

881225

UNIVERSIDAD ANAHUAC

10
rej.

ESCUELA DE PSICOLOGIA

Con estudios incorporados a la Universidad Nacional Autónoma de México



**VARIABLES QUE AFECTAN EL PROCESO DE LA ADAPTACION DE
LOS NORTEAMERICANOS QUE RESIDEN EN LA CIUDAD DE MEXICO**

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

TESIS PROFESIONAL

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN PSICOLOGIA

P R E S E N T A

ESTELLA YAFFE HARAS



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

	PAGINA
RESUMEN	
INTRODUCCION	
CAPITULO 1	1
LOS PROBLEMAS DE ADAPTACION INHERENTES A LA EXPERIENCIA TRANS-CULTURAL Y LAS VARIABLES QUE DETERMINAN LA INTENSIDAD DEL CHOQUE CULTURAL	
CAPITULO 2	33
2.1	33
2.2	35
2.3	36
2.4	37
CAPITULO 3	39
3.1	40
3.2	45
RESULTADOS	
CAPITULO 4	69
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	
APENDICE 1	85
APENDICE 2	92
BIBLIOGRAFIA.	96

RESUMEN.

El objetivo de esta investigación fué el de analizar el proceso de adaptación por el que pasan los extranjeros Norteamericanos en la ciudad de México y los cambios que esta adecuación involucra para determinar las variables que tienen mayor importancia. Estudiando las constantes que influyen en la acomodación del extranjero a su nuevo ambiente, ya sea de una manera positiva o negativa, se podrá ayudar en el futuro a esta población, formando grupos de orientación y apoyo.

En esta investigación se utilizó un cuestionario diseñado por el mismo autor para definir el papel que juegan las variables independientes: el sexo, la edad, el nivel educacional, la ocupación, la religión, el tiempo de estancia en el país, las características de urbanización del lugar del origen, el conocimiento del idioma del nuevo país y el motivo del viaje, en la adaptación de los Norteamericanos en México. (variable dependiente). Cuando las respuestas al cuestionario únicamente permiten formar categorías, como en éste caso, se debe usar la χ^2 para analizar los datos, ya que las respuestas no son numéricas sino cualitativas. Se consideró adecuada la aplicación de χ^2 , siempre teniendo en cuenta que en ninguna categoría hay menos de cinco personas.

El análisis estadístico de los resultados mostró que las variables independientes: el sexo, la religión, el nivel educa-

cional y la edad no fueron significativos. Por otra parte, la ocupación, el tiempo de estancia en México, las características de urbanización del lugar de origen, el motivo del viaje y la comunicación resultaron ser importantes. La comunicación y el tiempo de estancia en México, se distinguieron como las más determinantes en el proceso de adaptación, las amas de casa y las mujeres que tienen como motivo de viaje el trabajo del esposo son las más desajustadas.

Las hipótesis sin dirección de la investigación son las siguientes:

Ht1- Habrá diferencias en la integración del extranjero a la ciudad de México según su sexo.

Ht2- De acuerdo a la edad del Norteamericano que viene será diferente su adaptación.

Ht3- Según el nivel educacional del extranjero que nos visita, será diferente su integración a México.

Ht4- En relación a su ocupación será diferente su acomodación en México.

Ht5- Según su religión será diferente la adaptación del norteamericano a México.

Ht6- Mientras más prolongada sea la estancia del Norteamericano en la ciudad de México, su acomodación será más positiva.

Ht7- Mientras más parecidas sean las características de urbanización del lugar de origen con la ciudad de México, su adaptación será más positiva.

Ht8- Dependiendo del motivo de su viaje habrá diferencia en su adaptación.

Ht9- Mientras mejor pueda expresarse en Español, su adaptación será más positiva.

INTRODUCCION.

En los últimos años, gracias al desarrollo de la tecnología, los viajes internacionales han aumentado haciendo las distancias menos largas y dando más oportunidades a la gente de relacionarse con otras culturas. En 1963, el 'International Handbook' de la Unesco, declaró que existían 128,000 oportunidades para viajar con subsidio de diferentes tipos de organizaciones tales como gobiernos nacionales, instituciones públicas y privadas, organizaciones internacionales e instituciones educativas y esta cifra, ha aumentado anualmente. Sin embargo, las estadísticas realizadas no incluyen datos respecto a los procesos de cambio que se efectúan en los individuos cuando se trasladan de un país a otro.

Se puede decir, que simplemente por las diferencias culturales existentes entre su país original y el país donde vive actualmente, el extranjero experimentará problemas de adaptación. El contacto intercultural a un nivel individual, lleva a los individuos a un proceso de aprendizaje y adaptación. El residente debe ser capaz de mantener su estabilidad emocional por períodos prolongados, en condiciones algo extrañas para él. La impresión inicial de una nueva cultura puede afectar a un individuo con poca estabilidad emocional. El término choque-cultural puede ser definido como: la reacción a un intento infructífero y temporal para adaptarse a nuevas situaciones y

gente. Los síntomas del choque-cultural están normalmente acompañados por un sentimiento subjetivo de pérdida, un sentimiento de separación y de soledad. El choque-cultural puede considerarse como una respuesta al stress provocado por el alejamiento del ambiente intelectual y emocional de su país de origen y está caracterizado por el recuerdo de un medio ambiente en el cual la gratificación de importantes necesidades físicas y psicológicas son más predecibles y menos inciertas. Cuando un individuo va de su país a un lugar no familiar, se enfrenta a ciertos cambios básicos en sus hábitos, en sus relaciones y en sus fuentes de satisfacción, se ve afectado por nuevas fuentes de tensión distintas a las que ya estaba acostumbrado. Cuando el cambio implica diferente lugar y cultura, la adaptación requerida es mayor y los problemas aumentan. Inherente a este proceso está el dejar las relaciones y las costumbres propias para establecer unas nuevas con nuevas satisfacciones. Las distintas investigaciones revisadas indican que existe una relación directa entre el cambio de país y el esfuerzo de adaptación.

Por medio de esta investigación se puede proporcionar información a la población estudiada, básicamente en el proceso de acomodación, permitiéndoles conocer los cambios a los que se enfrentan, y así se den cuenta que muchos otros están en su misma situación debido a la mudanza de país, que trae consigo una modificación de actitudes, valores, roles sociales, además de problemas de identidad, problemas de comunicación y la necesidad de un nuevo círculo social (Preston, 1980). En base a esto, se

podría diseñar un servicio de orientación a los extranjeros.

CAPITULO 1 LOS PROBLEMAS DE ADAPTACION INHERENTES A LA EXPERIENCIA TRANS-CULTURAL Y LAS VARIABLES QUE DETERMINAN LA INTENSIDAD DEL CHOQUE CULTURAL.

La mayoría de los estudios de investigación sugieren que hay problemas inherentes a la experiencia trans-cultural. Sin embargo, cada uno investiga solamente aspectos particulares de los fenómenos de cambio y adaptación que se dan al residir en otro país. Smith (1955), ha sido un exponente líder en lo que se refiere a la investigación trans-cultural, él ha observado que un estudiante en una cultura extranjera tiene que sobreponerse a algunas dificultades tales como la comunicación, el estudiar en una cultura diferente, el ganar seguridad, el mantener la integración personal y la auto-estima y el lograr ciertas metas académicas. El vencer estos obstáculos implica a su vez el haber pasado un proceso de adaptación que asume a su vez el que, simultáneamente, el individuo se ajusta a un nuevo sistema social, mientras trata de mantener la propia, integridad personal. Smith (1955), cita: "El aprendizaje puede ocurrir con respecto a conocimientos, habilidades, costumbres o actitudes. La búsqueda de metas personales, cooperación y defensas personales tienen que ver con este proceso de aprendizaje". (p.232).

El hecho de que la mayoría de nuestras motivaciones

importantes (ya sean impulsos innatos o necesidades aprendidas) puedan ser satisfechas solamente en un contexto social, determina la influencia de la cultura en la conducta. Según Benedict (citado en Mann, 1973), un patrón cultural puede considerarse como un conjunto de maneras ampliamente compartidas de conducirse en una sociedad y de creencias que acompañan dicha conducta. Un patrón característico o conjunto de valores es lo común a la mayoría de los miembros de la sociedad y lo que diferencia a ésta de otras culturas. Una comparación de los patrones culturales característicos de cada sociedad proporciona un conocimiento profundo de grandes variaciones en la conducta cotidiana, revela, por ejemplo, que la "normalidad" es un concepto relativo y no absoluto que debe restringirse a la sociedad en cuestión. Mann (1977), afirma que la sociedad es una base fundamental de la conducta social. La cultura esta relacionada con la conducta de un modo complejo: motivaciones importantes pueden ser solo satisfechas en contexto social; las sociedades llevan a cabo diversos arreglos para la satisfacción de las necesidades; la sociedad determina las actitudes, los valores, los hábitos y la fuerza de las necesidades de los individuos; y la cultura define los límites y la dirección del aprendizaje del individuo. Los psicólogos, antropólogos y sociólogos reconocen que la cultura debe verse en su propia perspectiva como el más extenso de todos los contextos sociales, que define los límites e influencia de la conducta de modo indirecto y por medio de agentes de socialización (padres, maestras, ministros de religión, etc.). El estudio de la cultura, al mismo tiempo que constituye la base

para la comprensión de los factores subyacentes al desarrollo de los diferentes grupos de individuos, revela el común denominador de la conducta humana.

Aún las motivaciones aprendidas, tales como el temor, el mantenimiento de la autoestima, la necesidad de afiliación y de aprobación social, aunque se expresan y sienten de forma distinta en las diversas sociedades, son comunes a todos los pueblos. Las sociedades disponen de diferentes arreglos institucionales para satisfacer las necesidades de sus miembros, lo que determina las características de una sociedad en lo que se refiere a su conducta social. La motivación humana es compleja, y existen una serie de necesidades e impulsos, muchos de ellos aprendidos, que requieren satisfacción. Dado que fines tales como el status, la auto-perfección y la necesidad de aprobación social son inculcados socialmente, más bien que heredados biológicamente, su fuerza y los medios para satisfacerlos varían de sociedad a sociedad. La sociedad determina las actitudes del individuo, sus valores, sus hábitos, los patrones de cooperación y de conflicto y el modo por el cual el individuo va a relacionarse con los demás. Por lo tanto, dado que la cultura involucra estos aspectos del comportamiento, con el cambio de cultura, surge la necesidad de un ajuste en la conducta del individuo para que se pueda adaptar mejor a la nueva sociedad en la que se encuentre.

A partir del conocimiento del sistema socioeconómico de una

población, es posible predecir con una razonable exactitud hasta qué punto esta sociedad habrá hincapié en la educación de los niños, en la sumisión y la obediencia, o en la autenticidad; en la afirmación y en el perfeccionamiento. Es decir, nos dará a conocer parte de su jerarquía de valores.

La ideología y los valores de una sociedad muestran directamente los patrones preferidos de socialización. Las culturas incrementan la predictibilidad de la vida social. Las tradiciones o convenciones de una cultura reducen la aleatoriedad de los eventos y proveen un marco estable de expectativas dentro de las cuales la acción se desarrollará. En este sentido, la cultura de un grupo influye sobre la manera tradicional de pensar, creer y actuar de sus miembros.

Se admite generalmente que las primeras experiencias de aprendizaje tienen un efecto duradero y quizá irreversible en la personalidad. Entonces, se puede decir que el conocimiento de la ideología y de los valores de la sociedad de donde viene el extranjero es un factor importante para poder predecir su acomodación a la nueva sociedad. Si la educación que recibió el individuo en su país fomenta la socialización, su adaptación será más fácil.

El conjunto de intereses, valores y actitudes del individuo, constituyen aspectos importantes de la atracción a cualquier grupo, ya que los miembros acuden a cierto círculo social para expresar sus ideas ante los demás y obtener su

aprobación. Para satisfacer esta necesidad, es menester pertenecer a un grupo, puesto que no hay modo de obtener directamente del medio esta información. En el grupo, el individuo se 'autosomete a prueba' y se compara con los otros miembros, lo que le permite determinar si sus ideas, juicios y opiniones corresponden a la realidad social o no. Los grupos permiten que la mayoría de sus miembros satisfagan sus necesidades sociales, las cuales incluyen las de afiliación, amistad, aprobación, reconocimiento y en algunos casos, de poder y liderazgo. Sin embargo, todos los miembros, obtienen de la pertenencia al grupo un sentido de formar parte y de sostén.

Según Sherif y Sherif (citado en Mann, 1973) los grupos se forman para proporcionar a los individuos sostén mutuo y un sentimiento de valor personal. Esta es la fuente del poder del grupo para influenciar los valores, las actitudes y la conducta de sus miembros. El individuo necesita pertenecer al grupo puesto que es éste el que determina, en gran medida, los sentimientos de orgullo, prestigio y valor personal. De la participación y la aceptación en un grupo se deriva un sentido de pertenencia.

Al llegar a formar parte de un grupo valorado, el individuo va a presentar una tendencia a cambiar su modo de actuar, de pensar o de sentir en la dirección señalada por las normas de grupo. Los tres factores responsables de este cambio son: la frecuencia de interacción con los miembros del nuevo grupo, las

dudas acerca de la conducta apropiada en ese ambiente y la presión ejercida por los demás. Según Mann (1977), el grupo impone un control de sus miembros para regular la serie de conductas, actitudes y relaciones permitidas y para asegurar la continuidad del grupo. Como subproducto de la interacción, los grupos desarrollan normas sociales que son 'vías determinadas de mirar el mundo' o, alternativamente, actitudes y valores de grupo. Una vez establecida, la norma o estandar ejerce un efecto de obligación en los miembros del grupo. En el sentido de la adherencia al estandar se ejerce una presión y una repugnancia a violarlo. Cuando se es miembro de un grupo se tiene que renunciar a parte de la propia individualidad para que el grupo se mantenga y actúe en forma coordinada con el fin de alcanzar ciertas metas. Esto se da ya que existen presiones del grupo hacia sus miembros para producir la uniformidad entre los mismos. El miembro opartado de las normas del grupo es presionado socialmente por medio de la comunicación directa, lo que lo obliga a conformarse a las normas. Si este método de integración falla, la persona deja el grupo o el grupo se ve obligado a excluirlo.

Por lo anteriormente mencionado, cuando un extranjero trata de integrarse a un nuevo país busca expresar sus ideas ante los demás y determinar si sus juicios y opiniones corresponden a la realidad social o no. También busca amistad, afiliación, aprobación y reconocimiento de su nuevo grupo. Por su parte, el grupo proporciona al extranjero sostén y un sentimiento de valor personal. Cuando el individuo forma parte de un grupo, sus

intereses, valores y actitudes van a estar influenciados por los demás miembros. Si el extranjero no tiene una tendencia a cambiar su modo de actuar, de pensar, de sentir y no modifica sus actitudes y valores en la dirección señalada por las normas del país en que se encuentre, su integración al país y por lo tanto, su adaptación al mismo, será difícil, ya que los miembros de la comunidad lo rechazarán y no le aceptarán fácilmente. Cuando un individuo extranjero acepta una nueva cultura, se da lo que se conoce como una penetración cultural y esta implica la familiarización con las normas de la nueva sociedad que influye sobre los valores, las actitudes y la conducta de la persona, la cual tiende a modificarse para pertenecer a ésta.

La experiencia trans-cultural puede llevar consigo cambios en los valores. Según Milton Rokeach (1976), los valores están relacionados con determinadas formas de conducta (por ejemplo: honestidad, valentía) y ciertas metas existenciales (por ejemplo: la salvación, la paz mundial). Los valores determinan las actitudes y consecuentemente el comportamiento (Rokeach, 1976). Cualquier objeto por el cual un individuo trabaja, o se esfuerza voluntariamente, es un valor positivo. Cualquier cosa que el individuo evita, escapa, deplora, rechaza o ataca es un valor negativo. Los valores mueven a una persona alrededor de su medio ambiente por que ellos definen a las cosas como atractivas o repulsivas. Muchos valores son condicionados por experiencias. Los valores más importantes están internalizados, de manera que no necesitan ser reforzados o justificados. Sin embargo, el

concepto de valor no está definido en términos de su relación con las necesidades primarias o con el grado de internalización. Un valor existe cuando una emoción, que implica gusto o disgusto se asocia a una convicción (Jones y Gerard, 1967).

Una vez que un valor se internaliza, éste se convierte consciente o inconscientemente en un estandarte o criterio para guiar acciones, para desarrollar y mantener actitudes hacia objetos relevantes y situaciones, para justificarse uno mismo y a otros, para compararse con los demás. Finalmente, un valor es un estandarte empleado para influir sobre los valores, las actitudes y las actividades de algunas otras personas, por ejemplo: los hijos. Teniendo un gran número de valores, se pueden dar muchas variaciones en el orden jerárquico de los mismos. Muchos factores sociales pueden influir sobre la formación de los valores. La cultura, el sistema social, la clase social, el sexo, la ocupación, la educación, la religión, y la orientación política son variables que pueden moldear, de forma similar o distinta, los sistemas de valores de muchas personas (Rokeach, 1976). Los factores culturales y sociales son las limitaciones de jerarquías de valores (Rokeach, 1976).

Según Watson y Lipitt (1955), el aprendizaje se lleva a cabo cuando la nueva información se asimila a un marco de referencia ya existente. Este marco de referencia puede consistir en actitudes emocionales: valores y conceptos de un sistema general de información acerca de la cultura del país anfitrión. Según Bandura (1982), los humanos aprenden la mayor

parte de su conducta a través de la observación, por medio del modelado: al observar a los demás, no hacemos idea de como se efectúan las conductas nuevas y posteriormente, esta información codificada nos sirve como guía de la acción. Evitamos errores innecesarios, aprendiendo, con ejemplos, como se deben hacer las cosas (al menos de forma aproximada) antes de hacerlas por nosotros mismos.

Ramos y Xavier (1978), afirman que la experiencia ha demostrado que los valores pueden ser modificados mediante la influencia de determinantes sociales. Los extranjeros que llegan a un país ya tienen sus valores definidos y establecidos. Llegando, el extranjero se puede enfrentar con conductas que pueden ser inconsistentes con sus valores. También se puede exponer a nueva información, lo cual puede ser inconsistente con la información que ya tiene. Si existen grandes diferencias entre los valores del extranjero y los de la cultura en la que se encuentra, él deberá modificar sus valores en el proceso de adaptación, para integrarse a la nueva cultura y para recibir aprobación de parte de sus miembros. Si no los modifica, su adaptación será difícil.

Tradicionalmente, se hace una distinción entre tres componentes de las actitudes: el componente cognoscitivo, el componente afectivo y el componente comportamental. El componente cognoscitivo de una actitud social consiste en las percepciones del individuo, sus creencias y estereotipos, es

decir, sus ideas sobre el objeto. El aspecto emocional de la actitud es, a menudo, el componente más profundamente enraizado y el más resistente al cambio. El componente comportamental de las actitudes sociales, consiste en la tendencia a actuar o a reaccionar de un cierto modo con respecto al objeto.

Las actitudes tienen una base funcional en el sentido de que una opinión específica puede desarrollarse y mantenerse para satisfacer una necesidad social importante para la persona. Las actitudes constituyen el fundamento de la constancia de la conducta con respecto a objetos sociales, sucesos y problemas durante un período de tiempo. El individuo que tiene la actitud positiva gana con ello en términos de economía adaptativa, puesto que el tener le permite ordenar y dotar de significado a ciertos aspectos del medio social en el que se mueve.

Los psicólogos se interesan particularmente en las funciones motivacionales que tienen las actitudes en la personalidad y que permiten al individuo la adaptación al medio. La mira "funcional" en el estudio de las actitudes se manifiesta en los escritos de Katz en 1960 (citado en Mann, 1973), en donde sugiere que el mantenimiento y la modificación de las actitudes cumple una función la cual determina la adaptación.

También se pueden ver cambios en las actitudes como resultado de la experiencia trans-cultural. Según Milton Rokeach (1976), una actitud es la organización de varias creencias enfocadas en un objeto específico (físico o social, concreto o

abstracto) o en una situación que lo predispone a uno a responder preferentemente en alguna manera. Gagné y Briggsen 1979 (citada en Goad y Brophy, 1983) define la actitud como : "Un estado interno que influye en la elección de un acto ante cierto objeto, individuo o acontecimiento".

Tener una actitud implica estar listo a responder de un modo dado a un objeto social. Una actitud implica que hay una motivación despierta y una acción movilizado para acercarse o para evitar el objeto. Las actitudes sociales tienen un significado adaptativo, puesto que representan un eslabón psicológico fundamental en las capacidades de percibir, de sentir y de emprender de una persona, al mismo tiempo que ordenan y dan significación a su experiencia continua en un medio social complejo. Krech, Crutchfield y Ballachey (citado en Mann, 1973).

Por su función adaptativa, se desarrollan actitudes favorables con respecto a objetos que en sí mismos, proporcionan gratificación o satisfacción de necesidades y se adoptan actitudes desfavorables hacia los objetos que llevan intrínsecamente al castigo, que impiden o frustran la satisfacción de necesidades. En consecuencia, está motivado para adoptar las actitudes que le proporcionen la aprobación y la estima de su familia, de sus amigos y de sus compañeros. Aprende a adoptar actitudes similares a las de sus vecinos y amigos.

En su proceso de adaptación, los extranjeros se motivan para adoptar las actitudes que les proporcionan la aprobación y

estima de sus amigos, vecinos y de la gente originaria del país en qu se encuentren. Aprenden a adoptar actitudes similares a las que ellos tienen, en cuestiones tales como el carácter sagrado del matrimonio, la familia y la religión. Por otro lado, los extranjeros empiezan a descartar las actitudes que son consideradas inadecuadas en la sociedad en la que se encuentran porque llevan a la contradicción y a la incoherencia. Al mismo tiempo, se protegen descartando e ignorando las cosas que les pueden provocar angustia y tensión. Si ellos no tienen las actitudes mencionadas, su adaptación al nuevo país será difícil.

Katz y Scotland en 1959 (citado en Mann, 1973) han establecido que "Puesto que las actitudes cumplen diferentes funciones y satisfacen diversas necesidades, solo pueden modificarse utilizando un procedimiento de cambio apropiado, a la función que cumple la actitud que se quiere substituir. La modificación de creencias y conductas es un tema de primordial importancia en la ciencia social aplicada. El saber que una actitud específica cumple una función determinada, nos facilita producir el cambio.

La influencia social no es un proceso uniforme y no sigue un principio único. Kelman (1958) propone que, existen tres procesos diferentes mediante los cuales la interacción social produce modificaciones de opiniones y creencias.

En primer lugar, en el proceso llamado "consentimiento", el individuo acepta el ascendiente social, porque espera obtener una

reacción favorable de otra persona o grupo. El admitir la influencia se basa en un deseo de conformarse a las expectativas de los demás para obtener gratificaciones o evitar sanciones. La satisfacción depende del efecto social de ser aceptado. Se trata aquí de un caso de consentimiento en el que se adopta públicamente la opinión, sin aceptación real interna. Tan pronto como desaparece la presión del grupo o de la persona autoritaria sobre el individuo, éste vuelve a su opinión primitiva.

Un segundo proceso de influencia se llama "identificación", y ocurre cuando un individuo adopta las actitudes de un grupo porque sus relaciones con la persona con la que se identifica o con el grupo, le producen satisfacción y forma parte de su autoimagen. Muchas actitudes básicas tienen su raíz y su apoyo en estos grupos y reflejan sus normas, valores y creencias. Las gratificaciones que provienen de la aceptación de la influencia normativa, de adoptar la actitud "correcta" en el grupo, incluyen el estatuto, el reconocimiento, el apoyo y la aceptación. Adopta la nueva actitud porque está asociada con la relación deseada. Adherirse a las normas del medio proporciona también la seguridad y la satisfacción de saber que no está solo y que no es la única persona que sostiene tal actitud.

El tercer proceso de influencia social es la "internalización". La información relativa a las actitudes está contenida en la comunicación persuasiva que le proporciona su nuevo círculo social. Se acepta la influencia porque los oportos

persuasivos cuadran con el sistema de valores del individuo y le producen satisfacción intrínseca. La idea central en este modo de considerar el ascendiente social, es que una opinión o una actitud se acepta cuando su adopción y expresión conduce a sentimientos de satisfacción y de auto-aprobación. Las actitudes adoptadas por la influencia de una persona que tiene poder de credibilidad van a ser expresadas cuando las condiciones sean relevantes.

Dependiendo de los procesos motivacionales que provocan el cambio de la actitud, se pueden hacer diferentes predicciones acerca de su duración, del número de diferentes actitudes que van a estar afectadas y de las maneras en que se van a manifestar las actitudes (Kelman, 1958) .

Las mismas consideraciones, aplicadas a los procesos de cambio de actitudes, se pueden utilizar cuando se interpretan los diferentes efectos de comunicación internacional (Kelman, 1958). Por ejemplo, si se encuentran cambios en la manera en que la personas de diferentes países se perciben a si mismos, es importante saber a qué nivel ocurren los cambios y a qué proceso están relacionados. Como una actitud es un estado interno, que va a predisponer al individuo a responder de alguna manera preferible, si un individuo llega a un país con actitudes estereotipadas y polaridades adquiridas previamente, éstas van a dificultar su proceso de adaptación. La mejor manera de modificar estas actitudes negativas es dejar que el individuo se esponga a la nueva cultura, esté en contacto con las nuevas ideas

y puntos de vista y los empieza a comparar con los que ya tiene. Después debe cambiar, sin que se le obligue, las actitudes negativas y aplicar las nuevas que le sean más conveniente en la situación existente. Cuando se consolidan las nuevas actitudes, se logra la internalización de éstas y el individuo reorganiza los patrones de actitudes existentes, incorporando nuevas al mismo.

Los estudios de Zajonc (1952), analizaron las actitudes agresivas de estudiantes Inddes con tiempos de residencia cortos y largos en los E. U. El notó que cuando el extranjero presenta una actitud agresiva, ésta provoca dificultades para que el individuo acepte ciertos comportamientos y costumbres norteamericanos. Se encontró que si había la necesidad de aceptar nuevas situaciones, entre más fuerte era la actitud agresiva contra la regla en particular, más difícil era el proceso de adaptación.

Watson y Lipitt (1955), estudiaron la integración de estudiantes alemanes a la cultura americana. Los investigadores encontraron que algunos factores que dificultan la adaptación están asociados con fallas en el aprendizaje y estos son los siguientes: El aprendizaje no funciona cuando las actitudes que se están adquiriendo son profundamente contradictorias a las orientaciones personales. El aprendizaje no funciona cuando dos culturas son muy diferentes en valores o marcos de referencia conceptuales. Nuevas ideas deben ser semejantes a las de su

lugar de origen para que el visitante pueda asimilarlos exitosamente.

Watson y Lipitt (1958), hicieron un estudio con visitantes alemanes que llevaron algunos estudiantes a las universidades americanas. Se querian investigar los efectos de su experiencia en los E. U. sobre sus actitudes. Encontraron que los extranjeros se acercan a la nueva cultura con una "Perspectiva Transnacional"; es decir, con el punto de vista de su propia cultura, y esto puede facilitar el aprendizaje trans-cultural en dos formas:

- 1.- Favorecer la captacion de nuevas formas para ejecutar los valores que se comparten entre las dos culturas.

- 2.- Aceptar que el país huésped es un medio relevante para adquirir conocimientos en algunas áreas.

Sin embargo, la "perspectiva Trans-cultural" puede bloquear el aprendizaje trans-cultural en dos formas:

- 1.- Si el visitante siente que él o su país está mal evaluado o criticado injustamente, se pone a la defensiva y no mantiene un criterio abierto.

- 2.- Cuando a los términos simbólicos que definen los valores positivos de una cultura se asignan significados diferentes y no compatibles que amenazan los valores de los

visitantes.

Morris (1956), entrevistó 318 estudiantes extranjeros en U.C.L.A. de 1954 a 1955. El concluyó que: el estudiante extranjero comparando con el turista debe de realizar una adaptación de nacionalidad. Aquellos estudiantes que provienen de países con un nivel de vida inferior, tienen actitudes más favorables que los que provienen de países con niveles de vida más altos. Por otro lado, cuando un estudiante extranjero compara la idea que él tiene acerca de su país con la de la mayoría de los norteamericanos, obtiene un factor negativo para su adaptación si la opinión es desfavorable y un factor positivo si se siente favorecido con esta opinión.

El estudio realizado por Lambert y Bressler (1955), está relacionado con la investigación de Morris (1956), en cuanto a que estos investigadores consideraron que la identificación nacional de los extranjeros, el reconocimiento de su nivel social y cultural y su conocimiento sobre el país anfitrión, afecta su relación dentro del mismo. El reconocimiento de un alto o bajo nivel (social y cultural) de su país natal, fue observado, cuando el visitante percibía ciertas actitudes individuales o culturales, hacia su país de origen. Por ejemplo, las investigaciones de Reals y Humphrey (1957), utilizaron entrevistas y material escrito con estudiantes mexicanos en el campo de U.C.L.A. y con otros mexicanos que se encuentran en otras universidades de Estados Unidos. Los autores expresan que

el estudiante extranjero no entra en contacto con la totalidad de la cultura y la sociedad del país anfitrión, sin embargo, entra a una situación especial limitado por las circunstancias, sus intereses personales, su exposición a la clase media, sus oportunidades de observación y la naturaleza de su contacto personal. Estos factores determinan en gran medida como, a través de su conocimiento del país anfitrión, el visitante realiza la acomodación y qué es lo que habrá incorporado a sus propios patrones conductuales y llevará de regreso a su país natal.

El proceso de diferenciación que afecta a los estudiantes Indés cuando se ponen en contacto la cultura de su país natal y la cultura del país en el cual ellos están viviendo, fue investigado por Seth en 1960 (citado en Berger, 1966). Los resultados indicaron que las actitudes de los estudiante Indés en los Estados Unidos con respecto a las prácticas sociodemocráticas y las creencias filosóficas y religiosas, eran muy diferentes a las de los estudiantes Indés en India. Quizás el cambio de actitud del estudiante Indés se relaciona con el medio social y personal que lo rodea y con la influencia de sus amigos americanos, tal como lo sugiere Gellitz (1956).

Mc Guigan (1958) realizó investigaciones con el objeto de determinar si las experiencias interculturales afectan los factores de personalidad de estudiantes inscritos en las

Universidades de Francia e Inglaterra en el programa 'Hollins Abroad'. El efecto de la experiencia en el extranjero llevó a un mayor desarrollo de valores sociales y a un mayor grado de adaptación social, produciéndose este cambio principalmente en los primeros cuatro meses. Mc Guigan (1958) dice que puede concluirse que la modificación de la personalidad, como un resultado de experiencias interculturales, es relativamente extraña.

En un estudio relacionado Smith (1957), investiga si existen cierto tipo de experiencias inter-culturales que tienen un impacto especial en las actitudes y en el comportamiento del individuo. El estaba también interesado en descubrir si, conociendo la estructura de las actitudes de un individuo, uno podría determinar cuál sería su reacción con una experiencia inter-cultural. Los descubrimientos de Smith (1957), no están de acuerdo con los de Mc Guigan (1958). Smith (1957), encontró que una experiencia inter-cultural no estructurada y heterogénea medida durante el periodo de cuatro a seis meses no tiene un impacto significativo en las actitudes sociales. Además, él declara que el conocimiento de las actitudes de los individuos parece ser mejor manera de predecir la respuesta a una experiencia trans-cultural heterogénea, que la información acerca de la experiencia por sí misma.

Nadie se libra del choque cultural, pero cada persona lo experimenta en diferentes grados de intensidad (Preston, 1980).

Los factores que determinan el grado y la severidad del choque cultural son las siguientes:

- A. El objetivo del viaje y el tiempo de estancia en un país.

El motivo del viaje (estudio, turismo, trabajo, etc.) al extranjero y por lo tanto la duración del contacto con la nueva cultura afectan el grado del choque-cultural (Freston, 1980). Los individuos pueden pasar algunas semanas en un país sin ningún síntoma importante del choque-cultural. Sin embargo, cuando la estancia se prolonga por meses o años, trae consigo síntomas de un choque-cultural, los cuales se enfrentan de distinta manera por diferentes personas.

- B. La educación y la edad del visitante.

Los estudios de Smith (1955) en el área de la educación trans-cultural sugieren que las personas que llegan a un país extranjero como adolescentes o estudiantes no graduados, se adaptan más fácilmente y experimentan cambios más grandes en sus actitudes, que las personas que llegan al país ya graduados o que ya trabajan en sus carreras. Parece ser que Smith (1955) sugiere que los jóvenes muestran un mayor grado de flexibilidad en comparación con los adultos, quienes muestran patrones de conducta más establecidos.

Mc Guigan (1958), en su estudio sobre estudiantes norteamericanos en el extranjero sugiere que la modificación de

la personalidad, como el resultado de experiencias transculturales, no es muy común.

Por lo visto, los resultados de las investigaciones antes mencionadas son contradictorias. Se espera que el presente estudio pueda determinar los distintos factores relacionados con la movilidad y contribuya de esta forma al conocimiento de las variables implícitas en la experiencia transcultural.

C. Las características del lugar de procedencia del visitante.

Pool (1958), en su investigación trata de comprobar que el lugar de origen del visitante afecta su adaptación a un nuevo sitio ya que entre más semejante sea su país de origen con el lugar de su nueva residencia, el choque cultural tendrá una menor intensidad.

Las grandes ciudades del mundo tienen muchas características en común, como por ejemplo, hoteles cosmopolitas, agencias de viaje, comidas importadas y personas que saben hablar los idiomas internacionales. Si el país de donde el visitante es originario tiene muchas características en común con el lugar visitado, disminuye el grado del choque-cultural (Preston, 1980).

D. Relación del extranjero con las personas originarias del país al que visita.

Cleveland y Magon (1957), sugieren en un estudio conducido por Torre, que hay tres factores relacionados directamente con la adaptación exitosa del Norte-americano y su familia a un país extranjero. Estos son: Primero, la habilidad del Norte-americano y de su familia, para cooperar con las condiciones locales. Segundo, la habilidad para adaptarse exitosamente a una pequeña e íntima comunidad Norteamericana que radica en determinado país extranjero. Tercero, la habilidad de salir adelante y trabajar con la gente originaria del lugar.

Si la persona viaja sola, mientras más interactúa con la cultura anfitriona, y se aísla menos, su proceso de integración es más rápido. Sellitz, Hopson y Cook (1956), encontraron que estar en contacto con situaciones de un alto potencial de interacción, lleva a una más variada, más frecuente y más íntima relación con las personas del país anfitrión.

E. El grado de diferencia entre las culturas.

Diferencias en el idioma, en la comida, en los roles sociales y en los estándares de limpieza, son factores que pueden variar entre dos culturas afectando el grado del choque-cultural (Preston 1980).

El estudio longitudinal de Lysgard (1955), considera la

adaptación como un proceso que involucra las características de la persona, la situación y el momento. En su estudio los sujetos fueron subdivididos en tres grupos: el primero formado por aquellos que han estado 6 meses o menos en el país huésped, el segundo por los que han permanecido entre 6 y 18 meses y el tercero por los que llevan 18 meses o más. Los resultados mostraron una curva con forma de U. Esto indica que la adaptación parece fácil y exitosa al principio, luego sigue un período de crisis en el cual el extranjero se siente menos adaptado, algo solitario e infeliz, finalmente empieza a sentirse mejor adaptado otra vez.

Los resultados de Preston (1900), Watson y Lipitt (1955), Watson y Lipitt (1958) y Lysgard (1955) con respecto a los procesos de adaptación concuerdan. Gullahorn (1963) se dio cuenta de que al regresar a su lugar de origen, el individuo volvía a presentar una curva de adaptación - desadaptación - adaptación por lo que propuso que la curva de adaptación de un extranjero no era solamente una U sino una W cuando se tomaba en cuenta la readaptación a su lugar de origen.

Se han establecido cuatro etapas de choque-cultural, (Preston J., 1980). 1. Anticipación 2. Depresión 3. Aislamiento 4. Reorientación. Aunque muchas personas dicen que experimentan estas etapas en el orden indicado, no siempre tienen que seguir esta secuencia en particular. Algunas parecen saltarse alguna etapa. Por ejemplo, el aislamiento y la depresión pueden cambiar

de secuencia. También hay un número significativo de gente que se mueve entre una etapa y la otra. El individuo puede experimentar las cuatro etapas y tener una regresión, después todas las etapas se pueden repetir de nuevo. En un mismo día, una persona puede experimentar una parte de todas las cuatro etapas. Esto ocurre particularmente cuando el individuo experimenta un stress adicional al que produce la adaptación. Por ejemplo: una enfermedad, una crisis, la muerte de alguien u otra situación complicada.

Anticipación (etapa 1):

Las ideas que son transmitidas al individuo por medio de la familia, escuela, amigos, medios de comunicación (incluyendo libros, revistas, televisión y películas) sobre una cultura nueva, son los que tienen influencia en esta etapa. En esta etapa, generalmente, el individuo siente alegría. A veces, el individuo puede experimentar un sentimiento de terror moderado, especialmente si tiene estereotipos negativos sobre la cultura.

Según Watson y Lipitt (1958), el individuo se acerca al nuevo país con los prejuicios adquiridos en su propio país. La persona, al principio de esta etapa, tiene un periodo en el que la afectan los estereotipos y las polaridades. Los estereotipos empiezan a desaparecer en la primera etapa que dura muchas semanas. Como el individuo está todavía muy orientado hacia su cultura de origen, esta invasión de información sobre la nueva

cultura es menos molesta que en las etapas siguientes. La persona se apega a su cultura de origen para reducir a un mínimo los sentimientos de desorientación.

Watson y Lipitt (1958) señalan que las defensas o percepciones estereotipadas empiezan a disminuir y el visitante se expone a la cultura extranjera tal como es en realidad. Adquiere nuevas ideas y puntos de vista pero no se compromete personalmente con ellos.

En esta etapa, se observan detalles diferentes entre la cultura estereotipo y la cultura real. Empieza a haber un cambio en la percepción. La persona empieza a adaptarse a las nueva cultura. Aunque él trata de apegarse a sus viejas costumbres, éstas se modifican y empiezan a incluir elementos de la nueva cultura. Lo dominante de esta etapa es probar si los estereotipos sobre la nueva cultura son justificados.

Depresión (etapa 2):

La persona empieza a sentir la barrera del idioma, a darse cuenta de los roles sociales que no le son familiares, percibe que existen nociones diferentes de tiempo y le embarga un sentimiento de confusión de identidad. Todos los reforzadores familiares del individuo como una familia conocida, amigos, compañeros se quedan atrás. La depresión es la experiencia de una confrontación total con diferentes normas culturales, las cuales son invisibles o difíciles de percibir. El individuo

puede cometer muchos "errores de conducta" que molestan porque ya no tiene los mismos recursos de la primera etapa y ha gastado bastante energía.

En esta etapa de depresión, el individuo experimenta un sentimiento de derrota. La alegría y anticipación de la primera etapa ha disminuido, la novedad de la cultura huésped se ha acabado. El individuo se apega desesperadamente a su cultura para orientarse y encuentra dificultad en consolidar nuevas leyes de comportamiento.

Mientras la persona enfrenta barreras invisibles, empieza a usar mecanismos de defensa para disminuir el dolor. Puede querer regresar a su propio país y cultura; puede pensar que sus huéspedes son "estúpidos", "no amigables" o "inferiores". La etapa de depresión puede ser parcialmente una expresión de agotamiento. Irónicamente cuanto más resiste, más depresivo y agotado empieza a estar. Un problema difícil y típico de ésta etapa es la desesperación experimentada por el individuo.

Para bajar la tensión, el individuo necesita una guía y también re-evaluar toda su experiencia y por eso generalmente se acerca a los miembros de su cultura que han experimentado frustraciones similares.

Aislamiento (etapa 3):

Algunas personas nunca entran a la etapa de depresión. Por ejemplo: Los turistas generalmente están muy bien aislados por un grupo internacional y cultural que les ofrece una familiaridad deliberadamente creada en los hoteles. Son libres de entrar a la cultura huésped y después de salir rápidamente antes que sientan mucha frustración.

Una persona que sufre de depresión por un choque-cultural generalmente se rodea de 'amigos de su país de origen'. Estos grupos chicos dan salidas a frustraciones experimentadas en la cultura huésped. El individuo puede hablar su idioma, comer comidas familiares y fantasear sobre estar 'en casa'. El viejo estereotipo se refuerza y por un tiempo el individuo se aparta de la cultura huésped para tener más energía.

El aislamiento cultural es bastante común en los Norteamericanos. Organizaciones formados por diferentes grupos étnicos (Italianos, Chinos, Polacos) existen en los Estados Unidos. Estos protegen a los individuos de la depresión y de la frustración, ofrecen lugares para encontrar amigos y compañeros de negocios, dan apoyo financiero y disminuyen la nostalgia.

Muchas personas se quedan en la etapa de aislamiento. Aislándose son capaces de prevenir, el que los grandes cambios en sus valores, les permitan entrar a la siguiente etapa de adaptación. Por medio del aislamiento, es posible no participar

totalmente en la cultura huésped.

El aislamiento cultural puede ser positivo o negativo. Puede servir para dar energías a una persona que está agotada del contacto cultural para que pueda ser capaz de regresar a la cultura huésped con nuevo vigor; o puede hacer que rechace las "barreras invisibles" que son la fuente de su frustración. Puede no entrar a la cultura huésped quedándose siempre al margen, y comportándose hostil y temeroso. En vez de llevarse bien con los miembros de la cultura huésped, la persona aislada se rodea con cosas familiares de su país. Puede rechazar la comida del país donde se encuentra por percibirla como no saludable. El aislamiento, aunque necesario, a veces puede separar a la persona de las recompensas y de una experiencia cross-cultural. En este caso, las barreras invisibles, se convierten en barreras invencibles.

Reorientación (etapa 4):

No todos llegan a esta etapa final. Esta etapa implica un cambio notable en los valores, las actitudes y las respuestas hacia la cultura huésped. Mientras que en las 3 etapas anteriores, el individuo evalúa y percibe la cultura huésped de acuerdo al punto de vista de su propia cultura, en la etapa de reorientación, empieza a cambiar sus puntos de referencia y evalúa las cosas según las normas de la cultura huésped. Cambios notables surgen en el individuo. Viejos estereotipos

desaparecen, la persona puede experimentar un sentimiento de tranquilidad, pertenencia, aceptación y nuevos insights, lo que generalmente va acompañado de alegría.

Según Watson y Lipitt (1950), en esta etapa se reorganizan los patrones existentes de creencias y valores para incorporar las nuevas ideas y perspectivas. Es mejor si este periodo de reorganización ocurre después de que los visitantes regresan a su país, en donde pueden estar en contacto con su propia cultura. Es un periodo para probar y consolidar; en este periodo los patrones de valores ya modificados se aplican en las diversas situaciones de la vida de la persona misma.

Por otra parte, Watson y Lipitt (1955), desarrollaron y especificaron 5 fases para un programa efectivo que facilite el cambio trans-cultural. Este se podrá aplicar a cualquier grupo o a cualquier base cultural. Del programa desarrollado por Watson y Lipitt los cinco periodos representan las fases que hay dentro de una experiencia trans-cultural. Para un extranjero los periodos criticos son: antes de dejar la casa, el tiempo de establecerse y relacionarse, trabajar para alcanzar las metas u objetivos de su viaje, prepararse para el regreso, y ya en el lugar de origen, no olvidar la experiencia vivida.

Tanto los estudios de Mc Guigan (1958), como los de Smith (1957), mencionan los resultados conflictivos de la investigación

y la necesidad de más estudios de las variables que intervienen en una experiencia trans-cultural, si deseamos entender mejor el mecanismo de adaptación del residente. También sugieren la necesidad de más investigación sobre la duración de la residencia como factor de integración o cambio en un país extranjero.

Se sabe muy poco acerca de la influencia del choque cultural sobre los distintos aspectos de la vida del extranjero(1). Cualquier persona que va al extranjero por un tiempo prolongado, probablemente sufre un choque cultural; es decir, un sentimiento de ansiedad y desorientación que puede arruinar la experiencia agradable de conocer un nuevo país. Hay personas que no aceptan que están sufriendo un choque-cultural, pero después de resolver un cuestionario se hace evidente que estas personas no estaban conscientes de sus sentimientos, sin embargo, éstos sí afectaban sus relaciones y su rendimiento.

La realizadora de esta investigación, que pertenece a la población extranjera y cuya experiencia al tratar de adaptarse a la cultura de México fue difícil, consideró interesante hacer la presente investigación con el fin de dilucidar los procesos por los que pasa un extranjero al tratar de incorporarse a una nueva sociedad y de señalar los factores que facilitan o dificultan dicha incorporación.

(1) Es de observarse que las investigaciones citadas sobre el tema hacen referencia a los años 50-60, época en la cual probablemente se produjo en mayor medida la afluencia de extranjeros a diferentes países.

Los sujetos de esta investigación serán los Norteamericanos que residen en México. Se eligió esta nacionalidad porque constituyen el porcentaje más alto de afluencia (Estadísticas Básicas del Turismo, Departamento de Estudios Económicos del Banco Nacional de México, 1981) a México. Según estas Estadísticas en 1979 el 83% fue de los Estados Unidos, 4.4% de Canadá, 5.3% de Europa, 6.1% de América Latina, 1.2 % del resto del mundo. En 1980 el 81% fue de los Estados Unidos, 4.2% de Canadá, 5.8% de Europa, 6.1% de América Latina, 0.9% del resto del mundo (tabla A). Según las mismas Estadísticas en 1979 entre los que vinieron de los Estados Unidos el 70.5% fue por placer, el 7.5% por negocios, el 0.5% por estudio, el 0.6% por tránsito, el 17.3% por visita familiar, el 2.8% por visita a amistades y el 0.8% por otras razones. En 1980 el 67.3% fue por placer, el 7.2% por negocios, el 0.2% por estudio, el 0.7% por tránsito, el 19.8% por visita familiar, el 4.0% por visita a amistades y el 0.8 por otras razones (tabla B). Por medio de este estudio se pretende lograr una mejor comprensión del choque cultural entre estas dos poblaciones.

Tabla A. Porcentaje de visitas a Mexico según su residencia (1979 y 1980).

	E.U.	CANADA	EUROPA	AMERICA LATINA	RESTO DEL MUNDO
1979	83%	4.4%	5.3%	6.1%	1.2%
1980	81%	4.2%	5.8%	6.1%	0.9%

Tabla B. Porcentaje de visitas de E.U. según el motivo del viaje
(1979 y 1980)

Motivo	1979	1980
Placer	70.5%	67.3%
Negocio	7.5%	7.2%
Estudio	0.5%	0.2%
Transito	0.6%	0.7%
Visita familiar	17.3%	19.8%
Visita amistades	2.8%	4.0%
Otras razones	0.8%	0.8%

CAPITULO 2. METODO

2.1. Diseño de investigación.

Muchos extranjeros llegan anualmente a residir en distintos países con diversos propósitos. Se ha comprobado, a través de varios estudios, que estos individuos pasan por un proceso de adaptación, en el que tienen que ajustar sus valores y sus costumbres con el fin de acomodarse a su nuevo grupo social. Diversos factores tales como la edad, la ocupación, el idioma y el tiempo que el visitante ha permanecido en el país, facilitan o dificultan la superación de lo que se conoce como 'choque-cultural'.

En este estudio se trata de correlacionar entre sí diversas variables para determinar cómo lograr la buena adaptación de un extranjero a otro país, lo que abriría una nueva opción para el desarrollo de programas, que según las características del visitante, le ayuden a superar de la mejor forma posible el choque-cultural que inevitablemente sufre.

Las hipótesis sin dirección que se plantean en esta investigación son las siguientes:

H1.- Habrá diferencias en la integración del extranjero a

la ciudad de México según su sexo.

Ht2-- De acuerdo a la edad del Norteamericano que viene será diferente su adaptación.

Ht3-- Según el nivel educacional del extranjero que nos visita, será diferente su integración a México.

Ht4-- En relación a su ocupación será diferente su acomodación en México.

Ht5-- Según su religión sera diferente la adaptación del norteamericano a México.

Ht6-- Mientras más prolongada sea la estancia del Norteamericano en la ciudad de México, su acomodación será más positiva.

Ht7-- Mientras más parecidas sean las características de urbanización del lugar de origen con la ciudad de México, su adaptación será más positiva.

Ht8-- Dependiendo del motivo de su viaje habrá diferencia en su adaptación.

Ht9-- Mientras mejor pueda expresarse en Español, su

adaptación será más positiva.

2.2. Instrumento.

Se utilizó un cuestionario diseñado por el autor de este trabajo para tratar de determinar el papel que juega cada uno de los siguientes variables (variables independientes) en la adaptación de estos extranjeros en México (variable dependiente).

- 1) El sexo.
- 2) La edad.
- 3) El nivel educacional.
- 4) La ocupación.
- 5) La religión.
- 6) El tiempo de estancia en el país.
- 7) Las características de urbanización del lugar del origen.
- 8) El motivo del viaje.
- 9) El conocimiento del idioma del nuevo país.

Es importante aclarar que a pesar de que la mayoría de las variables anteriormente mencionadas han resultado ser importantes en el proceso de adaptación del extranjero de acuerdo a diversas investigaciones mencionadas en el marco teórico, nunca se había considerado el sexo y la religión del visitante. Pero se considera que estas variables pueden jugar importante papel en el

proceso de integración del extranjero por lo tanto fueron elegidas como variables independientes. El cuestionario se elaboró considerando las variables independientes que mostraron ser significativas en el marco teórico además del el sexo y la religión. Por otra parte el cuestionario incluye una pregunta que puede medir de forma significativa la adaptación del extranjero en México (Variable Dependiente). Esta pregunta tiene relación con la frecuencia de llamadas realizadas por el extranjero a su país de origen. Ya que se parte de que una persona que requiere tener un contacto más frecuente con su lugar de origen por vía telefónica refleja falta de adaptación a México.

El cuestionario utilizado en esta investigación se aplicó en el idioma inglés para asegurarse de que todos los sujetos de la muestra pudieran entender perfectamente las preguntas. Además se hizo una aplicación piloto con el fin de que tanto los sujetos como los jueces conocedores del tema, aprobaran la claridad con lo que se plantearon las preguntas del cuestionario.

Tanto el cuestionario que se aplicó en este estudio como su traducción, se encuentran anexas en el apéndice de este trabajo.

2.3. Sujetos.

Los sujetos de esta investigación son 48 norteamericanos cuyas edades variaban entre los 25 y 45 años que radican en la

ciudad de México. Se controló la variable edad entre 25 y 45 años para enfocarnos exclusivamente en este rango. Se eligieron norteamericanos porque la mayor parte de los extranjeros que residen en México son de esta nacionalidad. Sin embargo, la muestra es pequeña, ya que no todos se prestaron a resolver el cuestionario que se maneja en esta investigación. Se trató de aplicar el cuestionario en un club de mujeres extranjeras, su actitud fue de rechazo total, pues se sintieron amenazadas al tratar de contestar estas preguntas. Es muy probable que el rechazo se debió principalmente a que al tratar de contestar estas preguntas se dieron cuenta que eran personas con alto grado de desadaptación a la sociedad mexicana. Por otro lado se quiso aplicar el cuestionario en el Colegio Americano, lo cual no fue posible en los estudiantes y solo se permitió hacerlo con los profesores. Debido a estas restricciones no fue posible aplicar el cuestionario a sujetos fuera del rango 25 a 45 años. Por último también se aplicó a algunos particulares. En este caso se realizó a través de amistades que por alguna circunstancia, conocían algún extranjero norteamericano residente en México. Se les proporcionó a estas amistades los cuestionarios y luego fueron recogidos ya contestados.

2.4. Procedimiento.

En el caso de los sujetos pertenecientes al colegio americano, el autor de esta investigación proporcionó los cuestionarios al director de la escuela quien se encargó de

distribuirlo entre los maestros. Dos días después fueron recogidos. En el caso de los particulares los cuestionarios fueron entregados en algunos casos directamente al sujeto y en otros a las amistades que tenían relación con el sujeto. En ambos casos los cuestionarios fueron recogidos a los dos días.

En todos los casos, se dieron indicaciones precisas de la forma que debía ser contestado el cuestionario y las aclaraciones sobre las posibles dudas que podía tener el sujeto.

Los cuestionarios fueron anónimos con el fin de que el sujeto se sintiera con libertad de expresarse sin temor a ser juzgado o que la información proporcionada pudiera ser utilizada en su contra.

CAPITULO 3. RESULTADOS

Cuando las respuestas a un cuestionario únicamente permiten formar categorías, se debe usar la χ^2 para analizar los datos, ya que las respuestas no son numéricas si no cualitativas. Se consideró adecuada la aplicación de χ^2 siempre teniendo en cuenta que en ninguna categoría hay una frecuencia esperada menor a 5. Esto obligó a juntar varias categorías para formar una sola, ya que en algunas había únicamente un sujeto (En el apéndice de este trabajo se indican la formación de las categorías). El cuestionario que se aplicó consta de 44 preguntas. Cada una de las primeras nueve preguntas representa una variable independiente mientras que el resto indica el proceso de adaptación (variable dependiente). En el análisis que se realizó para determinar las variables más significativas en el proceso de adaptación se comparó cada una de las primeras nueve preguntas (variable independiente) con las preguntas 10 a la 44. De acuerdo a este análisis se obtuvo el valor de χ^2 para cada una de las variables independientes, considerando como variables significativas aquellas que arrojaron un resultado del χ^2 con una probabilidad menor que 0.05.

A continuación se presentan los datos en porcentaje para las primeras nueve preguntas (variables independientes) con una explicación de tipo descriptiva.

3.1.-Descripción de la muestra.

Tabla # 1 (Pregunta # 1) División de la muestra según el sexo

Sexo	n	%
M	36	75
H	12	25

Como se puede ver en esta tabla, la mayoría de nuestros sujetos fueron mujeres, ya que los cuestionarios fueron entregados a las diferentes instituciones y la distribución de estos fue realizado por ellos mismos quedando por azar, más mujeres que hombres como sujetos.

Tabla # 2 (Pregunta # 2) División de la muestra según la edad.

Edad	n	%
25-35	14	29
35-40	18	38
40-45	16	33

De la división de la muestra según la edad sacamos que la mayoría de nuestros sujetos oscilaban entre 35-40 años. Después los seguían los sujetos que estaban entre 40-45 años y por último los que entraban en el grupo que tenía entre 25-35 años.

La media obtenida de esta muestra es 37.2, la mediana 38.39 y la moda 37.

Tabla # 3 (Pregunta # 3) División de la muestra según la educación.

Educación	n	%
Primaria	0	0
Secundaria	0	0
Preparatoria	0	0
Profesional	34	71
Maestría y Doctorado	14	29

Esto nos revela que no hubo sujetos con una educación a nivel primaria, secundaria y preparatoria. La mayoría de nuestro sujetos estaban educados a nivel profesional. Después los seguían los que tenían educación a nivel maestría y doctorado. Se puede observar que un alto nivel educacional es dominante en nuestra muestra, no es extraña esta agrupación ya que, como se menciono anteriormente, la muestra se sesgó por razones no imputables a la investigación.

Tabla # 4 (Pregunta # 4) División de la muestra según la ocupación.

Ocupación	n	%
Comerciante	5	10
Maestra	29	60
Artista	5	10
Ama de casa	9	19

La ocupación de la mayoría de nuestros sujetos es la docencia. Debido a que el cuestionario fue aplicado en instituciones educativas, la mayoría de los sujetos resultaron tener como actividad laboral la docencia. Le siguen las amas de casa y luego en la misma cantidad los comerciantes y los artistas.

Tabla # 5 (Pregunta # 5) División de la muestra según la religión.

Religión	n	%
Católica	19	40
Protestante	18	38
Judío	1	2
No practican la religión	10	21

Casi todos son de religión católica y después los protestantes. Los que no practican ninguna religión ocupan el tercer lugar y los judíos el cuarto con un sólo sujeto en esta categoría .

Tabla # 6 (Pregunta # 6) División de la muestra según el tiempo de estancia en la ciudad de México.

Tiempo de estancia en la ciudad de México.	n	%
< 1 año	7	15
1-5 años	11	23
5-10 años	8	17
10-20 años	14	29
> 20 años	8	17

El tiempo de estancia de la mayoría de nuestros sujetos es entre 10-20 años. Los que tienen entre 1-5 años ocupan el segundo lugar. Los que tienen entre 5-10 años y más de 20 años comparten el tercer lugar. En el cuarto lugar se encuentran los sujetos que tienen menos de 1 año.

Tabla # 7 (Pregunta #7) División de la muestra según las características de procedencia.

Características de procedencia	n	%
Urbana	35	73
Rural	13	27

Tienen características de procedencia urbana el mayor número de entrevistados.

Tabla # 8 (Pregunta # 8) División de la muestra según el objeto del viaje.

El motivo del viaje	n	%
El trabajo	19	40
El estudio	4	13
La residencia	8	17
El trabajo del esposo	7	15
El matrimonio	8	17

El motivo de viaje de la mayoría de los entrevistados es el trabajo, luego el matrimonio y la residencia comparten el segundo lugar. En seguida el trabajo del esposo y por último se encuentran los que tienen como motivo el estudio.

Tabla # 9 (Pregunta # 9) División de la muestra según el conocimiento del idioma del nuevo país.

Conocimiento de idioma del nuevo país	n	%
si	34	71
no	14	29

La mayoría de los entrevistados tienen el conocimiento del idioma del nuevo país.

3.2. Análisis estadístico de los resultados.

VARIABLES NO SIGNIFICATIVAS.

Al comparar la variable sexo, edad, religión con cada una de las preguntas del cuestionario (10 a 44), se encontro que de las 34 preguntas, ninguna mostro una diferencia significativa a 0.05, por lo tanto, se rechazan las hipotesis 1, 2 y 5, lo que indica que el sexo, la edad y la religión no influyen en el proceso de adaptación. Se puede observar que un alto nivel educacional es dominante en nuestra muestra y dado que no tenemos suficientes sujetos con otras categorías de educación, no es posible aceptar o rechazar la variable educación como significativa.

VARIABLES SIGNIFICATIVAS.

Las variables ocupación, tiempo de estancia en el país, las características de procedencia, el motivo del viaje y el conocimiento del idioma del nuevo país, resultaron ser significativas, ya que de acuerdo al análisis, al comparar estas variables con las 34 preguntas, se encontro que existo una diferencia significativa menor al 0.05. Por lo tanto se aceptan las hipotesis 4, 6, 7, 8 y 9.

A continuación se presentan cuales son las preguntas en donde las variables independientes fueron significativas. Cada una de las tablas 10-31 corresponde a los resultados de una pregunta de la siguiente manera:

OCUPACION

Tabla	10	11	12	13	14
Pregunta	16	17	24	39	44

TIEMPO DE ESTANCIA EN MEXICO

Tabla	15	16	17
Pregunta	13	16	37

CARACTERISTICAS DE PROCEDENCIA

Tabla	18	19
Pregunta	11	43

MOTIVO DEL VIAJE

Tabla	20	21	22	23
Pregunta	32	34	37	40

PODER COMUNICARSE FACILMENTE EN ESPAÑOL

Tabla	24	25	26	27	28	29	30	31
Pregunta	12	13	16	22	24	34	44	36

Tabla # 10

Relación entre la ocupación del norteamericano y el sentirse unido emocionalmente a sus amigos mexicanos (pregunta 16).

Ocupación	Pregunta 16		
	Si	No	
Comerciante	3	2	n= 5
	60	40	Z=10
Maestra	26	3	n=29
	90	10	Z=60
Artista	5	0	n= 5
	100	0	Z=10
Ama de casa	4	5	n= 9
	44	56	Z=19
	n = 38	10	
	Z = 79	21	

$$\chi^2 = 10.94, p = 0.0120$$

Cuando se comparó la ocupación del norteamericano con el hecho de sentirse unido emocionalmente a sus amigos mexicanos, se encontró que los que son maestros y artistas se sienten más unidos emocionalmente a sus amigos mexicanos, mientras que los comerciantes y las amas de casa, se muestran indiferentes (tabla # 10).

Tabla # 11

Relación entre la ocupación del norteamericano y el pensamiento de poder llegar a tener tan buenos amigos en México, como los que tenía en su país (pregunta 17).

Ocupación	Pregunta 17		
	Si	No	
Comerciante	5	0	n= 5
	100	0	%=10
Maestro	26	3	n=29
	90	10	%=60
Artista	5	0	n= 5
	100	0	%=10
Ama de casa	4	5	n= 9
	44	56	%=19
n =	40	8	
% =	83	17	
2			
: = 10.74, p = 0.0120			
3			

Al estudiar la relación entre la ocupación del norteamericano y el pensamiento de poder llegar a tener buenos amigos en México, como los que tenía en su país, se dedujo que los que son comerciantes, maestros y artistas piensan en la probabilidad de poder llegar a tener buenos amigos, mientras las amas de casa se muestran indiferentes (tabla # 11).

Tabla # 12

Relación entre la ocupación del norteamericano y las llamadas telefónicas que hacen en su país mensualmente (pregunta 24).

Pregunta 24						
Ocupación	0	1	2	3-6	>=7	
Comerciante	0	2	0	1	2	n= 5
	0	40	0	20	40	%=10
Maestro	10	11	4	3	1	n=29
	35	38	14	10	3	%=60
Artista	2	0	3	0	0	n= 5
	40	0	60	0	0	%=10
Ama de casa	3	3	1	2	0	n= 9
	33	33	11	22	0	%=19
n =	15	16	8	6	3	
% =	31	33	17	13	6	

$$\chi^2 = 22.48, p = 0.0325$$

Al observar la relación entre la ocupación del norteamericano y las llamadas telefónicas que hace a su país mensualmente, se encontró que los comerciantes son los que más llamadas telefónicas hacen. Después en orden numerico siguen las amas de casa, los maestros y los artistas. Es posible que las llamadas de los comerciantes se deban a razones exclusivamente comerciales. (tabla # 12).

Tabla # 13

Relación entre la ocupación del norteamericano y el estar de acuerdo con las costumbres mexicanas (pregunta 39).

Ocupación	Pregunta # 39		
	Si	No	
Comerciante	5	0	n= 5
	100	0	%=10
Maestra	29	0	n=29
	100	0	%=60
Artista	4	1	n= 5
	80	20	%=10
Ama de casa	4	5	n= 9
	44	55	%=19
n =	42	6	
% =	68	13	

$$\chi^2 = 20.37, p = 0.0001$$

La relación entre la ocupación del norteamericano y el estar de acuerdo con las costumbres mexicanas reveló que los comerciantes, maestros y artistas están de acuerdo con las costumbres mexicanas, mientras que las amas de casa se muestran indiferentes (tabla # 13) .

Tabla # 14

Relación entre la ocupación del norteamericano y el poder vivir en México toda su vida (pregunta 44).

Ocupación	Pregunta # 44		
	Si	No	
Comerciante	2	3	n= 5
	40	60	Z=10
Maestra	17	12	n=29
	59	41	Z=40
Artista	5	0	n= 5
	100	0	Z=10
Ama de casa	2	7	n= 9
	22	78	Z=19
n =	26	22	
Z =	54	46	

$$\chi^2 = 0.57, p = 0.0357$$

Viendo relación entre la ocupación del norteamericano y el poder vivir en México toda su vida se descubrió que los que son maestros y artistas pueden vivir aquí toda su vida, mientras las amas de casa no pueden vivir en México para siempre y los comerciantes se muestran indiferentes (tabla # 14).

Tabla # 15

Relación entre el tiempo de estancia en México del norteamericano y su integración a un grupo mexicano (pregunta 13).

Tiempo de estancia en México	Pregunta 13		
	Si	No	
< 1 año	0	7	n= 7
	0	100	%=15
1-5 años	2	9	n=11
	18	82	%=23
5-10 años	1	7	n= 8
	13	66	%=17
10-20 años	7	7	n=14
	50	50	%=29
> 20 años	5	3	n= 8
	63	38	%=17
n =	15	33	
% =	31	69	
	2		
	x = 11.29, p = 0.0235		
	4		

Cuando se comparó la relación entre el tiempo de estancia en México del norteamericano con el hecho de relacionarse con un grupo mexicano, se dedujo que mientras más tiempo llevan en México se relacionan más (tabla # 15).

Tabla # 16

Relación entre el tiempo de estancia del norteamericano y el sentirse unido emocionalmente a sus amigos mexicanos (pregunta 16).

Tiempo de estancia en México	Pregunta 16		
	Si	No	
< 1 año	3	4	n= 7
	43	57	Z=15
1-5 años	7	4	n=11
	64	36	Z=23
5-10 años	8	0	n= 8
	100	0	Z=17
10-20 años	14	2	n=16
	100	0	Z=29
> 20 años	6	2	n= 8
	75	25	Z=17
n =	38	10	
Z =	79	21	
	2		
	∴ = 13.00, p = 0.0109		
	4		

El tiempo de estancia del norteamericano y el sentirse unido emocionalmente a sus amigos mexicanos, muestran que mientras más tiempo llevan en México, se sienten más unidos emocionalmente a sus amigos (Tabla # 16).

Tabla # 17

Relación entre el tiempo de estancia en México del norteamericano y el poder adaptarse a los valores mexicanos (pregunta 37).

Tiempo de estancia en México	Pregunta 37		
	Si	No	
< 1 año	2	5	n= 7
	29	71	%=15
1-5 años	5	6	n=11
	46	55	%=23
5-10 años	7	1	n= 8
	88	13	%=17
10-20 años	11	3	n=14
	79	21	%=29
> 20 años	8	0	n= 8
	100	0	%=17
n =	33	15	
% =	67	31	
	2		
	x = 13.61, p = 0.0086		
	4		

Al comprobar la relación entre el tiempo de estancia en México, del norteamericano y el hecho de poder adaptarse a los valores mexicanos, se vió que mientras más tiempo llevan en México, se han podido adaptar más sus valores (tabla # 17).

Tabla # 18

Relación entre las características de procedencia del norteamericano y el sentirse incomodo en un país no industrializado (pregunta 11).

Características de procedencia	Pregunta 11		
	Si	No	
Urbano	12	23	n=35
	34	66	%=73
Rural	0	13	n=13
	0	100	%=27
n =	12	36	
% =	25	75	
χ^2	= 4.25, p = 0.0391		
1			

Las características de procedencia del norteamericano y el hecho de sentirse incómodo en un país no industrializado reveló que los que tienen procedencia urbana están más incómodos que los que tienen procedencia rural (tabla #18).

Tabla # 19

Relación entre las características de procedencia del norteamericano y el sentir que si regresa a su país, tendrá muchas diferencias con las personas, con las que estaba en contacto (pregunta 43).

Características de procedencia	Pregunta 43		
	Si	No	
Urbano	7	28	n=35
	20	80	%=73
Rural	8	5	n=13
	62	39	%=27
n =	15	33	
% =	31	69	

$$\chi^2 = 5.80, p = 0.0160$$

Cuando se estudió la relación entre las características de procedencia del norteamericano y el sentir que si regresa a su país tendrá muchas diferencias con las personas con las que estaba relacionado, se dedujo que los que tienen procedencia urbana sienten que al regresar tendrán menos diferencias en comparación con los que tienen procedencia rural (tabla # 19).

Tabla # 20

Relación entre el objeto del viaje del norteamericano a México y el conocer los valores mexicanos (pregunta 32).

El motivo del viaje	Pregunta 32		
	Si	No	
Trabajo	19	0	n=19
	100	0	%=40
Estudio	6	0	n= 6
	100	0	%=13
Residencia	6	2	n= 8
	75	25	%=17
El trabajo del esposo	7	0	n= 7
	100	0	%=15
Matrimonio	8	0	n= 8
	100	0	%=17
n =	46	2	
% =	96	4	
χ^2	= 10.43, p = 0.0337		
4			

El estudio del motivo del viaje del norteamericano a México, y el conocer los valores mexicanos, nos muestra que los residentes conocen menos estos valores que los que tienen como objetivo el trabajo, el estudio, el trabajo del esposo y el matrimonio (Tabla # 20).

Tabla # 21

Relación entre el motivo del viaje del norteamericano a México y el sentir que los valores de su país son más elevados (pregunta 34).

El motivo del viaje	Pregunta 34		
	Si	No	
Trabajo	6	13	n=19
	32	68	Z=40
Estudio	1	5	n= 6
	17	83	Z=13
Residencia	2	6	n= 8
	25	75	Z=17
El trabajo del esposo	6	1	n= 7
	86	14	Z=15
Matrimonio	2	6	n= 8
	25	75	Z=17
n =	17	31	
Z =	35	65	

$$\chi^2 = 9.55, p = 0.0488$$

El motivo del viaje del norteamericano a México, y el sentir que los valores de su país son más elevados, mostró que los que vienen por trabajo, estudio, residencia o matrimonio, sienten que los valores de su país no son más elevados, mientras los que acompañan al esposo sienten que sus valores son más elevados (Tabla # 21) .

Tabla # 22

Relación entre el motivo del viaje del norteamericano a México, y el poder adaptarse a los valores mexicanos (pregunta 37).

El motivo del viaje	Pregunta 37		
	Si	No	
Trabajo	11	8	n=19
	58	42	%=40
Estudio	6	0	n= 6
	100	0	%=13
Residencia	7	1	n= 8
	88	13	%=17
El trabajo del esposo	2	5	n= 7
	29	71	%=15
Matrimonio	7	1	n= 8
	88	13	%=17
n =	33	15	
% =	69	31	

$$z = \frac{2}{4} = 11.65, p = 0.0202$$

La relación entre el motivo del viaje y el poder adaptarse a los valores mexicanos hizo deducir que los que viajan a México por el trabajo, el estudio, la residencia y el matrimonio se han podido adaptar a los valores mexicanos, mientras que los que acompañan al esposo sienten que no se han podido adaptar a estos valores (Tabla # 22) .

Tabla # 23

Relación entre el motivo del viaje del norteamericano a México y el tener menos prejuicios sociales desde que llegó a este país (pregunta 40).

El motivo del viaje	Pregunta 40		
	Si	No	
Trabajo	6	13	n=19
	32	68	Z=40
Estudio	6	0	n= 6
	100	0	Z=13
Residencia	4	4	n= 8
	50	50	Z=17
El trabajo del esposo	3	4	n= 7
	43	57	Z=15
Matrimonio	7	1	n= 8
	88	13	Z=17
n =	26	22	
% =	54	46	

$$z = \frac{2}{4} = 12.98, p = 0.0114$$

El motivo del viaje y el tener menos prejuicios sociales hizo ver que los que residen en México por el trabajo conservan los mismos prejuicios, mientras que los residentes por estudio o matrimonio confiesan menos prejuicios desde que llegaron, los que están por la residencia y el trabajo del esposo se muestran indiferentes (tabla # 23).

Tabla # 24

Relación entre la comunicación en español del norteamericano y su relación con un grupo norteamericano (pregunta 12).

Poder comunicarse fácilmente en español	Pregunta 12		
	Si	No	
Si	12	22	n=34
	35	65	Z=71
No	12	2	n=14
	86	14	Z=29
n =	24	24	
% =	50	50	
2	= 0.17, p = 0.0043		
1			

La comunicación en español del extranjero y su relación con un grupo norteamericano, mostró que el que se puede comunicar fácilmente en español, se relaciona menos con un grupo norteamericano que el que no se puede comunicar en español (Tabla # 24).

Tabla # 25

Relación entre la comunicación en español del norteamericano y su relación con grupo mexicano (pregunta 13).

Poder comunicarse fácilmente en español	Pregunta 13		
	Si	No	
Si	14	20	n=34
	41	59	%=71
No	1	13	n=14
	7	93	%=29
n =	15	33	
% =	31	69	

$$\chi^2 = 12.97, p = 0.0003$$

La comunicación en español del norteamericano y el hecho de tener amigos mexicanos y extranjeros hizo deducir que si él se puede comunicar fácilmente en español, la mayoría de sus amigos son mexicanos. Pero si no se puede comunicar fácilmente en español la mayoría de sus amigos son norteamericanos (tabla # 25).

Tabla # 26

Relación entre la comunicación en español del norteamericano y el sentirse unido emocionalmente a sus amigos mexicanos (pregunta 16).

Poder comunicarse fácilmente en español	Pregunta 16		
	Si	No	
Si	31	3	n=34
	91	9	%=71
No	7	7	n=14
	50	50	%=29
n =	38	10	
% =	79	21	
χ^2	= 7.65, p = 0.0051		
1			

Comunicarse en español y sentirse unido emocionalmente a sus amigos mexicanos indica que si el norteamericano se puede comunicar fácilmente en español se siente más unido emocionalmente a sus amigos mexicanos siendo de lo contrario para los que no hablan español (tabla # 26).

Tabla # 27

Relación entre la comunicación en español del norteamericano y el pensamiento de que todo lo que está hecho en su país tiene mejor calidad (pregunta 22).

Poder comunicarse fácilmente en español	Pregunta 22		
	Si	No	
Si	8	26	n=34
	24	77	%=71
No	9	5	n=14
	64	36	%=27
n	= 17	31	
Z	= 35	65	
	2		
∴	= 5.53,	p = 0.0187	
1			

Los norteamericanos que se pueden comunicar fácilmente en español, no piensan que todo lo que está hecho en su país tiene mejor calidad, mientras los que no se pueden comunicar fácilmente, piensan que si (tabla # 27).

Tabla # 28

La relación entre la comunicación en español del norteamericano y las llamadas telefónicas que hace a su país mensualmente (pregunta 24).

Poder comunicarse fácilmente en español	Pregunta 24					
	0	1	2	3-6	>=7	
Si	11	12	8	1	2	n=34
	32	35	24	3	6	X=71
No	4	4	0	5	1	n=14
	29	29	0	36	7	X=29
n =	15	16	8	6	3	
% =	31	33	17	13	6	

$$\chi^2 = 12.02, p = 0.0172$$

Los norteamericanos que no se pueden comunicar fácilmente en español hacen más llamadas telefónicas mensualmente a su país que los que se pueden comunicar bien (tabla # 28).

Tabla # 29

La relación entre la comunicación en español del norteamericano y el sentir que los valores de su país son más elevados (pregunta 34).

Poder comunicarse fácilmente en español		Pregunta 34		
		Si	No	
Si		8	26	n=34
		24	77	%=71
No		9	5	n=14
		64	36	%=29
	n	= 17	31	
	%	= 35	65	

$$\chi^2 = 5.53, p = 0.0187$$

Si el norteamericano se puede comunicar fácilmente en español, siente que los valores de su país no son más elevados. Pero si no se puede comunicar encuentra que los valores de su país son más elevados (tabla # 29).

Tabla # 30

La relación entre la comunicación en español del norteamericano y el poder vivir en México toda su vida (pregunta 44).

Poder comunicarse fácilmente en español	Pregunta 44		
	Si	No	
Si	22	12	n=34
	65	35	Z=71
No	4	10	n=14
	29	71	Z=29
n	= 26	22	
Z	= 54	46	

$$\chi^2 = 3.86, p = 0.0494$$

1

El norteamericano que se puede comunicar fácilmente en español piensa poder vivir en México toda su vida, mientras el que no se puede comunicar piensa que no lo podrá hacer (tabla # 30).

Tabla # 31

La relación entre la comunicación en español del norteamericano cuando llega a México y el pensar que los valores mexicanos son atrasados (pregunta 36).

Poder comunicarse
en español cuando
llego a México

Pregunta 36

	Si	No	
Si	1	16	n=17
	6	94	%=35
No	13	18	n=31
	42	59	%=65
n =	14	34	
% =	29	71	
χ^2	= 5.27, p = 0.0217		
1			

Si el norteamericano podía hablar español cuando llegó a México, le parecen menos atrasados los valores mexicanos, mientras que los que no hablaban los encuentran atrasados (tabla # 31).

CAPITULO IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

Como se puede observar en el análisis estadístico de los resultados, algunas variables independientes tales como : el sexo, la edad, la educación, y la religión han mostrado no ser significativas en el proceso de adaptación de los norteamericanos a la Ciudad de México, ya que los datos analizados en el capítulo de los resultados no obtuvieron una probabilidad menor de .05.

Según RoKeach (1976), el sexo y la religión pueden moldear de forma similar o distinta los sistemas de valores de muchas personas. Según Ramos y Xavier (1970), los valores se modifican mediante la influencia de determinantes sociales y los extranjeros tienden a modificar sus valores por la influencia de la cultura en que se encuentran, si es que se quieren integrar a este nuevo grupo social.

Pero en el análisis estadístico de los resultados de este trabajo , el sexo y la religión no fueron significativos . La razón por lo que la variable "sexo" no es significativa se puede deber a la nacionalidad de los sujetos de la muestra siendo todos norteamericanos. En los países desarrollados, en los últimos años especialmente, la mujer ocupa un lugar importante a nivel social y cultural dentro del medio en el que se desenvuelve mostrando valores similares a los del hombre. Los Estados Unidos de Norteamérica, como uno de los países más desarrollados del

mundo, se caracteriza por la gran participación que ha tenido la mujer a todos los niveles. Es probable que debido a que el grupo seleccionado es de hombres y mujeres norteamericanos, la variable 'sexo' no mostró ser importante en la adaptación de éstos a la Ciudad de México. Posiblemente, si los sujetos pertenecieran a algún país subdesarrollado en donde la participación de la mujer es limitada, la variable 'sexo' tendría un valor más significativo que el obtenido en el análisis estadístico actual. Por otro lado los resultados pueden deberse a que tenemos más mujeres que hombres. Se podría suponer en caso de que los sujetos hombres sean mayoría, los resultados serían diferentes.

En cuanto a la religión, los sujetos norteamericanos que contestaron el cuestionario de esta investigación son en su mayoría católicos. Luego le siguen los protestantes, después los que no practican religión y por último los judíos. De acuerdo con el análisis estadístico de éste trabajo, la religión no mostró tener mayor influencia en la adaptación. Podríamos explicar este resultado, si consideramos que la mayoría de los sujetos entrevistados a pesar de tener una religión y sentirse parte de ella, no la practican realmente. Por lo tanto, sus valores no son influenciados por esta variable. Sería recomendable modificar el cuestionario para determinar si los sujetos entrevistados que pertenecen a una religión la practican. De esta manera podríamos confirmar nuestra suposición.

En cuanto a las variables 'educación' y 'edad', los

estudios de Smith (1955), en el área de la educación transcultural sugieren que los adolescentes o estudiantes no graduados, se adaptan más fácilmente y experimentan cambios más grandes en sus actitudes, que las personas ya graduados o que ya ejercen su profesión. Según Rokeach (1976), la educación puede moldear los valores de las personas y los extranjeros modifican sus valores si es que se quieren adaptar a la nueva cultura. Por otro lado, Mc. Guigan (1958), en su estudio sobre estudiantes norteamericanos en el extranjero, dice que no es muy común observar grandes cambios en la personalidad de los estudiantes extranjeros.

Como es posible observar, en los resultados de la investigación de Rokeach (1976), el papel de la variable "educación" es de gran importancia al igual que en los estudios de Smith (1955), en donde " educación y " edad" tienen un papel simultaneo en el proceso de integración de extranjeros a un nuevo país.

Por el otro lado, el estudio de Mc. Guigan (1958), es contradictorio en relación a los de Rokeach (1976) y Smith (1955), ya que sugiere que las variables "educación y " edad" no causan diferencias en la adaptación a una nueva cultura.

En lo que respecta a la presente investigación, la edad de los sujetos norteamericanos varía entre 25 y 45 años, presentando

diferentes grados de educación como profesional, maestría y doctorado. En el análisis estadístico de los resultados del presente estudio, la variable educación no se pudo aceptar o rechazar dado que no existen sujetos de varias categorías de educación quedando la información incompleta. Por otro lado la variable edad resulto ser no significativa.

Debido a que la variable 'edad' fue controlada por nuestro cuestionario, la mayoría de los sujetos entrevistados pertenecen a un nivel de educación profesional dando como resultado que dichas variables no se revelaron importantes. Sería recomendable en un futuro trabajo abarcar una gama más amplia tanto de edades como niveles educativos para poder evaluar de una forma más certera la influencia de los factores 'edad' y 'educación' en la adaptación de los norteamericanos a la ciudad de México.

En el análisis estadístico de los resultados, los elementos independientes como la ocupación, el tiempo de estancia en México, las características de procedencia, el objetivo del viaje y la comunicación, resultaron ser significativas en el proceso de adaptación, ya que obtuvieron un probabilidad menor de 0.05. Rokach (1976), dice que la ocupación puede moldear de forma similar o distinta los sistemas de valores de muchas personas.

En el análisis estadístico de los resultados de este trabajo, en cuanto a la ocupación se encontró que :

1.- Los maestros y artistas norteamericanos se sienten mas unidos emocionalmente a sus amigos mexicanos, mientras los comerciantes y las amas de casa se muestran indiferentes.

2.- Los comerciantes, maestros y artistas norteamericanos piensan en la probabilidad de poder llegar a tener buenos amigos en México, como los que tenían en su país, mientras las amas de casa se muestran indiferentes.

3.- Los comerciantes norteamericanos son los que más llamadas telefónicas hacen a su país. Después en orden numérico, siguen las amas de casa, los maestros y los artistas.

4.- Los comerciantes, maestros y artistas norteamericanos están de acuerdo con las costumbres mexicanas, mientras las amas de casa se muestran indiferentes.

5.- Los maestros y artistas norteamericanos reportan poder vivir en México toda su vida si ésto fuera necesario, mientras las amas de casa dicen no poder hacerlo y los comerciantes se muestran indiferentes.

Como se puede ver, los resultados antes mencionados muestran una clara diferencia en cuanto a la adaptación del norteamericano a México, según su ocupación. Se podría decir que los resultados están de acuerdo con el estudio de Rokench (1976), ya que estas diferencias se deben a los distintos sistemas de valores moldeados por su ocupación.

Según Preston (1980), el motivo del viaje y por lo tanto la duración del contacto con la nueva cultura, afectan el grado del choque cultural. Cuando la estancia se prolonga por meses o años, trae consigo síntomas de un choque cultural los cuales son enfrentados de distinta manera por diferentes personas. Por otro lado Mc. Guigan (1958), y Smith (1957), sugieren la necesidad de más investigación sobre la duración de residencia, como factor de adaptación en un país extranjero.

En el análisis estadístico de los resultados de la presente investigación, en cuanto al tiempo de estancia se encontró que :

- 1.- Los norteamericanos, mientras más tiempo de estancia tengan en México, se relacionan mas con grupos mexicanos .
- 2.- Los norteamericanos, mientras más tiempo vivan en México, se sienten mas unidos emocionalmente a sus amigos mexicanos .
- 3.- Así mismo mientras más tiempo vivan en México, se adaptan más fácilmente a los valores mexicanos.

En cuanto al motivo del viaje se encontró en el análisis estadístico de los resultados que :

- 1.- Los norteamericanos cuyo motivo de viaje a México es la residencia, conocen menos valores mexicanos que los que tienen como objeto de viaje el trabajo, el estudio, el trabajo del esposo y el matrimonio.

2.- Los norteamericanos cuyo motivo de viaje a México, es el estudio, el trabajo, la residencia y el matrimonio sienten que los valores de su país no son mas elevados, mientras que los que tienen como motivo de viaje el trabajo de su esposo, sienten que sus valores lo son.

3.- Los norteamericanos cuyo motivo de viaje a México es el trabajo, el estudio, la residencia y el matrimonio dicen que se han podido adaptar a los valores mexicanos mientras que los que vienen acompañando al esposo no se han podido adaptar a los nuevos valores.

4.- Los norteamericanos cuyo motivo de viaje a México, es el trabajo, dicen no tener menos prejuicios sociales desde que llegaron a México. Los que vienen como residentes y por el trabajo del esposo, se muestran indiferentes.

Los resultados mencionados indican una clara diferencia en cuanto a la adaptación del norteamericano a México según el tiempo de estancia y el motivo del viaje. Se puede ver que los resultados están de acuerdo con el estudio de Preston (1980) , ya que el norteamericano mientras más tiempo lleva en México , se adapta más positivamente al país debido a un mayor tiempo de interacción con la cultura mexicana y a una mayor asimilación a sus valores.

Según Pool (1956) en cuando a las características de

procedencia, se menciona en el marco teórico que entre más semejante sea el lugar de origen con el lugar de la nueva residencia, el choque cultural del extranjero tendrá una menor intensidad. Por otro lado, según Mc. Guigan (1958), y Smith (1957), se pueden observar cambios de actitudes que favorecen el proceso de adaptación del extranjero si las características de su procedencia indican tener un nivel de vida inferior al de su nueva residencia. Por lo tanto, si el extranjero conserva el nivel de vida que tenía anteriormente a lo eleva, se adaptará más fácilmente.

En cuanto a las características de procedencia revelaron que:

1.- Los norteamericanos de procedencia urbana se muestran más incómodos ante el hecho de que México sea un país no industrializado que los individuos de procedencia rural.

2.- Los de procedencia urbana sienten que, si regresarán a su país tendrían menos diferencias con las personas con los que solían relacionarse, de los que reportan tener los individuos de procedencia rural.

Los resultados mencionados indican una diferencia significativa en cuanto a la adaptación del norteamericano según las características de su procedencia. Al mismo tiempo de los resultados están de acuerdo con las investigaciones de Smith (1957), Mc. Guigan (1958), y Pool (1958), ya que el

norteamericano de procedencia urbana siente que si regresa a su país tendría menos diferencias con las personas que se relacionaba, de lo que sienten poder tener los individuos de procedencia rural. Por otro lado también el norteamericano de procedencia urbana muestra tener mayor grado de choque cultural en la ciudad de México, que los individuos de procedencia rural.

Por último Smith (1955), ha observado que un estudiante en una cultura extranjera tiene que sobreponerse a algunas dificultades como la comunicación. También Preston (1980), dice que la diferencia de idioma es uno de los factores que pueden afectar el grado del choque-cultural. Por lo que respecta a la comunicación se encontró que:

1.- Los norteamericanos que se pueden comunicar fácilmente en español, se relacionan menos con un grupo de norteamericanos que los que no se pueden comunicar.

2.- Los que hablan español, se relacionan más con un grupo de mexicanos que los que no se pueden comunicar.

3.- Si el norteamericano habla español, la mayoría de sus amigos son mexicanos, pero si no lo habla sus amigos son extranjeros.

4.- Si el norteamericano puede comunicarse con facilidad en español, se siente más unido emocionalmente a sus amigos mexicanos que los que no pueden expresarse en la nueva lengua.

5.- Los que dominan el español, no piensan que todo lo que está

hecho en su país tiene mejor calidad, mientras que los que no hablan español así piensan.

6.- Los que no se pueden expresar en español, hacen más llamadas telefónicas mensualmente a su país que los que hablan fácilmente el español.

7.- Si el norteamericano se puede comunicar en español, siente que los valores de su país no son más elevados que los de México, pero si no lo puede hacer con facilidad, siente que éstos si son más elevados.

8.- Si el norteamericano podía hablar el español cuando llegó a México, le parecen menos atrasados los valores mexicanos, en comparación a los que no podían hablarlo cuando llegaron.

9.- Los que hablan español dicen poder vivir en México toda su vida, mientras que los que no pueden comunicarse piensan lo contrario.

Los resultados mencionados indican una diferencia significativa en cuando a la adaptación del norteamericano a México, dependiendo de su habilidad para poder comunicarse en el idioma español. Por lo mismo, se puede decir que estos resultados están de acuerdo con los estudios de Smith (1955), y Preston (1980). Las personas que tienen la barrera del idioma se adaptan mucho más difícilmente que los que no la tienen. Además entre más dificultad hay para comunicarse experimentan con

mayor fuerza el choque cultural.

Como se puede observar, las conclusiones obtenidas en base a las variables anteriormente mencionadas, nos indican, que lo más importante para la integración es el idioma y el tiempo de estancia en este país.

La importancia de la comunicación es el medio por el cual las personas se empiezan a relacionar e intercambiar ideas. Es común que el individuo que no se puede expresar como el quisiera, se frustra, se sienta aislado y empiece a ver todo desde un punto de vista negativo. En el caso de la presente investigación como se vio anteriormente, los norteamericanos que podían comunicarse fácilmente en español, mostraron una actitud completamente opuesta a los que no se podían expresar. Los que si dominaban el idioma español, tenían una actitud más positiva y se mostraban más adaptados a México que los que no lo podían hacer.

El tiempo de estancia fue otra variable que se observó como un factor importante ya que mientras más tiempo se lleva en México, se tienen mejores relaciones con mexicanos y se muestran más adaptados. Esto también se podría explicar tomando en cuenta que mientras más tiempo llevan en México dominan mejor el idioma, se comunican más fácilmente y por lo mismo se integran más al país.

Por otro lado, las amas de casa y las mujeres que tienen como motivo de viaje el trabajo del esposo, están más desajustadas. Esto se debe a que las amas de casa están más aisladas y con menos posibilidades de comunicación y socialización que los comerciantes, maestros y artistas. Por lo mismo las amas de casa no se relacionan mucho con diferentes personas y su contacto con la cultura mexicana es limitado. La desadaptación de las mujeres que tienen como motivo de viaje el trabajo del esposo, puede deberse a que éstas no viajaron por su propia elección y se sintieron obligados a venir a México.

Existe una alta posibilidad de que el grupo de 'gente que vino a México, por el trabajo del esposo' (7 personas) sea en gran parte el mismo que el grupo "amas de casa" (9 personas) aunque no necesariamente todas las mujeres que vinieron a México, por el trabajo del esposo son amas de casa.

Cabe mencionar que en la muestra se encuentran 36 mujeres y nada más 9 de éstas forman el grupo de amas de casa. El sexo, no fue una variable significativa aunque las amas de casa siendo todas mujeres, mostraron estar desajustadas. La desadaptación de las amas de casa no influyó en la variable sexo ya que hay un número mucho mayor de mujeres que de amas de casa.

Por lo que se planteó anteriormente, ya que las variables independientes el sexo, la religión, el nivel educacional y la edad no fueron significativos las siguientes preguntas de

investigación postulados anteriormente se rechazan:

1- Dependiendo del sexo del visitante habrá diferencia en la integración.

2- Según la religión será diferente la adaptación.

3- De acuerdo al nivel educacional será distinta la acomodación.

4- La edad influye también en la adaptación.

Por otra parte como las variables independientes la ocupación, el tiempo de estancia en México, las características de procedencia, el objeto del viaje y la comunicación resultaron ser significativas. Las siguientes preguntas de investigación postulados anteriormente se aceptan:

1- Dependiendo de la ocupación será diferente la integración.

2- Mientras más prolongada sea la estancia del norteamericano en la ciudad de México su adaptación será más positiva.

3- Mientras más parecidas sean las características de urbanización del lugar de origen con México su integración será más positiva.

4- Según los objetivos del viaje habrá diferencia en su

acomodación a México.

5- Mientras mejor pueda expresarse el norteamericano en español, su adaptación será más expedita.

Basándose en las conclusiones anteriormente mencionados podemos decir que si el norteamericano puede hablar el español, tiene actitudes más positivas hacia la cultura y la gente y esto acelera su adaptación. A partir de este punto de vista se podría deducir que para una fácil y más rápida integración es de vital importancia su dominio del idioma español. Por lo mismo, si se quiere que la población norteamericana que viene a México se acomode sin dificultad y con mayor rapidez, se debe tratar de que esta población aprenda y domine el español con eficacia. Por esto se sugiere concientizar a las empresas que ofrecen trabajo a los norteamericanos, para que establezcan y promuevan cursos del idioma y asimismo recomendar a esta gente empezar a aprender el español en los primeros meses de su llegada a México.

Esta sugerencia se podría generalizar a toda la población extranjera que viene a vivir a México por un tiempo prolongada y que su idioma materno no es el español. Se piensa que como la comunicación es un medio muy importante para poder relacionarse, y ésta es la base de la integración al nuevo país, la barrera del lenguaje se debe remover lo más pronto y eficazmente posible.

Por otro lado se recomienda la formación de grupos de apoyo para extranjeros en general por medio de los cuales sea posible relacionarse con grupos mexicanos de intereses similares, en este

casa o las amas de casa, como serian actividades culturales, deportes, cocina, costura, tejido etc. También en estos grupos de apoyo se debe proporcionar información a los extranjeros que les permita conocer los cambios a los que se van enfrentar en el proceso de adaptación y orientarlos en este aspecto.

Para las futuras investigaciones en este campo se sugiere ampliar la muestra en diferentes areas. Para comenzar seria interesante tener sujetos menores de 25 años o mayores de 45, para poder determinar si los resultados obtenidos en esta investigación se pueden ampliar a todas las edades. Se podría también considerar residentes con niveles educativos inferiores a profesional ya que en esta investigación el 100% de los sujetos no estaban en este rango. Otro factor importante podría ser la nacionalidad. Debido a que existen más norteamericanos residentes en México que de otras nacionalidades esta investigación se concentró en ellos, sin embargo sería importante investigar otras nacionalidades para poder observar su comportamiento. El autor considera que una muestra proveniente de un país subdesarrollado arrojaría resultados diferentes a los obtenidos en esta investigación.

En lo que se refiere al cuestionario, se podría modificar en un futuro, para saber si los sujetos entrevistados que pertenecen a una religión lo practican realmente o simplemente son creyentes. También es importante poder determinar si las amas

de casa que residen en México tienen como motivo de su estancia el trabajo de su esposo. En el caso de la frecuencia de las llamadas al extranjero, obtuvimos el resultado de frecuencia más alta entre los comerciantes, sería importante determinar si estas llamadas son de carácter comercial o puramente personal.

A P P E N D I C E 1

QUESTIONNAIRE

1. Sex: _____
2. Age: _____
3. Education: Elementary School _____ Middle School _____
High School _____ College _____ Master _____ PH.D. _____
4. Occupation: _____
5. Religion: Catholic _____ Protestant _____ Jewish _____
Other _____
6. Time living in Mexico: _____
7. Characteristics of place of origin: Urban _____ Rural _____
8. The reason for my trip: _____
9. I can communicate easily in Spanish: Yes _____ No _____
10. When I arrived in Mexico, I could speak Spanish:
-Yes _____ No _____
11. I am bothered because Mexico is a country that is not
industrialized: Yes _____ No _____
12. I am a member of a North American Group: Yes _____ No _____
13. I am a member of a Mexican Group: Yes _____ No _____
14. The majority of my friends are:
Mexicans _____ North-Americans _____
15. I have Mexican friends: Yes _____ No _____
16. I feel emotionally related to my Mexican friends:
Yes _____ No _____
17. I think I can have good friends in Mexico just like the
ones I had in my country: Yes _____ No _____
18. The Mexicans accept me easily: Yes _____ No _____

19. I like living in Mexico : Yes _____ No _____.
20. If I had another chance, I would come back to Mexico :
Yes _____ No _____.
21. I Think I am as happy as I was in my country :
Yes _____ No _____.
22. Everything made in my country has a better quality :
Yes _____ No _____.
23. I would like to return to my country : Yes _____ No _____.
24. Approximately I make _____ phone calls to my country.
(per month).
25. Approximately I send _____ letters to my country. (per
month)
26. I accept Mexicans' level of educational competence:
Yes _____ No _____.
27. I accept Mexicans' level of work competence :
Yes _____ No _____.
28. The mexican is an intelligent person! Yes _____ No _____.
29. I am annoyed when I ask favors of Mexicans! Yes _____ No _____.
30. I trust the Mexicans : Yes _____ No _____.
31. I feel lonely in Mexico : Yes _____ No _____.
32. I am familiar with Mexicans values : Yes _____ No _____.
33. There are important differences between my values and the
Mexican Values : Yes _____ No _____.
34. I think the values of my country are more elevated :
Yes _____ No _____.
35. I feel that the values of my country and Mexico are

- incompatible : Yes _____ No _____.
36. I think that the Mexican values are old fashioned :
Yes _____ No _____.
37. I think I adopted Mexican values : Yes _____ No _____.
38. I am familiarized with Mexican traditions : Yes _____ No _____.
39. I agree with Mexican traditions : Yes _____ No _____.
40. I have fewer social prejudices since I arrived to Mexico :
Yes _____ No _____.
41. I accept Mexican punctuality : Yes _____ No _____.
42. I think North-Americans are cleaner than the Mexicans :
Yes _____ No _____.
43. I feel that if I go back to my country I'll have a lot of
disagreements with the persons whom I used to get along:
Yes _____ No _____.
44. I can live in Mexico all my life : Yes _____ No _____.

CUESTIONARIO

1. Sexo : _____.
2. Edad : _____.
3. Educación : Primaria _____ Secundaria _____ Preparatoria _____
Licenciatura _____ Maestría _____ Doctorado _____.
4. Ocupación : _____.
5. Religión : Católica _____ Protestante _____ Judía _____
Otra _____.
6. Tiempo de estancia en México : _____.
7. Características de Procedencia : Urbana _____ Rural _____.
8. El motivo de mi viaje es : _____.
9. Puedo comunicarme fácilmente en Español : Si _____ No _____.
10. Cuando llegé a México podía hablar el Español :
Si _____ No _____.
11. Me inquieta que México sea un país no industrializado :
Si _____ No _____.
12. Me relaciono con un grupo Norte-Americano : Si _____ No _____.
13. Me relaciono con un grupo Mexicano : Si _____ No _____.
14. La mayoría de mis amigos son : Mexicanos _____
Norte-Americanos _____.
15. Tengo amigos Mexicanos : Si _____ No _____.
16. Me siento unido emocionalmente a mis amigos Mexicanos :
Si _____ No _____.
17. Puedo llegar a tener buenos amigos en México como los que
tenía en mi país : Si _____ No _____.

18. Los Mexicanos me aceptan facilmente : Si _____ No _____.
19. Me gusta vivir en Mexico : Si _____ No _____.
20. Si me dieran otra oportunidad valveria a México !
Si _____ No _____.
21. Siento que ya estoy tan contento como lo estaba en mi pais!
Si _____ No _____.
22. Todo lo que esta hecho en mi pais tiene mejor calidad !
Si _____ No _____.
23. Me gustaria regresar a mi pais : Si _____ No _____.
24. Mensualmetne hago _____ llamadas telefonicas a mi pais.
25. Mando mensualmente _____ cartas a mi pais.
26. Acepto el nivel de competencia escolar del Mexicano !
Si _____ No _____.
27. Acepto el nivel de competencia laboral del Mexicano !
Si _____ No _____.
28. El Mexicano es una persona inteligente : Si _____ No _____.
29. Me molesta pedir favores a los Mexicanos : Si _____ No _____.
30. Tengo confianza en los Mexicanos : Si _____ No _____.
31. Me siento solo en México : Si _____ No _____.
32. Conozco los valores Mexicanos : Si _____ No _____.
33. Hay diferencias importantes entre mis valores y los de
Mexicanos : Si _____ No _____.
34. Siento que los valores de mi pais son mas elevados !
Si _____ No _____.
35. Siento que los valores de mi pais y los de Mexico son
incompatibles : Si _____ No _____.

36. No parecen atrasados los valores Mexicanos : Si ____ No ____
37. Me he podido adaptar a los valores Mexicanos : Si ____ No ____.
38. Conozco los costumbres Mexicanos : Si ____ No ____.
39. Estoy de acuerdo con los costumbres Mexicanos: Si ____ No ____.
40. Tengo menos prejuicios sociales desde que llegue a Mexico:
Si ____ No ____.
41. Acepto la puntualidad del Mexicano : Si ____ No ____.
42. Creo que los Norte-Americanos son más limpios que los
Mexicanos : Si ____ No ____.
43. Siento que si regreso a mi país tendré muchas diferencias,
con las personas que estaba relacionado : Si ____ No ____.
44. Podría vivir en México toda mi vida: Si ____ No ____.

A P P E N D I C E 2

Con este objetivo para la variable independiente "ocupación" se juntaron las siguientes categorías:

Gerente de control financiero		categoria 1 =
Representante del banco	>	comerciante
Bienes Raíces		

Maestro		
Oficial del ejercito	>	categoria 2 =
de Salvación		maestro

Músico		
Bailarina profesional		
Tallador profesional	>	categoria 3 =
de diamantes		artista
Pintor		

Ama de casa	>	categoria 4 =
	---	ama de casa

Para la variable independiente "tiempo de estancia" se formaron las categorías de las siguiente manera:

<1 año	--categoria 1
1-5 años	--categoria 2
5-10 años	--categoria 3
10-20 años	--categoria 4
>20 años	--categoria 5

Para la variable independiente "el motivo del viaje" se juntaron los siguientes categorías para formar una sola:

El trabajo	--- > ---	categoria 1 = el trabajo

Aprender el español		
Estudiar		
El crecimiento personal	>	categoria 2 =
Tener experiencia de otra cultura		el estudio

La familia se muda		categoria 3 =
La residencia	>	la residencia

El trabajo del esposo	>	categoria 4 =
	---	el trabajo del
	---	esposo

El matrimonio	>	categoria 5 =
	---	el matrimonio

Para la variable independiente "educación" se formaron las categorías de la siguiente manera :

Primaria	categoria 1
Secundaria	categoria 2
Preparatoria	
Profesional	categoria 3
Maestría	
Doctorado	categoria 4

Finalmente para la variable dependiente "número de llamadas

telefónicas hechas mensualmente* se formaron las siguientes categorías:

0 llamada	categoria 0
1 llamada	categoria 1
2 llamadas	categoria 2
3-6 llamadas	categoria 3
>=7 llamadas	categoria 4

Se consideró como diferencia significativa todos los casos en donde la probabilidad fue menor de .05 .

BIBLIOGRAFIA

1. Bandura, Albert. (1982). Teoría del Aprendizaje Social. Madrid: Espasa-Calpe, S.A.
2. Barrabee, F., Barrabee, E. L., Finesinger, J. E. (1955). A Normative Social Adjustment Scale. American J. Psychiatry, 112, 252-259.
3. Beals, Ralph L., Humphrey, Norman D. (1957). No Frontier to Learning: The Mexican Student in the United States. Minneapolis: University of Minnesota Press.
4. Cleveland, Harlan, Mangone, Gerard I. (ed.) (1957). The Art of Overseamanship. Syracuse: Syracuse University Press.
5. Dubois, Cora. (1955). Some Notions on Learning Intercultural Understanding. California: Stanford University Press.
6. Estadísticas Básicas del Turismo. (1981). Departamento de Estudios Económicos del Banco Nacional de México. Banamex, México: Estudios Economicos Impresa Offset.
7. Good, T. L. y Bophy, J. E. (1963). Psicología Educcional. México: Nueva Ed. Interamericana.
8. Downie, N. M. y Heath, R. W. (1973). Metodos Estadísticos Aplicados. México: Harla, S.A. de C.V..

9. Gullahorn, John, Gullahorn, Joanne E. (1963). An extension of the U. Curve Hypothesis. Journal of Social Issues, 19, 479-486.
10. International Handbook, Study Abroad. Unesco, (1963), XIV.
11. Jones, Edward F. y Gerard, Harold D. (1967). Foundations of Social Psychology. New York: John Willey and Sons Inc..
12. Kelman, Herbert C. (1985). Compliance, Identification and Internalization--three Processes of Attitude Change. The Journal of Conflict Resolution, 2(1), 98-110.
13. Kroeber, A. L., Kluckhohn, Clyde. (1952). Culture: A Critical Review of Concepts and Definitions. New York: Vintage Books.
14. Lambert, Richard D. Bressler, Marvin. (1955). The Sensitive Area Complex: A contribution to the theory of Guided Culture Contact. American Journal of Sociology, 60, 317-325.
15. Lysgaard, S. (1955) Adjustment in a foreign Society: Norwegian Fulbright Grantees Visiting the United States. International Social Science, Bulletin, 7, 207-212.
16. Mann, Leon. (1973). Elementos de Psicología Social. México: Editorial Limusa.

17. Mann, Leon. (1977). Elementos de Psicología Social. México: Editorial Limusa.
18. Mathews, W. Mason. (1960). Successful Adjustment: A Frame of Reference. American Journal of Orthopsychiatry, 30, 424-428.
19. Morris, Richard T. (1956). National Status and Attitudes of Foreign Students. Journal of Social Issues, 12, 196-205.
20. Mc. Guigan, F. J. (1958). Psychological Changes Related to Intercultural Experiences. Psychology Reports, 4, 336-346.
21. Peltigrew, Thomas F. (1958). Personality and Sociocultural Factors in Intergroup Attitudes: A Cross National Comparison. The Journal of Conflict Resolution, 2(1), 218-226.
22. Pool, Ithiel. (1958). What American Travelers Learn. The Antioch Rev. 18, 390-399.
23. Preston, James J. (1980). Culture Shock and Invisible Walls. Oneonta: College of Oneonta Press.
24. Ramos, E. Xavier, E. (1978). La Mansion de los Valores Humanos. Revista Latino Americana de Psicología, 10(3), 307-312.
25. RoKeach, Milton. (1976). Beliefs, Attitudes y Values. San Francisco: Josey-Bass Publishers.

26. Selltiz, C. Y Hopson, A. L., Cook, S. W. (1956). The Effects of Situational Factors on Personal Interaction between Foreign Students and Americans. Journal of Social Issues, 12, 212-219.
27. Smith, Howard P. (1957). The Effects of Intercultural Experience. A follow-up investigation. Journal of Abnormal and Social Psychology, 54, 403-421.
28. Smith, M. Brewster. (1955). Evaluation of Exchange of Persons. International Social Science Bulletin, 2, 294-302.
29. Smith, M. Brewster. (1955). Some Features of Foreign-Shedent Adjustment. Jornal of Higher Education, 26, 231-297.
30. Smith, M. Brewster. (1956). Cross-Cultural Education as a Research Area. Journal of Social Issues, 12, 485-499.
31. Watson, Jane, Lippit, Ronald. (1955). Learning Across Culture: A Study of Germans Visiting America. Michigan: University of Michigan Press.
32. Watson, Jane, Lipitt, Ronald. (1958). Cross Cultural Experience as a Source of Attitude Change. The Journal of Conflict Resolution, 2(1), 201-224.
33. Zajonc, Robert B. (1952). Agresive Attitudes of the Stranger as a Function of Conformity Pressures. Human Relations, 5, 387-399.