

UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA

Introducción

CSU

ESTUDIO SOBRE EL OPTIMISMO-PESIMISMO DEL MEXICANO.

ELABORACION DE UN INSTRUMENTO.

Lic. Psicología Social

152931

CARMEN PATRICIA QUIROZ GARCIA,

1988

15-11-95

INTRODUCCION	4
MARCO TEORICO	6
1.1. Modelo Teórico de la Heteroatribución y la Autoatribución (Jones y Davis, 1965)	8
1.2. Modelo Teórico de Motivación de Logro (Bernard Weiner, 1982).	16
1.2.1 Concepto Teórico de Esperanza	20
1.3. Modelo Teórico de Indefensión Aprendida (Abramson, Seligman y Teasdale, 1978).	22
CAPITULO II	27
Teoría del Aprendizaje de Julián Rotter.	27
2.1. Locus de Control Interno y Externo	27
2.2. Conductas Relacionadas al Locus de Control.	30
2.3. Aspectos Culturales en el Locus de Control.	32
CAPITULO III	35
Psicología del Mexicano.	35
3.1 ¿Que se ha dicho del mexicano?	35
METODOLOGIA	44
CAPITULO IV	44
Optimismo y Pesimismo en el mexicano.	44
4.1. Objetivo	44
4.2. Diseño y Método.	45
4.3. Hipótesis	45
4.4. Tipos de Variables	46
4.5. Definición y operacionalización de variables	46
4.6. Método	47
4.6.1. Sujetos	47
4.7. Instrumentos	48
4.8. Procedimiento	49
CAPITULO V	51
Análisis estadístico	51
5.1 Tipos de Escala de Medición de las variables	51
CAPITULO VI	52
Resultados	52
a.2) Discriminación de ítemes	55
a.3) Confiabilidad de las escalas.	56

a.4) Correlación entre los factores.	56
a.5) Validaciones colaterales	57
a.5.2) ¿Serán limpias las próximas elecciones?	58
b) 6.2 Diferencias sociodemográficas	59
b.1) Sexo	
No se encontraron diferencias significativas (a través de una prueba t) por sexo en ninguno de los cuatro factores (p>0.005)	59
b.2) Edad	
Hay una correlación significativa (usando Pearson) entre edad y OPTLOG (-.0977)	59
b.3) Ingreso	
Hay una correlación significativa (usando Pearson) entre ingreso y OPTLOG (.3172)	60
b.4) Clase social (apreciativo)	
Se utilizó una ANOVA para contrastar a las tres clases sociales, encontrándose diferencias significativas en OPTLOG (p<0.00)	60
b.5) Ocupación	
Se utilizó un ANOVA para contrastar a las 10 ocupaciones, encontrándose diferencias significativas en OPTLOG (P<0.000)	61
CAPITULO VII	62
7.1 Conclusiones del estudio	62
CAPITULO VIII	65

INTRODUCCION

Después de analizar una serie de lecturas sobre la mexicanidad, el carácter del mexicano y aspectos psicológicos del mexicano, surgió la idea de realizar una investigación en la que pudiéramos, a partir de la elaboración de un instrumento, conocer y entender al mexicano, en su dimensión optimista-pesimista.

Mucho se ha dicho y escrito de quien es el mexicano, se le ha descrito, se han generalizado rasgos o tipos de personalidad, y la mayoría de los estudios realizados al respecto han llegado a conclusiones exageradas y en algunas ocasiones sus autores se atreven afirmar que ellos pueden decir como es el mexicano.

Mucho hay que cuestionar estas afirmaciones y con los resultados de esta investigación se pretende hacer esto. Si es posible y válido estadísticamente generalizar, pretendo, conocer en que medida las personas y no los datos, nos pueden llevar a esta generalización.

Por otro lado, me parece que si el llegar a establecer patrones de personalidad de una nación es útil para ciertos fines, podría ser mas útil si no comparamos a los habitantes de un país con los de otro. Creo que es justo dejar de

comparar al mexicano con el gringo, con el europeo e incluso con los latinoamericanos.

Para tratar de abordar la dimensión psicosocial del optimismo-pesimismo, he tratado de ubicarme en el contexto de dos macro teorías en Psicología Social, la teoría de la Atribución y la teoría del Aprendizaje Social, este marco nos ayudará a entender las conductas de los sujetos frente a determinadas situaciones, además de poder derivar una serie de items para la elaboración del instrumento.

MARCO TEORICO

Teoría de la Atribución

Introducción

La teoría de la Atribución consiste en el estudio de las razones que da un sujeto respecto a una conducta dada; de alguna manera se trata de asignarle causas a un efecto.

En otras palabras, la teoría de la Atribución consiste en el estudio de los procesos de búsqueda de una causa suficiente para el comportamiento de los demás o para los propios actos (Heider 1958, Jones y Davis 1965 y Kelly 1967).

Esta teoría es de orientación gestalista (basada en el modelo planteado por Heider, 1958); en donde contemplan al comportamiento como un todo cognitivo y no como una sucesión de hechos independientes. Trata el análisis de la percepción que los individuos tienen de las relaciones interpersonales, esta percepción tiene que ser organizada, percepción que estará siempre organizada de tal forma que los individuos tengan una visión equilibrada del medio que los rodea. La organización de ese campo representacional estructurado supone que el individuo da una significación a los acontecimientos o datos de su medio ambiente para hacerlo estable y entendible.

Según Doise (1980) para que un individuo establezca una Atribución, entran en juego dos efectos; el efecto de primacía y el efecto de recencia. El efecto de primacía se refiere a la primera Atribución que un individuo realiza acerca de un fenómeno y siempre va a formular la misma Atribución respecto a ese fenómeno. El efecto de recencia se refiere a las nuevas atribuciones que el individuo realice, diferentes a la realizada en la primera ocasión, estas cambiarán de una situación a otra.

Otros efectos pueden entrar en combinación al presentarse el proceso de Atribución estos son: la dimensión evaluativa que el individuo utilice para calificar el fenómeno, la percepción personal del individuo, la precisión de la impresión que el fenómeno le cause y el juicio de emoción que establezca frente a la situación.

Aquí nos interesa en especial la combinación entre el proceso de buscar causa a un efecto y la dimensión evaluativa que utiliza un individuo para describir un fenómeno.

La búsqueda por un individuo de las causas de comportamiento, nos remota a una cadena casual que va desde los efectos hasta las causas. En la ejecución de los actos propios o ajenos se puede ser responsable o no de los resultados. De aquí se

deducen dos tipos básicos de Atribución, que serán tratados en el siguiente punto.

1.1. Modelo Teórico de la Heteroatribución y la Autoatribución (Jones y Davis, 1965)

Heteroatribución

Un sujeto puede atribuirle causas al comportamiento de otro.

Partiendo de la teoría de las inferencias correspondientes de Jones y Davis (1965) se establecen las primeras aproximaciones sobre la Atribución de las causas del comportamiento de otro. Por correspondencia de una inferencia hay que entender la relación que se establece entre un comportamiento y sus efectos con los atributos (intenciones y disposiciones personales).

Jones y Davis (1965) a través de sus experimentos concluyen que los sujetos responsabilizan a una persona de su comportamiento si:

1. El actor tiene consciencia de los efectos de su acción.
2. El actor tiene la capacidad necesaria para realizar esa acción.

3. El actor sea libre de elegir la acción.

Este último principio es en realidad la aportación básica de Jones y Davis (1965), los primeros dos ya habían sido enunciados de manera similar en Heider (1958).

Una de las preocupaciones de Jones y Davis es de que un acto puede tener varios efectos diferentes; aunque varios actos pueden tener efectos comunes. El sujeto observador se fiará más de los efectos no comunes al acto efectuado (los que corresponderían a una intención específica) que de los efectos comunes.

Según estos autores una vez reconocida la libertad de elección del actor el proceso de Atribución se desarrolla de la siguiente manera:

- a. El sujeto observador localiza los efectos de una acción.
- b. Compara estos efectos con los de otras acciones posibles, pero no efectuadas por el sujeto actuante (con objeto de determinar los efectos comunes y específicos).
- c. Finalmente atribuye, establece una correspondencia entre la acción, una intención y una disposición; basándose

exclusivamente en los efectos específicos de la acción elegida y de la acción rechazada.

Otra variable considerada por estos autores durante el proceso de atribución es de que el observador es más sensible a los efectos que perciba como deseables, esta deseabilidad del efecto depende de que:

1. el número de efectos específicos de ese comportamiento sea escaso.
2. la deseabilidad social de estos efectos sea escasa.

Jones y Davis (1965) incluyen dos conceptos más:

"pertinencia hedónica", le llaman así a los efectos positivos o negativos de las elecciones del actor en función de los fines y valores de este observador, es decir, es la valoración del acto por el observador.

No es lo mismo evaluar la conducta de un sujeto cuando dicha conducta no nos involucra.

El otro concepto es el de "personalismo"; el actor puede tener o no una intención hacia el observador.

En un estudio (Jones, Davis y Gergen, 1961) demostraron que las conductas que se apartan de las exigencias de un papel determinado en una situación, son más informativas para el observador que aquellas que corresponden a las exigencias de este rol.

Para ilustrar y ampliar mejor lo anterior, se definió libertad de acción del actor como la distancia con respecto a un papel, entendiendo por papel a un conjunto de comportamientos esperados que están implícitamente definidos en las consignas dadas a los sujetos actores. Se le pidió a una serie de Ss que escucharan unas entrevistas de unos candidatos a las plazas de buceador y astronauta; los perfiles esperados para ser buceador eran de extroversión (espíritu de equipo, de cooperación, etc.) y para ser astronauta era la introversión (poder vivir solo). Estos perfiles se les daba a conocer a los Ss observadores. El sujeto que aspiraba a la plaza era un cómplice del E. Habían dos condiciones experimentales: una en la que el sujeto contestaba a las preguntas del E expresando sus cualidades en favor de los roles, es decir, mostraba ser introvertido para el caso de ser astronauta y extrovertido para el caso de buceador. La otra condición experimental consistía en que el S (aliado del E) contestaba a las preguntas expresando cualidades en contra de los roles, es decir, introversión para el caso de buceador y extroversión para el caso del perfil del astronauta. Se les pidió a los Ss (quienes eran la

variable dependiente) que valorarán al cómplice del E en una escala introversión-extroversión, además, el grado de certeza de sus valoraciones. Los resultados confirman la hipótesis inicial: los Ss tenderían a retener solamente los aspectos no conformes de la conducta del cómplice como indicadores de las intenciones de éste.

Autoatribución

La Autoatribución es la percepción de las causas del propio comportamiento, de manera que, los psicólogos sociales empezaron a preocuparse por la interpretación causal que el sujeto aplicaba a su propio comportamiento.

Kelly (1967) supone que la atribución de la causa de un comportamiento depende de la covariación de la causa y del comportamiento (o del acontecimiento). Cuanto más alta es la covariación, más fuerte es la atribución, mientras la existencia de otras posibles causas debilite la atribución. Esto quiere decir que entre más causas haya de un acto, más débil resulta ser la atribución; de esta forma Kelly (1967) habla de cuatro criterios de validez de la atribución:

1. "distintividad" es la especificidad del efecto relacionado con un objeto o una persona.

2. La "constancia" de este efecto en el tiempo y en función de las modalidades de interacción de ese objeto o persona.

3. El consenso entre las personas en cuanto respecta a este efecto.

En el modelo de Jones y Davis se contempla la atribución dentro de un marco estrictamente interindividual y los autores no introducen la pertinencia de los individuos a grupos diferentes.

Esto es importante, debido a que varias investigaciones han demostrado que el lugar de los grupos o categorías sociales es una formación social que puede desempeñar un papel en la atribución de la casualidad interna y externa. En el experimento realizado por Thibaut y Riecken, (1955) no se atribuían características personales a otro, sino más bien características de pertenencia a la categoría a la cual había sido asignados. En el experimento participaron 20 estudiantes. Cada uno de estos estudiantes era citado en una sala, su llegada coincidía con la de otros 2 Ss (cómplices del E), uno de los cómplices le decía al E (frente al S genuino) que era Doctorado y formaba parte del personal docente de la Universidad (venía vestido con corbata y traje), el otro aliado del E decía que estaba estudiando su primer año de la carrera (iba vestido informal). El E al saber su status, les aplicaba un cuestionario (mismo que

sería aplicado al final del experimento) que consistía en 19 ítemes que evaluaban, por un lado, la aceptación, es decir; que tanto era el otro querido, admirado, etc. y por el otro, se media la resistencia del otro a la influencia, es decir, si se le consideraba al otro como firme, enérgico, etc. Todo el cuestionario se basaba en una escala de 6 puntos. Después de haberles hecho contestar el cuestionario por primera vez, seleccionaba a uno de los Ss (siempre al S genuino) para que fuera el emisor de una serie de mensajes, los cuales tendrían por objetivo: influenciar a los dos cómplices para que donarían sangre a la cruz roja.

El E daba 38 mensajes al S para que eligiera 10, los que a su juicio serían los más efectivos y además, le pedía al S que contestara otro cuestionario en el que evaluaba la percepción de la audiencia, diciéndole que es muy importante la opinión de un emisor a este respecto. Dejaba solo sujeto, regresaba el E con los dos cómplices y el S verdadero, posteriormente, el S genuino leía los 10 mensajes seleccionados. Los cómplices afirmaban inmediatamente haber sido influenciados en todos los casos. Finalmente una entrevista con el sujeto permitía saber si este creía que los cómplices habían aceptado dar su sangre porque habían sido influídos por su comunicaciones, o si había pensado hacerlo libremente de todos modos. Los resultados muestran que la manipulación del status del cómplice induce en el observador a pensar en forma distinta en cuanto al poder de resistir a la influencia. El

cómplice de alto estatus es percibido como menos influenciabile que el de bajo estatus. Las entrevistas demostraron que la causa de la aceptación de los cómplices a dar sangre es atribuida externamente al S de bajo status e internamente al S de alto status. Además, el aumento de la aceptación del otro se vió significativamente mayor en el sujeto cómplice de alto status (el que es percibido como el que se conforma a la petición del observador por razones internas) que en el cómplice de bajo status (percibido como el que sufre la influencia del S). Se podría proponer la misma investigación, pero que en lugar de que los cómplices aceptaran ser influenciados, rechazaran haber sido influenciados. La razón de esta propuesta es de que el aumento de la aceptación del S de alto status pudo haberse debido a que el cómplice de alto status accedió a la expectativa del observador y que este se puso feliz de haber logrado algo que al principio parecería no ser posible.

Este estudio muestra la influencia de las pertenencias categoriales o grupales a la atribución.

Bem (1967) interpreta el proceso de Autoatribución en términos de información. Plantea las hipótesis de que la percepción de si mismo es idéntica a la percepción de otro. La percepción de si no sería más que un caso particular de la percepción de otro, es decir, que a partir del comportamiento

manifiesta de un actor se pueden inferir las actitudes del mismo.

De estas hipótesis Bem concluye que; la percepción de si es idéntica a la percepción de otro, cuando se poseen las mismas informaciones acerca de si y acerca del otro. A grandes rasgos, podemos decir que las conclusiones de Bem resultan un tanto precarias puesto que el proceso de atribución se ve afectado por el nivel de información. A esto la pregunta sería ¿cuándo se poseen las mismas informaciones?. Lo cual a resultado difícil responder.

1.2 Modelo Teórico de Motivación de Logro (Bernard Weiner, 1982).

Los orígenes de esta teoría los encontramos en el planteamiento de Murray (1936) en el que expone; que la Motivación de logro consiste en el deseo de superar obstáculos y alcanzar metas, ejerciendo control y superioridad sobre situaciones, objetos o seres humanos tan eficiente y rápidamente como sea posible; incrementando el auto-control a través del ejercicio exitoso del talento.

En Atkinson (1957), encontramos que su propuesta es de encargarse de estudiar las actividades de logro en que se ocupa un sujeto en situaciones inmediatas. Para el autor la motivación de logro es el resultado de una ponderación que

realiza el sujeto en una situación determinada, tomando en cuenta la motivación que lo impulsa hacia el éxito en un tarea, la importancia del éxito a conseguir y la probabilidad percibida de que obtendrá el éxito con su acción, todos estos motivos interactuando con probabilidades de evitar el fracaso.

A todas estas aportaciones y conceptos que nos arroja la teoría de la atribución, Weiner y Cols (1972), sostienen que hay que agregar una dimensión más que es la de estabilidad-inestabilidad, así se harían las combinaciones de los dos continuums; interno-externo y estable-inestable, lo que genera cuatro factores causales posibles:

1. El esfuerzo (interno-externo)
2. Capacidad, competencia, aptitudes (interno y estable)
3. La suerte (externo y estable)
4. La dificultad de la tarea (externo y estable).

Bernard Weiner, forma parte del grupo de teóricos que re-actualizan la teoría de la atribución, lo que persigue es resaltar las propiedades de las atribuciones de causalidad que un individuo realiza acerca de una tarea. Este autor aporta a la teoría de atribución la dimensión de estabilidad para permitir obtener un mayor número de factores casuales.

La dimensión evaluativa de estabilidad se refiere a la persistencia temporal de una causa. Un resultado se puede deber a una causa fugaz como el esfuerzo y la suerte; o a una causa permante, como la habilidad o la dificultad de una tarea.

Los factores estables son aquellos que perduran a través de varias situaciones y los factores inestables son intermitentes.

Esta dimensión es importante en la formación de expectativas de éxito, como por ejemplo, optimismo-pesimismo. Si se percibe a una causa como cambiante, su resultado también percibirá así. Un fracaso atribuido a una falta de esfuerzo genera expectativas de que en otra ocasión se puede tener éxito, en cambio un fracaso debido a la dificultad de una tarea hace esperar que en el futuro será igual de difícil tener éxito.

Para la formación de ítemes en este estudio trataremos de combinar los factores antes mencionados con la dimensión optimista-pesimista, por ejemplo:

1. El esfuerzo (optimista)
2. Capacidad, competencia, aptitudes (optimista y pesimista).
3. Suerte (optimista y pesimista)
4. La dificultad de la tarea (pesimista)

Más tarde Weiner (1974), toma en cuenta las dimensiones evaluativas internalidad-externalidad y control y completa así su modelo.

La dimensión internalidad-externalidad podría ser comparada y confundida con el constructo teórico Locus de Control de Rotter; el cual trata de dar cuenta de las suposiciones que hace un sujeto sobre las causas que controlan los reforzadores que recibe ya sean internos o externos (Cfr. punto 2 de este trabajo).

Mientras que en la teoría de la atribución el constructo internalidad-externalidad se refiere a la localización de la causa a que se atribuye el resultado de una situación. Aunque ambas interpretaciones dan cuenta de la causa de un resultado, una lo hace refiriéndose al control que el sujeto ejerce sobre la situación y otra lo hace sobre la localización de la causa.

Por último la dimensión del control implica que una causa puede ser controlable o incontrolable. Por ejemplo, el esfuerzo es un causa controlable por el sujeto, otras causas como el contexto social son incontrolables.

La dimensión de control es importante en la formación de sentimientos y reacciones en el sujeto. Si el sujeto cree que

le es posible controlar el resultado de una situación, su conducta tenderá a intentar controlarla. Si por el contrario cree que no puede controlar la situación, su conducta no intentará ejercer control sobre la situación.

Esto causará sentimientos de confianza (optimismo) o abandono (pesimismo). Y con respecto a la actitud de otros sujetos, si un sujeto ve que otro ha fracasado en una tarea que no puede controlar, probablemente sentirá simpatía por él. Si ve que el otro ha fracasado en una tarea que podía controlar, probablemente lo evaluará negativamente.

1.2.1 Concepto Teórico de Esperanza

Etimológicamente su origen viene del latín spes, que significa el acto de esperar algo. La esperanza se entiende como una confianza que se tiene de recibir alguna cosa, un estado de ánimo en el cual se nos presenta como posible lo que deseamos.

152931

De aquí su semejanza con el concepto de expectativa, pues ambas tienen su base en el acto de esperar algo y en ambas se maneja la probabilidad.

Se puede definir a la esperanza como un estado mediador de un cambio a nivel psicológico en el sujeto.

Esto se puede explicar de la siguiente manera: la esperanza en psicología se considera que es un estado, en que se encuentra un sujeto cuando se encuentra frente a la ejecución de una tarea, o cuando tiene que enfrentar una situación determinada experimenta un proceso de discriminación de información, que le lleva a ejecutar una determinada respuesta. Este es el proceso en el que se forman expectativas y puede ser consciente o no. El proceso de expectativas lleva a la confrontación entre situaciones presentes y situaciones pasadas.

Según Teja (1987) "Un sujeto al encontrarse frente a determinada situación, se remite por un proceso de aprendizaje a un estado de esperanza, el que le dará referencia para la formación de expectativas sobre su capacidad o incapacidad de lograr obtener resultados deseados de la situación... Lo que hace que las expectativas se generalicen entre situaciones diferentes es el estado de esperanza. Cuando un sujeto confirma un gran número de expectativas positivas o negativas en situaciones diferentes y sigue haciéndolo durante un lapso de tiempo largo, surgirá en el sujeto un estado de esperanza".

Es una especie de retroalimentación, el estado de esperanza, que es el resultado de la confirmación temporal del proceso de expectativa, influye a este propio proceso y modifica o

confirma los elementos presentes en la historia previa del sujeto.

Teja (1987) agrega que ..." El estado de esperanza es un valor esperado de las expectativas, que un sujeto puede presentar frente a una situación dada."

1.3. Modelo Teórico de Indefensión Aprendida (Abramson, Seligman y Teasdale, 1978).

Esta teoría es resultado de una serie de experimentos realizados por Martín Seligman y sus colaboradores en la década de los sesentas, relacionando el condicionamiento del miedo con el aprendizaje instrumental (Overmier y Seligman 1967, Seligman y Maier 1967). El experimento que puede mostrar esta relación es el de los perros mestizos sujetado a un arnés pauloviano, el arnés impedía que el perro se moviera, y sin importar lo que hiciera, el perro no podía evitar recibir descargas. Después de esto, se colocó a los perros en una caja de vaivén, con dos compartimentos, cuando se sometía a las descargas eléctricas, el perro en lugar de pasarse al compartimiento donde no recibiría las descargas, se resignaba y soportaba las descargas.

La teoría de la Indefensión nació y ha sido probada experimentalmente en diferentes animales: perros, gatos, ratas, primates, hombre, etc. La evidencia de los datos de la

experimentación favorece fuertemente el planteamiento de la teoría.

Esta teoría está insertada en el contexto de la teoría del aprendizaje, utiliza algunos conceptos fundamentales para su comprensión, tales como:

a) **Indefensión:** es el estado psicológico que se produce frecuentemente cuando los acontecimientos son incontrolables.

b) **Incontrabilidad:** cuando el resultado es independiente de todas sus respuestas voluntarias, y el organismo no puede realizar una respuesta que controle.

Un sujeto puede aprender que, siempre que emite una respuesta, obtendrá el resultado buscado, esto de acuerdo al paradigma del condicionamiento clásico. Puede aprender también que ejecutando una determinada respuesta, algunas veces obtendrá el resultado buscado y otras no (condicionamiento intermitente). Además de que aprende a diferenciar entre sus conductas; de una en donde sino responde no obtendrá el resultado buscado y en otras aprende que será reforzado aunque no responda (reforzamiento diferencial).

c) **Perturbaciones originadas por la Indefensión:** Seligman propone que cuando un sujeto se enfrenta a la

incontrolabilidad de una situación se produce en él las siguientes perturbaciones:

1) Perturbaciones motivacionales; cuando el sujeto se encuentra indefenso, será más difícil para él emprender la ejecución de una respuesta frente a una situación, de lo que será para un sujeto que no se encuentre indefenso.

2) Perturbaciones cognitivas; "Una vez que un hombre o un animal han experimentado la incontrolabilidad, les resulta difícil aprender que su respuesta ha sido eficaz, aún cuando realmente lo hay sido". 1 Seligman 83 pag. 62.

Esto se puede entender como un obstáculo en el aprendizaje de controlabilidad de una situación, a partir de una previa experiencia de incontrolabilidad. Seligman plantea que la disposición cognitiva negativa no es sólo un déficit en la capacidad de aprender del sujeto, sino que significa un proceso activo de aprendizaje que obstaculiza activamente la capacidad de aprender en situaciones posteriores. A esto le llamo "inhibición proactiva". 2 Seligman pag. 81.

Los síntomas de un sujeto que experimenta Indefensión, son perturbaciones emocionales; presenta úlcera, ansiedad y tensión. Estos son factores producidos por el miedo y la depresión. Para este estudio interesa de alguna manera, *la definición que da Seligman de la depresión: dice que es un*

estado de Indefensión prolongada que inhibe toda respuesta útil del sujeto para controlar una situación.

d) **Expectativa:** "La expectativa es la condición casual del debilitamiento motivacional, cognitivo y emocional que acompaña a la Indefensión, (3) Seligman 83 pag. 76.

En este estado el sujeto desarrolla una expectativa de independencia del resultado de una contingencia con respecto a sus respuestas voluntarias.

e) **Concepto de predictibilidad:** se desarrolla paralelamente al concepto de control e incontrabilidad. En general, se puede entender la predecibilidad como la fuerza de asociación entre dos sucesos.

Resulta lógico pensar que la situación de incontrabilidad que da origen la Indefensión, los resultados que el sujeto puede experimentar son impredecibles sin importar que tipo o cantidad de respuestas ejecute: esto debe producir miedo en el sujeto. De esto, que la teoría de indefensión plantea que el sujeto prefiera la predecibilidad a la impredecibilidad.

Rescatando los conceptos anteriores la teoría de la Indefensión es planteada de la siguiente forma: "la expectativa de que un determinado resultado es independiente de las propias respuestas... reduce la motivación para controlar ese resultado;... interfiere el aprender que las

respuestas controlan el resultado; y si el resultado es traumático... produce miedo durante el tiempo que el sujeto no esta seguro de la controlabilidad del resultado y, luego, aprensión" . (4) Seligman pag. 88.

152931

CAPITULO II

Teoría del Aprendizaje de Julián Rotter.

2.1. Locus de Control Interno y Externo

El concepto de Locus de control (LC) propuesto por Rotter (1966) proviene de la concepción que hace de la naturaleza y los efectos del reforzamiento en su teoría del Aprendizaje Social. Considera que el reforzamiento actúa confirmando una expectativa de que dicho reforzamiento precederá a una conducta o evento particular en situaciones futuras, pero, cuando el reforzamiento es percibido como no contingente de la conducta propia del sujeto, no se incrementará la expectativa tanto, como en el caso de que sea percibido como contingente. Supone que las expectativas se generalizan de una situación a otra serie de situaciones percibidas como relacionadas o similares, por lo cual el tipo de reforzamientos que haya recibido un individuo a lo largo de su vida influirá en el grado en que las personas atribuyen diferentes reforzamientos a sus propias acciones. Con base en la diferencia de la percepción de la contingencia del reforzamiento, desarrolló el concepto de control interno-externo. Cuando una persona percibe que el reforzamiento es contingente a su propia conducta o a sus características relativamente permanentes (habilidades), se dice que tiene

una creencia en control interno; mientras que si la persona percibe el reforzamiento como no contingente a sus acciones, (como resultado de la suerte, el destino o el poder de otros), se dice que tiene una creencia en control externo.

Rotter (1966) afirma, que un individuo interno es aquel que considera que la mayoría de los reforzamientos pueden ser controlados por su propia conducta, mientras que un individuo externo es el que considera que la mayoría de los reforzamientos no están bajo su control, sino que están controlados por otros factores como la suerte, el destino o el poder de otros.

Andrade (1964) afirma que, la importancia de este constructo radica en que una persona se anticipa ante una situación dada, de acuerdo a las expectativas generales que se ha formado según sus experiencias pasadas de reforzamiento, lo cual puede afectar una gran variedad de sus conductas. Estas expectativas generalizadas provocarán diferencias características de la conducta, al considerar situaciones culturalmente categorizadas como determinadas por la suerte versus determinadas por la habilidad, y pueden actuar produciendo diferencias individuales dentro de una condición específica. Lo anterior hace que esta variable sea de gran importancia para los autores que se ocupan de describir la personalidad de individuos y naciones. Son varias las investigaciones que han demostrado que la percepción de una

situación como controlada por la suerte, el destino o el poder ajeno, influye en la predicción de diferencias conductuales, en comparación con situaciones en las que el individuo siente que el reforzamiento es controlado por su conducta (Rotter y Mury, 1965; Lefcoutr, 1966; Feather, 1966, 1967, 1968; Phares, Ritchie y Davis, 1968; Phares, 1971). Estos estudios muestran claramente diferencias entre individuos externos e internos en lo que respecta al valor que otorgan a la misma recompensa; el tiempo que tardan en tomar una decisión con instrucciones de habilidad o casualidad; la atracción por el éxito y el rechazo por el fracaso cuando se incrementa la dificultad de la tarea; la influencia del éxito o fracaso inicial en desempeños posteriores.

Estas diferencias conductuales están relacionadas con la forma en que los individuos enfrentan su medio ambiente, considerándose que los individuos orientados internamente confiarán más en sus habilidades y sentirán que son capaces de modificar algunas situaciones del medio ambiente; en cambio los individuos orientados externamente confiarán más en la suerte, el destino o poder ajeno, y por lo tanto, sentirán que los cambios ocurridos en su medio ambiente son debidos a fuerzas externas a ellos.

Esta forma de reaccionar frente al medio ambiente ha sido definida por Díaz Guerrero y Castillo-Vales (1981) como un estilo de confrontación que opera en tres dimensiones:

1. Confrontación activa autoafirmativa vs. confrontación obediente afiliativa.
2. Confrontación autónoma vs. confrontación interdependiente.
3. Control interno activo vs. control interno pasivo.

En este estudio encontraron una correlación positiva entre locus de control interno, autoafirmación activa, y autonomía. Andrade (1984) y Díaz Guerrero (1981) sostienen que la variable locus de control determina de alguna manera diferencias individuales en la personalidad de sujetos mexicanos, de acuerdo al tipo de percepción de control que la persona posee.

2.2 Conductas Relacionadas al Locus de Control.

Dentro de las conductas que se han estudiado en relación a LC, esta el logro académico, mostrándose que los sujetos internos obtienen mejores resultados en pruebas de logro académico que los sujetos externos (Crandall, Katkivsky y Crandall, 1965; McGhee y Crandall, 1968); sin embargo Wolk y Ducette (1971) no reportan relación entre LC y motivación de logro, quizás porque esta última sea una relación más compleja. También se ha estudiado el LC como determinante de aceptación o rechazo de la influencia social ejercida,

encontrándose que los sujetos internos se resisten más a la influencia social que los externos (Phares, 1965).

Otras variables relacionadas al LC son la autoestima (Fish y Karabenick, 1971) y el estilo cognitivo (Farley, Cohen y Foster, 1976; Díaz Guerrero y Castillo Vales 1981). Estas investigaciones reportan que los sujetos internos tienen un nivel de autoestima mayor que los externos, y desarrollan un estilo cognitivo independiente opuesto al desarrollado por lo sujetos externos.

La variable nivel socioeconómico, puede ser importante en el LC de control por su implicación en la percepción de oportunidades y poder, sin embargo es un aspecto poco explorado y que requiere de investigación. Varios estudios sugieren que existen diferencias entre hombres y mujeres en cuanto a las puntuaciones obtenidas en control interno y externo (Crandall y otros, 1965; Parson y Schneider, 1974; Krampen y Wieberg, 1981). Los resultados nos dan a conocer que las mujeres obtienen puntajes más altos en externalidad que los hombres, lo cual parece explicarse por sesgos del rol sexual, quedando de manifiesto sobre todo en preguntas que reflejan conductas estereotipadas masculinas y femeninas. Pero para Andrade (1984) estas diferencias no son contundentes, pues afirma, que en los estudios realizados (sobre todo por Crandall, Parson, McGinnies, Krampen y otros) de las dos estructuras factoriales una para hombres y otra

para mujeres, surgen factores similares para ambos sexos, siendo la diferencia primordial el ordenamiento del peso significativo en cada ítem.

2.3 Aspectos Culturales en el Locus de Control.

Algunas investigaciones se han enfocado a estudiar las diferencias en LC en sujetos de diferentes países, demostrando que el pertenecer a determinado país tiene efectos significativos en los puntajes de LC (McGinnies y otros, 1974; Parsons y Scheneider, 1974; Reitz y Groff, 1975; Krampen y Wieberg, 1981). Según estos autores, parecer ser que la estructura social de un país influye en las diferencias entre el tipo de LC; en países donde las personas tienen menos oportunidades sociales y vocacionales, tenderán hacia la externalidad que aquellas que perciben que en sus países existe la posibilidad de luchar y obtener ciertos logros. Los valores inherentes a cada sociedad deben ser considerados en la influencia para las diferenciaciones entre LC. Para Díaz-Guerrero (1982) y Andrade (1984), los individuos que crecen en sociedades donde los valores tradicionales como la obediencia y la conformidad son aceptados, darán mayor importancia a factores externos, y por lo tanto, tendrán mayores creencias en el control externo.

152931

Este último aspecto es relevante, para este estudio, pues se intentará saber si el mexicano tiene o no un carácter

nacional y si dentro de este hay características centrales. El instrumento que más se ha usado para medir LC en adultos es la escala interno-externo de Rotter (1966) cuya unidimensionalidad es cuestionable según lo demuestran diversos estudios, dentro de los cuales, algunos sugieren una distinción entre control personal y control ideológico, (Lao, 1970; Abrahmson, 1973; Carment, 1974; Bolos, 1980; Niles, 1981; Trimble y Richardson, 1982). La diferenciación se refiere a que una persona cree que la mayoría de la gente de su sociedad posee control ideológico, pero el posee control individual. Los autores que apoyan esta diferenciación, consideran que la escala de Rotter contiene solo algunos ítemes que se relacionan con creencias personales, pues la mayoría de los ítemes se refieren a las personas con adherencias individuales a creencias ideológicas acerca de lo que determina el éxito para la mayoría de la gente de su sociedad. Otros autores definen al factor suerte como "Fatalismo", y sugieren la separación de éste del factor orden, ajeno en lo referente a la dimensión de externalidad.

Andrade (1984), menciona que se han encontrado diferentes dimensiones en diferentes poblaciones (Jones y Zoppel, 1979) y aunque algunos factores son similares, el peso cambia de una población a otra.

En términos generales y para concluir, de acuerdo a los resultados reportados hasta hoy puede hablarse de tres dimensiones generales de Locus de Control:

a. **Control Personal:** habilidades percibidas para controlar el ambiente, dentro del dominio personal.

b. **Control Ideológico:** creencias generales en las habilidades de la mayoría de la gente para controlar el medio ambiente y,

c. **Fatalismo:** creencias en la determinación de la vida por la suerte o el destino.

CAPITULO III

Psicología del Mexicano.

3.1 ¿Que se ha dicho del mexicano?

Para Rogelio Díaz Guerrero (1967), la personalidad del mexicano se explica en función de necesidades importantes que no logra satisfacer. Para este autor la auto-estima es un punto central para entender el perfil y conductas del mexicano. Su tesis se puede resumir así: la valoración alta de auto-estima es una necesidad tremendamente intensa en cualquier ser humano, para los habitantes de México no se ha logrado satisfacer en buena porción, debido básicamente, a circunstancias socioculturales, esta condición pesa tanto en el mexicano que se ve forzado a negar en parte o por completo esta necesidad. Así empieza a describir el mexicano, como un ser inseguro, que posee un claro complejo de inferioridad ya que al no poder valorarse altamente en relación a "otros" y en relación a si mismo, encuentra que es más fácil jactarse y fanfarronear, es decir, exagerar principalmente su capacidad viril y su machismo, en lugar de hacer un esfuerzo y constructivamente demostrar su valía.

Díaz-Guerrero (1976) se apoya en las afirmaciones del psicólogo Alfred Adler; al hablar de los complejos de

inferioridad en el mexicano, los que se encuentran en el nacimiento de México como cultura.

Afirma Adler que "el sentimiento de inferioridad aparece en el niño al darse cuenta de lo insignificante de su fuerza, en comparación con la de sus padres. Al nacer México, se encontró en el mundo civilizado en la misma relación del niño ante sus mayores. Se presentaba en la historia cuando ya imperaba una civilización madura que sólo a medias puede comprender un espíritu infantil. De esta situación desventajosa nace el sentimiento de inferioridad que se agravó con la conquista, el mestizaje y hasta con la magnitud desproporcionada de la naturaleza".

Aquí nos podemos dar cuenta de la importancia que concede Díaz-Guerrero a la cultura para definir la personalidad, aunque no lo hace únicamente en referencia a los factores del pasado de la cultura sino que da gran importancia a las fuerzas socioculturales del presente y a los valores en los que se fundamentan varios aspectos de la familia mexicana.

Así, sostiene que uno de esos valores es el respeto a la autoridad, el cual corre a cargo del padre. El ejercicio de esta autoridad es injusto e irracional, pues a los niños se les recompensa o se les castiga dependiendo del humor del padre. A la mayoría de los niños mexicanos no se les hace sentir que valen. A todo esto concluye que: "el mexicano empieza la historia de su vida con una propia estima ya

deshecha". Esta afirmación sigue la línea de Samuel Ramos, ya que al ser México una nación que nace con desventajas y no ser comprendida se valora poco a sí misma y como consecuencia, los mexicanos cargan dentro de sí factores culturales que se refuerzan y tienen su expresión en los valores de la familia mexicana, principalmente. A esta circunstancia se suman las malas condiciones económicas por las que generalmente a pasado México, que han dado poca oportunidad para que el mexicano desarrolle su propia estima y satisfaga una necesidad importante en él, pues necesidades más intensas como las fisiológicas (el hambre) mantienen ocupado al mexicano.

En un estudio hecho a trabajadores mexicanos, Díaz Guerrero confirma que el mexicano también tiene hambre de desarrollar su propia estima. Sus reacciones ante esta necesidad son: jactarse de lo que no tiene o bien tiene reacciones excesivamente sensitivas que son un tanto más sutiles; como las personas que reaccionan con desagrado (o pena, diría yo) a la aprobación. El orgullo toma la apariencia de falta de propia estima. El trabajador mexicano, más que cualquier otra cosa necesita que se le haga sentir que vale, que es importante para él mismo y para los demás.

Esta insatisfacción nos podría explicar, según Samuel Ramos, la necesidad del mexicano de hablar tanto y al mismo tiempo de amigos que lo escuchen sin que demanden evidencia de su

fanfarroneo. Esto lo afirma Díaz-Guerrero "Es que en la amistad y en un desarrollo exagerado de la misma se va a encontrar la manera más fácil y feliz de mantener la propia estima".

El amplio sentido del humor del que goza el mexicano es un camino, donde a encontrado que puede desarrollar la estima propia sanamente, ya que aquel que llega a fanfarronear riéndose de si mismo, convierte este fanfarroneo en un aspecto positivo.

Otra característica central de la personalidad del mexicano, la explica Díaz-Guerrero en términos de la necesidad sexual, a la que se le concede una importancia enorme, pues satisfaciendo esta necesidad compensa otras. Para el autor la evidencia clara de cuando un mexicano no tiene satisfecha esta necesidad, es el fanfarroneo.

Un aspecto al que siempre se hace referencia, al menos por los autores hasta aquí mencionados, es la diversión, parte importante de la vida del mexicano, esto explica el porque tantos días festivos en nuestro calendario, la fiesta cumple la función de distraer al mexicano de si mismo por lo que respecta a su propia estima, al mismo tiempo que se olvida de su realidad.

Hay autores como Jorge Portilla que hacen análisis a nivel de reflexión de lo que sucede con el mexicano o de lo mexicano; como resultado de la reflexión afirma que cuando se pretende hablar de este tema suceden dos cosas: o se pretende fijar y descubrir el ser mexicano o se apunta una descripción meramente psicológica de su carácter.

Portilla se basa en el pensamiento filosófico que impera hoy en día, el cual desplaza su punto de vista desde el individuo hacia la comunidad o por lo menos la toma como punto de partida. Razón por la que el autor considera importante, que para poder dar cuenta de ciertos rasgos del carácter nacional y de algunas integrantes esenciales de lo mexicano, es necesario plantear algunas ideas respecto a las formas de la comunidad en México.

Para poder mencionar las formas de comunidad en México según su opinión, es necesario entender su concepto de comunidad. Piensa que "en la vida diaria, más en la vida del hacer que en la del pensar y en la del hablar esta operando una vivencia o concepción de comunidad como horizonte. Y más precisamente como horizonte articulador de actos, o como horizonte articulador de actos, o como horizonte de comprensión de ciertos actos, y quién sabe, sino de la mayoría casi absoluta de los actos humanos".

Es decir cada una de nuestras acciones es interpretada dentro de un marco en el que contemplamos a los que nos rodean y esta acción esta matizada según el tipo de que se trate, a esto el autor le llama acción interpretada dentro de un horizonte de comunidad matizada; políticamente, económicamente, intelectualmente, etcétera.

Pero no existe un sólo horizonte comunitario, vivimos en una multiplicidad de horizontes comunitarios que se entrecuzan y confunden y que permanecen potenciales o actuales, según nuestra acción ya sea que los revele o los suprima. En cuanto a la función primordial de estos horizontes podemos entender que es la de proyectarse contando que se tendrá una respuesta y será acogida por otros hombres y cuando esto no sucede la situación del mexicano es la de sentirse extraviado, confuso y ve el panorama probablemente muy amenazador.

Para Jorge Portilla en nuestro país estas estructuras trascendentales a las que el llama horizonte de comunidad, son inarticuladas y parecen tener una falla, de tal manera que si su fin es determinar nuestra acción y nuestra vida, sólo lo hacen de una manera muy débil.

Sostiene la hipótesis de que; si los horizontes de la comunidad mexicana están desarticulados, y no orientan la acción de los mexicanos, este puede ser el hecho que determine con mayor fuerza nuestro carácter nacional. No

menciona si esta hipótesis la ha comprobado o no, su método es la observación participante, la cual le ha servido para explicar una serie de conductas típicas y cotidianas del mexicano, entre las cuales menciona "la mordida", el "funcionario público o privado" representante no de una comunidad, sino representante de intereses propios, "el regateo" juego de astucia entre el comprador y el vendedor, el que lleva la mejor parte quien comprende mejor la situación personal de su oponente. "La casa chica" la que interpreta como el fracaso para vivir la comunidad familiar como una entidad que ofrece un horizonte ético y jurídico.

Lo que caracteriza a estos hechos según el autor, es el peso, el alcance, la importancia que revisten en la vida mexicana. Por ejemplo el "dejarlo todo para mañana", es un hecho en el que se fundamenta para hablar de la inactividad del mexicano, a simple vista parecería ser cierto, pero yo no coincido con el autor en esto, ¿porqué no decir que la inactividad de un gran sector del país es por causa del desempleo?, y cuando existe empleo y se dejan sin hacer otras actividades, ¿porqué no decir que se puede deber a la mala alimentación de las personas o a la fatiga, esta última ocasionada por el exceso de trabajo al que se someten muchas personas por su situación económica?. El "dejarlo todo para mañana" es una exageración desde la frase hasta el hecho.

A grandes rasgos podemos decir que el autor que nos ocupa, define el carácter del mexicano con rasgos básicamente sentimentales, uno de ellos es el de fragilidad a lo que se suma la inactividad. Define al carácter sentimental con las siguientes palabras "...es una especie de ensoñación, de pasar y repasar lo vivido, de marchar y contrarremarchar con la experiencia interior".

A la sociedad mexicana la describe como subintegrada con una atmósfera asfixiante y misteriosa para quienes han tenido fracasos en su vida individual y es en cambio una sociedad superintegrada para quienes han tenido facilidades y éxito en sus acciones individuales.

Al respecto yo diría que ésta no es una característica específica de la sociedad mexicana, sino es característica de las sociedades donde existen relaciones de poder.

En cuanto al aspecto amigable del mexicano, nos dice que es muy amigable y su vida pública y privada la vive como relaciones interindividuales, y aquí Portilla hace una relación interesante entre esta característica del mexicano y las instituciones gubernamentales. La relación consiste en que dado el carácter amigable del mexicano, espera que la comunidad (el gobierno por ejemplo) se le presente como una persona a la que se le puede ver, estrechar la mano y entablar conversación.

El caudillismo es un ejemplo, en México se reconoce al caudillo, a un hombre y no a una acción, lo cual no quiere decir que el mexicano sea un individualista, pero mucho menos podría ser colectivista, esto lo caracteriza como un hombre desconfiado.

Estoy de acuerdo cuando se habla de que los mexicanos no son ni una cosa ni otra, generalmente se opta por un termino medio, se elude, se busca lo imparcial, si se le pregunta al mexicano; ¿le gusta ...? ¿le desagrada...? ¿ni le gusta ni le desagrada...?, en un porcentaje muy grande contestan lo último. No se opta por el individualismo porque la soledad nos quiebra y se dice no al colectivismo porque la sociedad sin rostro y sin calor nos hiela por la desconfianza. A veces el camino elegido se cierne entre los extremos.

152931

METODOLOGIA

CAPITULO IV

Optimismo y Pesimismo en el mexicano.

Después de analizar cuidadosamente el marco teórico, surgió la idea de llevar a cabo una investigación sobre el optimismo-pesimismo del mexicano.

INVESTIGACION

TEMA: ¿El pesimismo-optimismo se explica en términos de carácter nacional o del aprendizaje social?

4.1. Objetivo:

A partir de fundamentos teóricos se busca llegar a la elaboración de una escala que nos permita medir el optimismo y el pesimismo en el mexicano para poder responder a las interrogantes. Para lograr este objetivo, será necesario elaborar una escala confiable y válida que mida optimismo-pesimismo y, posteriormente medir el optimismo-pesimismo en el mexicano, segmentando por las variables sociodemográficas (sexo y clase social).

4.2. Diseño y Método.

4.2.1 Planteamiento del problema:

a. ¿Es posible caracterizar el optimismo-pesimismo en el mexicano?

4.3. Hipótesis:

Ho1. No existen diferencias significativas entre hombres y mujeres en cuanto a ser optimistas o pesimistas.

Ha1. Si existen diferencias significativas entre hombres y mujeres en cuanto a ser optimistas-pesimistas.

Ho2. No existen diferencias significativas entre la clase social alta, media y baja en cuanto a ser optimistas-pesimistas.

Ha2. Si existen diferencias significativas entre la clase alta, media y baja en cuanto a ser optimistas-pesimistas.

4.4. Tipos de Variables

4.4.1. Variables independientes:

VI1. sexo

VI2. nivel socioeconómico

4.4.2. Variables dependientes:

VD1. Optimismo-Pesimismo.

4.5 Definición y operacionalización de variables:

VI1. Sexo: se define como el conjunto de factores orgánicos que distinguen al hombre y la mujer.

Se mide a través de una pregunta dada en el cuestionario.

VI2. Nivel socioeconómico: se define por el número de salarios que percibe una familia los cuales se clasifican en clase alta (más de 10 salarios mínimos), clase media (entre 5 y 10 salarios mínimos) y, clase baja (4 o menos salarios mínimos).

Se mide por medio de una pregunta en la que el sujeto indica la cantidad percibida por su familia mensualmente; además se comprobará con el nivel apreciativo de la colonia en la que viva.

VD1. Optimismo-Pesimismo: para la medición de esta variable se elaboró una escala tipo Lickert con 4 opciones (muchísimo, mucho, poco y nada) en la que se trato de abarcar las siguientes áreas: personal, familiar, laboral, económica, educativa y socio-política (Cfr. Instrumento).

4.6. Método

4.6.1 Sujetos

Se utilizaron 480 sujetos distribuidos de las siguiente manera: 225 hombre y 253 mujeres; 68% de clase baja, 24% de clase media y 8% de clase alta (según datos proporcionados por BIMSA con su mapa mercadológico de la ciudad de México).

La muestra es representativa al 95% de confiabilidad con un error de muestreo de 0.05 según Bernstain (1964)

$$n = \frac{t^2 (pq)}{\text{-----}}$$

$$E^2 + \frac{t^2 (pq)}{N}$$

donde:

t^2 = prueba t(student) al 95% de confianza = 1.96

pq = máxima variabilidad en binomial = 0.25

E^2 = error muestral = 0.05

N = tamaño de la población mustrada (DF) = 18,000,000

La selección fue aleatoria-estratificada basada en las diferentes colonias de las clases sociales según el mapa mercadológico BIMSA. Fueron entrevistas casa por casa con un salto sistemático de tres casas.

4.7. Instrumentos

El instrumento propuesto pretende medir, básicamente, optimismo-presimismo en base a un cuestionario tipo Likert con afirmaciones, las cuales el sujeto tiene que contestar en una escala de frecuencia: muchísimo, mucho, poco y nada.

No se utiliza la escala convencional de Likert (Totalmente de Acuerdo, Acuerdo, Indiferente, etc.) ya que se trató de minimizar la "deseabilidad social" y el no compromiso del entrevistado, ya que el índice general de respuestas tiende a ser hacia el "regular" o "indiferente"; para tal efecto, se eliminó el punto medio de la escala porque de esta forma se obliga al sujeto a decidirse por una opción más definida y no tener respuestas ambiguas.

Los resultados muestran la eficiencia de este análisis (Cfr. Resultados). Para confiabilizar el cuestionario, se utilizará el ALPHA de Cronbach, posteriormente se validará conceptualmente con un análisis factorial con rotación oblicua (por suponer correlación entre los factores)

4.8. Procedimiento

El presente es un estudio de campo con un diseño expos-facto, ya que no es necesario manipular las variables, sólo se observó a los sujetos y se les aplicó cuestionarios con las afirmaciones.

El esquema de los diseños es el siguiente:

1. R X₁ O₁
2. R X₂ O₂ O₃
3. R X_h O₄
X_f O₄
4. R X_a O₄
X_m O₄
X_b O₄

donde:

R= Selección aleatoria

X₁= Sujetos del estudio

X₂= Escala optimismo-pesimismo

X_h= Hombres

X_f= Mujeres

X_a= Clase alta

X_m= Clase media

X_b= Clase baja

O₁= Escala optimismo-pesimismo

O₂= Confiabilidad

O₃= Validez

O₄= Escala optimismo-pesimismo

Una vez conocida la estrategia de investigación, se procedió a buscar las colonias que fueron seleccionadas en el estudio, para ello, se utilizó el mapa mercadológico de la ciudad de México, el cual tiene clasificado todas las colonias del DF según las clases sociales. Se hizo un sorteo de colonias; entrevistando a 20 Ss por punto elegido en el mapa, de esta manera, se seleccionaron 12 puntos del mapa para clase baja, 7 para clase media y 3 para clase alta.

Se levantaron las encuestas, se codificarón, capturarón y analizaron de acuerdo a la estadística propuesta (Cfr. Tipo de análisis).

CAPITULO V

Análisis estadístico

5.1 Tipos de Escala de Medición de las variables

VI₁ sexo = nominal

VI₂ nivel socioeconómico = ordinal

VD₁ optimismo-pesimismo = intervalo (según Likert)

5.2 Pruebas utilizadas

5.2.1 Para la elaboración de la escala

a) Análisis factorial (para la escala de optimismo-pesimismo) con objeto de obtener validez conceptual.

b) ALPHA de Cronbach para la confiabilidad de factores de la escala.

5.2.2. Para obtener las hipótesis

a) Anova (diferencias por sexo y clases sociales)

b) Análisis Discriminante (para conocer los factores que mejor discriminan a los grupos)

CAPITULO VI

Resultados

6. Validez de cuestionario

a.6.1. Análisis factorial

Para validar conceptualmente el cuestionario, se procedió a realizar un análisis factorial con rotación VARIMAX (ortogonal) de los 80 ítemes iniciales que conformaron la escala, teniendo como resultado once factores con valores Eigen mayores a 1.0 y cargas factoriales mayores a 0.40 (los 11 factores explicaban el 55% de la varianza total; sin embargo, solamente los primeros 4 de ellos tenían mayor sentido conceptual, los otros 7 tenían muy pocos ítemes, lo que repercutía sobre la confiabilidad de las escalas.

A continuación se detallan los factores (dimensiones) obtenidas:

Factor 1 Carga
Factorial

Optimismo para logro personal (OPTLOG)

v 14	seguro de lograr lo que se propone	.7062
v 28	va poder salir adelante	.6836
v 4	tendrá las mejores calificaciones	.6632
v 66	se siente motivado a emprender nuevas tareas	.5672
v 11	tiene interés en que las cosas le salgan bien	.5629
v 27	su trabajo sirve para ayudar al país	.5302
v 3	podrá comprarse lo que quiera	.5301
v 1	vale la pena vivir	.5259
v 15	encuentra trabajo cuando quiere	.5146
v 22	puede ayudar a modificar esta sociedad	.4608
v 67	resuelve con facilidad sus problemas	.4420
v 26	recibe buenas noticias	.4063

Factor 2

Pesimismo hacia la vida (PESVID)

v 69	la naturaleza humana esta basada en guerra	.6876
v 70	el futuro es totalmente incierto	.6655
v 72	la vida está llena de desilusiones	.5857
v 46	mundo lleno de destrucción	.5218
v 71	la gente utiliza a otras personas	.5217
v 61	el gobierno es causante de males	.5065
v 48	es difícil encontrar alguien confiable	.4571

Factor 3

Desconfianza (DESCON)

v 33	habrá fraude en próximas elecciones	.6237
v 9	en su colonia hay envidias	.6217
v 25	hay demasiados conflictos en el mundo	.5650
v 8	el mundo está lleno de agresividad	.5078
v 31	cada vez estamos peor	.4595
v 63	la política es sucia	.4084

Factor 4

Pesimismo personal (PESPER)

v 54	algunas veces ha pensado en suicidarse	.7502
v 62	los profesores son mediocres	.6058
v 51	cada vez se siente más pobre	.5474
v 76	su vida es vacía	.5457
v 47	tiene mala suerte	.4091

a.2) Discriminación de ítemes

Una vez obtenidos los factores se elaboró una prueba de discriminación para cada ítem, utilizando la técnica de Rangos Sumarizados de Likert, la cual consiste en dividir los puntajes en cuartiles; y posteriormente contrastar el primer cuartil (alto) y el último (bajo) para cada ítem del cuestionario. Para tal efecto, fue necesario realizar 4 discriminaciones (una para cada dimensión) puesto que no se podía considerar a los cuatro factores como una misma escala, es decir, **la escala optimismo-pesimismo, resultó ser multidimensional y no unidimensional**, sin embargo, conviene confrontar el punto 6.4 que viene más adelante.

Para los ítemes que componen el factor optimismo de logro personal el puntaje alto corto en 3.08 y el bajo en 2.42.

Para los ítemes que componen el factor pesimismo hacia la vida el puntaje alto corto en 3.00 y el bajo en 2.14.

Los ítemes del factor desconfianza el puntaje alto corto en 3.50 y el bajo en 2.50.

Los ítemes del factor pesimismo personal los puntajes altos cortaron en 2.20 y los bajos en 1.60.

Una vez obtenidos los puntajes de corte, para crear los grupos "alto" (primer cuartil) y "bajo" (último cuartil), se realizó la prueba "t" Student comparando a los dos grupos en cada uno de los ítemes del factor correspondiente. Cabe señalar que todos los reactivos discriminaron con $p < 0.0001$; lo que probó, por tanto, la discriminación.

a.3) Confiabilidad de las escalas.

152931

Posteriormente se procedió a realizar la confiabilidad estadística de los ítemes de cada factor (dimensión) por medio de Alpha de Crombach obteniendo para el primer factor una confiabilidad de (0.86) para el segundo factor (0.75) para el tercer factor (0.71) y para el cuarto factor (0.68).

a.4) Correlación entre los factores.

Se procedió a realizó una correlación de Pearson entre los 4 factores, obteniéndose los siguientes resultados:

	Factor 1	Factor 2	Factor 3	Factor 4
Factor 1	1.0000			
Factor 2	-.1347*	1.0000		
Factor 3	.0045	.6147*	1.0000	
Factor 4	-.1660*	.4939*	.3886*	1.0000

El * representa una significación del coeficiente de correlación de $p < 0.0001$

Es importante mencionar, que la escala optimismo-pesimismo, resultó, con los 4 factores ser Multidimensional, sin embargo, si se quita el Factor 3 (Desconfianza), la escala muy bien podría ser Unidimensional.

a.5) Validaciones colaterales

a.5.1) Índice de Optimismo

Con objeto de validar aún más la escala utilizando otro indicador, se creó un índice a partir de dos preguntas del cuestionario: la primera, En general ¿cómo calificaría la

situación actual del país?, y la segunda ¿cómo cree que será la situación del país en el futuro? (Cfr. Anexo). El índice se creó multiplicando y ponderando una pregunta con la otra, la fórmula fue la siguiente:

$$\text{Indice de optimismo} = (\text{Preg1} \times \text{Preg2}) \times \text{Preg2}$$

Se correlaciono este indice de optimismo, obteniéndose los siguientes resultados:

	OPTLOG	PESVID	DESCON	PESPER
Indice Op	.2220*	-.3681*	-.3691*	-.2731*

El * representa una significación del coeficiente de correlación de $p < 0.0001$; lo que prueba la validación concurrente de la escala.

a.5.2) ¿Serán limpias las próximas elecciones?

Otra pregunta que se utilizó para validar la escala, fue: ¿Cree Ud. que las próximas elecciones serán ganadas limpiamente? (Cfr. Anexo). Para esto, se llevaron a cabo 4 ANOVA (Análisis de varianza; uno para cada factor), contrastando a los 3 grupos (los que dijeron que SI Serán

limpias, los que dijeron que NO y los que contestaron NO SABE). Los resultados (en medias) fueron los siguientes:

	OPTLOG	PESVID	DESCON	PESPER
SI	2.78	2.39	2.61	1.97
NO	2.80	2.65	3.10	1.98
NO SABE	2.84	2.64	2.92	2.02
Signif.	p<0.05	p<0.02	p<0.00	p>0.05

Si observamos los resultados, solamente se encontraron diferencias significativas en dos factores (PESVID y DESCON), resultando ser las personas con más pesimismo a la vida (PESVID) y con más desconfianza (DESCON) los que piensan que las elecciones NO Serán ganadas limpiamente.

b) 6.2 Diferencias sociodemográficas

b.1) Sexo: No se encontraron diferencias significativas (a través de una prueba t) por sexo en ninguno de los cuatro factores (p>0.005)

b.2) Edad: Hay una correlación significativa (usando Pearson) entre edad y OPTLOG (-.0977; p<0.04); PESVID (.1387;p<0.004); PESPER (.1847; p<0.0001).

Estos resultados reflejan claramente que entre más edad se da más Pesimismo a la vida, más pesimismo personal y menos optimismo de logro.

b.3) Ingreso: Hay una correlación significativa (usando Pearson) entre ingreso y OPTLOG (.3172; $p < 0.000$)

Estos resultados reflejan claramente que entre más dinero tiene la gente, mayor es su optimismo de logro personal (y viceversa).

b.4) Clase social (apreciativo): Se utilizó una ANOVA para contrastar a las tres clases sociales, encontrándose diferencias significativas en OPTLOG ($p < 0.00$); siendo los más optimistas de logro los de clase alta y los más pesimistas los de clase baja (este resultado corrobora lo mencionado en el punto b.3). También se encontraron diferencias en el factor PESVID ($p < 0.005$); siendo los más pesimistas a la vida los de clase baja y los menos pesimistas los de clase alta.

En ESPER y DESCON no se encontraron diferencias ($p > 0.05$).

b.5) Ocupación: Se utilizó un ANOVA para contrastar a las 10 ocupaciones, encontrándose diferencias significativas en OPTLOG ($P < 0.000$); siendo los más optimistas de logro los de profesionistas y los menos optimistas de logro son obreros y amas de casa.

En ESPER, PESVID y DESCON no se encontraron diferencias ($p > 0.05$).

CAPITULO VII

Conclusiones

7.1 Conclusiones del estudio

Se logró elaborar el instrumento que nos permitirá conocer y/o hablar de un determinado conocimiento y entender al mexicano en su dimensión optimismo-pesimismo. Instrumento que sin lugar a dudas podemos usar para afirmar o no si el mexicano es optimista o pesimista, en que medida lo es, ante que situaciones e inclusive podemos deducir como lo manifiesta.

En otras palabras podemos atrevernos a generalizar o no, este rasgo o tipo de personalidad de mexicano. Puedo concluir también, que es un instrumento aceptable o valido para el mexicano, ya que fue elaborado en México y para mexicanos.

Esto da más confianza sobre los resultados que se tendrán que interpretar, si se utiliza este instrumento, ya que al no utilizar una escala que, fue elaborada para gringos, europeos o latinoamericanos, se dejarían a un lado definitivamente las comparaciones entre mexicanos y habitantes de otras naciones.

Con la realización de este estudio he aprendido la importancia de realizar un instrumento tomando en cuenta el contexto social del individuo, ya que los resultados que se

obtendrán al aplicar un instrumento así, serán reflejo de la realidad del mexicano.

7.2 Alcances y Limitaciones

Finalmente se tiene un instrumento que nos permite conocer al mexicano en una de las dimensiones (optimismo-pesimismo) que más se manifiesta en cualquier individuo sin importar la nación, y sin embargo ha sido un rasgo de personalidad poco estudiado en el mundo. Prueba de esto es la escasa bibliografía que encontré sobre el tema.

A pesar de que ha sido poco abordado el tema, mucho se ha afirmado conocer al mexicano en este terreno.

Lo importante es que no sólo se logró elaborar el instrumento, sino que además se obtuvo con altos índices de confiabilidad y validez conceptual.

Con cuatro factores compuestos por ítemes muy indicativos, por ejemplo: el factor optimismo para logro personal (seguro de lograr lo que se propone). Pesimismo hacia la vida (la naturaleza humana esta basada en la guerra); Desconfianza (habrá fraude en las próximas elecciones); Pesimismo personal (algunas veces ha pensado en suicidarse).

Por otro lado una de las limitaciones del estudio, al estar desarrollándolo, fue el no haber encontrado ítemes previamente elaborados lo que podría haber dado un avance.

Y aunque no fue propósito de este estudio, el no haber podido aplicar este instrumento, constituye una gran limitante para el mismo en otra investigación.

CAPITULO VIII

Bibliografía

Arruga Valeria, A., Introducción al Test sociométrico, Barcelona, interder, 1983.

Tejada Garcia, Lino, Del concepto de expectativa al modelo del estado de esperanza: apuntes para la investigación, México, UAM. 1986

Díaz Guerrero Rogelio, Psicología del mexicano, Ed. Trillas, México.

Garber J. y Seligman, M.E.P. (1980) "Human Helplessness: Theory and Applications". New York: Academic Press.

Geetz, T.E., y Dweck, S.C. (1980). "Learned Helplessness in social situaciones" Journal of Personality and Social Psychology, 39, 2, 255.

Miller, S.M., y Seligman, M.E.P. (1980). "The attributional retumalition of learned helplessness: Recent evidence " En: Neufeld, R. Psychological Stress and Psychopatology New York: Mc Graw Hill.

Pasahow R.J. (1980). "the relation between an attributional dimensión and learned helplessness". Journal of Abnormal Psychology, 89,358,367

Seligman, M.E.P. (1980). "A learned helplessness point of view" En: Rehm, L. (E.U>), Behavior therapy for Depression, New York: Academic Press, 123-142

Zuroff, D.C (1980). "Learned helplessness in humans: An analysis of learned process and the role of individual and situacional differences". Journal of Personality and Social Psychology, 39,1,130-146.

\Peterson C. y Seligman, M.E.P. (1981) "Helplessness and attributional style in depression" Tidsskrift for Norsk Psykologforening, 3-18,53-59.

Oakes, W.F. y Curtis, N. (1982). "Learned Helplessness: Not dependent upon cognitions, atributions, or other such phenomenal experiencies" Journal of Personality, 50,4,387-408

Thornton, J.W. (1982) "Predicting helplessness in human subject" The Journal of Psychology Visitaines, M.A., y Seligman, M.E.P., (1983). "The hope factor". American Healt, 2, 58-61.

CUESTIONARIO DE INVESTIGACION

FOLIO

BUENOS DIAS/TARDES/NOCHES. MI NOMBRE ES (NOMBRE) VENIMOS DE LA UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA HOY ESTAMOS HACIENDO UNA ENTREVISTA SOBRE ESTILOS DE VIDA, Y NOS GUSTARIA HACERLE ALGUNAS PREGUNTAS

A. LE VOY A LEER UNA SERIE DE AFIRMACIONES Y UD. NOS CONTESTARA QUE TANTO VAN DE ACUERDO CON SU MANERA DE SER; EL BASE A UNA ESCALA DE MUCHISIMO, MUCHO POCO Y NADA, NO HAY RESPUESTA NI BUENAS NI MALAS, CONTESTE LO MAS RAPIDAMENTE POSIBLE, NO PIENSE DEMASIADO CADA AFIRMACION, SUS RESPUESTAS SON MUY IMPORTANTES PARA NUESTRO ESTUDIO, POR FAVOR CONTESTE LO MAS HONESTAMENTE POSIBLE.

	MUCHISIMO	MUCHO	POCO	NADA		
1. VALE LA PENA VIVIR	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[04]
2. TODO ESTA ESCRITO EN SU DESTINO	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[05]
3. PODRA COMPRARSE LO QUIERA	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[06]
4. TENDRA LAS MEJORES CALIFICACIONES	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[07]
5. SE SIENTE IMPOTENTE ANTE LOS PROBLEMAS DE LA VIDA	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[08]
6. DESCONFIA DE LAS PERSONAS	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[09]
7. CREE EN EL DESTINO	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[10]
8. EL MUNDO ESTA LLENO DE AGRESIVIDAD	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[11]
9. EN SU COLONIA HAY ENVIDIAS	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[12]
10.LAS COSAS EN EL PAIS VAN A MEJORAR	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[13]
11.TIENE INTERES EN QUE LAS COSAS LE SALGAN BIEN	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[14]
12.PIENSA EN LOS PROBLEMAS DE LA VIDA	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[15]
13.SU FAMILIA SE QUEDARA ESTANCADA ECONOMICAMENTE	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[16]
14.ESTA SEGURO DE QUE VA A LOGRAR LO QUE SE PROPONE EN LA VIDA	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[17]
15.ENCUENTRA TRABAJO CUANDO QUIERE	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[18]
16.ANTES HABIA TRANQUILIDAD	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[19]
17.VALE LA PENA PLANEAR LAS COSAS	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[20]
18.PIENSA QUE POR MAS GANAS QUE LE ECHE AL TRABAJO NO LLEGARA A NINGUNA PARTE	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[21]
19.DIOS AYUDA A TODO EL MUNDO	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[22]
20.CON LO QUE GANA PODRA VIAJAR AL EXTRANJERO	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[23]
21.SU PAPA SERA UN HOMBRE DE EXITO	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[24]
22.SE DA POR VENCIDO FACILMENTE	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[25]
23.PUEDE AYUDAR A MODIFICAR ESTA SOCIEDAD	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[26]
24.LA EDUCACION EN EL PAIS ES DE ALTA CALIDAD	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[27]
25.FRECUENTEMENTE SE ENCUENTRA EN SITUACIONES DIFICILES	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[28]
26.HAY DEMASIADOS CONFLICTOS EN EL MUNDO	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[29]
27.RECIBE BUENAS NOTICIAS	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[30]
28.SU TRABAJO SIRVA PARA AYUDAR AL PAIS	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[31]
29.VA PODER SALIR ADELANTE	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[32]

30.LE PREOCUPA LA CRISIS ECONOMICA	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[33]
31.ES UNA PERSONA RECONOCIDA EN SU TRABAJO	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[34]
32.CADA VEZ ESTAMOS PEOR	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[35]
33.SE SIENTE DEPRIMIDO (A)	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[36]
34.HABRA FRAUDE EN LAS PROXIMA ELECCIONES	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[37]
35.PIENSO EN LA MUERTE	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[38]
36.CUANDO ALGO LE SALE MAL, LE ES DIFICIL VOLVER A HACERLO	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[39]
37.LA VIDA ES OSCURA	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[40]
38.SUS PROFESORES CADA VEZ SE ESFUERZAN MAS POR DARLE UNA BUENA EDUCACION	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[41]
39.LE GUSTA ENMENDAR SUS FRACASOS	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[42]
40.PUEDE AYUDAR A DISMINUIR LA CONTAMINACION	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[43]
41.LOS POLITICOS CADA VEZ ROBAN MAS	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[44]
42.CREE EN LA BUENA SUERTE	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[45]
43.LOS HECHOS O SITUACIONES QUE LO LLEVARON TENER FRACASOS, LOS PUEDE CAMBIAR	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[46]
44.ESTA SATISFECHO CON LO QUE TIENE	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[47]
45.LE HACEN CASO A LOS RESULTADOS DE SU TRABAJO	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[48]
46.SU JEFE ESTA EN ESE PUESTO POR SUERTE	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[49]
47.EL MUNDO ESTA LLENO DE DESTRUCCION	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[50]
48.TIENE MALA SUERTE	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[51]
49.ES DIFICIL ENCONTRAR ACTUALMENTE UNA PERSONA CONFIABLE	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[52]
50.TIENE CAPACIDAD PARA SACAR ADELANTE SU FAMILIA	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[53]
51.VEO MAS EL VASO MEDIO LLENO QUE MEDIO VACIO	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[54]
52.CADA VEZ SE SIENTE MAS POBRE	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[55]
53.SU FAMILIA ES BONITA	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[56]
54.FRECUENTEMENTEME SIENTO SOLO	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[57]
55.ALGUNAS VECES HA PENSADO EN SUICIDARSE	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[58]
56.LA VIDA ES UNA LUCHA	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[59]
57.TENDRA SU CARTERA LLENA DE DINERO	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[60]
58.VALE LA PENA ESTUDIAR PARA SALIR ADELANTE	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[61]
59.SERA MIEMBRO DISTINGUIDO DE ALGUNA UNIVERSIDAD	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[62]
60.SU EQUIPO GANARA EL PROXIMO PARTIDO DE FUTBOL	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[63]
61.YA LE SOBRARA EL DINERO	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[64]
62.CUANDO SE PRESENTA A UN EXAMEN PIENSA QUE LO REPROBARA	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[65]
63.LA INFLACION ECONOMICA LE DEPRIME	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[66]
64.EL GOBIERNO ES EL CAUSANTE DE LOS MALES DEL PAIS	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[67]
65.LOS PROFESORES QUE HAY MI PAIS SON MEDIOCREES	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[68]

66.LA POLITICA ES SUCIA	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[69]
67.TENGO FE EN DIOS	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[70]
68.LA VIDA HAY QUE MIRARLA CON OPTIMISMO	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[71]
69.SE SIENTE MOTIVADO A EMPRENDER NUEVAS TAREAS	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[72]
70.RESUELVE CON FACILIDAD SUS PROBLEMAS	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[73]
71.LOS CONSEJOS QUE ME DAN MIS AMIGOS TIENE ALGUN INCONVENIENTE	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[74]
72.LA NATURALEZA HUMANA ESTA BASADA EN GUERRA Y CONFLICTOS	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[75]
73.EL FUTURO ES TOTALMENTE INCIERTO	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[76]
74.LA GENTE UTILIZA A OTRAS PERSONAS PARA LOGRAR SUS COMETIDOS	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[77]
75.LA VIDA ESTA LLENA DE DESILUCIONES	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[78]
76.ALGUNAS VECES SIENTE QUE OTRAS PERSONAS LA(O) UTILIZAN	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[79]
77.EL MUNDO ES UN LUGAR AMISTOSO	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[80]
78.SI PUDIERA HABER ESCOGIDO UD. PREFERIRIA NO HABER NACIDO	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[01]
79.SU VIDA ESTA VACIA	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[02]
80.SI MURIERA AHORA SENTIRIA QUE SU VIDA HA SIDO SATISFACTORIA	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[03]
81.SU VIDA ESTA EN SUS MANOS Y TIENE EL CONTROL TOTAL DE ELLA	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[04]
82.EL EXITO DEPENDE MAS DE LA SUERTE QUE DE LA HABILIDAD	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[05]
83.CUANDO REPRUEBA UN EXAMEN, LE ES DIFICIL VOLVER A PRESENTARLO	[4]	[3]	[2]	[1]	[_]	[06]

B. EN GENERAL COMO CALIFICARIA LA SITUACION ACTUAL DEL PAIS [_] [07]

MUY BUENA..... 1	MALA 4
BUENA 2	MUY MALA .. 5
REGULAR 3	

C.COMO CREE QUE SERA LA SITUACION DEL PAIS EN EL FUTURO? [_] [08]

MUCHO MEJOR QUE LA ACTUAL 1	PEOR QUE LA ACTUAL 4
MEJOR QUE LA ACTUAL 2	MUCHO PEOR QUE LA ACTUAL . 5
IGUAL QUE LA ACTUAL 3	

D. TIENE CREDENCIAL DE ELECTOR? [_] [09]

SI 1	NO 2
------------	------------

E. PIENSA USTED VOTAR EN LAS PROXIMAS ELECCIONES? [_] [10]

SI 1	NO 2	NO SE 3
------------	-----------	--------------

