicado(a) _____   |
| Apasionado(a) _____  | Tratable _____      |
| Traidor(a) _____     | Sentimental _____   |
| Religioso(a) _____   | Respetuoso(a) _____ |

Abajo están escritas algunas características. Escribe una "P", al lado, si consideras la característica positiva, una "N" si la consideras negativa, y una "I" si no la consideras ni positiva ni negativa. En general las características o son positivas o negativas.

- |                   |                       |                       |
|-------------------|-----------------------|-----------------------|
| Gordo(a) _____    | Introvertido(a) _____ | Alto(a) _____         |
| Sentimental _____ | Bajo(a) _____         | Religioso(a) _____    |
| Liberal _____     | Conservador(a) _____  | Extrovertido(a) _____ |
| Grande _____      | Chico(a) _____        |                       |

## Anexo 1. (continuación)

A continuación se encuentran otras características. Por favor, escribe al lado de cada una, la característica contraria.

Honesto(a) _____	Apático(a) _____
Amable _____	Corrupto(a) _____
Sincero(a) _____	Nervioso(a) _____
Amoroso(a) _____	Simpático(a) _____
Trabajador(a) _____	Activo(a) _____
Responsable _____	Contento(a) _____
Pasivo(a) _____	Cumplido(a) _____
Perezoso(a) _____	Comunicativo(a) _____
Alto(a) _____	Odioso(a) _____
Franco(a) _____	Integro(a) _____
Hábil _____	Tranquilo(a) _____
Hipócrita _____	Leal _____
Flojo(a) _____	

Escribe una "P" al lado de la característica si la consideras positiva, una "N" si la consideras negativa, y una "I" (indiferente) si no la consideras ni positiva ni negativa. Acuérdate que en general las características o son positivas o negativas.

Voluble _____	Delgado(a) _____	
Apasionado(a) _____	Chaparro(a) _____	Viejo(a) _____
Romántico(a) _____	Egoísta _____	Temperamental _____
Apático(a) _____	Rápido(a) _____	Lento(a) _____

## A N E X O 2

## CUESTIONARIO

Sexo: \_\_\_\_\_ Edad: \_\_\_\_\_  
 Escolaridad  
 o Carrera: \_\_\_\_\_ Ocupación: \_\_\_\_\_

INSTRUCCIONES: A continuación se presentan una serie de adjetivos que podrían describir algún aspecto de tu persona. Para cada adjetivo existen cinco opciones de respuesta:

- 1 = totalmente de acuerdo
- 2 = de acuerdo
- 3 = ni en acuerdo ni en desacuerdo
- 4 = en desacuerdo
- 5 = totalmente en desacuerdo

Marca con una X el número que mejor describa como eres tú, no como te gustaría ser.

YO SOY

1. Sereno	1 2 3 4 5	2. Débil	1 2 3 4 5
3. Generoso	1 2 3 4 5	4. Sucio	1 2 3 4 5
5. Cariñoso	1 2 3 4 5	6. Contento	1 2 3 4 5
7. Bueno	1 2 3 4 5	8. Sincero	1 2 3 4 5
9. Joven	1 2 3 4 5	10. Justo	1 2 3 4 5
11. Tranquilo	1 2 3 4 5	12. Flaco	1 2 3 4 5
13. Optimista	1 2 3 4 5	14. Fuerte	1 2 3 4 5
15. Recto	1 2 3 4 5	16. Indecente	1 2 3 4 5
17. Extrovertido	1 2 3 4 5	18. Triste	1 2 3 4 5
19. Capaz	1 2 3 4 5	20. Gordo	1 2 3 4 5
21. Lento	1 2 3 4 5	22. Corrupto	1 2 3 4 5
23. Cumplido	1 2 3 4 5	24. Grande	1 2 3 4 5
25. Desenvuelto	1 2 3 4 5	26. Deprimido	1 2 3 4 5
27. Tonto	1 2 3 4 5	28. Antisocial	1 2 3 4 5
29. Feliz	1 2 3 4 5	30. Franco	1 2 3 4 5
31. Veraz	1 2 3 4 5	32. Antipático	1 2 3 4 5
33. Amoroso	1 2 3 4 5	34. Insensible	1 2 3 4 5
35. Falso	1 2 3 4 5	36. Introverso	1 2 3 4 5

## Anexo 2. (continuación)

37. Nervioso	1 2 3 4 5	38. Frío	1 2 3 4 5
39. Hipócrita	1 2 3 4 5	40. Obeso	1 2 3 4 5
41. Enfermo	1 2 3 4 5	42. Inmoral	1 2 3 4 5
43. Injusto	1 2 3 4 5	44. Perezoso	1 2 3 4 5
45. Decente	1 2 3 4 5	46. Chico	1 2 3 4 5
47. Enojón	1 2 3 4 5	48. Respetuoso	1 2 3 4 5
49. Honesto	1 2 3 4 5	50. Agil	1 2 3 4 5
51. Bonito	1 2 3 4 5	52. Chaparro	1 2 3 4 5
53. Desatento	1 2 3 4 5	54. Delgado	1 2 3 4 5
55. Feo	1 2 3 4 5	56. Dinámico	1 2 3 4 5
57. Sensible	1 2 3 4 5	58. Rápido	1 2 3 4 5
59. Callado	1 2 3 4 5	60. Irresponsable	1 2 3 4 5
61. Apático	1 2 3 4 5	62. Agresivo	1 2 3 4 5
63. Repulsivo	1 2 3 4 5	64. Amistoso	1 2 3 4 5
65. Apto	1 2 3 4 5	66. Viejo	1 2 3 4 5
67. Incapaz	1 2 3 4 5	68. Infeliz	1 2 3 4 5
69. Egoísta	1 2 3 4 5	70. Limpio	1 2 3 4 5
71. Alegre	1 2 3 4 5	72. Sociable	1 2 3 4 5
73. Romántico	1 2 3 4 5	74. Incumplido	1 2 3 4 5
75. Comunicativo	1 2 3 4 5	76. Simpático	1 2 3 4 5
77. Agradable	1 2 3 4 5	78. Mentiroso	1 2 3 4 5
79. Malo	1 2 3 4 5	80. Pesimista	1 2 3 4 5
81. Tierno	1 2 3 4 5	82. Irrespetuoso	1 2 3 4 5
83. Sano	1 2 3 4 5	84. Hábil	1 2 3 4 5
85. Dishonesto	1 2 3 4 5	86. Alto	1 2 3 4 5
87. Torpe	1 2 3 4 5	88. Atento	1 2 3 4 5
89. Flojo	1 2 3 4 5	90. Responsable	1 2 3 4 5
91. Educado	1 2 3 4 5	92. Odioso	1 2 3 4 5
93. Amable	1 2 3 4 5	94. Cruel	1 2 3 4 5
95. Pasivo	1 2 3 4 5	96. Grosero	1 2 3 4 5
97. Robusto	1 2 3 4 5	98. Eficiente	1 2 3 4 5
99. Amigable	1 2 3 4 5	100. Atractivo	1 2 3 4 5
101. Inteligente	1 2 3 4 5	102. Audaz	1 2 3 4 5
103. Inepto	1 2 3 4 5	104. Guapo	1 2 3 4 5

## Anexo 2. (continuación)

105.	Estudioso	1	2	3	4	5	106.	Impuntual	1	2	3	4	5
107.	Deshonrado	1	2	3	4	5	108.	Activo	1	2	3	4	5
109.	Honrado	1	2	3	4	5	110.	Melancólico	1	2	3	4	5
111.	Emprendedor	1	2	3	4	5	112.	Desagradable	1	2	3	4	5
113.	Integro	1	2	3	4	5	114.	Moral	1	2	3	4	5
115.	Ineficiente	1	2	3	4	5	116.	Bondadoso	1	2	3	4	5
117.	Chueco	1	2	3	4	5	118.	Tímido	1	2	3	4	5
119.	Puntual	1	2	3	4	5	120.	Trabajador	1	2	3	4	5





Anexo 3. (continuación)

YO SOY

Optimista	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Pesimista
Pasivo (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Activo (a)
Trabajador (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Flojo (a)
Deprimido (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Contento (a)
Simpático (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Antipático (a)
Deshonrado (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Honrado (a)

Por favor, verifica si contestaste a todos los pares de adjetivos. Gracias.

## A N E X O 4

México, D. F., agosto de 1985.

Estimado(a) alumno(a):

Quiero, inicialmente, agradecerle la atención y el tiempo que se sirva brindar a la presente solicitud. Una ciencia para progresar necesita hacer investigación y la Psicología no es una excepción. Además, no se puede simplemente importar los instrumentos y los hallazgos del extranjero y aplicarlos a los mexicanos. Los mexicanos tienen una personalidad distinta de personas de otros pueblos y culturas. Por esa razón se debe construir instrumentos de medidas psicológicas para los mexicanos.

En la presente investigación pretendo verificar la confiabilidad y la validez de medidas psicológicas diseñadas para la cultura mexicana. Y esta tarea sólo es posible porque Usted, espontáneamente, da su colaboración.

Es sumamente importante contestar a todas las preguntas. En caso contrario, el sujeto que no conteste a todas las preguntas será eliminado por razones estadísticas. Por lo cual les pido que contesten a todas las cuestiones.

Sus datos serán anónimos. Agradezco, de antemano, su sinceridad, condición para que este trabajo tenga valor

A t e n t a m e n t e .

Jorge La Rosa  
Mtro. en Psicología.

DATOS DEMOGRAFICOS (personales)

1. Sexo:      Masc. ( )  
                  Fem. ( )
2. Carrera: \_\_\_\_\_
3. Semestre: \_\_\_\_\_  
( ) Soltero(a)  
( ) Casado(a)  
( ) Divorciado(a)  
( ) Otro
4. Edad: \_\_\_\_\_ años
5. Estado civil: \_\_\_\_\_  
( ) Soltero(a)  
( ) Casado(a)  
( ) Divorciado(a)  
( ) Otro
6. Además de estudiar, ¿usted tiene trabajo remunerado? ( ) Sí  
( ) No
7. ¿Es usted hijo(a) único(a)? ( ) Sí  
( ) No
8. ¿Es usted hijo (a) primogénito(a)? ( ) Sí  
( ) No
9. Marque el nivel de escolaridad de su padre:  
( ) Analfabeto                      ( ) Secundaria o equivalente  
( ) Primaria incompleta          ( ) Preparatoria, Bachillerato o equiv.  
( ) Primaria completa              ( ) Universitaria
10. Marque el nivel de escolaridad de su madre:  
( ) Analfabeto                      ( ) Secundaria o equivalente  
( ) Primaria incompleta          ( ) Preparatoria, Bachillerato o equiv.  
( ) Primaria completa              ( ) Universitaria
11. Turno ( ) Matutino  
( ) Vespertino

CUESTIONARIO  
(Escala LC)

A continuación hay una lista de afirmaciones. Usted debe indicar en que medida está de acuerdo o en desacuerdo con cada una de ellas. Hay cinco respuestas posibles: 1 = completamente en desacuerdo; 2 = en desacuerdo; 3 = ni en acuerdo ni en desacuerdo; 4 = de acuerdo; 5 = completamente de acuerdo. Especifique su respuesta haciendo un círculo alrededor del número que mejor exprese su opinión. No hay respuestas correctas o incorrectas; hay puntos de vista diferentes. CONTESTE TODAS LAS AFIRMACIONES. Gracias.

completamente de acuerdo (5)

de acuerdo (4)

ni en acuerdo ni en desacuerdo (3)

en desacuerdo (2)

completamente en desacuerdo (1)

- |   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|
| 1. El problema del hambre está en manos de los poderosos y no hay mucho que yo pueda hacer al respecto..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 2. El que yo llegue a tener éxito dependerá de la suerte que tenga.....                                     | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 3. El caerle bien a la gente me ayuda a resolver muchos problemas.....                                      | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 4. Los precios, en general, dependen de los empresarios y no tengo influencia al respecto.....              | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 5. No puedo influir en la solución del problema de la vivienda ya que depende del gobierno....              | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 6. Que yo tenga un buen empleo es una cuestión de suerte.....   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 7. Puedo mejorar mi vida si le caigo bien a la gente.....   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 8. Lo que me pasa es consecuencia de mis acciones.  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 9. La paz entre los pueblos depende de los gobiernos y mi contribución al respecto es insignificante.....   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 10. El que yo llegue a tener mejores puestos en mi trabajo dependerá mucho de la suerte.....                | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 11. Para conseguir muchas cosas necesito ayuda de gente que tiene poder.....                                | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 12. El hecho de que yo tenga pocos o muchos amigos se debe al destino.....                                  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 13. Mi futuro depende de mis acciones presentes...  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

completamente de acuerdo (5)

de acuerdo (4)

ni en acuerdo ni en desacuerdo (3)

en desacuerdo (2)

completamente en desacuerdo (1)

14. Puedo tener éxito en la vida si soy simpático.	1	2	3	4	5
15. Que yo tenga mucho o poco dinero es cosa del destino.....	1	2	3	4	5
16. El problema de la contaminación está en manos del gobierno y lo que yo hago no cambia nada..	1	2	3	4	5
17. El puesto que yo ocupe en una empresa dependerá de las personas que tienen el poder.....	1	2	3	4	5
18. Puedo mejorar mis condiciones de vida si tengo suerte.....	1	2	3	4	5
19. Que yo tenga éxito en mi empleo (ocupación) depende de mí.....	1	2	3	4	5
20. Los problemas mundiales están en las manos de los poderosos y lo que yo haga no cambia nada.	1	2	3	4	5
21. Si le caigo bien a mi jefe puedo conseguir mejores puestos en mi trabajo.....	1	2	3	4	5
22. Normalmente soy capaz de defender mis intereses personales.....	1	2	3	4	5
23. Mi éxito dependerá de lo agradable que soy....	1	2	3	4	5
24. Para subir en la vida necesito ayuda de gentes importantes.....	1	2	3	4	5
25. Casarme con la persona adecuada es cuestión de suerte.....	1	2	3	4	5
26. Me va bien en la vida porque soy simpático(a).	1	2	3	4	5
27. Mi vida está determinada por mis propias acciones.....	1	2	3	4	5
28. Para resolver la mayoría de los problemas necesito ayuda de gentes importantes.....	1	2	3	4	5
29. Siento que es difícil influir en lo que los políticos hacen.....	1	2	3	4	5
30. Como estudiante siento (sentí) que las calificaciones dependen mucho de la suerte.....	1	2	3	4	5
31. Mi éxito en el trabajo dependerá de que tan -- agradable sea yo.....	1	2	3	4	5
32. Puedo subir en la vida si tengo suerte.....	1	2	3	4	5
33. Yo siento que la gente que tiene poder sobre mí (padres, familiares, jefes, etc.) trata de decidir lo que sucederá en mi vida.....-.....	1	2	3	4	5

	completamente de acuerdo (5)	de acuerdo (4)	ni en acuerdo ni en desacuerdo (3)	en desacuerdo (2)	completamente en desacuerdo (1)
34. Mejorar mis condiciones de vida es una cuestión de esfuerzo personal.....	1	2	3	4	5
35. El éxito en el trabajo dependerá de las personas que están arriba de mí.....	1	2	3	4	5
36. Si soy buena gente con mis profesores puedo mejorar mis calificaciones.....	1	2	3	4	5
37. Mi país está dirigido por pocas personas en el poder y lo que yo haya no cambia nada.....	1	2	3	4	5
38. El que yo llegue a tener éxito depende de mí..	1	2	3	4	5
39. La gente como yo tiene muy poca oportunidad de defender sus intereses personales cuando estos son opuestos a los de las personas que tienen el poder.....	1	2	3	4	5
40. Cuando logro lo que quiero es porque he tenido suerte.....	1	2	3	4	5
41. El que mejoren mis condiciones de vida depende principalmente de las personas que tienen poder	1	2	3	4	5
42. Puedo conseguir lo que quiero si agrado a los demás.....	1	2	3	4	5
43. No tengo influencia en las decisiones que se toman respecto al destino de mi país.....	1	2	3	4	5
44. Que yo tenga el dinero suficiente para vivir depende de mí.....	1	2	3	4	5
45. Yo siento que mi vida está controlada por gente que tiene el poder.....	1	2	3	4	5
46. Cuando lucho por conseguir algo, en general lo logro.....	1	2	3	4	5
47. No siempre es bueno para mí planear el futuro porque muchas cosas son cuestión de buena o mala suerte.....	1	2	3	4	5
48. El hecho de que conserve mi empleo depende principalmente de mis jefes.....	1	2	3	4	5
49. Mis calificaciones dependen de mi esfuerzo....	1	2	3	4	5
50. Mi éxito dependerá de las personas que tienen el poder.....	1	2	3	4	5
51. Muchas puertas se me abren porque tengo suerte	1	2	3	4	5

completamente de acuerdo (5)

de acuerdo (4)

ni en acuerdo ni en desacuerdo (3)

en desacuerdo (2)

completamente en desacuerdo (1)

34. Mejorar mis condiciones de vida es una cuestión de esfuerzo personal.....	1	2	3	4	5
35. El éxito en el trabajo dependerá de las personas que están arriba de mí.....	1	2	3	4	5
36. Si soy buena gente con mis profesores puedo mejorar mis calificaciones.....	1	2	3	4	5
37. Mi país está dirigido por pocas personas en el poder y lo que yo haya no cambia nada.....	1	2	3	4	5
38. El que yo llegue a tener éxito depende de mí..	1	2	3	4	5
39. La gente como yo tiene muy poca oportunidad de defender sus intereses personales cuando estos son opuestos a los de las personas que tienen el poder.....	1	2	3	4	5
40. Cuando logro lo que quiero es porque he tenido suerte.....	1	2	3	4	5
41. El que mejoren mis condiciones de vida depende principalmente de las personas que tienen poder	1	2	3	4	5
42. Puedo conseguir lo que quiero si agrado a los demás.....	1	2	3	4	5
43. No tengo influencia en las decisiones que se toman respecto al destino de mi país.....	1	2	3	4	5
44. Que yo tenga el dinero suficiente para vivir depende de mí.....	1	2	3	4	5
45. Yo siento que mi vida está controlada por gente que tiene el poder.....	1	2	3	4	5
46. Cuando lucho por conseguir algo, en general lo logro.....	1	2	3	4	5
47. No siempre es bueno para mí planear el futuro porque muchas cosas son cuestión de buena o mala suerte.....	1	2	3	4	5
48. El hecho de que conserve mi empleo depende --- principalmente de mis jefes.....	1	2	3	4	5
49. Mis calificaciones dependen de mi esfuerzo....	1	2	3	4	5
50. Mi éxito dependerá de las personas que tienen el poder.....	1	2	3	4	5
51. Muchas puertas se me abren porque tengo suerte	1	2	3	4	5

completamente de acuerdo (5)

de acuerdo (4)

ni en acuerdo ni en desacuerdo (3)

en desacuerdo (2)

completamente en desacuerdo (1)

- |  |   |   |   |   |   |
|--|---|---|---|---|---|
| 52. La cantidad de amigos que tengo depende de lo -<br>agradable que soy.....                                      | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 53. Que yo consiga un buen empleo depende de mis ca-<br>pacidades.....   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 54. Las guerras dependen de los gobiernos y no hay<br>mucho que yo pueda hacer al respecto.....                    | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 55. En la vida puedo conseguir muchas cosas si soy<br>buena gente.....   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 56. Si tengo un accidente automovilístico ello se -<br>debe a mi mala suerte.....                                  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 57. Muchas puertas se me abren porque soy simpáti-<br>co(a).....   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 58. Que yo obtenga las cosas que quiero depende de<br>mí.....  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 59. Mi sueldo dependerá principalmente de las perso-<br>nas que tienen el poder económico.....                     | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 60. Puedo llegar a ser alguien importante si tengo<br>suerte.....  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 61. La mejoría de las condiciones de vida depende -<br>de los poderosos y no tengo influencia sobre es-<br>to..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

Por favor, verifique si contestó toda las afirmaciones. GRACIAS.

## CUESTIONARIO

A continuación hay una lista de afirmaciones. Usted debe indicar en que medida está de acuerdo o en desacuerdo con cada una de ellas. Hay cinco respuestas posibles: 1 = completamente en desacuerdo; 2 = en desacuerdo; 3 = ni en acuerdo ni en desacuerdo; 4 = de acuerdo; 5 = completamente de acuerdo. Especifique su respuesta haciendo un círculo alrededor del número que mejor exprese su opinión. Acuédese: conteste como usted es, no como le gustaría ser. Y CONTESTE TODAS LAS AFIRMACIONES. Gracias.

completamente de acuerdo (5)

de acuerdo (4)

ni en acuerdo ni en desacuerdo (3)

en desacuerdo (2)

completamente en desacuerdo (1)

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

completamente de acuerdo (5)

de acuerdo (4)

ni en acuerdo ni en desacuerdo (3)

en desacuerdo (2)

completamente en desacuerdo (1)

- |  |   |   |   |   |   |
|--|---|---|---|---|---|
| 19. Me esfuerzo más cuando compito con otros,.....                   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 20. Cuando se me dificulta una tarea insisto hasta dominarla.....    | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 21. Si hago un buen trabajo me causa satisfacción                    | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 22. Es importante para mí hacer las cosas mejor - que los demás..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

VERIFIQUE SI CONTESTO TODAS LAS AFIRMACIONES. Gracias.



(Continuación)	<u>YO</u>		<u>SOY</u>		
Mentiroso(a)	_____	_____	_____	_____	Sincero(a)
Tratable	_____	_____	_____	_____	Intratable
Frustrado(a)	_____	_____	_____	_____	Realizado(a)
Temperamental	_____	_____	_____	_____	Calmado(a)
Animado(a)	_____	_____	_____	_____	Desanimado(a)
Irrespetuoso(a)	_____	_____	_____	_____	Respetuoso(a)
Estudioso(a)	_____	_____	_____	_____	Perezoso(a)
Corrupto(a)	_____	_____	_____	_____	Recto(a)
Tolerante	_____	_____	_____	_____	Intolerante
Agresivo(a)	_____	_____	_____	_____	Pacífico(a)
Feliz	_____	_____	_____	_____	Triste
Malo(a)	_____	_____	_____	_____	Bondadoso(a)
Tranquilo(a)	_____	_____	_____	_____	Nervioso(a)
Capaz	_____	_____	_____	_____	Incapaz
Afligido(a)	_____	_____	_____	_____	Despreocupado(a)
Impulsivo(a)	_____	_____	_____	_____	Reflexivo(a)
Inteligente	_____	_____	_____	_____	Inepto(a)
Apático(a)	_____	_____	_____	_____	Dinámico(a)
Verdadero(a)	_____	_____	_____	_____	Falso(a)
Aburrido(a)	_____	_____	_____	_____	Divertido(a)
Responsable	_____	_____	_____	_____	Irresponsable
Amargado(a)	_____	_____	_____	_____	Jovial
Estable	_____	_____	_____	_____	Voluble
Inmoral	_____	_____	_____	_____	Moral
Amable	_____	_____	_____	_____	Grosero(a)
Conflictivo(a)	_____	_____	_____	_____	Conciliador(a)
Eficiente	_____	_____	_____	_____	Ineficiente
Egoísta	_____	_____	_____	_____	Generoso(a)
Cariñoso(a)	_____	_____	_____	_____	Frío(a)
Decente	_____	_____	_____	_____	Indecente
Ansioso(a)	_____	_____	_____	_____	Sereno(a)
Puntual	_____	_____	_____	_____	Impuntual
Tímido(a)	_____	_____	_____	_____	Desenvuelto(a)
Democrático(a)	_____	_____	_____	_____	Autoritario(a)

(Continuación)

YO SOY

Lento (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Rápido (a)
Deshinibido (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Inhibido (a)
Amigable	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Hostil
Reservado (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Expresivo (a)
Deprimido (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Contento (a)
Simpático (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Antipático (a)
Sumiso (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Dominante
Honrado (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Deshonrado (a)
Deseable	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Indeseable
Solitario (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Amigüero (a)
Trabajador (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Flojo (a)
Fracasado (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Triunfador (a)
Miedoso (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Audaz
Tierno (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Rufo (a)
Pedante	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Sencillo (a)
Educado (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Malcriado (a)
Melancólico (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Alegre
Cortez	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Descortez
Romántico (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Indiferente
Pasivo (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Activo (a)
Sentimental	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Insensible
Inflexible	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Flexible
Atento (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Desatento (a)
Celoso (a)	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Seguro (a)
Sociable	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Insociable
Pesimista	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Optimista

VERIFIQUE SI CONTESTO EN TODOS LOS RENGLONES. Gracias.

CUESTIONARIO DE LA FAMILIA

A continuación hay una lista de afirmaciones. Usted debe indicar en que medida está de acuerdo o en desacuerdo con cada una de ellas. Hay cinco respuestas posibles: 1 = completamente en desacuerdo; 2 = en desacuerdo; 3 = ni en acuerdo ni en desacuerdo; 4 = de acuerdo; 5 = completamente de acuerdo. Especifique su respuesta haciendo un círculo alrededor del número que mejor exprese su opinión. CONTESTE TODAS LAS AFIRMACIONES. Gracias.

completamente de acuerdo (5)

de acuerdo (4)

ni en acuerdo ni en desacuerdo (3)

en desacuerdo (2)

completamente en desacuerdo (1)

- |  |   |   |   |   |   |
|--|---|---|---|---|---|
| 1. Una persona debe siempre respetar a sus padres..  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 2. Nunca se debe dudar de la palabra del padre ....  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 3. Una hija debe siempre obedecer a sus padres.....  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 4. Nunca se debe dudar de la palabra de una madre..  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 5. Un hijo nunca debe poner en duda las órdenes del padre.....                                     | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 6. La mayoría de los padres mexicanos deberían ser más justos en sus relaciones con sus hijos..... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 7. Algunas veces un hijo no debe obedecer a su madre.  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 8. Un hijo debe siempre obedecer a sus padres.....   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 9. Algunas veces un hijo no debe obedecer a su padre.  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 10. Una hija buena nunca pone peros a las órdenes -- del padre.....                                | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 11. Algunas veces una hija no debe obedecer a su madre.....  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 12. Una persona no tiene que poner peros a las órdenes del padre.....                              | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 13. Algunas veces una hija no debe obedecer a su padre.....  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 14. Una persona debe siempre obedecer a sus padres..   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 15. Para mí, el padre es la persona más querida del mundo.....                                     | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 16. Una persona tiene derecho a poner en duda las órdenes del padre.....                           | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

VERIFIQUE SI CONTESTO TODAS LAS AFIRMACIONES. Gracias.