

211
2el.

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE PSICOLOGIA



"ESTUDIO DEL AUTOCONCEPTO EN ESTUDIANTES DE LAS CARRERAS DE INGENIERIA EN COMPUTACION E INGENIERIA EN SISTEMAS COMPUTACIONALES DE LA UNAM Y EL ITESM Y SU RELACION CON EL NIVEL SOCIOECONOMICO Y LA PERTENENCIA A UN GRUPO"

T E S I S
Que para obtener el Título de:
LICENCIADO EN PSICOLOGIA
P r e s e n t a:
CITLALLI PEREZ DE LA BARRERA

Directora de Tesis: Lic. Nury Domenech Torrens.
Asesora Metodológica: Lic. María Enedina Villegas Hernández

México, D. F.

1997

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

**DEDICO ESTE TRABAJO A DIOS,
POR ESTAR SIEMPRE CONMIGO,
POR HABERME AYUDADO A
LOGRAR TODAS LAS METAS
QUE HASTA HOY ME HE
PROPUESTO.**

**DEDICO ESPECIALMENTE ESTE
TRABAJO A MI MADRE,
PORQUE A TI TE DEBO TODO
LO QUE SOY, GRACIAS INFINITAS
POR TODO TU AMOR, APOYO
Y ENTREGA.**

A MI PADRE

A MI MADRINA

**A MIS AMIGOS,
A LOS QUE SIEMPRE
ESTUVIERON CONMIGO
GRACIAS POR SU APOYO
INCONDICIONAL, POR SU
CARIÑO.**

**GRACIAS A MI UNIVERSIDAD
POR TODO LO QUE ME
PERMITIO APRENDER,
POR ENSEÑARME A
LUCHAR POR MIS IDEALES.**

**MI AGRADECIMIENTO
A LA LIC. NURY DOMENECH
POR TODA SU DEDICACION,
APOYO Y COMPRESION.**

**UN AGRADECIMIENTO
ESPECIAL AL LIC. FABIAN
MARTINEZ, POR TU AYUDA
POR TU DON DE GENTE.**

INDICE:

INTRODUCCION	1
CAPITULO 1	
1 Autoconcepto	3
1.1 Definiciones de Autoconcepto	9
1.2 Formación del Autoconcepto	15
1.3 Escala de Autoconcepto de Tennessee.....	21
CAPITULO 2	
2 Dos variables a considerarse para el estudio del Autoconcepto	28
2.1 Nivel Socioeconómico	28
2.1.2 Antecedentes Históricos	31
2.1.3 Medición del Nivel Socioeconómico	38
2.2 La institución universitaria y la pertenencia al grupo	43
2.2.1 Desarrollo físico e intelectual en el adulto joven	43
2.2.2 Desarrollo Moral	48
2.2.3 La Universidad	49
2.2.4 Personalidad y Desarrollo social en el adulto joven	50
2.2.5 Necesidades Humanas	53
2.2.6 Pertenencia a un grupo	55
CAPITULO 3	
3 Metodología	62
3.1 Planteamiento y justificación del problema	62
3.2 Hipótesis	63
3.3 Variables	63
3.4 Sujetos	64
3.5 Tipo de Estudio	64
3.6 Diseño	64
3.7 Instrumentos	64
3.8 Procedimiento	65

CAPITULO 4

4.1	Tratamiento Estadístico	66
4.2	Descripción de resultados	67
4.3	Conclusiones	81
4.4	Limitaciones y sugerencias	84

Anexos

Escala de Autoconcepto de Tennessee
Encuesta Socioeconómica

Bibliografía

INTRODUCCION

Con un amplio sentido común y pidiendo disculpas de antemano por no contar con datos objetivos, podemos hablar de que, por lo escuchado en casas, cafés, y otros lugares comunes, en la Ciudad de México (y tal vez en otras ciudades de nuestro país), existe la idea de que la formación escolar y sobretudo la profesional, es mejor en una institución privada, que en una pública. Lo más relevante, a mi juicio, como estudiosa de la conducta, es que, al parecer, ésta afirmación, no sólo da cuenta del nivel educativo al que se accede, sino también de la formación integral del sujeto.

Si como dicen los teóricos del autoconcepto, revisados en nuestro capítulo 1, éste (el autoconcepto) está permeado por los sucesos y creencias que provienen del medio que rodea a la persona, podríamos suponer que la pertenencia a diferentes grupos (véanse definiciones y conceptos en el capítulo 2), imprimirá ciertos matices diferentes en la aceptación que el individuo tenga de sí mismo y más aún, siguiendo las creencias de la calle, hará sujetos con autoconceptos y autoestimas (véanse las posibles diferencias en el capítulo 1) mejores o peores.

Debido a que en las universidades se forman sujetos críticos con tendencias a la objetividad, en el presente trabajo, se ha optado por poner en tela de juicio el rumor callejero antes mencionado.

La intención fue diseñar un estudio y de ser posible recomendar otros (capítulo 3), que aportan datos que permitan el aceptar o refutar la idea de que se acuan individuos con diferente autoconcepto, dependiendo de las diferentes instituciones en donde se forman, añadiendo como una segunda variable (capítulo 2), el nivel socioeconómico del individuo, ya que al tocar instituciones públicas y privadas, el rumor también se extiende a que hablamos de poblaciones que difieren ampliamente.

Aún a sabiendas de que se necesitan muchas evidencias objetivas (capítulo 4) que las que puede aportar un pequeño estudio como el presente, y que dado la pequeña muestra analizada, es imposible generalizar, se considera importante lo encontrado y así se presenta:

De manera formal, podemos decir que:

En ésta investigación se pretendió comparar el autoconcepto de estudiantes universitarios de las carreras de Ingeniería en Computación e Ingeniería en Sistemas Computacionales que se imparten en la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) y en el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM). El objetivo de estudio fue comprobar si existen diferencias en el autoconcepto en los estudiantes de dichas universidades en relación a su clase socioeconómica y la institución donde estudian. La variable de Autoconcepto fue medida mediante la Escala de Autoconcepto de Tennessee y la clase socioeconómica medida a través de una encuesta aplicada y calificada de acuerdo a la técnica del doctor Havinghurst (Cit. en Díaz Guerrero, 1975).

CAPITULO 1

1 AUTOCONCEPTO

El autoconcepto, el cual según La Rosa (1986), inicia como el estudio de el-si-mismo con W. James, ha sido tratado a lo largo de la historia por diferentes enfoques. En el presente trabajo trataremos o expondremos el concepto que del autoconcepto se ha tenido en tiempos modernos, agrupando a los autores sobresalientes en el tema, según el enfoque o vertiente psicológica en que se insertan.

Antes de comenzar, vale la pena enfatizar que el autoconcepto asume diferentes formas y nombres, según la corriente psicológica o el teórico que lo estudie, de manera que no es difícil confundirse escuchando como sinónimos del mismo concepto, a los términos de: "si mismo", "self", "autorealización", "el yo", "el mí" y por supuesto en la tradición neoconductista, "sistema de respuestas, funcionalmente unificado". Sin embargo, dado que el concepto de autoestima es el que mayormente se traslapa con el de autoconcepto y crea mayores controversias, éste será tratado en éste capítulo, de un modo especial.

Por último, cabe aclarar que en la presentación de las diferentes explicaciones sobre el tema de autoconcepto, respetaremos la forma y nombre originales, sin embargo, al entrar en la exposición de nuestro estudio, su evolución y sus resultados, nos referiremos siempre al término autoconcepto como "autoconcepto", por la razón de que Fitts, el autor de la prueba utilizada en éste trabajo, así se refiere al término.

A lo largo de la historia de la Psicología el tema del autoconcepto ha sido abordado desde diferentes perspectivas y enfoques por diversos autores destacándose Rogers (1950) que lo ha relacionado con la autorealización en su escala de necesidades, y lo define como un proceso de valoración donde el hombre puede llegar a ser mejor. Rogers dice que la única manera de progresar es cuando el individuo ha percibido sus cualidades con claridad, nadie es capaz de realizarse, si no es capaz de discriminar entre las formas de conducta progresivas y negativas, sino hay una voz interior que indique el camino del progreso ni necesidad organizmica que empuje hacia adelante. También pone énfasis en el cambio y desarrollo de la personalidad proponiendo dos conceptos fundamentales:

a) El organismo, es el sitio de la experiencia, la cual incluye todo aquello que es potencialmente accesible a la conciencia en cualquier momento.

b) El self, conjunto organizado y cambiante de percepciones que se refiere a características, atributos, cualidades, límites, valores y relaciones que la persona conoce como descriptivas de sí misma. En el self se encuentran también los valores asociados a las percepciones del yo, del mí y su relación con otros.

Cuando las condiciones en las que se encuentran las personas, no se conciben como amenazantes, las estructuras del self se relajan, de manera que éste puede analizar las experiencias incongruentes y modificar su estructura para incluirlas como autopercepciones nuevas. Por otro lado las experiencias que son congruentes con él suelen ser más fáciles de integrar a los esquemas. Así, cuando las experiencias se ajustan al autoconcepto, se logra la adaptación, la cual va acompañada de sentimientos de bienestar y libertad de tensión (Hall,1984).

En su teoría, la conducta es básicamente el esfuerzo intencional del organismo por satisfacer sus necesidades, tal como las experimenta y percibe. Las necesidades se producen como tensiones psicológicas, las cuales intentan reducir o satisfacer sus necesidades en el mundo, tal como la experimenta, la modalidad que asume la lucha debe ser compatible con el concepto de sí mismo. Cuando el individuo percibe y acepta un sistema compatible e integrado, necesariamente comprende más a los demás y los acepta como personas diferenciadas (Rogers,1975).

Rogers enfatiza el significado de autoconcepto como determinante de la conducta humana, argumentando que el ajuste psicológico existe cuando el concepto self, es tal que todas las experiencias sensitivas y viscerales del organismo, son asimiladas en un nivel simbólico del sí mismo (Hall,1984).

William James (1890), menciona que al mantener un nivel de autoconcepto se tiende a asociar con una alta tendencia a la consecución de metas y objetivos que el individuo se plantea en diferentes áreas de su vida. Menciona en su obra "Principios de Psicología" la definición de autoconcepto como "la suma total de cuanto un hombre puede llamar suyo: su cuerpo, sus rasgos, su vocación, sus ocupaciones y muchas otras cosas".

Considera al sí mismo según tres aspectos:

1-Sus elementos constituyentes, que son:

a)El sí mismo material (consistente en las posesiones materiales del individuo).

b) El sí mismo social, se refiere a como es considerado por sus semejantes.

c) El sí mismo espiritual, que comprende sus facultades y disposiciones psicológicas.

d) El yo puro, que se refiere a la corriente de pensamiento, que constituye el propio sentimiento de la identidad.

2- Los sentimientos del sí mismo.

3- Las acciones destinadas a la búsqueda y la preservación del sí mismo.

Para James el sí mismo es un fenómeno enteramente consciente, en donde las evaluaciones que hace una persona de sí misma dependen de sus aspiraciones (Hall,1984). Charles Cooley (1920), por su parte es considerado como otro gran estudioso del autoconcepto. El define al sí mismo como lo que significa para sí mismo un individuo, el modo en que actúa una persona con referencia a sí mismo.

Propone tres dimensiones básicas:

1- La percepción que tiene uno mismo para parecerse al otro.

2- La percepción que tienen las otras personas de uno mismo y el aprecio de ésta apariencia.

3- El valor de sí mismo que influirá para que forme su concepto de sí mismo.

Mead (1962), señala que el sí mismo está constituido a la vez por un componente sociológico el "mi", que no es otra cosa que una interiorización de los papeles sociales y por un componente más personal que es el "yo".

El sí mismo de un individuo, se desarrolla a partir de los juicios que otro ofrece de él, en el interior de un contexto social, en el cual éste individuo y el otro interactúan.

Mead distingue dos aspectos en el sí mismo:

El "yo" que representaría al sí mismo en tanto sujeto y el mí que representaría el sí mismo, en tanto que objeto; esto significa que el "yo" es la reacción del organismo a las actitudes de otros y el "mí" que es el conjunto organizado de actitudes de otros, que es asumida por uno mismo. Las actitudes de otros constituyen el mí organizado al cual se reacciona como "yo". Por lo tanto es necesario considerar al "yo" y al "mí" como elementos del sí mismo.

Symonds (Cit. en Oñate, 1989), dentro de su teoría psicoanalítica define al "yo" como un conjunto de procesos que son los responsables del desarrollo de un plan de acción para alcanzar satisfacción por medio de respuestas y de impulsos internos. Define al sí mismo como: "Las formas de reacción del individuo ante sí mismo, la manera en que el individuo se percibe".

Symonds proporciona cuatro características del sí mismo:

- 1- Cómo se percibe a sí mismo la persona
- 2- Que piensa de sí misma la persona
- 3- Cómo se evalúa
- 4- Cómo intenta, mediante diversas acciones, engrandecerse, las cuales pueden ser conscientes o inconscientes.

Taylor (Cit. en Oñate, 1989) por su parte considera que el autoconcepto incluye una entidad variable que se encuentra durante toda la vida en constante transformación y se va desarrollando con las concepciones que tienen los demás acerca de sí mismo y a la vez asimilando los valores que constituyen el medio social como una experiencia de conocimiento.

Es importante entender al "yo" como la identidad ontológica que persiste a lo largo de la vida, estando el autoconcepto incluido en éste y vinculado con el ego y los diversos "sí mismos" que constituyen los elementos de personalidad.

Algunos enfoques del aprendizaje no consideran el "sí mismo" como una estructura unitaria de la personalidad. Desde 1920 hasta hoy los conductistas se han cuestionado la validez del estudio del "sí mismo", por lo mentalista del constructo y la no utilización de rigurosa metodología científica. Entre los neoconductistas Skinner (1977), rechaza la suposición tradicional del sí mismo como sistema directriz unitario responsable de la función psicológica de integración, "el "sí mismo" es solamente una concepción para representar un sistema de respuestas funcionalmente unificado".

Camerón (1947) resume su análisis sobre el desarrollo de las autoreacciones siguiendo éste enfoque, y considera que las autoreacciones, verbales o no, no son sino patrones adquiridos de comportamiento. Permanecen siempre en el comportamiento humano.

Asimismo opina que muchas frustraciones y conflictos radican en que ningún hombre, en éstas circunstancias universales, funda cada una de sus autoreacciones dentro de un todo coherente, simple y libre de ambigüedades. Desde el punto de vista de la teoría conductista, el "sí mismo" ha de tratarse en términos de cómo se mide. El autoconcepto se define como "los tipos de apreciaciones verbales que hace una persona respecto a sí misma".

(Staats y Staats, 1968 y 1979), consideran que el "sí mismo" esta constituido por las medidas o calificaciones en sí mismas, por lo cual un autoconcepto alto (favorable), supone evaluaciones positivas en las escalas de medida.

El concepto conductista no niega que los procesos internos existan, pero considera que sólo se deben usar para explicar conductas cuando pueden ser observados.

Los neofreudianos por su parte, han teorizado sobre el origen del autoconcepto. Sullivan (1955), profundiza en el proceso interpersonal y considera al "sí mismo" como la organización de las experiencias educativas creadas por necesidad de evitar o minimizar estados de ansiedad. Webster y Sobieszek (Cit. en Oñate, 1989) consideran que el conocimiento de otras personas está presente de manera muy importante, en la evolución del individuo; y hay que destacar un componente educativo. También analiza la manera que tiene el individuo de aprender a disminuir o a contrarrestar la amenaza de su autoestima.

Por otro lado Adler (1979), da gran importancia a las debilidades y enfermedades a la hora de producirse un decremento en la autoestima. Para él los sentimientos de inferioridad pueden desarrollarse en torno a ciertos órganos o pautas de conducta en los que el sujeto es realmente inferior.

En la psicología social Coopersmith (1967), por su parte, centra sus estudios en el análisis del término "éxito", en que aspiraciones y valores se transmiten, y en cómo las experiencias familiares y otras dan lugar a diferentes respuestas. Considera cuatro condiciones importantes en la formación del autoconcepto en el niño:

- Aceptación total o parcial del niño por sus padres;
- Los límites educativos claramente definidos y respetados;
- El respeto a la acción del niño dentro de éstos límites;
- La amplitud dejada en ésta acción. El autoconcepto es un juicio de "valía personal" y una experiencia subjetiva con la que el individuo se comunica con los otros por medio de relaciones verbales y otros conductos claramente expresivos.

En la teoría del aprendizaje social, Bandura (1969), introduce dos variables en el estudio del "sí mismo": autorecompensa y auto-castigo, lo que podríamos llamar autorrefuerzo. El autoconcepto o cualquier concepto del "sí mismo", de modo que el desarrollo del "sí mismo" se puede considerar como un caso específico de los procesos de cambio de actitud. Estos procesos serían el condicionamiento clásico y el operante. En el primero se puede comparar a un suceso u objeto que provoca una reacción de emoción placentera. En el operante el refuerzo de las diferentes manifestaciones del "sí mismo" aumentará o disminuirá la frecuencia de su aparición. La naturaleza y frecuencia de éstas manifestaciones o respuestas, constituye el autoconcepto de cada persona.

El aprendizaje social añade al modelo de condicionamiento un elemento que se enfoca hacia el autorrefuerzo y aprendizaje vicario. Asimismo incorpora una serie de procesos internos del individuo aunque da más importancia a la conducta observable. Los procesos mentales se asumen implícitamente.

Bandura (1977), utiliza conceptos que se refieren a procesos simbólicos o cognitivos en la descripción del proceso de socialización en el que está

inmerso el "sí mismo" o es una consecuencia. Rechaza los modelos mecánicos de un periodo más temprano y enfatiza los procesos vicarios, simbólicos y autorreguladores en el aprendizaje humano (Musitu, Pastor y Román, 1980).

El cognitivismo por otro lado, asume que si se va a comprender o a predecir la conducta de alguien, se debe comprender primero cómo éste individuo representa o estructura cognitivamente el mundo, es decir, comprender su marco de referencia.

Las estructuras cognitivas que desarrollamos para representar el mundo externo provienen de líneas guías sobre cómo interpretar lo que nos llega. Sin una organización de éstas estructuras, ni la percepción, ni el pensamiento serían posibles.

Los teóricos con un enfoque cognitivo asumen que el "sí mismo" es un modelo para la acción (proceso) y modelo de acción (estructura). Por tanto el "sí mismo" debe investigarse como un conjunto de estructuras de conocimiento.

En términos de autoconcepto se tienen esquemas sólo de aquellos aspectos de nuestra conducta que son importantes para nosotros o distintos en algún modo (Markus, 1977).

1.1 DEFINICIONES DE AUTOCONCEPTO

El autoconcepto suele describirse y definirse comúnmente como el criterio que tiene una persona de sí misma en un momento dado. El énfasis recae en la persona como objeto de conocimiento y por lo general también incluye el sentimiento de cómo se concibe esa persona.

Cooley (1902), definió al Yo como todo aquello que es designado por los pronombres de la primera persona del singular y que surge de como cree el sujeto que es percibido por otros. Este autor señaló que aquello etiquetado por un sujeto como propio, produce emociones más fuertes que aquello no considerado como propio. Según Cooley, sólo a través de sentimientos subjetivos es posible identificar al Yo o al sí mismo.

Lecky (1945), identificó al autoconcepto como el núcleo de la personalidad que determina que conceptos son aceptables para ser asimilados en la organización general de la personalidad. El sujeto continuamente busca mantener una unidad en su personalidad y cualquier amenaza a ésta, le produce sentimientos de estrés.

Fromm (1964), define al autoconcepto como un factor determinante de la manera en que una persona responde característicamente a otros.

Coopersmith (1965), definió al autoconcepto como una abstracción que el individuo desarrolla en relación con atributos, capacidades, objetos y actividades que posee o persigue. Esta abstracción está representada por el símbolo Yo, que es la idea que una persona tiene de sí misma. El autoconcepto surge en función de la observación de la propia conducta y de las reacciones de otros hacia el comportamiento, es decir se desarrolla en la interacción social. El autoconcepto es un constructo complejo, formado de diferentes experiencias, que se manifiesta en objetos externos e internos y está basado en diferentes niveles y tipos de competencia para lidiar con el medio. Es entonces, multidimensional, siendo que las distintas dimensiones reflejan la diversidad de experiencias, atributos y capacidades. Una de éstas dimensiones se refiere a la actitud evaluativa que el individuo mantiene hacia sí mismo, es decir la autoestima.

Hurlock (1980) menciona que el autoconcepto que tiene las personas, sobre quienes son y que son, se componen de conceptos que tienen los individuos sobre su aspecto, adecuación sexual, importancia de sus cuerpos en la opinión de otros. El aspecto psicológico se compone de conceptos que tienen los individuos sobre sus capacidades e incapacidades, su valor y sus relaciones con los demás.

Morris Rosenberg (1982), define al autoconcepto como "la totalidad de pensamientos y sentimientos que el individuo tiene sobre sí mismo como objeto". Esta estructura comprende tres puntos principales:

- 1- Los componentes del autoconcepto, son de centralidad única en lo que concierne a la individualidad y están jerárquicamente organizados en un sistema de autovalores.

2- El autoconcepto puede ser visto en dos niveles: el específico y el global.

3- El autoconcepto primariamente consiste en un aspecto social exterior y un interior psicológico.

Por otra parte, Benneth (1984), define al autoconcepto como la síntesis de las representaciones mentales de sí mismo en un sistema valorativo. No obstante, no es la simple suma de las representaciones del sí mismo, sino una síntesis organizada, es decir, una gestalt en donde cualquier modificación de los elementos, modificará el sistema total. El autoconcepto es por tanto un proceso continuo de selección y evaluación mediante el cual, se asimilan nuevas representaciones provenientes de nuestras experiencias, en un sistema de apercepciones que son más o menos estables.

Gran parte de la conducta que adoptan los sujetos, se emite en forma tal que pueda ser coherente con la imagen que se tiene de sí mismo. Un autoconcepto deformado o incongruente con la realidad, originará conductas igualmente inadecuadas a la realidad (Bischof, 1985).

Rivera (1987), dice que el autoconcepto se refiere a cómo se percibe la persona a sí misma y cómo cree que la perciben los demás. Esta percepción puede ocurrir tanto consciente como inconscientemente, y en algunas ocasiones se notarán contradicciones entre ambas percepciones.

Fitts señala que el autoconcepto es "la imagen que el individuo tiene de sí mismo". El autoconcepto se basa en la identidad de la persona pero alcanza su desarrollo gracias a dos fenómenos propios del ser humano: la autoconciencia que es el acto por el cual la persona viene a ser un objeto de conocimiento para sí misma, y la autoaceptación, que implica tener fe en la propia capacidad para enfrentarse a la vida, asumir la responsabilidad de la propia conducta, aceptar la crítica o los elogios de manera objetiva, no negar o distorsionar los sentimientos, los motivos, las habilidades y las limitaciones, sino aceptarlas, considerándose uno mismo una persona de valor como cualquier otra.(Aranda,1987).

Kernberg (1987), enuncia que la suma total de las autorepresentaciones procedentes de las diversas etapas del desarrollo, conforman el sí mismo. El sí mismo, pasa a ser un organizador, supraordenado de funciones claves del Yo,

tales como la prueba de realidad, la integración y la sintetización. Kenberg dice que el sí mismo se encuentra insertado en el yo, en forma de subestructura, pero se deriva a partir de la percepción y la memoria, las cuales anteceden a la formación de la estructura "tripartita", que se refiere a una introyección en la cual participan al menos tres elementos:

- a) La imagen o representación mental de un objeto;
- b) La imagen o representación del sí mismo en interacción con el objeto;
- c) El matiz afectivo vinculado a la imagen del sí mismo en interacción con el objeto.

Sarafino(1988) señala que el autoconcepto es una idea organizada, interna o personal que se tiene de las características propias, rasgos físicos, sexo, tendencias conductuales, disposición emocional, habilidades, intereses y objetivos, con una evaluación personal detallada, es decir, la idea personal organizada que tiene una persona acerca de sus propias características, incluyendo la imagen y la estimación que tiene de ella misma.

Erickson (Cit. en Oñate, 1989), define al autoconcepto como "todo aquello que la persona sabe acerca de su propio "yo", distinguiéndose en éste proceso elementos componentes tales como el "mi" y el "self".

Carl Rogers (1978), define al autoconcepto como "una configuración organizada de percepciones acerca de sí mismo, que son parcialmente conscientes o inconscientes; está compuesto por percepciones de las propias características y habilidades, los preceptos y conceptos de sí mismo en relación con los otros y el ambiente. También se relaciona con los valores, experiencias y mitos que se persiguen. Toda persona tiene un concepto de sí misma como única y diferente de cualquier otra. Rogers dice que la realidad de cada persona dependerá de la forma en como percibe un objeto o situación y sus reacciones estarán determinadas por esas percepciones, en vez de estar definidas por una realidad objetiva. En consecuencia para poder comprender la conducta, será necesario recurrir a la realidad subjetiva del sujeto. La afirmación de Rogers de que "La posición más ventajosa para comprender la conducta es desde el marco de referencia interno del individuo" ha sido el

punto de unión para una gran cantidad de psicólogos, y el empleo de "autoinformes fenoménicos", en forma de escalas de autoconcepto, ha sido una línea de investigación en extremo poderosa dentro de la psicología contemporánea.

El autoconcepto ha demostrado tener una fuerte influencia sobre la conducta de las personas. A la vez, se encuentra directamente relacionado con la personalidad y el estado emocional de los sujetos (Fitts, 1965). Fitts también nos dice que aquellas personas que se perciben como malas o indeseables, tenderán a comportarse de acuerdo con esa percepción. Por otra parte, las personas que tienen un exagerado y por tanto, irreal autoconcepto, vivirán y se relacionarán igualmente en forma igualmente irreal.

Por todo lo anteriormente mencionado, parece existir un acuerdo sobre que el autoconcepto se refiere a la percepción de sí mismo, es decir, a las actitudes, sentimientos y conocimientos de las habilidades, apariencia y aceptación social (Byrne, 1984) y que surge de la asimilación de valores al interactuar con otras personas importantes para el sujeto, ya sea en la sociedad o en el núcleo familiar. La autoestima es el componente o dimensión evaluativa del autoconcepto, es decir, que mientras éste último incluye descripciones de sí mismo, la autoestima se refiere a los juicios evaluativos acerca de tales descripciones (Fleming y Courtney, 1984).

Sin embargo, en la práctica, ha existido dificultad para distinguir entre autoconcepto y autoestima (Byrne, 1984). Parece ser que algunos teóricos los ven como dos constructos independientes y otros consideran que la autoestima es una dimensión más del autoconcepto. Según Shavelson (1976), deben considerarse como equivalentes. De acuerdo con estos autores, la distinción entre el aspecto descriptivo (autoconcepto) y el evaluativo (autoestima) no es clara, debido a que cómo se ve una persona determina el cómo se siente o se evalúa.

Por otra parte, en los instrumentos que se utilizan para medir autoconcepto y autoestima existe una tendencia a sobreponer ambos constructos. Zirkel (1971), dice que los mismos instrumentos son usados para medir diferentes constructos del Yo y que los mismos constructos son medidos por diferentes instrumentos. Fleming y Courtney (1984), señalaron que algunos

inventarios de autoconcepto contienen reactivos tanto de identidad y conductuales, típicos del autoconcepto, como de autoaceptación, típicos de la autoestima, como es el caso de la Escala de Autoconcepto de Tennessee; su autor, Fitts, define como autoconcepto el puntaje global que se obtiene a partir de dicha escala.

Shavelson (1976), en su revisión de literatura, mencionan que los instrumentos más utilizados para medir autoconcepto eran: la escala de Autoconcepto de Habilidad de Michigan, el Inventario de Autoestima de Coopersmith, la escala de Autoestima de Gordon, el inventario de Autoconcepto de Sears. Esto muestra como ambos constructos se han confundido entre sí en la práctica. Shavelson concluye que existían siete características comunes y distintivas del autoconcepto: organizado, multifacético, estable (autoconcepto general) e inestable (autoconcepto situacional), que se desarrolla, diferenciable de otros constructos, y, descriptivo y evaluativo.

Para finalizar, al utilizar inventarios de autoconcepto o de autoestima, se han encontrado correlaciones iguales con diferentes variables. Por ejemplo, se ha reportado que tanto el autoconcepto como la autoestima, correlacionan con rendimiento escolar, con diferentes índices de salud mental, con el rol sexual, con aspectos cognitivos y afectivos.

Esta similitud en resultados parece indicar que, ambos constructos, están íntimamente relacionados, o bien son uno solo. Esto último está apoyado por los resultados reportados por Winnie (1977), quienes reportaron una alta correlación entre la escala de autoestima de Gordon y la escala de Autoconcepto de Piers-Harris ($r=.83$) y con la escala de Autoconcepto de Sears ($r=.79$).

Shepard (1930), por otra parte, aplicó siete diferentes inventarios que medían autodescripción, autoaceptación y aceptación de otros. Sus resultados mostraron que, los inventarios tuvieron una alta validez convergente. Así mismo, encontró una alta correlación entre los inventarios que medían autodescripción y autoaceptación, cuando fueron medidos con diferentes métodos. En consecuencia, ésta autora mostró evidencia psicométrica de que autoconcepto y autoestima no son diferenciables. Concluyó que los investigadores no pueden proceder con la suposición de que la autoaceptación

puede medirse diferencialmente de la autodescripción como sugiere la distinción semántica entre los dos términos.

1.2 FORMACION DEL AUTOCONCEPTO

Primeramente es necesario liberar al autoconcepto de su aspecto evaluativo. No es ni alto ni bajo, sino simplemente típico de cada sujeto y probablemente distinto de los demás. Lo que yo pienso que soy condicionado que yo haga y lo que de hecho sea en un futuro próximo, lo que vaya a hacer en el futuro.

Algo importante también en el autoconcepto, son los "otros significativos", es decir, aquellos que tienen capacidad de dar o sostener sanciones ya sean refuerzos positivos o negativos (Oñate, 1989).

Al estudiar la formación del autoconcepto se pueden mencionar cuatro factores importantes:

- 1- El autoconcepto
- 2- Percepción de respuestas de otros.
- 3- Respuestas de los otros actuales, reales.
- 4-La conducta del sujeto que incluye:
 - a) La manera como percibe determina su conducta
 - b) La propia percepción determina su autoconcepto y éste guía su conducta.
 - c) Su percepción determinará su conducta.
 - d) La manera como el individuo percibe las respuestas de otros para con él influye su conducta.
 - e) Las respuestas reales de otros individuos determinan la manera cómo éste se ve a sí mismo.

f) La respuesta real de otros para con el individuo afecta la conducta de éste.

Por tanto las respuestas reales de otros individuos serán importantes para determinar como éste se percibirá a sí mismo; ésta percepción influirá en su autoconcepto, el cual a su vez guiará su conducta. Pero la respuesta de las personas no forma automáticamente nuestro autoconcepto, es necesario:

- 1-Que percibamos exactamente como nos responden quienes nos rodean.
- 2-Que comparemos ese reflejo de nuestro Yo con un modelo de una serie de expectativas que nosotros y nuestros "otros significativos" abrigamos en cuanto a nuestra conducta y características.

Los elementos que van a influir como componentes del autoconcepto son el componente conceptual que se refiere a las habilidades, características y recursos que pueden traducirse o interpretarse como aciertos, fallas o limitaciones que la persona ha experimentado y pueden ser aplicados en el futuro. El componente de tipo perceptual se encuentra sustentado con base en como el individuo se ve a sí mismo, como producto de la percepción que los demás mantienen acerca de él. El tercer componente se refiere a las actividades y comprende sentimientos acerca de sí mismo y su proyección perspectiva hacia el status y el futuro (Oñate, 1989).

Para estudiar la evolución del autoconcepto es necesario estudiar la formación progresiva de la capacidad de introspección junto con la capacidad percibida objetivamente teniendo presentes las similitudes y las diferencias propias en las relaciones con otros (Oñate, 1989).

Se puede decir con Erickson (1976), que la personalidad se desarrolla de acuerdo con pasos predeterminados en la disposición del organismo humano.

Erickson (1976), resume en etapas, las grandes edades de la vida. Los rasgos de cada gran edad de la vida, de algún modo están ya en el sujeto antes de que su periodo decisivo y crítico llegue.

Resumiendo lo que cada gran estadio de la vida del sujeto va dejando en el sentimiento de identidad del sujeto:

1- Estadio oral primer año de vida: Sentimiento de confianza básica. Deja en el sujeto la convicción de que "soy lo que espero tener y dar".

2- Estadio anal segundo y tercer año de vida: sentimiento de autonomía, de libre albedrío, o por el contrario de vergüenza y duda. Deja en el sujeto la convicción de que "soy lo que puedo desear libremente".

3- Estadio fálico-final. Tercer año a sexto año de vida: Sentimiento de iniciativa, le gusta "hacer" y "estar en el hacer", investigar. Tiene gran curiosidad.

Allport (1954), por su parte, propone el desarrollo del autoconcepto de la siguiente manera:

a) Los tres primeros años de la vida en que se forma el sí mismo inicial y que abarca tres aspectos del darse cuenta del sí mismo:

- 1- Sentido del sí mismo corporal
- 2- Sentido de una continua identidad del sí mismo
- 3- Estimación del sí mismo

b) De 4 a 6 años profundiza en las conquistas logradas y aparecen dos nuevos aspectos del sí mismo que se añaden a los anteriores:

- 4- Extensión del sí mismo
- 5- Imagen del sí mismo

Allport (1954), dice que durante los primeros años de vida, el niño se encuentra en una fase sensoriomotora en el cual será receptor de una enorme gama de fuentes de estimulación. En este mismo periodo desarrolla el concepto de su cuerpo, el cual aún no aprende a controlar. Sus manifestaciones de deseos o de incomodidad y desagrado los expresa mediante el llanto.

Posteriormente el desarrollo del lenguaje le permite no solamente ampliar su repertorio y su acervo de conocimientos del mundo físico y social que le rodea, sino también adquirir un mundo de conocimientos cognoscitivo

con el cual comienza la manifestación más abierta de sus emociones, así como de sus deseos.(Merani,1977).

A medida que va creciendo el niño se va encontrando con negaciones por parte de sus padres, lo cual va constituyendo una imposición super yoica ante los impulsos que lo inducen a explorar situaciones desconocidas. Con éste contexto comienza a ver que existen barreras u obstáculos hacia ciertas cosas, con lo que reacciona haciendo una inversión de la situación y prefiere dirigirla hacia él mismo formando así su propia estimación.

En etapas posteriores como la preescolar comienza el proceso de socialización, en el cual ya no solamente se enfrenta a situaciones desconocidas del mundo físico, sino que además aprende a relacionarse con otros niños, lo cual contribuye a la formación del sentido de posesión, desarrollado a partir del momento en que siente que "otros" le roban lo que le pertenece.

Por otra parte también aprende, aunque con un alto grado de inaceptación, todo aquello que no le pertenece. De ésta manera surge el pensamiento egocéntrico que marcará la pauta para lograr uno de los siguientes puntos: la extensión de sí mismo.

La siguiente etapa consiste en cimentar las bases de su personalidad , ya que aparecen en sentido de responsabilidad, moral y conocimiento de sí mismo más completo. Sin embargo, la imagen del niño es rudimentaria, debido a que comienza a interactuar con sus padres de otra manera, expresando sus ideas se interesa por el mundo que le rodea y continúa aprendiendo, es decir, afianzando poco a poco su imagen de sí mismo.

El último punto propuesto por Allport se manifiesta cuando se incorpora a la escuela y llega incluso a la edad de los doce años. Comienza hacer comparaciones de su forma de ser y los modelos que observa en casa, siente atracción hacia grupos sociales y se apega a normas para sentir seguridad en sí mismo.

Ahora ya ha aprendido a pensar, cuestiona modelos de educación, hace racionalizaciones, aunque no sean las más acertadas hacia la solución de problemas. Su objetivo es escapar de lo que pueda lesionarle. Es decir, ya se

encuentra inmerso en el proceso de desarrollo que tiene que ver con él en sí mismo como solucionador racional.

Ya en la etapa propiamente de la adolescencia, los jóvenes se muestran rebeldes a los requerimientos de sus padres o maestros lo que significa querer ganar autonomía e identificación consigo mismo, aunque en ocasiones éste es ambivalente debido a que por lo general el adolescente es idealista, fijando metas muy difíciles de conseguir, lo que puede llegar a provocarle unos sentimientos de frustración y algunas desilusiones.

En éste periodo el autoconcepto ya se encuentra formado, solamente bajo la condición de que los factores descritos por Allport se logren fusionar en forma satisfactoria, porque de lo contrario se estaría hablando de algún tipo de patología.

Finalmente, el último componente llamado esfuerzo orientado surge por la inquietud de encontrar la identidad propia, la cual depende de las demás personas, principalmente aquellas que conforman su grupo social más inmediato. El joven tiende a buscar popularidad y aceptación entre sus amigos, gustándole su compañía ya que le teme a la soledad.

La inquietud principal de los jóvenes es probar que son dignos de confianza, sin embargo, carecen de habilidad para situarse ante una "identidad ocupacional" por lo que optan por recurrir al grupo de referencia, donde otros jóvenes también atraviesan por la misma etapa y puede existir un proceso mutuo de comprensión, debido a que surgen crisis, valores y estereotipos erróneos de conducta dificultando reafirmar su identidad (Gutiérrez, 1989).

La formación del autoconcepto puede estar influida por diferentes variables o factores entre los cuales se encuentra el proceso de socialización. Tienen gran importancia los primeros años de vida de la persona, entre las fuentes que pueden dar lugar a dicha formación adquiere gran relevancia la familia, los amigos, etc. De ahí la importancia del lugar que ocupa el niño en el grupo de hermanos, el interés de los padres y los conceptos acerca de sí mismos de los hijos, el rendimiento escolar, entre otros.

Normalmente, el autoconcepto paterno estará positivamente relacionado con el autoconcepto del niño. La influencia de los padres se explica según el interaccionismo simbólico por la importancia de la interpretación que hace el

sujeto de las actitudes de los demás. Según la fenomenología, las actividades de los otros y sus comportamientos sólo adquieren significado para el sujeto una vez que los sitúa dentro de su propio marco explicativo de realidad” (García Torres, 1982).

Por tanto tenemos que la conducta y actitudes de los demás tienen un sentido específico para cada sujeto en su propio contexto y, por lo tanto, debe ser el propio sujeto el que informe de la interpretación que hace del comportamiento y actitudes de los otros. Los compañeros van a ejercer también gran influencia en su valoración.

Las respuestas de otros hacia el individuo serán importantes en cuanto a la determinación de cómo el individuo se percibirá a sí mismo; ésta percepción influirá en su autoconcepto, el cual a su vez guiará su conducta.

Kanfer y Phillips (1976) consideran que uno de los principales predictores del comportamiento es la expectativa que tiene un sujeto al considerar el éxito de su comportamiento en una situación dada.

Un niño desarrolla el conocimiento de sí mismo, desde su infancia y bajo muchas condiciones, en base a las descripciones que hacen muchas personas acerca de él, de su cuerpo, su comportamiento social y su lenguaje. La característica más notable del autoconocimiento es que con frecuencia falta en las áreas importantes del comportamiento social. El autoconocimiento deficiente reduce la capacidad de planeamiento y de ejecución del comportamiento en su nivel más eficiente.

El proceso de interacción social tiene gran importancia en la formación del autoconcepto debido a esto se observa como a medida que nos movemos a través de la estructura social nos colocamos en varias categorías de rol y a medida que las realizamos el autoconcepto recibe la influencia de como lo ven sus compañeros de rol; si para cada rol vamos aprendiendo lo que esperan las otras personas que se asocian en ésta categoría y se forma una identidad de rol apropiada.

El individuo a lo largo de su vida asume varios roles y a la vez que con ello se va formando su autoestima por los sentimientos que otras personas tienen hacia él, esa experiencia le va formando su autoconcepto positivo, y a

través de dichas actitudes expresadas por sus compañeros de rol, añadirá y desarrollará aún más los elementos afectivos de su autoimagen.

Cabe mencionar que el aspecto social tiene gran relación en cuanto al autoconcepto que de sí mismo posea cada individuo, y ésto podría ser tema de estudio no sólo de la Psicología sino también de la Antropología, la sociología y la Pedagogía.

1.3 ESCALA DE AUTOCONCEPTO DE TENNESSEE (EAT)

Haciendo una investigación previa a la selección del instrumento que aplicaría para medir la variable de Autoconcepto, se encontró primeramente que existen pocas pruebas que midan dicha variable y que en su caso, no poseen las normas estandarizadas para población mexicana.

De entre las pruebas más conocidas y utilizadas por los psicólogos mexicanos está la Escala Tennessee de autoconcepto que fue diseñada por William H. Fitts, desde 1955 en el departamento de Salud Mental de Tennessee, con el propósito de crear un instrumento de investigación.

Los reactivos son producto de recopilación de autodescripciones de pacientes y de individuos sanos. Posteriormente se desarrolló un sistema fenomenológico para clasificar los reactivos; siete psicólogos clínicos funcionaron como jueces para clasificar los reactivos de acuerdo al esquema de cinco columnas y tres hileras. Juzgaron si los reactivos eran positivos o negativos en su contenido, reuniéndose un total de 90 reactivos, mitad positivos y mitad negativos. La escala completa, como se conoce actualmente, fue concluida en 1965 y comprende 100 reactivos, el objetivo como ya se mencionó antes es conocer el autoconcepto de las personas.

Su aplicación es fácil, puede ser individual, colectiva o autoadministrada. Puede utilizarse en general con sujetos desde los 12 años de edad, con niveles de escolaridad mínimo de sexto año de primaria. También puede aplicarse a sujetos con diversos rangos de ajuste psicológico. Su tiempo promedio de contestación es de 15 minutos.

También se cuenta con el instrumento de Diferencial Semántico de Jorge La Rosa (1986); una investigación que tuvo como objetivo construir y validar escalas multidimensionales, para medir locus de control y autoconcepto.

El instrumento es el resultado de seis estudios piloto y una aplicación final, involucrando un total de 4,308 sujetos de ambos sexos, estudiantes preparatorianos y universitarios; quedando al final el instrumento constituido por 35 adjetivos con sus respectivos antónimos y midiendo cuatro dimensiones: ocupacional, emocional, social y ético-moral.

En lo que respecta a la elección del instrumento que se aplicó para medir ésta variable de autoconcepto, se decidió utilizar la Escala Tennessee de Autoconcepto ya que responde a los criterios de construcción tipo validez de constructo. En opinión de Wilde (Cit. en Oñate,1989), entre otras, debe reunir las características siguientes:

- La disposición de los elementos integrantes se basa en una teoría de trabajo respecto a la esfera de la personalidad humana;
- El cuestionario puede ser revalidado a medida que se enriquezca la validez de constructo, respecto a la estructura de la personalidad humana;
- A través del análisis de elementos recabar información suficiente que permita con la mayor claridad posible la naturaleza del rasgo de personalidad puesto de relieve.
- Respecto a la confiabilidad del instrumento, los resultados de la Prueba T aplicados a los 100 ítemes, reportó que el 95% de ellos discriminan, con un nivel de significancia de .05 entre sujetos que presentan el rasgo que mide cada uno en particular y los que no lo presentan.
- El instrumento cuenta con validez de constructo, que se obtuvo a través de un análisis factorial a partir del cual, se pudieron encontrar que los ítemes se agrupan en 26 factores, mismos que corresponden a 26 de las 29 escalas que conforman la EAT en su forma Cel.

Actualmente se cuenta con la adaptación y estandarización a población universitaria hecha por María Guadalupe García Arellano y Francisco Quintero Vargas, (la muestra de estudio estuvo conformada por 100 (mil) sujetos, 502 hombres y 498 mujeres, con un rango de edad de 18 a 48 años, todos ellos estudiantes de las 14 facultades de Ciudad Universitaria que estaban cursando el semestre medio total de la carrera) que presentaron como trabajo de tesis en noviembre de 1995.

Los reactivos de la escala describen el concepto de sí mismo en cinco aspectos que se enumeran y describen a continuación:

COLUMNA A

Autoconcepto Físico

Son los reactivos del 1 al 18, en referencia al concepto que se tiene del propio cuerpo, su apariencia física, estado de salud, habilidades y sexualidad.

COLUMNA B

Autoconcepto Moral

Reactivos del 19 al 36, describe al sí mismo desde un marco de referencia ético moral, sus relaciones con Dios, sentimientos de ser una persona "buena" o "mala" y satisfacción con la religión propia o con la falta de ésta.

COLUMNA C

Autoconcepto personal

Reactivos del 37 al 54, respecto al sentimiento de adecuación y del propio valor como persona, así como su aceptación. Refleja la sensación de valía personal de un individuo, y su autoevaluación de la personalidad independientemente al cuerpo o su relación con otros.

COLUMNA D

Autoconcepto familiar

Reactivos del 55 al 72, se refiere a la percepción que se tiene de ser aceptado y valorado por la propia familia y allegados más próximos, así como la adecuación de uno mismo para con ellos. Refleja los sentimientos de un individuo y el mérito y el valor como miembro de una familia. Esto se refiere a la percepción del sí mismo de una persona en relación a su círculo inmediato de asociados. Hace alusión a la preocupación del sujeto de sí mismo con respecto a su más cercano e inmediato círculo de relación.

COLUMNA E

Autoconcepto Social

Reactivos del 73 al 90, en referencia al concepto que se tiene de la forma en que se relaciona uno mismo con las personas en general. Como se percibe el sí mismo en relación con los "otros" en una dirección más general, reflejando la sensación de adecuación, valor y de dignidad del sujeto en la interacción social con otra persona en general.

Por otra parte los 100 reactivos también constituyen 3 hileras que describen el concepto de sí mismo desde tres perspectivas complementarias:

HILERA 1

Identidad

Describe el concepto que el individuo tiene de lo que es su autopercepción. Estos son los reactivos de "lo que yo soy". Aquí el sujeto describe su identidad básica como la autodescribe y autopercebe; lo que el es, tal y cómo el se ve.

HILERA 2

Autosatisfacción

Describe lo que el individuo siente del sí mismo percibido, su autoestima, autosatisfacción y autoaceptación. Está derivada de aquellos reactivos en los cuales el individuo describe cuanta satisfacción siente con la autoimagen percibida. En general ésta puntuación refleja el nivel de autoaceptación.

HILERA 3

Conducta-Comportamiento

Describe la percepción que un individuo tiene de la manera como se comporta, así como la forma como funciona. Esta puntuación mide la percepción de una persona de su propia conducta o la dirección en la que funciona ésta.

La EAT está disponible en dos formas: La forma de consejería (Forma C) y la forma Clínica y de Investigación (Forma Cel). Ambas usan exactamente los mismos ítems. La forma C provee puntuaciones para 14 escalas básicas; la forma Cel provee las mismas 14 puntuaciones para su uso en los campos clínicos y de investigación. Puesto que la forma C cuenta con menos escalas, ésta puede ser calificada más rápida y fácilmente. Los profesionales requieren conocimientos básicos de psicometría y psicopatología para interpretar los resultados de la forma C, y éstos son apropiados para comentarse con los examinados.

La forma Cel es más compleja en términos de calificación, los profesionales que la utilicen necesitan un amplio bagaje de conocimientos de psicometría y psicopatología para el análisis e interpretación de resultados, y no es adecuada para usarse en la retroalimentación con el examinado.

La forma que se utilizó en éste estudio es la de Consejería, ya que la segunda forma, Cel, no obedece a los objetivos planteados. A continuación se describirán la naturaleza y significado de las puntuaciones:

PUNTAJE DE AUTOCRITICA

Esta escala está compuesta por 10 ítems (tomados de la escala del MMPI hecha por S. R. Hatawey y J. C. Mc Kinley, 1942, Minneapolis), todos ellos son afirmaciones ligeramente derogativas o debilidades comunes que la mayoría de la gente acepta como ciertas con respecto a sí misma. Las personas que niegan la mayoría de éstas afirmaciones son generalmente defensivas y están realizando esfuerzos deliberados para presentar una imagen favorable de sí misma. Las puntuaciones altas generalmente indican una apertura normal y saludable en su capacidad de crítica. Los puntajes extremadamente altos indican que a la persona pueden faltarle defensas y puede de hecho, encontrarse patológicamente indefensa. Los puntajes bajos indican defensividad, y sugieren que los puntajes positivos pueden estar artificialmente elevados a causa de aquella.

PUNTAJACION TOTAL

Puede considerarse por sí misma como la puntuación más importante de la EAT, refleja el nivel global de autoconcepto. Un individuo con puntaje total alto tiende a estar a gusto consigo mismo, siente que es una persona valiosa y digna, tiene confianza en sí misma y actúa de acuerdo con ésta imagen. Una persona con puntuación total baja duda acerca de su valía, se ve a sí misma como indeseable, a menudo se siente ansiosa, deprimida e infeliz y tiene poca confianza en sí misma. Si la puntuación Ac es baja y la PT es alta, llega a ser sospechoso y es probable que el resultado de una distorsión positiva. Las puntuaciones totales extremadamente altas, están altamente desviadas y suelen

encontrarse únicamente en grupos con disturbios esquizofrénicos paranoides, quienes muestran muchas puntuaciones extremas tanto altas como bajas.

VARIABILIDAD

Las puntuaciones de variabilidad miden el monto de inconsistencia de una área de autopercepción a otra. Altas puntuaciones significan que el examinado es poco variable en éste aspecto, puntuaciones ligeramente bajas indican baja variabilidad las cuales pueden ser semejantes o aproximarse a la rigidez si son extremadamente bajas.

La variabilidad total representa la cantidad total de variabilidad para todo el registro. Los puntajes altos indican que el autoconcepto de la persona varía tanto de una área a otra, que refleja poca integración. Las personas con altas puntuaciones tienden a encasillar ciertas áreas de su autoconcepto y las visualizan como separadas del resto de su "yo". Una persona bien integrada generalmente obtiene puntuaciones por debajo de la media, pero por encima del primer percentil.

La variabilidad total dentro de las columnas, así como entre los renglones resume la variación existente entre las escalas que integran a unas y otros. Al igual que la variabilidad total, refleja la variación en éstas áreas.

DISTRIBUCION DE RESPUESTAS

Refleja la forma en como el sujeto distribuye sus respuestas entre las cinco opciones que se le presentan para contestar a los reactivos. Se puede interpretar como la certeza o seguridad respecto de la manera en cómo se percibe a sí mismo. Un puntaje alto indica que la persona está muy definida y segura respecto de lo que piensa y dice de sí misma, en tanto que un puntaje bajo, indica lo contrario. También se puede obtener un puntaje bajo en personas que asumen una actitud defensiva y de reserva, evitando el compromiso mediante el empleo de las opciones "3" que prácticamente son neutras.

TIEMPO TOTAL

El tiempo total tiene poca significancia; en general ha sido encontrado que pacientes psiquiátricos toman más tiempo que los no pacientes. Esto es particularmente cierto en pacientes compulsivos, paranoides o depresivos.

Para éste análisis se utilizó el Puntaje Total, Autoconcepto Físico, Ético-Moral, Familiar, Social y las Hileras que son: Identidad, Autoaceptación, Conducta, ya que sólo interesó conocer las diferencias en el autoconcepto de nuestros grupos y no el hacer un análisis clínico de la población.

CAPITULO 2

2. DOS VARIABLES A CONSIDERARSE PARA EL ESTUDIO DEL AUTOCONCEPTO.

En el presente estudio se han tomado en cuenta dos variables a estudiar principalmente, las cuales son el nivel socioeconómico por una parte y la institución universitaria en que se forma como una suerte de pertenencia al grupo. Se ha considerado de vital importancia el estudio de dichas variables, debido a que los estudiantes que integraron la muestra de ésta investigación pertenecían a diferentes universidades: la UNAM y el ITESM, y por tanto a dos ambientes académicos distintos en los cuales las características sociales y económicas podrían diferir en mayor o menor grado. Como se explica a continuación éstas dos condiciones pueden llegar a incidir de manera muy importante en el autoconcepto de los estudiantes.

En el presente capítulo se describen las características de ambas variables: el nivel socioeconómico y la pertenencia al grupo en estudiantes universitarios que se encuentran en la etapa de desarrollo de la Adulthood Joven.

2.1 NIVEL SOCIOECONOMICO

Aunque cotidianamente no resulta difícil ponerse de acuerdo con los elementos que definen una posición económica particular, a la hora de intentar un análisis más serio y sistemático sobre éste aspecto, empiezan a surgir ciertos problemas: cómo definir la posición económica de tal manera que se eviten ambigüedades en su comprensión; que importancia puede tener en el comportamiento social del individuo y en el modo de ver el mundo; y si realmente se relaciona el nivel socioeconómico con otros aspectos sociales.

En la literatura sobre el tema, es común encontrar homologados los términos de estratos, clases, estatus, sectores o niveles socioeconómicos. Para esclarecer un poco éste problema se cita a Montero (1979) que iguala el concepto de clase social a nivel socioeconómico, en el enfoque funcionalista, donde se determina por un grupo de indicadores como la ocupación, el nivel de estudio, el nivel de ingresos, el tipo de vivienda y el área donde se habita.

Otros autores como Gurvitch (1974) proponen que la clase social no está formada por individuos en sí mismos, sino solamente por sus posibilidades referidas a su situación económica, su mentalidad y su prestigio personal en la vida social, también sugiere que el paso de una clase social a otra requiere un cambio de mentalidad y de nivel de vida, así como la modificación de los medios económicos que caracterizan a cada una de las clases sociales.

Una última definición es la de Argyle, citado en Parsons (1968), que considera la clase social de una persona como el nivel de la jerarquía social en la cual la persona es aceptada por otros, y en cuya vida social participa, sintiéndose cómodas ambas partes, así mismo propone que es posible predecir la clase social a partir de indicadores como los ingresos, la educación, el tipo de ocupación y el tamaño de la vivienda.

Las primeras incursiones teóricas sobre el nivel socioeconómico como una variable relevante en los estudios sociales, empezaron a desarrollarse a partir de la década de los cuarentas; al respecto destacaron el grupo de investigadores integrado por Warner, Lunt y Eels. En la evolución metodológica del concepto, es posible observar dos etapas en estos autores; la primera tuvo como punto de partida una serie de estudios, a través de los cuales, era posible realizar una estratificación de la población en función de la posición en la cual, de acuerdo con el consenso de un gran número de personas, se hallaban ubicados ciertos grupos (Salazar, 1979). Es así como obtienen ciertas categorías o estratos a los que se denominan clases, marcando diferentes rangos que iban desde la clase superior, superior-inferior, hasta clase inferior-superior e inferior.

La segunda etapa metodológica del concepto de nivel socioeconómico o clase social, según Hollander (1978), corresponde a las aportaciones por diversos investigadores sobre la Metodología Objetiva, basada en la utilización de dimensiones del nivel socioeconómico por la clasificación de los sujetos en determinado estrato. Al respecto reporta su método denominado "Índice de características de status", consistente en la predicción de clase social de los individuos, a partir de la medición de las siguientes cuatro características: profesión, origen de los ingresos: herencia, salario; tipo de vivienda y área urbana en que está situada la vivienda

Gerth y Mills establecen "claves o dimensiones de la estratificación social" ya que éstas están representadas de una y otra manera en las propuestas de los autores antes mencionados. Entre las claves representativas de la "clase" señalan la ocupación; la situación de clase, definida como "el nivel y fuente de ingresos, consideran que las clases se fijan por la fuente y monto de la riqueza, las instituciones de propiedad y los roles ocupacionales del orden económico" (en Salazar, 1979).

La variable de clase social o nivel socioeconómico se contempla en la actualidad, prácticamente en todos los estudio psicosociales, razón por la que se le ha relacionado con una infinidad de variables como asistencia y aprovechamiento escolar, empleo del tiempo libre, pertenencia religiosa y política, salud y enfermedad, delincuencia, asistencia a la universidad, planificación familiar, etc (Salazar, 1929).

Existen evidencias empíricas que reportan diferencias significativas entre la clase social y otras variables como los intereses, actitudes y valores de la población.

Tyler (1973), descubrió al comparar dos grupos de mujeres asistentes al nivel de secundaria de clase media y alta, diferencias significativas en relación a la actitud de su papel como mujeres; las primeras se sentían menos condicionadas por las opiniones tradicionales respecto a la posición de la mujer, eran más tolerantes en referencia a ciertos aspectos morales, así como menos tímidas.

Mosier y Kuder (1973), reportan también diferencias de actitud debido a la clase social. Encontraron, a partir de cinco tipos de indicadores, que la clase alta mostró una puntuación significativamente mayor en los referidos a las actitudes literarias y estéticas, prestigio social, seguridad y confianza en sí mismo, mientras que la clase baja puntuaba más alto en los de rechazo del miedo y la ansiedad, opiniones positivas, dogmáticas y rígidas.

Center (1949), ha demostrado la existencia de diferencias en la actitud entre las clases sociales, en lo relativo a la satisfacción en el trabajo; aspiraciones con respecto a los hijos, opiniones acerca del lugar de la mujer en la sociedad, señalando que en éste punto, las clases bajas son menos liberales.

2.1.2 ANTECEDENTES HISTORICOS

Uno de los estudiosos de la cultura mexicana, de mayor relevancia es el del Dr. Rogelio Díaz Guerrero (1980), que postula una teoría centrada en la búsqueda de los mecanismos a través de los cuales se dan las relaciones entre la cultura y la personalidad. La conducta se manifiesta por circunstancias históricas y socioculturales donde nace y se desarrolla el individuo.

En todas las sociedades las personas adoptan diferentes status, que pueden ser de nivel superior o inferior. Esto quiere decir que cada miembro recibe como una especie de puesto o rango jerárquico, uno de los sistemas más importantes es el de las clases sociales.

Los miembros de todas las sociedades ocupan diversas posiciones en los sistemas de status de su grupo: clase social, riqueza, profesión, poderío, etc. Los sistemas de status no se hallan en la misma forma abiertos o cerrados en todas las sociedades, sino que varían en accesibilidad, de acuerdo a la naturaleza específica y a las diligencias funcionales de dicha sociedad.

Las clases una vez que se han desarrollado sus organizaciones son fuerzas políticas que constituyen la base sobre la cual ha de desenvolverse la futura lucha de clases, y ésta es esencialmente una lucha política entre los mantenedores del orden existente y la clase oprimida que busca su liberación mediante la obtención del poder. La liberación de ésta clase envuelve necesariamente la creación de un nuevo sistema social.

A partir de Marx (en Eysenck 1979), el sociólogo alemán, Weber elabora una nueva teoría de la clase social. Weber (en Eysenck 1979), intenta señalar las dimensiones analíticas del fenómeno de la localización diferencial del poder. Una primera dimensión es el "estamento" que corresponde al orden de las instituciones sociales y donde el poder se encuentra condicionado por el prestigio u honor expresado en un estilo de vida común. La clase social es la dimensión típica del orden económico, es decir, expresa las relaciones que engendra el "poder económicamente condicionado". Según Weber las clases, estamentos y partidos expresan, en forma independiente, la localización diferencial del poder en su sistema social y, por tanto, las relaciones y juegos recíprocos que en el hecho guardan éstas dimensiones, nos ayudan a comprender y explicar el funcionamiento concreto de las estructuras sociales.

Weber (en Eysenck 1979), define al estamento como una suerte de comunidad no estructurada, poseedora de una cualidad sociológica específica, en términos de prestigio social. El contenido del "honor" o prestigio se manifiesta en un estilo de vida que prescribe los criterios de pertenencia y uso de símbolos sociales, y que, se expresan como una distancia y "exclusivismo".

Por otra parte, el enfoque funcionalista representado por Davis (en Eysenck 1979), dice que toda sociedad debe motivar adecuadamente a sus miembros para llenar las posiciones que requiere la producción de bienes y servicios y el funcionamiento de las instituciones sociales, en condiciones de desigual distribución del talento y de entrenamiento en la población. En orden a motivar a los poseedores de talento a aspirar a entrenarse, y finalmente, a hacerse cargo de ciertos roles, la estructura social desarrolla un sistema diferencial de premios y recompensas que quedan automáticamente incorporados a las expectativas de roles. Las recompensas dependen de la importancia social del rol, de la cantidad de entrenamiento y talento requeridos y de la abundancia o escasez de personal apropiado. Estos roles y sus correspondientes status se articulan en diversas escalas de estratificación.

Los roles y sus status implican ciertos valores: de prestigio y valores de estimación, respectivamente, que son conferidos en forma automática al sujeto que ocupa un status y desempeña un rol. La posición social de un sujeto estaría constituida por la suma de los valores de prestigio y estimación que le han sido conferidos en virtud de los status que ocupa y de los roles que desempeña. Todos aquellos sujetos que ocupen posiciones sociales similares, o sea posiciones de un valor de prestigio y estimación equivalentes, forman un estrato dentro de una escala unitaria y el sistema de estratos es, por definición, idéntico al del sistema de clases.

El sujeto que tiene un rol ocupacional desempeña al mismo tiempo un rol dentro del grupo en el seno del cual prevalece como valor fundamental el principio de la solidaridad de los miembros, de modo que no se toleran otras diferenciaciones de status que aquellas establecidas sobre la base de la edad o el sexo.

La escuela de Warner (Salazar 1929), señala que una clase social se encuentra constituida por dos o más órdenes de personas "de quienes se cree que son", y por lo tanto son localizados por los miembros de la comunidad en

clases inferiores y superiores. Las clases son entidades socio-psicológicas reales jerárquicamente colocadas en una escala única de prestigio.

La localización social de la reputación de los grupos dentro de la comunidad es el punto de partida de esta teoría, de modo que la clase corresponde en último término a lo que Warner denomina "estamento". Este enfoque plantea que para que un sujeto y su familia sean miembros de una clase, deben participar efectivamente en la interacción social que caracteriza a los miembros de esa clase, de modo que dicha participación sea evaluada por el resto de la comunidad en correspondencia a una determinada posición en el sistema de status.

A. Davis (en Eysenek 1929), señala que dos individuos pertenecen a una misma clase cuando pueden normalmente:

- a) Comer y beber juntos como un ritual social;
- b) Visitar libremente sus respectivas familias;
- c) Conservar íntimamente en el seno de los mismos círculos sociales;
- d) Tener acceso sexual uno al otro y fuera del grupo de parientes.

Estas situaciones definirían la desigualdad, al mismo tiempo que la igualdad de clases.

Kahl (1973), considera a las clases como "tipos ideales". Esta solución se basa fundamentalmente en resultados obtenidos en las investigaciones empíricas realizadas en el área de estratificación social. Por lo tanto los supuestos sobre los cuales descansa esta formulación son generalizaciones de las correlaciones y evidencias obtenidas en estudios particulares; éstas generalizaciones pueden agruparse en cuatro categorías:

- 1- Las características que son comunes al grupo familiar (condiciones habitacionales, ingreso, valores) afectan considerablemente las relaciones de sus miembros con personas extrañas al grupo;
- 2- Existe un número limitado de escalas de estratificación y de posiciones posibles en cada una de ellas, de modo que las fuentes de la posición social de una familia tienden a ser compartidas por otras familias similares; las personas pertenecientes a familias de igual nivel tratan de actuar en forma similar y a diferenciarse de los individuos colocados en otro nivel;

3- Las diversas variables de estratificación tienden a converger en ciertos patrones típicos correspondientes a cada unidad familiar y, aunque no pueda afirmarse que todas las familias ocupan una misma posición en cada variable, ésto es atribuible a factores de cambio y movilidad social. A largo plazo, las fuerzas sociales trabajan en favor de la cristalización del sistema de variables y de convergencia de las posiciones en cada una de ellas:

4-Estos patrones típicos son socialmente acentuados en las imágenes y estereotipos populares relativos a la desigualdad social y favorecen las percepciones de los estratos sociales al constituir unidades homogéneas.

Existe otra solución llamada subjetivista, la cual plantea que las clases serían agrupamientos psicosociales que dependerían esencialmente del sentimiento individual de pertenencia al grupo (conciencia de clase). Sería indispensable diferenciar claramente las clases de los estratos, que pueden ser establecidos de acuerdo a factores tales como ingreso, fortuna, ocupación, nivel de vida, poder y otros de igual naturaleza. Las divisiones de clase pueden no corresponder necesariamente, a las divisiones entre los estratos. "La clase a que un individuo pertenece es una parte de su ego, un sentimiento de pertenencia a algo, de identificación con algo superior a sí mismo". De éste modo la existencia de clases no es un "a priori" de la estructura social, sino que constituye un problema cuya respuesta corresponde a la investigación empírica.

El funcionamiento objetivo de las clases sociales quedaría definido en la teoría del grupo de interés. Esta teoría implica que el status y rol de una persona, en lo que concierne al proceso económico, le impone ciertas actitudes, valores e intereses relativos a su rol y a su status en la esfera política y económica. Por tanto el "status" y el "rol" de un individuo en reacción a los medios de producción e intercambio de bienes y servicios da lugar a conciencia de pertenecer a la clase social que comparte esas actitudes, valores e intereses (Eysenck, 1979).

Gurvitch (1974), por su parte, propone una primera aproximación al problema, definiendo a las clases sociales según las siguientes perspectivas

1- Son agrupamientos de vasta envergadura, cuyos miembros mantienen entre sí una especie de contacto a "distancia".

2- Son agrupamientos "de hecho". No son impuestos ni voluntarios.

3- Son agrupamientos "abiertos" permanentemente, pero que sólo poseen coacción condicional.

4- Son macrocosmos de agrupamientos menores unifuncionales y plurifuncionales, cuya unidad se funda en la suprafuncionalidad de la clase.

5- Las clases son agrupamientos incompatibles entre sí. (No se puede pertenecer a dos clases sociales a la vez).

6- Son agrupamientos que tienden a crear sus propios símbolos, modelos, evaluaciones, obras culturales y criterios jerárquicos y por tanto, a resistir aquellos de la sociedad global.

7- Son agrupamientos poseedores de una conciencia colectiva predominante y de obras culturales específicas, de modo que en el seno de una clase existe una tendencia hacia estructuración intensa, aunque por suprafuncional permanece siempre inorganizada.

8- Son agrupamientos que aparecen en las sociedades globales industriales, en las cuales los modelos técnicos y las funciones económicas están particularmente acentuadas.

Paralelamente la investigación empírica ha intentado partiendo de las diversas teorías, elaborar una metodología para el estudio de las clases. Las definiciones de clase han sido reducidas a sus variables componentes y cada variable ha sido estudiada en forma aislada, con el objeto de obtener aquella información básica que pueda conducir, eventualmente a un esclarecimiento del problema.

Una de las primeras variables investigadas se refiere a los medios, instrumentos, herramientas o en general, posesiones de un sujeto, toda vez que éstas definen en gran medida sus niveles de subsistencia. Bienes de consumo capital, monto y origen del ingreso son factores de estratificación que inciden en el estilo de vida y que condicionan el círculo dentro del cual, desarrollan las relaciones sociales del individuo (Salazar, 1979).

La variable "prestigio", es el tema de numerosos estudios. Algunos trabajos se han centrado en el prestigio o estimación personal que se expresa en las manifestaciones de respeto y deferencia que recibe un individuo de parte de los otros miembros de la comunidad. Los analistas, mediante entrevistas u observaciones directas, han intentado detectar el sentimiento que produce en las mentes de la gente el "status" total de un sujeto.

Otros autores, como Deutsch (1974) y Contreras (1987), han preferido estudiar el prestigio de las diversas posiciones sociales dentro de los marcos de una sociedad nacional. En la medida que la ocupación toma a una persona la mayor parte de su tiempo, la incorpora a la estructura productora y es la fuente principal de sus entradas, se ha investigado el prestigio de los roles ocupacionales como indicadores de la posición de un sujeto en la jerarquía social.

Se ha pensado que la existencia de escalas de prestigio ocupacional refleja parcialmente la importancia de una ocupación para el bienestar de la comunidad, la recompensa económica-social de la función y la escasez del talento y entrenamiento requeridos. Se ha pensado también que el mayor prestigio de ciertas esferas ocupacionales tendrían implicaciones estructurales, en el sentido que ello reflejaría el sistema central de valores de una sociedad (Contreras, 1987).

Se ha señalado que la "proximidad" o distancia social es función de los cánones de desigualdad imperantes, y que en tanto las personas colocadas en niveles económicos similares tienden a participar en un mismo estilo de vida, la existencia de clases sociales se expresaría en las pautas de interacción aceptadas. Desde el punto de vista de la variable interacción, las clases aparecen como barreras a la vez que como facilidades (Deutsch, 1974).

El hecho de que las desigualdades sociales existentes puedan ser reconocidas o no por parte de los individuos, configura la variable conciencia de clase. El reconocimiento por parte de las personas colocadas en niveles similares del sistema de estratificación, de pertenecer a un mismo grupo, implicaría un grado de conciencia de clase, y para algunos sólo existirían clases sociales en la medida que los estratos desarrollan éste tipo de conciencia y se organizan políticamente para la consecución de su interés de grupo.

Esta variable ha sido por lo general estudiada en cuanto "identificación de grupo" o en relación a la orientación política de un sujeto (Contreras, 1987).

Los participantes de una estructura cultural comparten entre sí un cierto número de creencias más o menos arraigadas acerca de la naturaleza de los asuntos sociales, que al mismo tiempo expresan convicciones relativas o cómo determinados comportamientos e instituciones deberían ser. Estas evaluaciones señalan los criterios según los cuales algo puede ser considerado significativo, bueno, justo, propio, hermoso o verdadero y definen las metas y medios socialmente aceptados. El analista imputa conductas aparentemente no relacionadas a éstas convicciones compartidas las cuales le permiten resumir los principios generales que los sujetos usan como guías de comportamiento. Dichos principios generales o valores son entonces, construcciones intelectuales cuya utilidad se justifica en la medida que constituyen modelos predictivos de conducta. Los valores así definidos, manifiestan la tendencia a organizarse en sistemas, de modo que la participación por parte de un grupo de individuos en algunos de ellos, implica compartir un común sistema de valores.

Es por ello que esta variable puede ser denominada "valores de orientación", y puesto que sujetos colocados en niveles similares dentro del sistema de estratificación desarrollan un conjunto de valores de orientación distintivos para el grupo, la medición de estos valores define a su vez la posición del grupo en la jerarquía social y permite predecir los modelos de conducta que pertenecen a cada estrato.

En general la imagen precientífica de clase se refiere a la existencia de niveles sociales estables que clasifican y ordenan a la población en un orden jerárquico unitario que establece un mismo margen relativo de localización de valores sociales específicos (bienes materiales y culturales, oportunidades, poder, prestigio, posición social, calidad moral, etc). Las imágenes de clase puede incluir ideas relativas a la oposición entre estratos o ideas relativas a la existencia de una conciencia de grupo para cada estrato y, al mismo tiempo, reglas que establecen las condiciones de entrada y salida para los individuos en cada clase, de acuerdo a normas que regulan las conductas específicas que son válidas para la clase en general, y que explican el tipo de sociedad u orden existente.

Las variables mencionadas corresponden a las dos direcciones que supone el estudio analítico de la clase social. De una parte están todas aquellas variables inmediatamente traducibles en escalas jerárquicas tales como

posiciones, prestigio y participación en el proceso político, que configuran las tres dimensiones del sistema analítico de las clases sociales.

Las otras variables no son inmediatamente jerarquizables, aún cuando cubren categorías conductuales directamente relevantes a las dinámicas de la desigualdad social. Los criterios de interacción social efectiva, conciencia de clase, valores de orientación, motivación hacia la movilidad y percepción social, deben ser considerados analíticamente como criterios asociados altamente correlacionables con las tres dimensiones jerárquicas. Las variables asociadas aparecen, de una parte, como productos del juego de éstas dimensiones, y de otra, como productoras o mantenedoras de las variables jerárquicas. Las áreas conductuales que cubren parece referirse fundamentalmente a los problemas de la vida de grupo (formas de intimidad y distancia social) y a los atributos culturales (actitudes, conductas típicas, valores y motivaciones) (Eysenck, 1979).

2.1.3 MEDICION DE NIVEL SOCIOECONOMICO

Una manera subjetiva de medir la clase socioeconómica la constituye el apelar a las creencias de las personas respecto de la posición particular en que se ubican, cuando son interrogadas sobre el tema. En las primeras investigaciones desarrolladas en los Estados Unidos, se midió la clase social por el método de reputación, en el cual se cuestionaba a las personas pidiéndoles que se situasen a sí mismas y a otras en una escala de posiciones sociales (Montero, 1979). Posteriormente se determinaba la clase social tomando en cuenta el número de coincidencias que le asignaban la misma posición a una persona.

Un método más apegado al interés de éste trabajo y que resulta también el más utilizado en la investigación social, con sus tres categorías de nivel socioeconómico alto, medio y bajo es el método objetivo, en donde se hace la determinación de la clase social en función de variables demográficas. A continuación se exponen los indicadores que se consideran más relevantes para la medición del nivel socioeconómico:

Educación

En la cultura latina se resalta el valor que se le da a la educación como un medio de avance social, el cual sin duda puede hacerse extensible a otros países en los cuales, se le da también, un papel preponderante.

En el proceso de ordenación de las posiciones sociales, el sistema educacional ha asumido las funciones de orientación y guía (Dahrendorf, 1974) y considera que el sistema escolar constituye la base y razón para la determinación de los sectores sociales, aunque reconoce que las oportunidades educativas están desigualmente distribuidas entre los sectores.

Hodges (1974), señala que cuanto más baja es la clase social, es menos probable que se aprovechen las oportunidades de estudiar que se ofrecen.

Ocupación

Parece ser que tanto la educación como la ocupación se complementan a la hora de construir un índice para medir el nivel socioeconómico.

La ocupación es una medida objetiva para conocer la movilidad social. Dahrendorf (1974) dice que es la autoestimación humana la que mueve a los individuos a cambiar de puesto y jerarquía, lo cual vislumbra una relación entre nivel socioeconómico y autoestima.

Ingresos

Probablemente, uno de los indicadores más fácilmente identificable con el nivel socioeconómico, lo constituye el monto de ingresos que tiene una persona en comparación con otras de similares, mayores o menores percepciones en un rango de tiempo determinado, pero tampoco se puede tomar exclusivamente éste factor para definir el nivel socioeconómico. Como ya se mencionó anteriormente, el nivel de estudios realizados, resulta de vital importancia tanto para conseguir un empleo como para percibir los ingresos; aunque definitivamente se pueden presentar casos particulares en dónde no es directa la relación entre grado de educación e ingresos.

Dahrendorf (1974), considera que el trabajador de la clase media, en su mayoría, está escasamente remunerado y aunque una pequeña proporción de individuos que pertenecen a ésta clase poseen poder económico o ingresos similares a la de la clase alta, no lo ejercitan o manifiestan por diferencias en

su posición o de intereses profesionales, lo cual viene a confirmar la idea de que el ingreso es sólo uno de los indicadores de nivel socioeconómico y no el único.

Otros Factores

Según Hodges (1974), se pueden enunciar algunos indicadores asociados a ambos extremos de las clases sociales. Por ejemplo, la clase baja se encuentra definida por la carencia de bienes o fortuna, la instrucción escasa o nula y la dedicación exclusiva al trabajo del cual viven.

Por otra parte, es difícil encasillar a la clase media, pero se le atribuye una tendencia a imitar las maneras de la clase alta y una tendencia a la cultura y el trabajo.

Los elementos que definen a la clase alta son primeramente sus sentimientos de seguridad y libertad, que permite asociarlos con una alta autoestima. Además de una mayor propensión a participar en asociaciones organizadas y una inclinación mayor por la comunicación impresa, así como una afiliación religiosa (Hodges, 1974).

Montero (1979), señala el hecho de que un individuo pertenezca a una determinada clase social, le indica cual es el medio accesible para satisfacer sus necesidades y cuales son los valores por los que debe orientarse; por lo cual los de una misma clase tienden a asociarse con individuos de igual pertenencia, en particular con los que tienen contacto directo. Compartiendo así, tanto un sistema de valores como una similitud de ingresos tipo de vivienda, años de estudio, profesión y ocupación que los hacen enfrentar el mundo y sus pormenores de una manera particular, diferenciada de la que define a otros grupos.

Por último, cabe mencionar el aspecto que a este estudio resulta de vital importancia, y es el psicológico. Dahrendorf (1974), especifica como "subjetivamente considerado, las diferencias de clase descansan en el desarrollo de sentimientos o en grupos de disposiciones emocionales", para señalar más adelante entre éstas disposiciones el sentimiento de igualdad con respecto a los miembros de la misma clase; un sentimiento de inferioridad con respecto a los que ocupan un lugar superior en la jerarquía social, y a la vez,

un sentimiento de superioridad frente a los individuos que se consideran en una posición inferior, con la cual esquematiza las posibles diferencias e intervenciones psicológicas en el nivel socioeconómico.

Para fines de este estudio, se consideró el nivel socioeconómico de los individuos participantes en la muestra de estudio, clasificado según la técnica de J. Havighurst, que la reporta por primera vez en 1965, y Díaz Guerrero la retoma en 1974. En esencia el procedimiento consiste en establecer una jerarquía de 6 ocupaciones, partiendo desde el más alto nivel hasta el más bajo, considerándose cada nivel en forma específica para cada país y una escala de 6 grados de educación (escolaridad) desde la más alta hasta la más baja.

Cada nivel de educación se multiplica por dos, y cada nivel de ocupación por tres. Esta calificación compuesta nos da el nivel socioeconómico para el individuo y su familia. De manera, que si por ejemplo, una persona tiene el más alto grado de ocupación, su rango es 1 y recibe 1×3 , 3 puntos. Si también tiene el más alto grado en educación su rango es 1, recibe 1×2 , 2 puntos. $2+3$ da su calificación socioeconómica, que es 5. La más baja calificación socioeconómica ocurre cuando la persona tiene tanto el más bajo tipo de educación como de ocupación. En este caso su rango de ocupación es 6, entonces recibe 6×3 , 18 puntos. Su rango en ocupación es 6, así recibe 6×2 , 12 puntos. Si sumamos su calificación de educación y ocupación tendremos 30. Esto representa para este individuo y para su familia, el más bajo nivel socioeconómico posible. Cuando los pesos de los componentes de una escala socioeconómica están determinados apropiadamente, se da al padre un puntaje de tres para cada posición en la escala de ocupación, y un peso de dos en la escala de educación. En consecuencia, la escala de nivel socioeconómico va de 5 (alto) a 30 (bajo).

Este procedimiento fue necesario para poder clasificar las clases de los estudiantes que asistían a las dos universidades estudiadas, gracias a la encuesta socioeconómica que fue aplicada se pudo establecer los rangos en que se ubicarían dichos estudiantes y así pudimos identificar su clase socioeconómica que es motivo de estudio del presente trabajo. La tabla que con dichas clasificaciones se presenta a continuación:

ESCALA DE NIVEL SOCIOECONOMICO
(Del Dr. Havinghurst)

Escala de ocupación	Escala de educación	Puntuación de Nivel Socioeconómico	Clase Social
1	1	5	Media alta y alta
1	2	2	
2	1	8	
2	2	10	
2	3	12	
<hr/>			
3	2	13	Media baja
2	4	14	
3	3	15	
3	5	19	
<hr/>			
4	4	20	Clase alta trabajadora
4	5	22	
5	4	23	
4	6	24	
5	5	25	
<hr/>			
6	4	26	Clase baja trabajadora
6	5	28	
6	6	30	
<hr/>			

Las rayas horizontales de la puntuación que se dé a cada clase social están determinadas por los conocimientos de los científicos sociales respecto de la estructura de las clases sociales en cada sociedad. Se analizan casos reales de personas cuyas puntuaciones de nivel socioeconómico están cerca de los puntos de división y se determinan las divisiones que darán por resultado el asignar el lugar más acertado para éstos casos individuales. Las subdivisiones que vemos en la tabla fueron hechos con población mexicana para un estudio sociodemográfico que realizó Díaz Guerrero (1975).

2.2 LA INSTITUCION UNIVERSITARIA Y LA PERTENENCIA AL GRUPO

Ahora, se hablará de la segunda variable a analizar en el estudio, la cual se considera como la institución (pública o privada), a la que pertenecen los estudiantes de la muestra. Al tratar a las instituciones como entes separados (públicas y privadas), implica que pueden ser dos grupos diferentes, y que la pertenencia a cada uno de ellos, puede marcar las diferencias en el autoconcepto de los estudiantes. Es posible deducir que los estudiantes de una y otra universidad, no compartan características similares, como pueden ser diferencias en su ideología, forma de percibir la vida, hábitos y costumbres e inclusive en ingresos económicos; y por tanto nos ha interesado analizar que tan importante puede ser para un individuo el estar incluido en un determinado grupo, en éste caso, una institución universitaria, la UNAM o el ITESM, los sentimientos que experimenta al formar parte de ésta, como se percibe y describe así mismo, y observar si es posible éste sea un factor que incide directamente sobre su autoconcepto.

2.2.1 DESARROLLO FISICO E INTELECTUAL EN EL ADULTO JOVEN

En éste apartado se propone definir primeramente la etapa del desarrollo del adulto joven puesto que corresponde a la edad de los sujetos implicados en el estudio, como ya se ha explicado anteriormente.

La gente en ésta etapa de la vida toma decisiones importantes que afectan su salud, sus carreras y sus relaciones personales. Todavía están madurando de muchas maneras importantes. Los adultos jóvenes tienen un gran potencial de desarrollo intelectual, emocional y físico (Papalia, 1992).

El adulto joven típico es un espécimen físicamente bueno. Su fuerza, energía y resistencia están en el punto máximo. Desde la mitad de los 20 años, cuando la mayor parte del cuerpo está completamente desarrollado hasta alrededor de los 50, el declive de las capacidades físicas está generalmente tan graduado que se nota con dificultad.

Hoy en día los jóvenes que tiene 20 años tienden a ser más altos que sus padres por la tendencia secular del crecimiento. El punto máximo de la fuerza muscular ocurre entre los 25 y los 30 años de edad, la cual es seguida por una pérdida gradual del 10% entre las edades de los 30 a los 60. La mayor parte del debilitamiento ocurre en la espalda y en los músculos de las piernas. La destreza manual es más eficiente en los adultos jóvenes, la agilidad de los dedos y los movimientos de las manos empiezan a disminuir después de la mitad de los 30 años (Papalia, 1992).

Los sentidos están también más agudos durante la edad adulta joven. La agudeza visual es más penetrante alrededor de los 20 años y empieza a declinar alrededor de los 40 años. Una pérdida gradual de la audición empieza típicamente antes de los 25 años, después de esta edad, la pérdida llega a ser más real, especialmente en la habilidad para oír sonidos de tonos más altos. El gusto, el olfato y la sensibilidad al dolor y a la temperatura generalmente no muestran ninguna disminución hasta cerca de los 45 a los 50 años.

En lo que respecta a su salud en general, los adultos jóvenes son la gente más sana de la población. La gente de éste grupo de edad tiene muchos menos resfriados e infecciones respiratorias que los niños. También tienden a deshacerse de las alergias de la niñez y tienen menos accidentes que los niños. Las dolencias más frecuentes, especialmente en familias de bajos ingresos, son problemas de la espalda o de la columna y deterioro de la audición.

Dado el estado saludable de la mayoría de los adultos jóvenes, no es de sorprenderse que los accidentes, principalmente automovilísticos, sean la causa principal de muerte entre la gente de los 25 a los 34 años. La siguiente es el cáncer, seguidas de enfermedades del corazón, suicidio y homicidio.

La raza y el sexo establecen una diferencia significativa en las tasas y las causas de mortalidad en la edad adulta joven. La gente negra tiene dos veces más de probabilidad que la gente blanca de morir en ésta época principalmente por los porcentajes más altos de homicidios. Los hombres en el grupo de edad de los 25 a los 44 años tienen dos veces más probabilidades de morir que las mujeres a ésta edad. Los hombres tienen más probabilidad de morir en accidentes automovilísticos y las mujeres por cáncer (Papalia, 1992).

Cabe mencionar que la buena salud de los adultos jóvenes está íntimamente relacionada con la manera en cómo éstos viven y los hábitos que

tienen. Con frecuencia se ven enfrentados a tentaciones como el cigarro, el alcohol, las drogas, el sobrepeso y otros factores que afectan su salud. Por ejemplo, lo que la gente come determina en medida considerable cómo es su apariencia, cómo se siente físicamente y que probabilidad tiene de sufrir de varias enfermedades. Además en una sociedad donde se valora la esbeltez y juzga a la gente por su atractivo físico, el tener sobrepeso puede ser un problema psicológico severo. Tiene también efectos físicos adversos e implica riesgos de presión alta, enfermedad del corazón y de ciertos cánceres.

El ejercicio es otro punto importante a resaltar, ya sea que la persona trote o salte, baile o nade, está cosechando muchos beneficios para su organismo. Mantiene el peso deseable del cuerpo, desarrolla músculos, hace más fuertes el corazón y los pulmones, baja la presión arterial, se protege contra los ataques al corazón, el cáncer y la osteoporosis, además de aliviar la ansiedad y la depresión (Lee, Cit. en Papalia 1992).

Respecto al tabaquismo se puede decir que la gente que fuma se expone a incrementar el riesgo de cáncer, enfermedades del corazón, entre otras enfermedades; el número de mujeres que fuma se ha elevado, hasta el punto que ahora las mujeres fuman tanto como los hombres. También se ha comprobado que los graduados de universidad tiene menos probabilidad de fumar que la gente con menos educación (Prevention Research Center, 1986).

Por otra parte el hábito de tomar ha sido muy difundido en nuestra cultura, la mayoría de los adultos expresan hospitalidad al ofrecer un vaso de vino, una cerveza o un coctel, y se presiona a menudo a una persona que no bebe para que dé explicaciones de porqué no desea hacerlo. También es de conocimiento general que el abuso del alcohol es causa principal de muertes por accidentes automovilísticos, además de ahogamiento, suicidio, incendio, caídas y es un factor en muchos casos de violencia familiar.

Otro factor nocivo a la salud es el estrés, que es por supuesto, una parte inevitable de la vida de cada uno. Parece que en la actualidad, el estrés va en aumento, los síntomas físicos más comunes incluyen dolores de cabeza, dolores en los músculos o tensión, dolores de estómago y fatiga. Los síntomas psicológicos más comunes incluyen nerviosismo, ansiedad, tensión, cólera, irritación y depresión.

Otras influencias indirectas sobre la salud, como la educación, condición económica, sexo y estado marital, están también muy relacionadas con la situación de ella.

Los factores económicos afectan la salud del adulto joven, al tener un mayor poder adquisitivo, la persona puede aspirar a una mejor alimentación además de mejores oportunidades de asistencia médica en caso de enfermedades, etc.

Por otra parte, en lo que respecta a la educación, los adultos que no han ido a la universidad, tienen un riesgo más alto de desarrollar enfermedades crónicas como hipertensión y enfermedades cardiovasculares. Cuando menos educación haya tenido la gente, sus probabilidades de contraer tales enfermedades son mayores, o de ser seriamente afectados por ellas e, incluso morir de ellas. Estos descubrimientos vienen de un estudio de una muestra nacional representativa de 5652 personas que trabajan entre las edades de 18 y 64 años (Pincus, Callahan, 1987).

Además la gente con más educación tiende a provenir de familias con más dinero y así puede proporcionar mejor comida y cuidado preventivo de la salud y más eficiente tratamiento médico.

Respecto al desarrollo intelectual en los adultos jóvenes, podemos decir, que está en un nivel alto. Por muchos años se creyó que la actividad intelectual en general llegaba a su punto máximo alrededor de los 20 años y luego declinaba. Esta conclusión está basada en los resultados de los estudios transversales, los cuales hacían pruebas a gente de varios grupos de edad y encontraban que los adultos jóvenes obtenían mejores resultados (Papalia, 1992).

El desempeño intelectual superior de la gente joven puede no significar que la inteligencia disminuya con la edad, sino que la gente joven de hoy, ha tenido experiencias diferentes, y por consiguiente, ha desarrollado sus habilidades intelectuales más que la gente nacida una generación antes.

Los estudios longitudinales, por su parte, han mostrado un incremento de la inteligencia en general, por lo menos hasta los 50 años. Algunos psicólogos han propuesto maneras de abordar el desarrollo intelectual en la vida adulta:

Escala K. Warner: estadios de desarrollo cognoscitivo en la vida adulta. Uno de los modelos más interesantes, describe cinco estadios cognoscitivos (Schaie, 1968); de acuerdo con esta aproximación, el desarrollo intelectual procede como una serie de transiciones desde que "necesito saber" (adquisición de habilidades en la niñez y en la adolescencia) a través de "cómo debería utilizar lo que yo sé"(integración de éstas habilidades dentro de un marco práctico) a "porqué debería saber" (búsqueda del significado y el propósito que culmina en la sabiduría de la vejez. Las experiencias de la vida real, entonces, son influencias importantes sobre el funcionamiento cognoscitivo.

Las secuencias de los estados en este modelo se describen a continuación:

1. El estadio adquisitivo (la niñez y la adolescencia)- La gente joven aprende información y mayores habilidades para su propio beneficio, sin mirar el contenido para prepararse con el fin de participar en la sociedad.
2. El adquirir el estadio (últimos años de la adolescencia, o en el periodo comprendido entre los 20 y 30 años)- El cambio ocurre cuando la gente no adquiere más conocimientos solamente por su propio bien sino que tiene que usar lo que sabe para adquirir competencia y establecer independencia.
3. El estadio de responsabilidad (final de los 30 a comienzos de los 60)-La gente en este estadio está preocupada por las metas de gran extensión y los problemas de la vida real y práctica, que tienen más probabilidad de estar asociados con la responsabilidad que tienen de otros.
4. Estadio ejecutivo (los 30 o los 40 a través de los 50 y 70)-La gente en éste estadio es responsable de los sistemas sociales (como problemas de negocios) más que sólo de la unidad familiar. También necesita integrar las relaciones complejas en un número de niveles.
5. Estadio reintegrativo (vejez)- Los adultos mayores son más selectivos acerca de las tareas que escogen para desarrollar un esfuerzo. Están preocupados acerca del propósito de lo que hacen y tienen menos probabilidad que antes de molestar con tareas que tienen significado para ellos.

Stenberg (1982), propone otra teoría triárquica, cuyos elementos son los siguientes:

1. **Elemento componente:** Este es el lado crítico de la inteligencia, el cual le dice a la gente como aproximarse a los problemas, como hacer para solucionarlos y como evaluar los resultados. La gente fuerte en esta área es buena para presentar pruebas de inteligencia y buscar fallas en discusiones.
2. **Elemento de experiencia:** O de penetración, que permite a la gente comparar la nueva información con la que ya sabe, o llegar a nuevas maneras de reunir los hechos.
3. **Elementos contextuales:** Esta es la práctica aspecto de la inteligencia "del mundo real" que llega a ser de un valor que va en aumento en la vida adulta; por ejemplo al seleccionar un lugar para vivir o un campo para trabajar.

Es la habilidad para juzgar una situación y resolver que hacer: sea adaptarse a ella, cambiarla o encontrar una nueva situación más cómoda.

2.2.2 DESARROLLO MORAL

Los teóricos más influyentes en el campo del razonamiento moral sostiene que el desarrollo moral en la infancia y en la adolescencia descansa en el desarrollo cognoscitivo, el desprenderse del pensamiento egocéntrico y la habilidad creciente de pensar en abstracto (Papalia, 1992).

La experiencia, a menudo, lleva a la gente a reevaluar su criterio sobre lo que es correcto y es justo. Generalmente las experiencias que promueven tal cambio tienen un compromiso emocional fuerte, lo que motiva el volver a pensar, de manera tal que las discusiones impersonales e hipotéticas no pueden descontrolarnos. A medida que la gente pasa por tales experiencias, tiene más probabilidad de ver los otros puntos de vista de otras personas en relación con los conflictos morales y sociales.

El estadio cognoscitivo, entonces, parece establecer el límite más alto para el potencial de crecimiento moral. Alguien cuyo pensamiento está todavía en el nivel de las operaciones concretas no es probable que exhiba un nivel complejo para tomar decisiones de carácter. Pero alguien en el estadio de

cognoscitivo de operaciones formales puede no obtener el nivel más alto de pensamiento moral tampoco, hasta que la experiencia alcance al conocimiento.

La cuestión de las diferencias de sexo en el desarrollo moral ha evocado una de las más candentes controversias en la Psicología desarrollista. Carl Gilligan (1982), que ha estudiado ampliamente el problema del desarrollo moral en la mujer, propone que ésta tiene preocupaciones y perspectivas que no han sido profundizadas en la teoría y en la investigación de Kohlberg (1973); mientras los hombres tienden a pensar más acerca de la justicia y la igualdad, las mujeres se preocupan más por las responsabilidades con gente específica.

2.2.3 LA UNIVERSIDAD

La formación universitaria es otro punto importante a tocar en el estudio de la juventud adulta. Podemos decir en términos generales que los estudiantes más capaces son los que van a la universidad. A pesar de que la condición socioeconómica puede afectar el acceso a una educación superior, muchos estudiantes sobresalientes logran obtener becas y préstamos.

La etapa de los estudios universitarios es un período de descubrimiento intelectual y de crecimiento personal. La edad tradicional del estudiante de universidad está en transición de la adolescencia a la vida adulta. La universidad ofrece la posibilidad de cuestionar suposiciones sostenidas en la niñez, que pueden de otra manera interferir con el establecimiento de la identidad del adulto.

Los retos académicos y sociales que se encuentran en la universidad a menudo llevan al crecimiento moral e intelectual. En un estudio basado en entrevistas con 67 estudiantes de Harvard y Radcliffe, los estudiantes progresaron de un pensamiento rígido a mayor flexibilidad y, últimamente a compromisos escogidos libremente.

Resulta importante destacar, el papel que juegan hoy en día las mujeres en las universidades. A partir de 1970, las mujeres tienen las mismas posibilidades de ir a la universidad y de aspirar a grados avanzados.

Un problema real es el abandono de la universidad. Un análisis de 432 estudiantes de primer año de una universidad grande comparó las respuestas sobre orientación de los que salieron durante el año y los que se quedaron. Los que se retiraron habían estado más insatisfechos con sus vidas al tiempo de admisión. Los hombres parecían seguir las metas de sus padres más bien que las propias y estar menos interesados en sus cursos que los continuaron. Las mujeres no se habían llevado bien con sus padres como si lo habían hecho las que siguieron, y era más probable también que se sintieran perdidas, solas y socialmente aisladas. Para algunos de éstos estudiantes, el retiro fue un paso muy eficaz hacia la separación de sus padres y para la formación de su propia identidad (Timmons, Cit. en Papalia 1992).

La vida del adulto joven es la época en que la mayoría de la gente tiene sus primeros trabajos de tiempo completo y forman así un aspecto importante de su identidad al lograr la independencia financiera y mostrar su habilidad para asumir responsabilidades de adulto. El trabajo está fuertemente ligado con todos los aspectos del desarrollo intelectual, físico, social y emocional. Los factores en todos estos dominios afecta la clase de trabajo que la gente hace y su trabajo puede afectar otra área de su vida.

2.2.4 DESARROLLO Y PERSONALIDAD SOCIAL EN EL ADULTO JOVEN

Erickson (1977), es uno de los grandes aportadores a la Psicología que se avocó a la tarea de proponer tres crisis en la edad adulta: una en la edad adulta temprana, otra en la edad adulta intermedia y una última en la edad adulta final. La sexta de las 8 crisis de Erickson es "intimidad versus aislamiento". De acuerdo con Erickson, los adultos jóvenes necesitan y desean la intimidad, es decir, necesitan tener profundos compromisos personales con otros. Si no son capaces de llevar a cabo esto, pueden tornarse aislados y abstraídos.

La habilidad de lograr una relación íntima, la cual demanda compromiso y sacrificio, depende del sentido de identidad, que debió de haberse adquirido durante la adolescencia. Un adulto joven que ha desarrollado una firme identidad está listo para fusionarla con la de otra persona.

Hasta que la persona no esté lista para la intimidad, la verdadera genitalidad no puede ocurrir. La gente psicológicamente sana está dispuesta a arriesgar la pérdida temporal del yo en el coito y el orgasmo, así como en amistades muy estrechas y otra situaciones que requieran absoluta entrega.

Erickson distingue las intimidades sexuales que pueden tener lugar en encuentros casuales, de la intimidad con l mayuscula caracterizada por la dependencia mutua madura que va más allá de la sexualidad (en Hall,1983).

La virtud que se desarrolla durante la edad adulta temprana es la virtud del amor, o dependencia mutua de devoción entre parejas que han decidido compartir sus vidas. Aunque cabe mencionar que la gente necesita cierta cantidad de aislamiento temporal durante éste periodo para pensar en algunas elecciones importantes en su vida. A medida que los adultos jóvenes resuelven las demandas conflictivas de intimidad, competitividad y reserva, desarrollan un sentido ético el cual Erickson considera la marca del adulto. Según Erickson, una decisión de no satisfacer el impulso natural, tiene consecuencias serias para el desarrollo.

Levinson por su parte, divide la época de la edad adulta temprana en una fase principiante, cuando la persona establece una estructura de ingreso a la vida; y una segunda fase, en la que la persona establece una estructura de vida culminante para la edad adulta primaria.

Levinson dice también que las mujeres pasan por las mismas etapas que los hombres en ésta época de su vida, sólo que manejan las tareas características de cada periodo en forma diferente a la de los hombres.

Varios escritores sobre mujeres han propuesto que ellas desarrollan sus identidades no rompiendo con sus relaciones con otras personas, sino a través de la responsabilidad y el vinculo que caracterizan tales lazos (Baruch,1978). Al parecer todas las mujeres están interesadas en la búsqueda del hombre ideal y tienden a verse a si mismas como apoyadoras de las metas de sus parejas. Los esposos son de hecho, los principales obstáculos para que las mujeres pudieran comprender la porción individualista de sus sueños.

Por otra parte, los aspectos emocionales, cognoscitivos, físicos y verbales del amor tienden a ser casi igualmente importantes en la edad adulta temprana, pero su relativa importancia varia a través del periodo de vida.

Durante la edad adulta temprana, mucha gente decide si se casa y con quién hacerlo. La mayoría de los adultos jóvenes se casan usualmente por primera vez, durante la edad adulta temprana, aunque también es cierto que la gente se ha estado casando a edades más y más avanzadas. Además hoy en día más cantidad de gente se siente libre para permanecer soltera hasta una edad tardía o no casarse nunca. Las ventajas de ser soltero incluyen oportunidades para la exploración de una carrera, viajar y ser autosuficiente. Posibles aspectos negativos serían las dificultades de ser totalmente responsable de uno mismo y de encontrar la aceptación social (Papalia, 1992).

La gente se desarrolla emocional y socialmente durante el matrimonio. Los hombres y mujeres casados generalmente reportan más satisfacción con sus vidas que la gente soltera, divorciada o viuda, pero la diferencia está disminuyendo día a día. También es cierto que los índices de divorcios han aumentado en los últimos años, no obstante el doloroso periodo de ajuste que éste acarrea, aunque también es cierto que la mayoría de la gente casada se vuelve a casar.

La mayoría de los adultos jóvenes toman decisiones básicas sobre sus estilos de vida sexuales. Más gente joven hoy en día está teniendo experiencias sexuales antes del matrimonio, y los esposos y esposas están teniendo una actividad sexual más frecuente y variada que en generaciones anteriores.

También son frecuentes las relaciones sexuales extramaritales, las aventuras pasajeras con personas apenas conocidas.

En un matrimonio la llegada de un niño marca una gran transición, desde compartir responsabilidades recíprocas hasta tener la responsabilidad total de una nueva vida. Además en la actualidad muchas parejas optan por tener menos hijos que en las décadas pasadas o permanecen sin hijos, y un número creciente de mujeres, especialmente las educadas, tienen hijos a una edad más avanzada.

Las amistades son muy importantes durante la edad adulta temprana. De hecho, un estudio de las amistades a través de un periodo de vida encontró que los recién casados tienen más amigos que los adolescentes, los de la edad intermedia o los de avanzada edad (Weiss y Lowenthal, Cit. en Papalia 1992). Las amistades en esta edad están caracterizadas por confianza, respeto,

disfrute de la mutua compañía, comprensión y aceptación mutua, disposición para ayudar y confiar uno en el otro y espontaneidad o sentirse libre de ser uno mismo.

Ahora, la gente a menudo hace amigos como parejas, así como individualmente. A pesar de ser complejas, las amistades de pareja les permiten a los dos compañeros involucrarse con otros y evitar el aislamiento, y les ofrecen a las dos parejas una fuente de estímulo extra.

Los lazos forjados en la edad adulta temprana tanto con los amigos como con la familia, a menudo perduran toda la vida. Estas relaciones continúan influyendo en la gente durante la edad intermedia y la vejez, y los cambios que experimenta en sus años más maduros afectan éstas relaciones.

2.2.5 NECESIDADES HUMANAS

La conducta humana se halla determinada por las necesidades que enfrenta y por los medios que se disponga para satisfacerlas.

El ser humano está motivado por cierto número de necesidades básicas que abarcan a todas las especies; es decir, urgencias aparentemente inmutables, y por su origen, genéticas o instintivas. Hay además necesidades de índole psíquica más que fisiológicas; constituyen éstas la verdadera naturaleza interior de la especie humana.

Según Goble (1977), al quedar satisfechas unas de las necesidades básicas, de inmediato emergen otras necesidades, de más alto rango, y son éstas, las que entonces dominan al organismo; cuando éstas son satisfechas, surgen otras nuevas y aún más elevadas, y el ciclo se vuelve a repetir. Esto indica que las necesidades humanas están organizadas en una jerarquía de relativa prepotencia.

Maslow (1954), sostiene que, a través de toda la vida, el ser humano está prácticamente, deseando algo, pues es éste un animal volitivo y rara vez alcanza un estado de completa satisfacción, excepto durante breves términos; ya que tan pronto es satisfecho un deseo, brota otro para ocupar el lugar vacante.

Según la teoría psicoanalítica, en el Id están los motivos somáticos no aprendidos como son el hambre, la evitación al dolor, el sexo, etc., los cuales deben de ser satisfechos para la conservación del individuo o de la especie.

En el superego se encuentran los motivos secundarios, sociales y aprendidos, como son el prestigio, el status social y la afiliación. El ego consciente, es el arquitecto del ajuste del organismo, mantiene el equilibrio homeostático de los motivos primarios y busca la satisfacción de los motivos secundarios. Mantiene la gran concesión entre la realización completa de los motivos, bajo el principio de realidad.

Por otra parte Maslow (1954), afirma que las necesidades representan los aspectos intrínsecos de la índole humana, las cuales pueden ser reprimidas o suprimidas.

Maslow clasifica a las necesidades en:

- 1- Necesidades fisiológicas: Son las más fundamentales, inaplazables y poderosas de todo hombre, son las que se refieren a la supervivencia física: alimento, líquido, sueño y oxígeno.
- 2- Necesidades de seguridad: Se refieren a la necesidad de poder evitar riesgos innecesarios dentro de un mundo que resulta previsible en base a normas establecidas. La ausencia de parámetros sociales origina una sensación de inseguridad y ansiedad.
- 3- Necesidad de amor y pertenencia: Si tanto las necesidades fisiológicas, como las de seguridad, están satisfechas, aparecerán las necesidades de amor, afecto y posesión. Ahora, la persona sentirá como un problema candente la ausencia de amigos, esposo e hijos. Tendrá hambre de relaciones afectuosas, con las personas en general, es decir de hallarse integrado en un grupo y se dedicará con gran intensidad a conseguir éste objetivo. La frustración de estas necesidades es la causa más corriente de los casos del mal ajuste y psicopatología graves.
- 4- Necesidades de aprecio: Se refiere a urgencias de aprecio: el autorespeto y la estimación por parte de los demás. La autoestima incluye conceptos como

el deseo de lograr confianza, competencia, autonomía y libertad. El respeto por parte de los otros incluye conceptos como prestigio, reconocimiento, aceptación, status, reputación a afecto.

- 5- Necesidad de auto-actualización: Se refiere al deseo de llegar a ser todo aquello de lo que uno es capaz. Asienta que la urgencia de autorrealización emerge, por lo general, después de haber satisfecho de modo razonable, las necesidades de amor y aprecio.
- 6- Necesidad de trascendencia: Se refieren a un sentido de la comunidad, la necesidad de contribuir a la humanidad, y cada individuo escoge la manera que más le agrada, puede ser mediante una carrera profesional, en el ejército sirviendo a la patria, etc.
- 7- Maslow dice que una vez satisfechas todas las necesidades anteriores , el individuo accede a la punta de la pirámide o autorealización, donde obtiene la máxima felicidad, está contento y seguro de si mismo.

2.2.6 PERTENENCIA A UN GRUPO

El grupo se define como "una situación social" ya que dos o más personas interactúan formando un grupo que es un todo dinámico y que es más que sus partes. Cada grupo tiene su movimiento peculiar y único que cambia y fluye de acuerdo a su personalidad. Por ello, no hay dos grupos ni procesos iguales, hay que entender al grupo como algo con vida propia, en donde se da la comunicación y la relación en función a unas metas y objetivos, autorregulándose por sus propias reglas" (Ortega,1992).

Es por ello, que en la etapa de la adultez joven, el grupo cobra gran importancia en el desarrollo de la persona, los jóvenes gustan de reunirse en grupos con los cuales comparten características y los motive a crecer. Pensamos que es importante analizar cómo se da la formación de los grupos humanos, y la fuerza y la gran influencia que éstos grupos tienen sobre los individuos que forman parte de él. Además sirve de apoyo a éste trabajo, yaa que los estudiantes que conformaron la muestra, pertenecían a escuelas diferentes, es decir, ambientes y grupos diferentes.

Los grupos primarios o grupos cuyos miembros están relacionados directamente, cara a cara, es relativamente pequeño y tienen conocimiento de cada uno de sus miembros. Los grupos secundarios son aquellos cuyos miembros están relacionados indirectamente.

George Simmel (1938), decía que la socialización sitúa al hombre en una doble posición con respecto a la sociedad, pues pertenece a ella al tiempo que se le enfrenta, es un miembro del organismo y al mismo tiempo un todo orgánico, un ser para ella y un ser para sí. Lo esencial sin embargo es que el "dentro de" y el "fuera de" entre individuo y sociedad no constituyen dos posiciones yuxtapuestas, sino que definen la posición totalmente unitaria del hombre que vive en sociedad. Simmel quiso dar a entender que la independencia y la vinculación del individuo respecto de los contextos sociales no han de ser consideradas separadamente y que la popular contraposición de individuo y sociedad no permite comprender lo que significa "la posición totalmente unitaria del hombre que vive en sociedad", es decir, que la persona es inseparable del contexto social en que vive el cual hace posible su existencia individual.

En la dependencia del individuo respecto del grupo social puede apreciarse claramente lo entrelazados que están la existencia individual y los vínculos sociales. Los resultados obtenidos por las investigaciones sobre grupos realizadas en los más diversos terrenos prueban de un modo terminante que los hombres sin importar a que sistema social pertenecen, perciben la existencia aislada como una deficiencia y tratan de remediarla en la medida de lo posible. La pertenencia a un grupo relativamente estable en el que sea posible la interacción directa entre sus miembros y en el que las relaciones se caractericen por su familiaridad e intimidad, es sin duda una de las necesidades fundamentales del individuo, cuya satisfacción constituye un requisito necesario para el desarrollo normal de su personalidad y sobretodo para su equilibrio mental.

Los estudios realizados por Elton Mayo (1933), en grandes factorías de la industria revelaron el hecho de que la sola organización formal del trabajo orientada a la producción no basta para obtener buenos resultados y que el "sentirse a gusto" en un lugar de trabajo y el consiguiente mayor rendimiento dependen de la existencia de unas relaciones informales en forma de pequeños grupos.

Los estudios realizados en Alemania han demostrado que la adaptación a una ciudad depende sobretodo de que el habitante cuente con un grupo de personas íntimas (parientes, amigos) en dicho lugar.

Según Schachter (1966), existen dos objetivos por los cuales las personas buscan asociarse:

En primer lugar, los objetivos de la gente se mediatizan en forma recíproca, y puede resultar necesario asociarse con otras personas o pertenecer a determinados grupos con el fin de alcanzar fines individuales.

En segundo lugar, las personas, unas con respecto a otras, representan, en y por sí mismas objetivos. Es decir, la gente tiene necesidades que sólo pueden ser satisfechas en las relaciones interpersonales. Se ofrecen como ejemplos de tales necesidades: la aprobación, el apoyo, la amistad, el prestigio y otras semejantes. No cabe ninguna duda de que la asociación con otras personas es para la mayoría una necesidad.

Tal vez el único estudio que se ha realizado y ocupado directamente del examen experimental de necesidades específicas que sólo pueden ser satisfechas por medio del contacto interpersonal, es el de Festinger, Pepitone y Newcomb, (citados por Schachter, 1966). En él se sugiere que existen dos clases de necesidades que son satisfechas por la pertenencia al grupo, necesidades tales como aprobación, status y apoyo, que requieren que el individuo sea singularizado y necesariamente implica visibilidad social e identificabilidad individual elevadas y necesidades cuya satisfacción requiere estar "sumergido en el grupo" condición denominada "de-individuación" y descrito como un estado de anonimato personal en el que el individuo no se siente singularizado ni identificable.

Festinger analiza otro tipo de necesidades que sólo son satisfechas mediante la asociación a otro individuo. El nos dice "el impulso de autoevaluación en lo que respecta a las propias opiniones y capacidades afecta no solamente la conducta de las personas en un grupo, sino también los procesos de formación de grupos y de cambio en la pertenencia a grupos.

En la medida en que la autoevaluación sólo puede cumplirse por medio de la comparación de otras personas, el impulso de autoevaluación es una fuerza que actúa sobre las personas y las lleva a pertenecer a grupos o

asociarse con otros. Los sentimientos subjetivos de que las propias opiniones son correctas y la evaluación subjetiva de la educación del propio desempeño en relación con capacidades importantes, son algunas de las satisfacciones que las personas logran en el curso de sus asociaciones con otra gente.

Es imposible determinar la fuerza de los impulsos y satisfacciones derivados de éstas fuentes en comparación con las otras necesidades que la gente satisface en los grupos, pero resulta claro que el impulso de autoevaluación es un factor importante que contribuye al gregarismo del ser humano (Festinger, 1954).

Los grupos influyen en el comportamiento de sus miembros. El individuo cuando es miembro de un grupo actúa al menos en determinadas situaciones, de manera distinta a como la haría en caso de no pertenecer a él.

Las investigaciones de Katz y Lazarsfeld (1963), han demostrado que las opiniones y juicios, aun cuando no pertenezcan al ámbito de las actividades específicas del grupo, como pueden ser las decisiones electorales, también se forman en el seno de aquél y son compartidas por todos sus miembros, siendo bastante resistentes a la influencia de los medios de comunicación de masas.

Por regla general el individuo solo cambia de opinión cuando cambia la situación del grupo por obra del líder de opinión, o cuando el interesado cambia de grupo.

El proceso de separación de los jóvenes de su familia -un pequeño grupo con gran influencia sobre el comportamiento- precisa del apoyo de otro grupo, el de compañeros de la misma edad, el cual actúa como guía del comportamiento y contribuye a determinar las nuevas formas de conducta que el joven ha de aprender. Como muchos padres saben, tales pautas de comportamiento aprendidas dentro de un grupo pueden estar en contraposición con las ideas generalmente admitidas por los padres y/o por la sociedad en conjunto.

De los ejemplos citados se deduce que el formar parte de un pequeño grupo puede reforzar o simplemente hacer posible la resistencia frente a las exigencias de otros grupos o de las instituciones y sistemas sociales. Si pensamos que los pequeños grupos ayudan a satisfacer las necesidades y hacer prevalecer los intereses individuales y que los pequeños efectos de la acción

individual son más perceptibles en ellos que en las grandes asociaciones, surge así la idea, tantas veces expresada, de que los pequeños grupos constituyen un baluarte de la libertad individual capaz de proteger a la persona de la represión y la intervención ajenas. Dicha opinión puede no resultar del todo acertada; las investigaciones realizadas han demostrado sin lugar a dudas que en el interior de los pequeños grupos también se produce una socialización con todas sus consecuencias ambivalentes. Por una parte posibilita la acción individual, pero por otra limita las posibilidades de acción y fuerza a la conformidad. Este hecho es independiente de que las estructuras de los pequeños grupos se asemejen en mayor o menor medida a las de los sistemas sociales globales.

Homans (1977) dice que cuanto mayor es la frecuencia con que las personas interactúan unas con otras, más semejantes tienden a tomarse, en ciertos aspectos, tanto sus actividades como sus sentimientos. Además, cuanto más se parezcan las actividades y sentimientos de una persona a los de las otras, más fácil será que aumente la interacción entre aquella y las otras. El proceso como de costumbre, actúa en ambas direcciones. Cualquiera que sea el modo en que se explique esta relación (y puede no ser necesaria la suposición de una tendencia general a imitar) la relación existe. El individuo que asciende por la escala social la conoce muy bien y consciente o inconscientemente, la utiliza en todo lo que puede. Anhela una interacción íntima y frecuente con los miembros de determinada clase social, cuando la obtenga será por definición, miembro de ella. Para lograr éste objetivo, sigue en su conducta y actitudes el modelo de los miembros de esa clase. En la medida en que lo haga con buen éxito, se dará la interacción social.

Por otra parte cuanto más extendida sea su interacción, más extendido será su conocimiento de las actividades y sentimientos correctos y, por ende, su capacidad de imitación. Tales conexiones se mantienen aún en el caso de que los miembros de una clase se jacten de su falta de convencionalismo. Ella puede ser tan convencional como cualquier otra cosa.

Así como la amistad dentro de un grupo tiende a verse acompañada por cierto grado de hostilidad hacia los extraños, así la semejanza en los sentimientos y actividades de los miembros de un grupo tiende a verse acompañada por cierta desemejanza en los sentimientos y actividades propios, y los de los extraños. Un modo de uniformación siempre se halla apareado con un modo de diferenciación. Existen fuerzas que favorecen la diferencia como

también otras fuerzas que favorecen la uniformidad, y la conducta real constituye un equilibrio entre ambas.

Cuando se pronostica que el grupo continuará con su asociación es porque éste ya ha aceptado un ritmo de reuniones, y porque ha armonizado en líneas generales los intereses personales y los de la institución que patrocina. Durante éste proceso también se comparten alegrías, realizaciones, derrotas, responsabilidades así como preocupaciones por la sociedad en el cual el grupo se encuentra inmerso.

Su desarrollo se encuentra derivado del concepto ya antes mencionado, de que los seres humanos comprometidos en un proceso de grupos, tratan de satisfacer la necesidad de seguridad, la de nuevas experiencias, la de prestigio y aprobación y la de simpatía. Por ello los miembros de un grupo voluntario, encuentran en su asociación una satisfacción a esas necesidades.

El sentimiento de "nosotros" es cuando dentro de un grupo se deja de usar la primera o segunda persona del singular y se sustituye por la primera persona del plural "nosotros". Los miembros se empiezan a olvidar de sí mismos para comenzar a hablar en función de todos y a tomar como propios los problemas de los otros, mostrando una actitud de lealtad, cooperación y esfuerzo.

Su concepción está ligada al espíritu de grupo y se considera que es el sentido de unión que desarrollan a través del sentido de pertenencia en sus manifestaciones de alegría y tristeza. Se comparten los éxitos, los fracasos y las preocupaciones. De ésta manera se crea un lazo de unión interno que les permite la consolidación.

Una de las manifestaciones psicológicas de la no pertenencia a un grupo, es decir, el aislamiento, es la ansiedad. Schachter (1966), muestra que los individuos en aislamiento rebelan una clara nerviosidad, agudo sufrimiento y dolor, además sus reacciones pueden ser diferentes, se muestran inquietos, tensos, incómodos. Debido a esto, se favorecen las tendencias a la pertenencia a un grupo.

Schachter llevó a cabo un experimento para comprobar la hipótesis expuesta anteriormente: Se formaron dos situaciones una de alta ansiedad y otra de baja ansiedad. Los resultados muestran que en la situación con una alta

ansiedad el 19% de los sujetos se niegan a continuar con el experimento, y que en la situación con una baja ansiedad todos los sujetos estuvieron dispuestos a seguir el experimento hasta su término. El experimento también mostró una alta relación positiva entre ansiedad y el índice de tendencia a la afiliación. Del total de los sujetos en la situación de alta ansiedad, el 63% quería estar en compañía de otros sujetos mientras esperaba la continuación del experimento, en cambio en la situación de baja ansiedad sólo el 33% de los sujetos quería estar en compañía.

Es por todo lo anteriormente mencionado, que podemos decir, que la pertenencia de un individuo a un grupo, resulta una necesidad inherente de la persona, y por tanto, busca la cercanía de sus semejantes, entendiéndose por semejantes, a aquéllos individuos que comparten características similares entre sí, que se identifican unos con otros, y desean su mutua compañía. Los individuos que pertenecen a un grupo de su agrado, se sienten seguros, contentos, apoyados y aprobados.

CAPITULO 3

3. METODOLOGIA

3.1. PROBLEMA

En este estudio se pretendió analizar las diferencias o similitudes que resultaran de comparar el autoconcepto de los estudiantes universitarios de dos de las universidades más reconocidas a nivel nacional, una de ellas, la Universidad Nacional Autónoma de México, famosa a nivel mundial, que ha dado a México brillantes profesionistas cuya aportación científica, tecnológica y social, se ha visto reconocida internacionalmente mediante premios nobels y el prestigio en sí mismo, de la máxima casa de estudios; por otra parte se encuentra el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey, que en los últimos años ha adquirido un nombre reconocido en el país, compitiendo con un gran número de universidades particulares, pero que también es cierto, las colegiaturas de dichas escuelas, resultan inaccesibles para el grueso de la población y solamente algunas clases privilegiadas pueden tener la opción de asistir a éstas. Por otra parte, también se ha cuestionado si la enseñanza que se imparte en éstas universidades es mejor, igual, o inferior a la que se imparte en la UNAM. Es por ello que me ha interesado investigar si todo éste proceso social alrededor del cual gira la enseñanza superior en México repercute en el autoconcepto de los estudiantes que asisten a una u otra universidad y o si éste es un factor que no determina la imagen que tienen de sí mismos los estudiantes que acuden a dichas escuelas a través de la medición del autoconcepto de los jóvenes universitarios.

De ahí que el problema a investigar se plantee de acuerdo a la siguiente interrogante:

¿De que manera afecta al autoconcepto de los estudiantes universitarios de la UNAM y el ITESM, la clase socioeconómica y la pertenencia a un grupo tal como su centro de estudio?

3.2. HIPOTESIS

H1- Existen diferencias estadísticamente significativas en el autoconcepto de los estudiantes universitarios de la UNAM y del ITESM en relación a su clase socioeconómica.

Ho- No existen diferencias estadísticamente significativas en el autoconcepto de los estudiantes universitarios de la UNAM y del ITESM en relación a su clase socioeconómica.

H2- Existen diferencias estadísticamente significativas en el autoconcepto de los estudiantes universitarios de la UNAM y el ITESM en relación a la pertenencia a un grupo tal como su centro de estudio.

Ho- No existen diferencias estadísticamente significativas en el autoconcepto de los estudiantes universitarios de la UNAM y el ITESM en relación a la pertenencia a un grupo tal como su centro de estudio.

3.3 VARIABLES

Las variables independientes son la clase socioeconómica, que fue explorada mediante la aplicación de la encuesta socioeconómica que utiliza la Dirección General de Servicios Médicos de la UNAM (ver anexo), y calificada a través de la técnica propuesta por el doctor J. Havighurst citada en Díaz Guerrero (1974), donde considera la clase socioeconómica en función de la ocupación y escolaridad del padre o jefe de familia (ver capítulo 2), y la pertenencia a un grupo considerado en éste caso, como la institución de procedencia de cada uno de los estudiantes que participaron en la muestra de ésta investigación.

La variable dependiente es el autoconcepto de los estudiantes de ambas universidades, es decir, la totalidad de juicios, actitudes y valores de un individuo relacionados con su conducta, habilidades y cualidades, que abarca la conciencia de éstas variables y su evaluación, y fue medida mediante los resultados obtenidos de la aplicación de la Escala de Autoconcepto de Tennessee.

3.4. SUJETOS

La muestra estudiada estuvo constituida por un total de 60 estudiantes universitarios, 30 estudiantes de la Facultad de Ingeniería, que estaban estudiando la carrera de Ingeniero en Computación de la UNAM, y 30 estudiantes de la carrera de Ingeniero en Sistemas Computacionales del ITESM Campus Ciudad de México, cuyo intervalo de edades osciló entre 19-26 años de edad. Los estudiantes participantes fueron del sexo masculino únicamente. El tipo de muestreo fue no probabilístico, intencional por cuota.

3.5. TIPO DE ESTUDIO

Es un estudio de campo, una investigación científica dentro de una situación realista. Esta investigación estuvo dirigida a descubrir las relaciones e interacciones entre las variables psicológicas y sociológicas mencionadas en estructuras sociales reales. (Kerlinger, 1991.)

3.6. DISEÑO

Fue un estudio de tipo ex-post-facto, es decir, midió a un fenómeno que tuvo lugar previamente, es decir, en este tipo de diseño se mencionaron las dimensiones y proporciones con que se manifestó el fenómeno del autoconcepto al momento de su medición; no se ejerció influencia ni control experimental riguroso sobre las circunstancias y la naturaleza del fenómeno, lo que se trató fue de medir la manera en la cual se comportaba el fenómeno estudiado, en este caso, el autoconcepto de los estudiantes de ambas universidades.

3.7. INSTRUMENTOS

Los instrumentos utilizados fueron la Escala de Autoconcepto de Tennessee W.H. Fitts, que mide el autoconcepto que el individuo tiene de sí mismo y que fue ampliamente definida en el capítulo 1 (ver Anexo 1); y la encuesta socioeconómica que utiliza la UNAM con sus aspirantes de nuevo ingreso (ver anexo 2).

3.8. PROCEDIMIENTO

El primer paso fue acudir a las universidades UNAM e ITESM y dirigirse a las facultades donde se encontraban localizadas las carreras de Ingeniería en computación e Ingeniería en Sistemas Computacionales y solicitar la participación de los alumnos que asistían a dichas universidades para aplicarles la encuesta socioeconómica, que permitiría obtener la clase socioeconómica de cada uno de los estudiantes, obedeciendo la técnica establecida por el Dr. J. Havighurst (Cit. en Díaz Guerrero, 1975); y la Escala de Autoconcepto de Tennessee, mediante la cual se podría obtener la medición de dicha variable.

La aplicación se llevó a cabo en las aulas, donde los estudiantes de ambas universidades, tomaban sus clases; se solicitó a sus profesores la colaboración del grupo, el cual accedió amablemente a participar en la investigación, por lo tanto, la aplicación fue colectiva, se repartió en primer lugar, la encuesta socioeconómica y una vez contestada ésta, se entregó la Escala de Autoconcepto de Tennessee, cuyas instrucciones se encontraban en el mismo folleto del instrumento. No se fijó término límite para la contestación de ambos instrumentos; el tiempo aproximado de contestación fue de 45 minutos.

Una vez terminada la aplicación de las 2 pruebas a los 60 sujetos que conformaron la muestra, se procedió a calificar cada una de las pruebas mediante los criterios establecidos por Fitts en su escala, y a obtener la clase socioeconómica mediante la fórmula del doctor J. Havighurst, posteriormente se analizaron los datos mediante procedimientos estadísticos obteniéndose los resultados que se describirán el siguiente capítulo.

CAPITULO 4

4.1 TRATAMIENTO ESTADISTICO

En ésta sección se presentan los resultados obtenidos en la aplicación de la Escala de Autoconcepto de Tennessee de todos los sujetos que conformaron la muestra de estudio de ésta investigación. Se han descrito separadamente los resultados que obtuvieron los sujetos según la institución a la que pertenecían; es decir, los estudiantes fueron separados en dos grupos de acuerdo a su institución de procedencia; primeramente se tiene un apartado donde aparecen los resultados generales que describen el comportamiento y clase socioeconómica de los estudiantes pertenecientes a la UNAM, y a continuación se reportan los resultados obtenidos en el grupo de estudiantes del ITESM.

En segundo término se reportan los resultados de la prueba estadística "T" de Student, que fue la que se utilizó para analizar las posibles diferencias existentes en el autoconcepto de los estudiantes de la UNAM y el ITESM.

4.2 DESCRIPCION DE RESULTADOS DE LOS ESTUDIANTES DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

Cuadro No 1

EDAD	FRECUENCIA
21	7
22	5
23	13
24	3
25	2
	<hr/>
	30

En el cuadro No 1 se puede apreciar que el número total de estudiantes que conformaron la muestra de la UNAM fue de 30, todos del sexo masculino, cuya media de edad correspondió a 22.6 años con una desviación estándar de 1.16. La edad mínima registrada fue de 21 años por 7 estudiantes, y la máxima alcanzada fue de 25 años obtenida por dos estudiantes.

Cuadro No 2

CLASE SOCIOECONOMICA	FRECUENCIA
1 Media Alta y Alta	9
2 Media Baja	13
3 Clase Alta trabajadora	7
4 Clase Baja trabajadora	1
	<hr/>
	30

En el cuadro No 2 se observa la distribución de las clases socioeconómicas de los estudiantes de la UNAM, cabe recordar que dicha clasificación fue llevada a cabo de acuerdo a la técnica del Dr. Havighurst y citada en Díaz Guerrero, 1975 (ver capítulo 2). La media que se obtuvo fue del nivel 2, que corresponde a clase socioeconómica media baja según la tabla citada anteriormente (ver pág. 42). Podemos apreciar que 9 de los estudiantes puntuaron en la clase 1 o clase socioeconómica media alta y alta, 13 estudiantes puntuaron en la clase 2 o media baja; 7 estudiantes se encuentran incluidos en la clase 3 o clase alta trabajadora y solamente 1 estudiante pertenece a la clase 4 o clase baja trabajadora.

RESULTADOS DE LA ESCALA DE AUTOCONCEPTO DE TENNESSEE EN ESTUDIANTES DE LA UNAM.

En el cuadro siguiente se pueden observar las comparaciones de los resultados obtenidos por el grupo de estudiantes de la UNAM y el grupo de estandarización conformado por estudiantes universitarios mexicanos. Lo anterior, con el objeto de presentar los resultados de una manera más gráfica y representativa, y poder observar las características de ambas poblaciones más claramente.

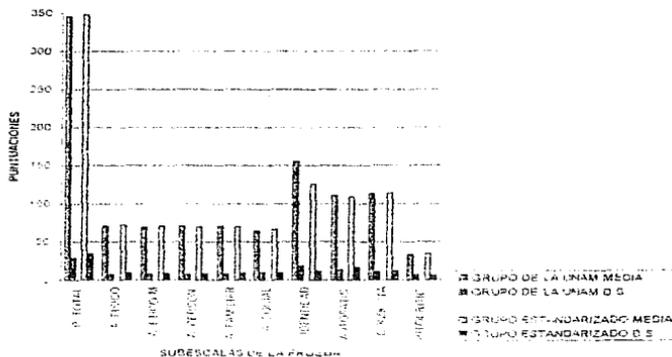
El índice más general del autoconcepto se expresa mediante el puntaje total (PT) cuya escala varía en un rango de 90 a 450 puntuaciones. De acuerdo a la estandarización realizada por Arellano y Quintero (1995), le corresponde una media de 347.8 con una desviación estándar de 34.4. En el caso de ésta muestra de estudio se obtuvo una media de 345.26 con una desviación estándar de 29.19. Como se puede apreciar, éstos estudiantes se encuentran ligeramente por debajo de la media de estandarización en estudiantes universitarios mexicanos.

En cuanto a las demás subescalas de la prueba se tiene que el Autoconcepto Físico fue de 70.8 con una desviación de 7.83 que por ejemplo, comparado con el esperado de 72.1 y desviación de 8.7 se localiza ligeramente por abajo de ésta puntuación. En el cuadro No 3 se pueden apreciar las puntuaciones alcanzadas por los estudiantes de la UNAM, sus medias y desviaciones que obtuvieron en cada subescala de la prueba y en seguida podemos observar las puntuaciones del grupo de estandarización con el que fueron comparados. Cabe mencionar que casi todas las subescalas de los estudiantes de la UNAM se registran por debajo de la media de estandarización con excepción de las subescalas del A. Personal que alcanzó una media de 70.6 con una desviación de 7.0 superior a la media estándar que era de 69.6 con una desviación de 8.1; el A. Familiar donde se obtuvo una media de 70.3 con una desviación de 7.5 por arriba de la media estándar que era de 69.5 y D.S de 8.6, y la Hilera de identidad donde obtuvieron una media de 155.6 y desviación de 18.2 superior a la media del grupo de estandarización que fue de 125.3 y desviación de 11.6.

CUADRO DE COMPARACION DE RESULTADOS DE LA ESCALA DE AUTOCONCEPTO DE TENNESSEE EN ESTUDIANTES DE LA UNAM Y GRUPO DE ESTANDARIZACION.

	GRUPO DE LA UNAM		GRUPO ESTANDARIZADO	
	MEDIA	D.S.	MEDIA	D.S.
P TOTAL	345.2	29.1	347.8	34.4
A FISICO	70.8	7.5	72.1	8.7
A ETICO-M	69.2	7.9	70.6	8.9
A PERSON	70.6	7.5	69.6	8.1
A FAMILIAR	70.3	7.5	69.6	8.6
A SOCIAL	84.2	9.3	85.7	8.8
IDENTIDAD	155.5	13.1	125.3	11.6
AUTOSATIS	110.5	13.1	109	15.7
CONDUCTA	112.3	10.4	113.4	11.8
AUTOCRITIC	32.8	7.1	33.9	5.9

GRAFICA DE COMPARACION DE RESULTADOS DE LA ESCALA DE AUTOCONCEPTO DE TENNESSEE EN ESTUDIANTES DE LA UNAM Y GRUPO DE ESTANDARIZACION



**DESCRIPCION DE RESULTADOS DE LOS ESTUDIANTES
DEL INSTITUTO TECNOLOGICO DE ESTUDIOS SUPERIORES DE
MONTERREY CAMPUS CIUDAD DE MEXICO.**

Cuadro No 4

EDAD	FRECUENCIA
19	1
20	7
21	12
22	2
23	5
24	1
26	2

	30

En este cuadro se puede apreciar la distribución de las edades de los estudiantes del ITESM Campus Ciudad de México que participaron en nuestro grupo de estudio, las cuales oscilaron entre los 19 y los 26 años de edad y cuya media fue de 21.5 con una desviación estándar de 1.6. Todos los sujetos registrados fueron del sexo masculino e al igual que en el grupo de la UNAM el grupo estuvo integrado por 30 estudiantes.

Cuadro No 5

CLASE SOCIOECONOMICA	FRECUENCIA
1 Media Alta y Alta	21
2 Media Baja	7
3 Clase Alta trabajadora	2
	<hr/>
	30

En éste cuadro están representadas las clases socioeconómicas a las que pertenecían los estudiantes del ITESM comprendidos en la muestra de estudio; se puede observar que 21 estudiantes pertenecen a la clase 1 o clase socioeconómica alta y media alta, 7 estudiantes pertenecen a la clase socioeconómica media baja, y por último 3 estudiantes que pertenecen a la clase alta trabajadora. Cabe mencionar que ningún estudiante de éste grupo puntuó en la clase socioeconómica 4 o clase baja trabajadora.

RESULTADOS DE LA ESCALA DE AUTOCONCEPTO DE TENNESSEE EN ESTUDIANTES DEL ITESM

En el cuadro siguiente se pueden observar las contrastaciones de medias y desviaciones estándares obtenidas por el grupo que estuvo integrado por estudiantes del ITESM y el grupo de estandarización.

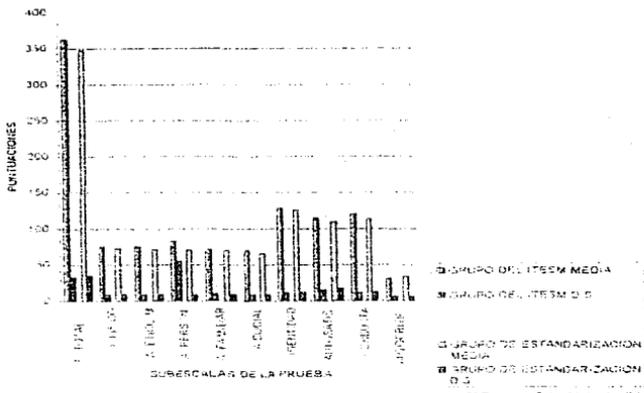
Resulta importante señalar que las puntuaciones totales registradas de los estudiantes del ITESM en cada subescala de la prueba fueron siempre superiores a las del grupo de estandarización, con una sola excepción, ya que la media de autocritica en los estudiantes del ITESM fue de 31.4 con una desviación estándar de 5.8, la cual puntuó por debajo de la media del grupo de estandarización que es de 33.9 y desviación de 5.9.

Se decidió exponer de manera conjunta los resultados obtenidos por los estudiantes del ITESM con los del grupo estandarizado porque se ha considerado que de ésta manera, resultan más objetivas las diferencias encontradas.

CUADRO DE COMPARACION DE RESULTADOS DE LA ESCALA DE AUTOCONCEPTO DE TENNESSE EN ESTUDIANTES DEL ITEM Y GRUPO DE ESTANDARIZACION.

	GRUPO DEL ITEM		GRUPO DE ESTANDARIZACION	
	MEDIA	D.S	MEDIA	D.S
P TOTAL	382	32.4	347.8	34.4
A FISICO	74.5	7.8	72.4	6.7
A ETICO-M	74.5	6.8	70.6	6.5
A PERSON	82.5	5.5	89.9	8.1
A FAMILAR	71	9.4	89.9	10.5
A SOCIAL	69.5	4.9	65.7	5.3
IDENTIDAD	128.2	11.2	125.3	11.3
AUTOSATIS	114.4	14.8	106	16.7
CONDUCTA	119.4	11.1	115.4	11.9
AUTOCRITIC	31.4	5.8	30.8	5.9

GRAFICA DE COMPARACION DE RESULTADOS DE LA ESCALA DE AUTOCONCEPTO DE TENNESSE EN ESTUDIANTES DEL ITEM Y GRUPO DE ESTANDARIZACION



DESCRIPCION DE LAS CARACTERISTICAS GENERALES DE LA MUESTRA.

A continuación se presentan los promedios de edad y clase socioeconómica de los estudiantes que conformaron la muestra de estudio, divididos por grupo:

Cuadro No 7

	UNAM		ITESM	
	X	D.S.	X	D.S.
EDAD	22.6	1.1	21.5	1.6
CLASE SOCIAL	Media .83 baja		Media alta .48 y alta	

En éste cuadro se pueden observar las características de los estudiantes de ambas universidades; se obtuvo una media de edad de 22.6 en la UNAM y de 21.5 en el ITESM; además de dos clases socioeconómicas diferentes, es decir, mediante la obtención de las medias se aprecia que los estudiantes de la UNAM pertenecen a la clase socioeconómica media baja según la clasificación ya anteriormente citada; y los estudiantes del ITESM que pertenecen a la clase socioeconómica media alta y alta.

RESULTADOS DE LA PRUEBA "T" DE STUDENT

Se aplicó la prueba T de Student, para ver si existían diferencias estadísticamente significativas en las escalas de autoconcepto de los estudiantes de la UNAM y el ITESM, ésto con el fin de esclarecer si el pertenecer a uno u otro ambiente social, en éste caso las diferentes universidades, podía favorecer o no el autoconcepto de los estudiantes que asistían a dichas escuelas. Además, se aplicó el mismo tratamiento estadístico para ver si se encontraban diferencias estadísticamente significativas en las escalas de autoconcepto de los estudiantes de una y otra universidad según el nivel socioeconómico al que pertenecían; lo que se pretendían comprobar en éste caso era que si el nivel socioeconómico resultaba un factor determinante en el autoconcepto de los estudiantes, o si por el contrario, éste no resultaba significativo; además la prueba T nos facilitaba el conocimiento que de existir diferencias significativas podíamos saber cual de los dos grupos era el que las estaba marcando.

Primeramente se reportan los resultados obtenidos del primer planteamiento, es decir, las escalas de autoconcepto de los estudiantes según la institución de procedencia. Cabe mencionar que se reportan únicamente aquellos casos en que la relación fue significativa, quedando por entendido, que en las demás situaciones, no se cumplió con ésta condición.

POR INSTITUCION EDUCATIVA

Cuadro No 8

AUTOCONCEPTO TOTAL

Variable	Número de casos	Media	D.S.	T	Sig.
UNAM	30	345.2	29.1	-2.1	.04
ITESM	30	362.0	32.4	-2.1	.04

En este cuadro se puede observar que si existieron diferencias estadísticamente significativas en el Autoconcepto total de los estudiantes de dichas instituciones. Se aprecia que el nivel de significancia es de .04, siendo el grupo del ITESM el que orienta éstas diferencias.

Cuadro No 9

AUTOCONCEPTO FISICO

Variable	Número de casos	Media	D.S.	T	Sig.
UNAM	30	68.4	14.6	-1.9	.051
ITESM	30	74.5	7.8	-1.9	.053

En éste cuadro se pueden apreciar que también se encontraron diferencias estadísticamente significativas en el A. Físico por institución, siendo el nivel de significancia de .05, donde el grupo de la UNAM orientó dichas diferencias.

Cuadro No 10

AUTOCONCEPTO MORAL

Variable	Número de casos	Media	D.S.	T	Sig.
UNAM	30	69.2	7.7	-2.5	.01
ITESM	30	74.6	8.6	-2.5	.01

En éste cuadro también se pueden observar que existieron diferencias estadísticamente significativas en el A. Moral de los estudiantes de la UNAM y el ITESM, se obtuvo un nivel de significancia de .01, siendo el ITESM el que marca dichas diferencias.

Cuadro No 11

AUTOCONCEPTO SOCIAL

Variable	Número de casos	Media	D.S.	T	Sig.
UNAM	30	64.2	9.3	-2.3	.02
ITESM	30	69.5	8.9	-2.3	.02

En éste cuadro se pueden observar las diferencias existentes en el A. Social de los estudiantes de la UNAM y del ITESM, siendo las mismas significativas a un nivel de .02, donde los estudiantes del ITESM marcan dichas diferencias.

Cuadro No 12

CONDUCTA

Variable	Número de casos	Media	D.S.	T	Sig.
UNAM	30	112.3	10.4	-2.5	.01
ITESM	30	119.4	11.1	-2.5	.01

Por último, en éste cuadro también se aprecian las diferencias estadísticamente significativas de la Hilera de Conducta de los estudiantes de la UNAM y el ITESM, con un nivel de significancia del .01, siendo nuevamente el ITESM el que orienta las diferencias.

Respecto al tratamiento estadístico aplicado para comprobar si existían diferencias estadísticamente significativas en las escalas de Autoconcepto de los estudiantes participantes en la muestra de estudio de acuerdo a su nivel socioeconómico se encontró que solamente en la escala de autoaceptación se dió ésta situación.

POR NIVEL SOCIOECONOMICO

Cuadro No 13

AUTOACEPTACION

Variable	Número de Casos	Media	D.S.	T	Sig.
Clase social 1	30	115.8	12.9	2	.05
Clase social 2	20	107.8	15.3	1.9	.05

En éste cuadro se puede apreciar que si existen diferencias estadísticamente significativas en las clases sociales de los estudiantes participantes en la muestra de estudio y sus resultados obtenidos en la subescala de la Prueba. Cabe ratificar que en éste tratamiento no se dividió a la población de estudio de acuerdo a la institución de procedencia si no en relación a su clase socioeconómica, es decir, se agruparon a los estudiantes que pertenecían a cada clase social independientemente de la universidad que provenían, es por ello, que en éste caso tenemos que 30 estudiantes de la muestra total pertenecían a la clase socioeconómica alta y media alta y 20 estudiantes de la muestra total pertenecían a la clase socioeconómica media baja.

4.3 CONCLUSIONES

De la presente investigación se puede concluir lo siguiente:

Primariamente se descubrió que ambos grupos de estudio, es decir, el grupo de estudiantes universitarios de la UNAM y el grupo de estudiantes universitarios del ITESM, no resultaron absolutamente diferentes.

Se descubrió que la clase socioeconómica de los grupos fue diferente, los estudiantes de la UNAM pertenecían a una clase socioeconómica media baja en promedio y los estudiantes del ITESM pertenecían a una clase socioeconómica media alta y alta por grupo. Pero también se pudo descubrir que en general, los estudiantes de ambas universidades se ubican en las cuatro clases socioeconómicas registradas en este estudio, es decir, que no todos los estudiantes de la UNAM puntuaron en la clase socioeconómica media baja, ni todos los estudiantes del ITESM se colocaron en la clase media alta y alta, si no que su distribución fue azarosa.

Además, se pudo comprobar que dichas diferencias económicas citadas anteriormente, en los estudiantes que conformaron ambos grupos, no hicieron diferencias estadísticamente significativas en sus escalas de Autoconcepto, solamente se reporta el caso de la subescala de Autoaceptación donde sí se encontraron diferencias estadísticamente significativas de acuerdo al nivel socioeconómico, con esto se puede decir que, el nivel socioeconómico de los estudiantes que participaron en el estudio, no fue un factor que incidiera directamente sobre su autoconcepto.

Otro descubrimiento importante fue que los estudiantes del ITESM obtuvieron puntuaciones más elevadas en todas sus escalas de autoconcepto que los estudiantes de la UNAM, pero que ambos grupos se situaron siempre en la media o por encima de la media del grupo de estandarización; con esto se quiere decir que, todos los estudiantes de la muestra de estudio, poseen un adecuado autoconcepto, independientemente que los estudiantes del ITESM obtuvieron calificaciones más elevadas que los estudiantes de la UNAM.

Este resultado tan positivo obtenido en el autoconcepto de ambos grupos, puede obedecer a las características que poseían los jóvenes que participaron en nuestra muestra de estudio, es decir, desde el punto de vista del desarrollo humano, éstos individuos se encontraban cumpliendo con las tareas

propias de la etapa del desarrollo en la cual se ubicaban, habían realizado ya la elección una carrera e ingresado a ella, con lo que formaban parte ya, de un grupo, hoy en día privilegiado, que es el de las personas que pueden tener acceso a la instrucción universitaria, logrando así tener una perspectiva más clara de su futuro, siendo que la carrera que ellos habían escogido, hoy en día, es una de las más solicitadas y con más campo de trabajo debido al enorme avance cibernético de los últimos tiempos. Por todo esto, se puede inferir, que los individuos se sentían satisfechos y seguros al estar trabajando por lo que sería su vida futura, y esto se vió reflejado en los resultados totales de su autoconcepto.

Se encontraron diferencias estadísticamente significativas en el análisis de las escalas de autoconcepto por institución, es decir, fue la escuela de procedencia la que marcó la diferencia de los autoconceptos de los estudiantes que integraron la muestra de estudio. Dichas diferencias se presentaron en el A. Total, en el A. Físico, A. Social y en Conducta. Resulta importante señalar que las subescalas significativas del grupo de la UNAM fueron las del A. Físico y el A. Social, mientras que las escalas significativas que obtuvo el grupo del ITESM fueron las del A. Total, A. Moral y la Conducta.

Al respecto se puede decir que, posiblemente, la formación que han recibido los estudiantes en sus respectivas universidades, fue un factor que determinó la orientación de las subescalas significativas; es decir, en el caso del Autoconcepto Social elevado en los estudiantes de la UNAM pudo ser debido a que la UNAM, por ser una universidad que favorece la expresión de la opinión personal, que fomenta la participación en actividades educativas, deportivas y culturales, refuerza la comunicación social y por ello los estudiantes pueden tener un mejor manejo de sus relaciones sociales.

Por otro lado, en el ITESM, están establecidos diferentes lineamientos, e inclusive, los requisitos para poder pertenecer a ésta universidad son estrictos y tienen que ver con las calificaciones que los estudiantes van obteniendo a lo largo de su carrera, además de que se les inyecta un espíritu de competencia a los estudiantes que acuden a ésta universidad, de ahí posiblemente surge que el Autoconcepto Ético- Moral se haya encontrado elevado en ésta población.

También se ha podido observar la importancia de la pertenencia a un grupo en ésta investigación, los estudiantes del ITESM obtuvieron en promedio mejores puntuaciones que los estudiantes de la UNAM independientemente de la clase socioeconómica a la que pertenecían, es decir, algunos estudiantes del ITESM poseían la misma clase socioeconómica que los estudiantes de la UNAM, pero su autoconcepto era más elevado; entonces parece ser que el pertenecer a un grupo reconocido dentro de una sociedad, crea en el individuo, un sentimiento de status superior, con respecto los individuos que no se encuentren incluidos en ese grupo. Es éste sentimiento de pertenencia el que incide directamente en la opinión que tenga de sí misma una persona.

Considero que los resultados de ésta investigación fueron por demás importantes y nos llaman a reflexionar sobre los posibles factores decisivos, que en esencia pueden incidir sobre el autoconcepto de los individuos. Cabe mencionar que el aspecto familiar, que este caso fue registrado mediante la encuesta socioeconómica, y que era favorable en la mayoría de los estudiantes que integraron la muestra de estudio, puede ser una variable a considerarse en estudios posteriores; probablemente el ambiente familiar que rodea a un individuo desde que nace y a lo largo de todo lo que será su desarrollo, favorece la buena formación del autoconcepto de las personas.

Además considero alentador el descubrir, que en éstos tiempos de malestares económicos, no sólo en nuestro país, sino en el mundo entero, no son los bienes materiales lo que hace a las personas desarrollarse adecuadamente, si no que existen otros factores, los valores humanos, que son los realmente importantes y que son los que deben de fomentarse para el desarrollo de una personalidad sana que será productiva y que dará lugar a mejores generaciones.

4.4 LIMITACIONES Y SUGERENCIAS

En éste estudio se pudo comprobar que no es el nivel socioeconómico el factor decisivo que determina el autoconcepto de los individuos; una persona recibe múltiples estímulos del medio que le rodea y es probablemente la interacción de todos éstos lo que determina la formación y desarrollo de su personalidad. Es por ello que considero importante, que los psicólogos se avoquen a la tarea de estudiar éstos posibles factores que determinan en un momento dado el curso que seguirá la personalidad de un individuo, teniendo en consideración, que no es una tarea fácil, ya que el individuo desde que nace, se encuentra expuesto a un sinnúmero de estímulos que incidirán directamente sobre de él a lo largo de toda su vida.

Una limitación importante en ésta investigación fue el acceso a la muestra de estudio en el ITESM Campus Ciudad de México por sus propias políticas internas, no así de los estudiantes que asisten a ella, que se mostraron cooperativos, atentos e interesados para participar en ésta investigación.

Sugiero que se lleve a cabo una vez más éste estudio, pero con una muestra más grande y con más carreras, para que los resultados que de ella se obtengan, puedan ser más representativos, y la aportación científica sea más enriquecedora.

Otra limitación importante fue la dificultad que tuve para encontrar una clasificación objetiva de las clases socioeconómicas en México, en base a la cual, pudiera hacer la clasificación de las clases socioeconómicas de los estudiantes participantes en la investigación, y de ésta manera poder tener la certeza de que se estaba midiendo el nivel socioeconómico de los individuos, pero como bien revisamos en el capítulo 2, el nivel socioeconómico está determinado por muchos factores y resulta difícil establecer parámetros que abarquen todas éstas variables.

Por último deseo expresar mi agradecimiento a todos los estudiantes que participaron en ésta investigación, ya que sin su valiosa cooperación no hubiera sido posible la realización de la misma.

4.5 BIBLIOGRAFIA

1. Allport G. W. (1954) "THE HISTORICAL BACKGROUND OF MODERN SOCIAL PSYCHOLOGY" Adison Westlewey , Madison.
2. Alvarez B. M. (1969) "ESCALA DE AUTOCONCEPTO DE TENNESSEE VERSION Y ADAPTACION CASTELLANA" Instituto Interamericano de Estudios Psicológicos y Sociales. Chihuahua, México.
3. Balester, Engel y Taylor....citados por Bar- on "AUTOESTIMA , AUTORIDAD PARENTAL Y CONFLICTO FAMILIAR" (1985) Tesis doctoral, Facultad de Psicología, UNAM .
4. Bandura, A. (1969) "MODIFICACION DE CONDUCTA" Ed. Trillas, México.
5. Bandura, A (1977) "APRENDIZAJE SOCIAL Y DESARROLLO DE LA PERSONALIDAD" Ed. Alianza Madrid 5 Edición.
6. Bennett, Ch, C. "PROFESIONAL PSYCHOLOGY: RESEARCH AND PRACTICE" 1984.
7. Brown, R. (1977) "MODIFICACION DE CONDUCTA" Ed. Siglo XXI, México, D. F.
8. Byrne, B. M (1984) "THE GENERAL ACADEMIC SELF CONCEPT NOMOLOGICAL NET WOEK: A REVIEW OF CONSTRUCT VALIDATION RESEARCH" review of Educational Research, 54.
9. Camerun, (1974) "THE PSYCHOLOGY OF BEHAVOIR DISORDERS" Houghton Company, San Francisco.
10. Contreras, Y. (1987) "TRABAJO SOCIAL DE GRUPOS" Ed. Pax-México.
11. Cooley, C. H. (1920) "HUMAN NATURE AND THE SOCIAL ORDER" Charles Scribners sons , New York.

12. Coopersmith, S. (1959) "SELF CONCEPT: ITS DEVELOPMENT IN ANS Y " Encuentro de la "American Psychology" San Francisco.
13. Coopersmith S. (1959) "THE ANTECEDENTS OF SELF ESTEEM" Freeman, W. H. San Francisco.
14. Cueli, J y Cols (1990) "TEORIAS DE LA PERSONALIDAD" Ed. Trillas, México.
15. Craig, J. R. (1987) "METODOS DE LA INVESTIGACION PSICOLOGICA" Ed. México: Interamericana.
16. Dahrendorf, R. (1974) "LAS CLASES SOCIALES Y SUS CONFLICTOS EN LA SOCIEDAD INDUSTRIAL" Ed. Rialp, Madrid.
17. Dana R. H. (1972) "TEORÍA Y PRACTICA DE LA PSICOLOGIA CLINICA" Ed. Paidós, Argentina.
18. Deutsch, M. (1974) "TEORIAS EN PSICOLOGIA SOCIAL" Ed. Paidós, Buenos Aires.
19. Díaz Guerrero R. (1981) "SOCIOCULTURAL PREMISES ATTITUDES AND CROSS CULTURAL RESEARCH" International Forum Psychology, USA.
20. Díaz Guerrero, R. (1974) "INVESTIGACION SISTEMATICA EN PLAZA SESAMO". Ed. Trillas, México.
21. Epstein, S. (1981) Revisión del concepto de sí mismo, en la obra de A. Fierro (comp) "LECTURAS DE PSICOLOGIA DE LA PERSONALIDAD". E Alianza Universidad textos, Madrid.
22. Erickson, E. (1977) "INFANCIA Y SOCIEDAD". Ed. Horme, Argentina.
23. Erickson, E. (1977) "JUVENTUD Y CRISIS". Ed. Paidós, Buenos Aires.
24. Eysenck, M. (1979) "DICCIONARIO DE PSICOLOGIA". Ed. Rioduero, Madrid.

25. Festinger, L. (1954) "A THEORY OF SOCIAL COMPARISON PROCESS". *Humans Relations*, 7.
26. Fierro, A. (1983) "PERSONALIDAD". Ed. Trillas, México.
27. Fitts, W. H. (1965) "TENNESSEE SELF- CONCEPT SCALE: MANUAL NOSHVILLE". Department of Mental Health.
28. -Fromm, E. (1964) "PSICOANALISIS DE LA SOCIEDAD CONTEMPORANEA". Ed Paidós, México.
29. Fromm, E. (1976) "EL MIEDO A LA LIBERTAD". Ed Paidós, Buenos Aires.
30. García A., Quintero, V. (1995) "ESTANDARIZACION DE LA ESCALA DE AUTOCONCEPTO DE TENNESSEE EN ESTUDIANTES UNIVERSITARIOS". Tesis de Licenciatura, Facultad de Psicología UNAM, México.
31. Garfield, D. L. (1987) "PSICOLOGIA CLINICA" Ed Manual Moderno, México.
32. Gurvitch, G. (1974) "TEORIA DE LAS CLASES SOCIALES". Ediciones de bolsillo, Madrid.
33. Hall, C. S. (1984) "LA TEORIA DEL SI MISMO Y LA PERSONALIDAD". Ed Paidós, México.
34. Heider, F. (1958) "THE PSYCHOLOGY OF INTERPERSONAL RELATIONS". John Wiley & Sons, Inc Publishers, Nueva York.
35. Hernández, M. (1981) "SITUACION EDUCATIVA Y LABORAL EN EL SECTOR MODERNO INDUSTRIAL DE LA CIUDAD DE MEXICO EN NARANJO CHIHUAHUA". Ed Sep-Diana, México.
36. Hodges, H. (1974) "LA ESTRATIFICACION SOCIAL: LAS SOCIALES EN AMERICA". Ed Tecnos, Madrid.

37. Hollander, E. P. (1978) "PRINCIPIOS Y METODOS EN PSICOLOGIA SOCIAL". Amorrortu, Buenos Aires.
38. Hume, D. (1740) "TRATADO DE LA NATURALEZA HUMANA". Editorial Nacional, Madrid.
39. James, W. (1890) "THE PRINCIPLES OF PSYCHOLOGY" Holt Nueva York.
40. Kerlinger, F. N. (1991) "INVESTIGACION DEL COMPORTAMIENTO". Ed Mc. Graw Hill, México.
41. Kernberg, O. (1979) "ESTADOS FRONTERIZOS Y NARCISIMO PATOLOGICO". Ed Paidós, México.
42. Kernberg, O. (1987) "TRASTORNOS GRAVES DE LA PERSONALIDAD. ESTRATEGIAS PSICOTERAPEUTICAS". Ed Manual Moderno, México.
43. Kernberg, O. (1987) "LA TEORIA DE LAS RELACIONES OBJETALES Y ELPSICOANALISIS CLINICO". Paidós, México.
44. Khal, J. A. (1973) "THE MEASUREMENT OF MODERNISM". The University of Texas Press, Texas.
45. La Rosa, J. (1986) "ESCALAS DE LOTUS DE CONTROL Y AUTOCONCEPTO: CONSTRUCCION Y VALIDEZ EN ESPAÑOL" Tesis Doctoral, Facultad de Psicología, UNAM, México.
46. Lindzey, G., Hall, C. S. (1982) "TEORIAS DE LA PERSONALIDAD". Ed Limusa, México.
47. Mahler, M. S. (1972) "SIMBIOSIS HUMANA" Ed Joaquín Mortiz, México.
48. Maslow, A. (1954) "MOTIVATION AND PERSONALITY" Harper and Row, New York.

49. Mead, G. H. (1962) "THE GENESIS OF THE SELF SOCIAL CONTROL". Ed Intern Journ of Eth, Chicago.
50. Mendieta y Nuñez, M. (1967) "LAS CLASE SOCIALES ". Ed Porrúa, México.
51. Montero, M. (1979) "LA CLASE SOCIAL" Ed Trillas, México.
52. Moscovici, S. (1975) "INTRODUCCION A LA PSICOLOGIA SOCIAL". Ed Trillas, México.
53. Musitu, G., Pastor, E. (1980) "APRENDIZAJE SOCIAL". Ed Naullibres, Valencia.
54. Musitu, G. y Román, J. (1982) "AUTOCONCEPTO: UNA INTRODUCCION A ESTA VARIABLE INTERMEDIA". Universitas tarraconensis. Revista de Psicología, Pedagogía y Filosofía.
55. Oñate, M. (1989) "EL AUTOCONCEPTO". Ed Narcea, Madrid.
56. Papalia, D. E. (1992) "DESARROLLO HUMANO". Ed Mc Graw Hill Interamericana, Bogotá.
57. Parson, T; et. Al (1968) "PSICOLOGIA DE LA RELIGION Y LA MORAL" Ed Paidós, Buenos Aires.
58. Pick de W., S. (1979) "UN ESTUDIO SOCIAL PSICOLOGICO DE LA PLANIFICACION FAMILIAR". Editores Mexicanos, México.
59. Ramírez, S. (1977) "EL MEXICANO: PSICOLOGIA DE LAS MOTIVACIONES". Ed Grijalbo, México.
60. Reyes, R., Contreras, F. (1982) "DINAMICA DE GRUPOS" Ediciones Oasis, México.
61. Rogers, C. (1950) "SIGNIFICANCE OF THE SELF REGARDING ATTITUDES AND PERCEPTION" En Regmert, M. T., Feeling and emotions. Mc. Graw Hill, Nueva York.

62. Rogers, C. (1978) "UNA TEORIA DE LA PERSONALIDAD". Ed Trillas, México.
63. Rosemberg, M., Kaplan, H. B. (1982) "SOCIAL PSYCHOLOGY OF SELF- CONCEPT". Arlington, Hights II, Hartan Davidson.
64. Sahvelson, R. (1976) "SELF-CONCEPT: VALIDATION OF CONSTRUCT INTERPRETATIONS". Rev. Of Educat. Research.
65. Salazar, J. M. (1979) "PSICOLOGIA SOCIAL" Ed Trillas, México.
66. Shaie, K. W. (1968) "A CROSS- SEQUENTIAL STUDY OF AGE CHANGES IN COGNITIVE BEHAVOIR" Psychological Bulletin, New York.
67. Skinner, B. F. (1977) "CIENCIA Y CONDUCTA HUMANA". Ed Fontanella, Barcelona.
68. Sprott, W. J. (1968) "INTRODUCCION A LA PSICOLOGIA SOCIAL". Ed Paidós Buenos Aires.
69. Staats, A. W. (1968) "LEARNING LENGUAJE AND COGNITION" Holt, Rinchart and Winston, Nueva York.
70. Staats, A. W. (1979) "CONDUCTISMO SOCIAL" Manual Moderno, México.
71. Steel, R., Torrie, J. (1985) "BIOESTADISTICA, PRINCIPIOS Y PROCEDIMIENTOS". Mc Graw Hill, colombia.
72. Sternberg, R. J. (1982) "WHOS INTELLIGENT?" Psychological Today.
73. Sullivan H. S. (1955) "THE INTERPERSONAL THEORY OF PSCHIATRY". Ed siglo XXI, Buenos Aires.
74. Thompson, W. (1972) "CORRELATES OF THE SELF CONCEPT (MONOGRAPH VI) W. P. S. Los Angeles California.
75. Tyler, L. (1975) "PSICOLOGIA DE LAS DIFERENCIAS HUMANAS" Ediciones Marova, Madrid.

76. Well, E., Marwell, G. (1976) "SELF STEEM ITS
CONCEPTUALIZATION AND MEASUREMENT". Sage Publications,
Londres

ANEXOS

ESCALA DE AUTOCONCEPTO DE TENNESSEE

WILLIAM H. FITTS, Ph D

ADAPTACIÓN Y ESTANDARIZACIÓN EN POBLACION UNIVERSITARIA MEXICANA.
M. GUADALUPE GARCÍA ARELLANO Y F. DANIEL QUINTERO VARGAS

INSTRUCCIONES:

EN LA HOJA DE RESPUESTAS QUE SE ENCUENTRA POR SEPARADO, EN EL CUADRO SUPERIOR PON TU NOMBRE Y LA OTRA INFORMACION SOLICITADA, EXCEPTO LOS DATOS SOBRE TIEMPO, MAS TARDE LLENARAS ESTOS ESPACIOS ESCRIBE ÚNICAMENTE EN LA HOJA DE RESPUESTAS, NO PONGAS NINGUNA MARCA EN ESTE CUADERNILLO

LAS AFIRMACIONES DE ESTE CUADERNILLO ESTÁN PARA AYUDAR A DESCRIBIRTE COMO TU MISMO TE VES, POR FAVOR RESPONDELAS COMO SI TE DESCRIBIERAS ANTE TI MISMO Y NO ANTE NINGUNA PERSONA, NO OMITAS NINGUNA AFIRMACION LEE CUIDADOSAMENTE CADA UNA, DESPUES SELECCIONA UNA DE LAS CINCO OPCIONES DE RESPUESTA, ENCIERRA EN UN CIRCULO LA RESPUESTA QUE HAYAS ELEGIDO ;; DESEAS CAMBIAR UNA RESPUESTA DESPUES DE HABERLA ENCERRADO EN UN CIRCULO, NO BORRES PON UNA X SOBRE LA RESPUESTA Y DESPUES ENCIERRA EN UN CIRCULO LA RESPUESTA QUE DESEAS

CUANDO ESTÉS LISTO PARA COMENZAR, LOCALIZA EN TU HOJA DE RESPUESTAS EL ESPACIO MARCADO COMO "HORA DE INICIO" Y ANOTÁ LA HORA, CUANDO TERMINES ANOTA LA HORA FINAL EN EL ESPACIO DE TU HOJA DE RESPUESTAS MARCADO COMO "HORA DE TERMINACION"

RECUERDA, ENCIERRA EN UN CIRCULO UN NUMERO DE RESPUESTA PARA CADA AFIRMACION

COMPLETAMENTE FALSO	MAS O MENOS FALSO	EN PARTE FALSO Y EN PARTE CIERTO	MAS O MENOS CIERTO	COMPLETAMENTE CIERTO
1	2	3	4	5

ENCONTRARAS LOS NÚMEROS DE RESPUESTA REPETIDOS EN LA PARTE SUPERIOR DE CADA PAGINA PARA AYUDARTE A RECORDARLAS

COMPLETAMENTE FALSO	MAS O MENOS FALSO	EN PARTE FALSO Y EN PARTE CIERTO	MAS O MENOS CIERTO	COMPLETAMENTE CIERTO
1	2	3	4	5

	Item No.
1 Gozo de buena salud	1
3 Soy una persona atractiva	3
5 Me considero una persona sucia	5
19 Soy una persona decente	19
21 Soy una persona honrada	21
23 Soy una mala persona	23
37 Soy una persona animada	37
39 Soy una persona culmada y tolerante	39
41 Soy un don nadie	41
55 Tengo una familia que siempre puede ayudarme en cualquier tipo de problemas	55
57 Soy miembro de una familia feliz	57
59 Mis amigos no tienen confianza en mi	59
73 Soy una persona amigable	73
75 Soy una persona popular con los hombres	75
77 Me es indiferente lo que hacen otras personas	77
91 Me es difícil decir la verdad	91
93 Algunas veces me enojo	93

COMPLETAMENTE FALSO	MAS O MENOS FALSO	EN PARTE FALSO Y EN PARTE CIERTO	MAS O MENOS CIERTO	COMPLETAMENTE CIERTO
1	2	3	4	5

	Item No.
2 Me gusta mostrarme agradable y limpio todo el tiempo	2
4 Estoy lleno de achaques y dolores	4
6 Soy una persona enferma	6
20 Soy una persona religiosa	20
22 Soy un fracaso moral	22
24 Soy una persona moralmente débil	24
38 Tengo mucho control sobre mi mismo	38
40 Soy una persona odiosa	40
42 Me estoy volviendo loco	42
56 Soy una persona importante para mi familia y mis amigos	56
58 Mi familia no me ama	58
60 Siento que mi familia no confía en mí	60
74 Soy popular entre las mujeres	74
76 Soy malo (a) con todo el mundo	76
78 Me es difícil ser amable	78
92 Algunas veces pienso cosas tan malas como para hablar de ellas	92
94 Algunas veces, cuando no me siento bien me enoja	94

COMPLETAMENTE FALSO	MÁS O MENOS FALSO	EN PARTE FALSO Y EN PARTE CIERTO	MÁS O MENOS CIERTO	COMPLETAMENTE CIERTO
1	2	3	4	5

	Item No.
7 Ni soy gordo, ni soy flaco	7
9 Me gusta mi apariencia física	9
11 Me gustaría cambiar algunas partes de mi cuerpo	11
25 Me siento a gusto con mi conducta moral	25
27 Estoy satisfecho de mi relación con Dios	27
29 Debo ir más a la iglesia	29
43 Estoy satisfecho en ser justo lo que soy	43
45 Soy tan alegre como debería ser	45
47 Me desprecio a mí mismo	47
61 Estoy satisfecho con mis relaciones familiares	61
63 Entiendo a mi familia tan bien como debería	63
65 Debería confiar más en mi familia	65
79 Soy tan sociable como quiero ser	79
81 Trato de agradar a otros pero no exagero	81
83 Desde el punto de vista social, no soy bueno del todo	83
95 Me desagradan algunas personas que conozco	95
97 Algunas veces me río de chistes "colorados"	97

COMPLETAMENTE FALSO	MAS O MENOS FALSO	EN PARTE FALSO Y EN PARTE CIERTO	MAS O MENOS CIERTO	COMPLETAMENTE CIERTO
1	2	3	4	5

	Item No.
3 Ni soy demasiado bajo, ni demasiado alto	8
10 Deberia sentirme mejor	10
12 Deberia tener mas atractivo sexual (sex appeal)	12
26 Me siento bien con mi religion tal como la practico	26
28 Deseo ser mas digno de confianza	28
30 Deberia evitar decir tantas mentiras	30
44 Estoy satisfecho con mi inteligencia	44
46 Me gustaria ser una persona distinta	46
48 Desearia no renunciar tan facilmente como lo hago	48
62 Trato a mis padres tan bien como debiera (usa la forma pasada si tus padres ya no viven)	62
64 Soy demasiado sensible con las cosas que dice mi familia	64
66 Deberia querer mas a mi familia	66
80 Estoy satisfecho en mi trato con otras personas	80
82 Deberia ser mas cortes con los demas	82
84 Debo llevarme mejor con otras personas	84
96 Algunas veces chismoseo un poco	96
98 Algunas veces me gusta decir groserias	98

COMPLETAMENTE FALSO	MAS O MENOS FALSO	EN PARTE FALSO Y EN PARTE CIERTO	MAS O MENOS CIERTO	COMPLETAMENTE CIERTO
1	2	3	4	5

	Item No.
13 Me gusta cuidarme físicamente	13
15 Trato de ser cuidadoso con mi apariencia	15
17 A menudo actuo torpemente	17
31 Soy fiel a mi religión en mi vida diaria	31
33 Trato de cambiar cuando se que estoy haciendo cosas que están mal	33
35 Algunas veces hago cosas muy malas	35
49 En cualquier situación puedo cuidarme	49
51 Me siento culpable por cosas sin importancia	51
53 Hago cosas sin pensar antes acerca de ellas	53
67 Trato de ser amable con mi familia y mis amigos	67
69 Tengo verdadero interés en mi familia	69
71 Cedo ante mis padres (usa la forma pasada si tus padres ya no viven)	71
85 Trato de entender los distintos puntos de vista de otros compañeros	85
87 Me llevo bien con otras personas	87
89 Me es difícil perdonar a los demás	89
99 Prefiero ganar a perder un juego	99

COMPLETAMENTE FALSO	MAS O MENOS FALSO	EN PARTE FALSO Y EN PARTE CIERTO	MAS O MENOS CIERTO	COMPLETAMENTE CIERTO
1	2	3	4	5

	Item No.
14 La mayor parte del tiempo me siento bien	14
16 Soy malo en juegos y deportes	16
18 Duermo mal	18
32 La mayoría de las veces lo que hago esta bien	32
34 Algunas veces utilizo medios injustos para obtener ventaja	34
36 Tengo dificultad al esforzarme para hacer que las cosas sean correctas	36
50 Mis problemas los resuelvo fácilmente	50
52 Cambio mucho mis ideas	52
54 Trato de escapar de mis problemas	54
68 Hago mi parte del quehacer en el hogar	68
70 Peleo con mi familia	70
72 Debería actuar como mi familia piensa que es correcto	72
86 Veo buenas cualidades en toda la gente que conozco	86
88 Me siento incomodo con otras personas	88
90 Me es difícil hablar con extraños	90
100 Algunas veces dejo para mañana lo que debería hacer hoy	100

ESCALA DE AUTOCONCEPTO DE TENNESSEE
 WILLIAM H. FITTS, Ph. D.

ADAPTACION Y ESTANDARIZACION A POBLACION U-IVERSITARIA
 MA. GUADALUPE GARCIA ARELLANO
 FRANCISCO DANIEL QUINTERO VARGAS

13	1 2 3 4 5
14	1 2 3 4 5
15	1 2 3 4 5
16	1 2 3 4 5
17	1 2 3 4 5
18	1 2 3 4 5
19	1 2 3 4 5
20	1 2 3 4 5
21	1 2 3 4 5
22	1 2 3 4 5
23	1 2 3 4 5
24	1 2 3 4 5
25	1 2 3 4 5
26	1 2 3 4 5
27	1 2 3 4 5
28	1 2 3 4 5
29	1 2 3 4 5
30	1 2 3 4 5
31	1 2 3 4 5
32	1 2 3 4 5
33	1 2 3 4 5
34	1 2 3 4 5
35	1 2 3 4 5
36	1 2 3 4 5
37	1 2 3 4 5
38	1 2 3 4 5
39	1 2 3 4 5
40	1 2 3 4 5
41	1 2 3 4 5
42	1 2 3 4 5
43	1 2 3 4 5
44	1 2 3 4 5
45	1 2 3 4 5
46	1 2 3 4 5
47	1 2 3 4 5
48	1 2 3 4 5
49	1 2 3 4 5
50	1 2 3 4 5
51	1 2 3 4 5
52	1 2 3 4 5
53	1 2 3 4 5
54	1 2 3 4 5
55	1 2 3 4 5
56	1 2 3 4 5
57	1 2 3 4 5
58	1 2 3 4 5
59	1 2 3 4 5
60	1 2 3 4 5
61	1 2 3 4 5
62	1 2 3 4 5
63	1 2 3 4 5
64	1 2 3 4 5
65	1 2 3 4 5
66	1 2 3 4 5
67	1 2 3 4 5
68	1 2 3 4 5
69	1 2 3 4 5
70	1 2 3 4 5
71	1 2 3 4 5
72	1 2 3 4 5
73	1 2 3 4 5
74	1 2 3 4 5
75	1 2 3 4 5
76	1 2 3 4 5
77	1 2 3 4 5
78	1 2 3 4 5
79	1 2 3 4 5
80	1 2 3 4 5
81	1 2 3 4 5
82	1 2 3 4 5
83	1 2 3 4 5
84	1 2 3 4 5
85	1 2 3 4 5
86	1 2 3 4 5
87	1 2 3 4 5
88	1 2 3 4 5
89	1 2 3 4 5
90	1 2 3 4 5
91	1 2 3 4 5
92	1 2 3 4 5
93	1 2 3 4 5
94	1 2 3 4 5
95	1 2 3 4 5
96	1 2 3 4 5
97	1 2 3 4 5
98	1 2 3 4 5
99	1 2 3 4 5
100	1 2 3 4 5

7	1 2 3 4 5
8	1 2 3 4 5
9	1 2 3 4 5
10	1 2 3 4 5
11	1 2 3 4 5
12	1 2 3 4 5
13	1 2 3 4 5
14	1 2 3 4 5
15	1 2 3 4 5
16	1 2 3 4 5
17	1 2 3 4 5
18	1 2 3 4 5
19	1 2 3 4 5
20	1 2 3 4 5
21	1 2 3 4 5
22	1 2 3 4 5
23	1 2 3 4 5
24	1 2 3 4 5
25	1 2 3 4 5
26	1 2 3 4 5
27	1 2 3 4 5
28	1 2 3 4 5
29	1 2 3 4 5
30	1 2 3 4 5
31	1 2 3 4 5
32	1 2 3 4 5
33	1 2 3 4 5
34	1 2 3 4 5
35	1 2 3 4 5
36	1 2 3 4 5
37	1 2 3 4 5
38	1 2 3 4 5
39	1 2 3 4 5
40	1 2 3 4 5
41	1 2 3 4 5
42	1 2 3 4 5
43	1 2 3 4 5
44	1 2 3 4 5
45	1 2 3 4 5
46	1 2 3 4 5
47	1 2 3 4 5
48	1 2 3 4 5
49	1 2 3 4 5
50	1 2 3 4 5
51	1 2 3 4 5
52	1 2 3 4 5
53	1 2 3 4 5
54	1 2 3 4 5
55	1 2 3 4 5
56	1 2 3 4 5
57	1 2 3 4 5
58	1 2 3 4 5
59	1 2 3 4 5
60	1 2 3 4 5
61	1 2 3 4 5
62	1 2 3 4 5
63	1 2 3 4 5
64	1 2 3 4 5
65	1 2 3 4 5
66	1 2 3 4 5
67	1 2 3 4 5
68	1 2 3 4 5
69	1 2 3 4 5
70	1 2 3 4 5
71	1 2 3 4 5
72	1 2 3 4 5
73	1 2 3 4 5
74	1 2 3 4 5
75	1 2 3 4 5
76	1 2 3 4 5
77	1 2 3 4 5
78	1 2 3 4 5
79	1 2 3 4 5
80	1 2 3 4 5
81	1 2 3 4 5
82	1 2 3 4 5
83	1 2 3 4 5
84	1 2 3 4 5
85	1 2 3 4 5
86	1 2 3 4 5
87	1 2 3 4 5
88	1 2 3 4 5
89	1 2 3 4 5
90	1 2 3 4 5
91	1 2 3 4 5
92	1 2 3 4 5
93	1 2 3 4 5
94	1 2 3 4 5
95	1 2 3 4 5
96	1 2 3 4 5
97	1 2 3 4 5
98	1 2 3 4 5
99	1 2 3 4 5
100	1 2 3 4 5

1	1 2 3 4 5
2	1 2 3 4 5
3	1 2 3 4 5
4	1 2 3 4 5
5	1 2 3 4 5
6	1 2 3 4 5
7	1 2 3 4 5
8	1 2 3 4 5
9	1 2 3 4 5
10	1 2 3 4 5
11	1 2 3 4 5
12	1 2 3 4 5
13	1 2 3 4 5
14	1 2 3 4 5
15	1 2 3 4 5
16	1 2 3 4 5
17	1 2 3 4 5
18	1 2 3 4 5
19	1 2 3 4 5
20	1 2 3 4 5
21	1 2 3 4 5
22	1 2 3 4 5
23	1 2 3 4 5
24	1 2 3 4 5
25	1 2 3 4 5
26	1 2 3 4 5
27	1 2 3 4 5
28	1 2 3 4 5
29	1 2 3 4 5
30	1 2 3 4 5
31	1 2 3 4 5
32	1 2 3 4 5
33	1 2 3 4 5
34	1 2 3 4 5
35	1 2 3 4 5
36	1 2 3 4 5
37	1 2 3 4 5
38	1 2 3 4 5
39	1 2 3 4 5
40	1 2 3 4 5
41	1 2 3 4 5
42	1 2 3 4 5
43	1 2 3 4 5
44	1 2 3 4 5
45	1 2 3 4 5
46	1 2 3 4 5
47	1 2 3 4 5
48	1 2 3 4 5
49	1 2 3 4 5
50	1 2 3 4 5
51	1 2 3 4 5
52	1 2 3 4 5
53	1 2 3 4 5
54	1 2 3 4 5
55	1 2 3 4 5
56	1 2 3 4 5
57	1 2 3 4 5
58	1 2 3 4 5
59	1 2 3 4 5
60	1 2 3 4 5
61	1 2 3 4 5
62	1 2 3 4 5
63	1 2 3 4 5
64	1 2 3 4 5
65	1 2 3 4 5
66	1 2 3 4 5
67	1 2 3 4 5
68	1 2 3 4 5
69	1 2 3 4 5
70	1 2 3 4 5
71	1 2 3 4 5
72	1 2 3 4 5
73	1 2 3 4 5
74	1 2 3 4 5
75	1 2 3 4 5
76	1 2 3 4 5
77	1 2 3 4 5
78	1 2 3 4 5
79	1 2 3 4 5
80	1 2 3 4 5
81	1 2 3 4 5
82	1 2 3 4 5
83	1 2 3 4 5
84	1 2 3 4 5
85	1 2 3 4 5
86	1 2 3 4 5
87	1 2 3 4 5
88	1 2 3 4 5
89	1 2 3 4 5
90	1 2 3 4 5
91	1 2 3 4 5
92	1 2 3 4 5
93	1 2 3 4 5
94	1 2 3 4 5
95	1 2 3 4 5
96	1 2 3 4 5
97	1 2 3 4 5
98	1 2 3 4 5
99	1 2 3 4 5
100	1 2 3 4 5

57

NOMBRE REAL	FECHA	SEXO	EDAD	ESTADO CIVIL	NIVEL DE ESTUDIOS	TIPO DE TRABAJO	FECHA DE INGRESO	NIVEL DE INGRESO	FECHA DE ENTREVISTA	TOTAL

ESCALA DE AUTOCONCEPTO DE TENNESSEE
WILLIAM H. FITTS, Ph. D.

ADAPTACION Y ESTANDARIZACION A POBLACION UNIVERSITARIA
MA. GUADALUPE GARCIA ARELLANO
FRANCISCO DANIEL QUINTERO VARGAS

ESCALA DE AUTOCONCEPTO DE TENNESSEE

HOJA DE PUNTAJOS

ESCALA CLINICA Y DE INVESTIGACION

Nombre	Sexo		Edad		Institución		Fecha de aplicación		Lugar de aplicación	
Apellido	M	F	1	2	1	2	1	2	1	2
Edad (en años)	M		F		M		F		M	
Edad (en meses)	M		F		M		F		M	

Hilera 1 Conducta (Como se ella se ve)		Hilera 2 Auto-satisfacción (Cuanto se ella se acepta)		Hilera 3 Identidad (Lo que se ella se es)	
Columna A 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31 32 33 34 35 36 37 38 39 40 41 42 43 44 45 46 47 48 49 50	Columna B 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31 32 33 34 35 36 37 38 39 40 41 42 43 44 45 46 47 48 49 50	Columna C 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31 32 33 34 35 36 37 38 39 40 41 42 43 44 45 46 47 48 49 50	Columna D 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31 32 33 34 35 36 37 38 39 40 41 42 43 44 45 46 47 48 49 50	Columna E 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31 32 33 34 35 36 37 38 39 40 41 42 43 44 45 46 47 48 49 50	Autodiferencia
P	M	P	M	P	M
1	1	1	1	1	1
2	2	2	2	2	2
3	3	3	3	3	3
4	4	4	4	4	4
5	5	5	5	5	5
6	6	6	6	6	6
7	7	7	7	7	7
8	8	8	8	8	8
9	9	9	9	9	9
10	10	10	10	10	10
11	11	11	11	11	11
12	12	12	12	12	12
13	13	13	13	13	13
14	14	14	14	14	14
15	15	15	15	15	15
16	16	16	16	16	16
17	17	17	17	17	17
18	18	18	18	18	18
19	19	19	19	19	19
20	20	20	20	20	20
21	21	21	21	21	21
22	22	22	22	22	22
23	23	23	23	23	23
24	24	24	24	24	24
25	25	25	25	25	25
26	26	26	26	26	26
27	27	27	27	27	27
28	28	28	28	28	28
29	29	29	29	29	29
30	30	30	30	30	30
31	31	31	31	31	31
32	32	32	32	32	32
33	33	33	33	33	33
34	34	34	34	34	34
35	35	35	35	35	35
36	36	36	36	36	36
37	37	37	37	37	37
38	38	38	38	38	38
39	39	39	39	39	39
40	40	40	40	40	40
41	41	41	41	41	41
42	42	42	42	42	42
43	43	43	43	43	43
44	44	44	44	44	44
45	45	45	45	45	45
46	46	46	46	46	46
47	47	47	47	47	47
48	48	48	48	48	48
49	49	49	49	49	49
50	50	50	50	50	50

HOLLA DE TRABAJO DE LA FORMA CLINICA Y DE INVESTIGACION

DISTRIBUCION DE RESPUESTAS				ESCALAS EMPERICAS				TOTALES DE MUJERAS							
<p>NOTA: Una vez efectuaciones de el modo de RESPUESTAS No de la Hoja de Puntuacion a determinar esta distribucion</p> <p>Ente: $(P_1 + P_2 + P_3 + P_4 + P_5 + P_6 + P_7 + P_8 + P_9 + P_{10}) \times 100$</p> <p>Numero de $\frac{P_1}{100} \frac{P_2}{100} \frac{P_3}{100} \frac{P_4}{100} \frac{P_5}{100} \frac{P_6}{100} \frac{P_7}{100} \frac{P_8}{100} \frac{P_9}{100} \frac{P_{10}}{100}$</p> <p>Vf: $\frac{P_1}{100} \frac{P_2}{100} \frac{P_3}{100} \frac{P_4}{100} \frac{P_5}{100} \frac{P_6}{100} \frac{P_7}{100} \frac{P_8}{100} \frac{P_9}{100} \frac{P_{10}}{100}$</p> <p>Ente: $(P_1 + P_2 + P_3 + P_4 + P_5 + P_6 + P_7 + P_8 + P_9 + P_{10}) \times 100$</p> <p>Numero de $\frac{P_1}{100} \frac{P_2}{100} \frac{P_3}{100} \frac{P_4}{100} \frac{P_5}{100} \frac{P_6}{100} \frac{P_7}{100} \frac{P_8}{100} \frac{P_9}{100} \frac{P_{10}}{100}$</p> <p>Numero de $\frac{P_1}{100} \frac{P_2}{100} \frac{P_3}{100} \frac{P_4}{100} \frac{P_5}{100} \frac{P_6}{100} \frac{P_7}{100} \frac{P_8}{100} \frac{P_9}{100} \frac{P_{10}}{100}$</p>				<p>DP₁ = _____</p> <p>NS₁ = _____</p> <p>PP₁ = $100 + \frac{P_1}{100} - \frac{P_2}{100}$</p> <p>DP₂ = _____</p> <p>NS₂ = _____</p> <p>PP₂ = _____</p>				<p>Puntuacion de $\frac{P_1}{100}$</p> <p>Numero de $\frac{P_1}{100}$</p>	<p>Leptote $\frac{P_1}{100}$</p> <p>Numero de $\frac{P_1}{100}$</p>	<p>Control $\frac{P_1}{100}$</p> <p>Numero de $\frac{P_1}{100}$</p>	<p>Interpretacion $\frac{P_1}{100}$</p> <p>Numero de $\frac{P_1}{100}$</p>	<p>Numero de $\frac{P_1}{100}$</p> <p>Numero de $\frac{P_2}{100}$</p> <p>Numero de $\frac{P_3}{100}$</p> <p>Numero de $\frac{P_4}{100}$</p> <p>Numero de $\frac{P_5}{100}$</p> <p>Numero de $\frac{P_6}{100}$</p> <p>Numero de $\frac{P_7}{100}$</p> <p>Numero de $\frac{P_8}{100}$</p> <p>Numero de $\frac{P_9}{100}$</p> <p>Numero de $\frac{P_{10}}{100}$</p> <p>TOTALS DE MUJERAS</p>			
<p>Numero de $\frac{P_1}{100}$</p> <p>Numero de $\frac{P_2}{100}$</p> <p>Numero de $\frac{P_3}{100}$</p> <p>Numero de $\frac{P_4}{100}$</p> <p>Numero de $\frac{P_5}{100}$</p> <p>Numero de $\frac{P_6}{100}$</p> <p>Numero de $\frac{P_7}{100}$</p> <p>Numero de $\frac{P_8}{100}$</p> <p>Numero de $\frac{P_9}{100}$</p> <p>Numero de $\frac{P_{10}}{100}$</p>				<p>Numero de $\frac{P_1}{100}$</p> <p>Numero de $\frac{P_2}{100}$</p> <p>Numero de $\frac{P_3}{100}$</p> <p>Numero de $\frac{P_4}{100}$</p> <p>Numero de $\frac{P_5}{100}$</p> <p>Numero de $\frac{P_6}{100}$</p> <p>Numero de $\frac{P_7}{100}$</p> <p>Numero de $\frac{P_8}{100}$</p> <p>Numero de $\frac{P_9}{100}$</p> <p>Numero de $\frac{P_{10}}{100}$</p>				<p>Numero de $\frac{P_1}{100}$</p> <p>Numero de $\frac{P_2}{100}$</p> <p>Numero de $\frac{P_3}{100}$</p> <p>Numero de $\frac{P_4}{100}$</p> <p>Numero de $\frac{P_5}{100}$</p> <p>Numero de $\frac{P_6}{100}$</p> <p>Numero de $\frac{P_7}{100}$</p> <p>Numero de $\frac{P_8}{100}$</p> <p>Numero de $\frac{P_9}{100}$</p> <p>Numero de $\frac{P_{10}}{100}$</p>							
<p>TOTALS DE COLUMNAS</p> <p>Numero de $\frac{P_1}{100}$</p> <p>Numero de $\frac{P_2}{100}$</p> <p>Numero de $\frac{P_3}{100}$</p> <p>Numero de $\frac{P_4}{100}$</p> <p>Numero de $\frac{P_5}{100}$</p> <p>Numero de $\frac{P_6}{100}$</p> <p>Numero de $\frac{P_7}{100}$</p> <p>Numero de $\frac{P_8}{100}$</p> <p>Numero de $\frac{P_9}{100}$</p> <p>Numero de $\frac{P_{10}}{100}$</p>				<p>TOTALS DE COLUMNAS</p> <p>Numero de $\frac{P_1}{100}$</p> <p>Numero de $\frac{P_2}{100}$</p> <p>Numero de $\frac{P_3}{100}$</p> <p>Numero de $\frac{P_4}{100}$</p> <p>Numero de $\frac{P_5}{100}$</p> <p>Numero de $\frac{P_6}{100}$</p> <p>Numero de $\frac{P_7}{100}$</p> <p>Numero de $\frac{P_8}{100}$</p> <p>Numero de $\frac{P_9}{100}$</p> <p>Numero de $\frac{P_{10}}{100}$</p>				<p>TOTALS DE COLUMNAS</p> <p>Numero de $\frac{P_1}{100}$</p> <p>Numero de $\frac{P_2}{100}$</p> <p>Numero de $\frac{P_3}{100}$</p> <p>Numero de $\frac{P_4}{100}$</p> <p>Numero de $\frac{P_5}{100}$</p> <p>Numero de $\frac{P_6}{100}$</p> <p>Numero de $\frac{P_7}{100}$</p> <p>Numero de $\frac{P_8}{100}$</p> <p>Numero de $\frac{P_9}{100}$</p> <p>Numero de $\frac{P_{10}}{100}$</p>							

*DP₁ = $\frac{P_1}{100} - \frac{P_2}{100}$ y así sucesivamente para las demás DP. La suma de las DP debe ser igual a cero.

ESCALA DE AUTOCONCEPTO DE TENNESSEE
WILLIAM FITTS, Ph D

PARTE DE LA ESCALA DE AUTOCONCEPTO DE TENNESSEE
MARC CALDER - LOS ANGELES
FRANCIS GIBBENS - LOS ANGELES

ENCUESTA SOCIOECONOMICA

Nombre:

Edad:

Carrera:

- 1- a) Eres originario de la Ciudad de México y radicas aquí con tu familia paterna.
- b) Eres originario del interior de la República y radicas aquí permanentemente con tu familia paterna.
- c) Eres originario del interior de la República y radicas aquí momentáneamente mientras estudias.
- d) Eres originario del interior de la República y radicas aquí momentáneamente en casa de huéspedes mientras estudias.
- e) Eres originario de algún estado circunvecino y vives en él con tu familia paterna, viajando diariamente a tu centro de estudios.
- f) Eres originario del interior de la República y vives en estados circunvecinos a tu centro de estudios.
- g) Eres originario de la Ciudad de México y vives aquí con tu familia propia (cónyuge e hijos).
- h) Eres originario del interior de la República y vives aquí momentáneamente mientras estudias con tu familia propia (cónyuge e hijos).
- 2- La escolaridad de tu padre es: (anota el último nivel de instrucción más avanzado)
- a) Sólo sabe leer y escribir
- b) Primaria completa
- c) Instrucción secundaria completa
- d) Instrucción preparatoria, vocacional, estudios técnicos o comerciales completos.
- e) Instrucción profesional incompleta
- f) Instrucción profesional completa

3- La escolaridad de tu madre es: (anota el último nivel de instrucción más avanzado)

- a) Sólo sabe leer y escribir
- b) Primaria completa
- c) Secundaria completa
- d) Instrucción preparatoria, vocacional, estudios técnicos o comerciales completos.
- e) Instrucción profesional incompleta
- f) Instrucción profesional completa

4- La ocupación de tu padre es:

- a) Industrial o gran comerciante
- b) Pequeño comerciante
- c) Empleado, técnico calificado u obrero
- d) Campesino
- e) Jubilado o pensionado
- f) Desocupado o no conoces su ocupación

5- La ocupación de tu madre es:

- a) Industrial o gran comerciante
- b) Pequeña comerciante
- c) Empleada, técnica calificada u obrera
- d) Campesina
- e) Jubilada o pensionada
- f) Labores del hogar

6- El ingreso mensual de tu familia asciende a: (Es la suma del ingreso de todos los miembros que trabajan y aportan al gasto familiar)

- a) \$600 o menos (hasta un salario mínimo)
- b) De \$600 hasta \$1200 (hasta dos salarios mínimos)
- c) De \$1200 hasta \$1800 (hasta tres salarios mínimos)
- d) De \$1800 hasta \$2400 (hasta cuatro salarios mínimos)
- e) De \$2400 hasta \$3000 (hasta cinco salarios mínimos)
- f) De \$3000 hasta \$3600 (hasta seis salarios mínimos)
- g) De \$3600 hasta \$4200 (hasta siete salarios mínimos)
- h) \$4200 o más (más de siete salarios mínimos)

7. Incluyéndote a tí, cuántas personas integran tu familia?

- a) 1 (siempre vives solo)
- b) 2 a 3
- c) 4 a 5
- d) 6 a 7
- e) 8 a 9
- f) 10 a 11
- g) 12 a 13
- h) 14 o más

8- Si vives fuera de tu hogar, de cuánto dispones en promedio al mes para todos tus gastos: habitación, alimentación, transporte, útiles escolares y gastos personales (si no es tu caso deja la respuesta en blanco)

- a) Menos de \$500
- b) De \$500 hasta \$550
- c) De \$550 hasta \$600
- d) De \$600 hasta \$650
- e) De \$650 hasta \$700
- f) De \$750 hasta \$800
- g) \$800 o más

9- De quién dependes económicamente?

- a) Sólo de tu padre
- b) Sólo de tu madre
- c) De ambos padres
- d) De uno o varios hermanos
- e) De otros familiares
- f) De una beca
- g) Trabajas y te sostienes a tí mismo
- h) De otro tipo de ingreso

10- El tipo de tenencia de la vivienda donde actualmente habitas es: (servicios intradomiciliarios son: agua, luz, gas y drenaje dentro de la casa).

- a) Casa sola, propia, totalmente pagada, con servicios intradomiciliarios.
- b) Casa sola, propia, pagándola en abonos, con servicios intradomiciliarios.
- c) Casa sola rentada con servicios intradomiciliarios
- d) Departamento en condominio con servicios intradomiciliarios totalmente pagado.
- e) Departamento en condominio con servicios intradomiciliarios pagando en abonos.
- f) Departamento rentado con servicios intradomiciliarios.
- g) Vecindad o departamento sin servicios intradomiciliarios.
- h) Casa provisional, construida con material de desperdicio (piedras, cartones, etc., sobrepuestos).

11- Tu trayectoria como como estudiante en el nivel escolar inmediato anterior al que ahora cursas fue:

- a) Cursaste bien todo el ciclo anterior, sin reprobar años o materias.
- b) Reprobaste una o más materias en el ciclo anterior, pero no reprobaste ningún año.
- c) Reprobaste uno o más años por no haber estudiado lo suficiente.
- d) Reprobaste uno o más años por tener que trabajar y no poder dedicar el tiempo necesario al estudio.
- e) Reprobaste uno o más años por haberte enfermado.
- f) Reprobaste uno o más años por problemas emocionales o familiares.
- g) Reprobaste uno o más años por haber tenido profesores ineptos o faltistas.
- h) Reprobaste uno o más años por fallas en el sistema de enseñanza, tales como programas inadecuados, deficientes o carencia de material didáctico en la escuela.

12- La organización de tu familia es: (ésta pregunta tiene varias respuestas, marca únicamente las opciones que se refieren a tu situación familiar, las que no déjalas en blanco).

- a) ¿Tus padres son casados? (por la ley, alguna religión o ambas)
- b) ¿Tu familia es completa? (independientemente del tipo de unión que tengan tus padres, pero que vivan juntos padres e hijos, aún cuando algún miembro esté fuera por motivos de trabajo o estudios)
- c) ¿La relación entre tus padres es armónica?
- d) ¿Tus padres están divorciados o separados?
- e) ¿Cuentas con el apoyo y comprensión de tus padres?
- f) ¿Hay problemas en tu familia por alcoholismo de uno o ambos padres?
- g) ¿Te llevas bien con tus hermanos y tienes confianza para exponerles tus problemas?
- h) ¿Tu padre nunca se ocupó de tu familia?