



Casa abierta al tiempo

**UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA**

**DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES  
UNIDAD IZTAPALAPA**

**¿A QUE FACTORES ATRIBUYE LA GENTE EL EXITO ECONOMICO DE LAS PERSONAS?**

**T E S I S A**

**QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:  
LICENCIADO EN PSICOLOGIA SOCIAL**

**PRESENTA:**

**REYES MERCADO MARISELA**

**ASESOR:**

**MTRA. ANGELICA BAUTISTA LOPEZ**

**México D.F.**

**Octubre de 1994**

*EL EXITO DE LAS PERSONAS RADICA EN SU POTENCIAL,*

*QUE SE DESCUBRE DIA A DIA.*

*EN EL ACONTECER DE SU VIDA COTIDIANA.*

*EXPRESANDOSE EN SU AMOR A LA VIDA, A LOS DEMAS, Y A SI MISMO.*

*EN UN ACTO DE COMUNION CON SU INTERIOR Y EL MUNDO QUE LO RODEA.*

*SIENDO UN SOLO SER A SEMEJANZA DE SU CREADOR.*

*MARISELA...*

**PRISCILLA CRISTINE**

**POR TI LA VIDA EXISTE EN MI SER  
Y GRACIAS A TU EXISTIR, HAY UN  
NUEVO HORIZONTE CADA MAÑANA  
EN DONDE ENCONTRAR EL OCASO  
DE CADA ESFUERZO REALIZADO  
TE AMO.**

**A MIS PADRES**

**RECONOZCO EL ESFUERZO REALIZADO  
DIA, A DIA PARA SUPERAR EL ACONTECER  
PERO MAS AUN LA MISION TAN  
COMPLICADA DE GUIAR A UN HIJO  
QUIEN HOY LES DICE GRACIAS POR HABERME  
DADO, NO SOLO LA VIDA, SINO LA OPORTUNIDAD  
DE VIVIRLA.**

**A: TI**

**QUIEN ME HAZ MOSTRADO TU LEALTAD AL  
ESTAR A MI LADO EN MOMENTOS DE DESEQUILIBRIO  
Y ME HAZ AYUDADO E INSPIRADO, PARA ENTENDER Y  
VISUALIZAR MI REALIDAD EN ESTE MI VIVIR.**

# INDICE

<b>Introducción .....</b>	<b>1</b>
<b>Capitulo 1 Antecedentes de la Atribución .....</b>	<b>5</b>
<b>1.1 Formación de Impresiones .....</b>	<b>7</b>
<b>1.2 Postulados sobre la Formación de Impresiones .....</b>	<b>10</b>
<b>1.3 La Teoría de Heider .....</b>	<b>12</b>
<b>1.4 Intención .....</b>	<b>15</b>
<b>Capitulo 2 Atribución Causal .....</b>	<b>18</b>
<b>2.1 Atribuciones Internas y Externas .....</b>	<b>19</b>
<b>2.2 Modelo de Inferencias Correspondientes .....</b>	<b>22</b>
<b>2.3 Modelo de Weiner .....</b>	<b>23</b>
<b>2.4 Motivación .....</b>	<b>26</b>
<b>Capitulo 3 Atribución Intergrupala .....</b>	<b>29</b>
<b>3.1 Comportamiento Intergrupala .....</b>	<b>31</b>
<b>3.2 Weiner, Aplicable a las Atribuciones Intergrupales ....</b>	<b>33</b>

<b>Capítulo 4 Metodología .....</b>	<b>37</b>
-------------------------------------	-----------

<b>4.1 Planteamiento del Problema .....</b>	<b>37</b>
<b>4.2 Hipótesis .....</b>	<b>38</b>
<b>4.3 Sujetos .....</b>	<b>40</b>
<b>4.4 Instrumento .....</b>	<b>41</b>
<b>4.5 Procedimiento .....</b>	<b>42</b>

<b>Capítulo 5 Análisis de Resultados .....</b>	<b>44</b>
--	-----------

<b>5.1 Comparación de los Factores Interno-Externo</b>	
<b>Entre el Sexo Masculino .....</b>	<b>46</b>
<b>5.2 Comparación de los Factores Interno-Externo</b>	
<b>Entre el Sexo Femenino .....</b>	<b>48</b>

<b>Capítulo 6 Conclusiones .....</b>	<b>51</b>
--------------------------------------	-----------

<b>6.1 Recomendaciones .....</b>	<b>56</b>
----------------------------------	-----------

**Graficas** ..... 57

**Anexos** ..... 64

**Bibliografia** ..... 69

## INTRODUCCION

*¿Qué es el éxito? Un concepto muy amplio y abstracto. Por lo que la mayoría de las personas le damos un significado de acuerdo a las metas y objetivos que hayamos fijado a lo largo de nuestra vida. (ver anexo 2)*

*Claro, existen algunos a corto y otros a largo plazo, pero ambos se definen por la concepción que tengamos del mundo. Esta concepción se va formando desde el seno de la familia, (como núcleo de la sociedad) pues es en ella en donde adquirimos la mayor parte de la información que formará nuestra personalidad.*

*Por ello hablar de éxito, es hablar de diferentes formas de visualización, tantas como personas existan, muy probablemente algunas se asemejen pero difieren en su intencionalidad, por ejemplo: para algunos el éxito es tener salud, amanecer cada mañana, tener una familia, ser líderes, tener dinero, éste último punto pudiera ser el de mayor consenso, ya que el estar en una posición económica "satisfactoria" es uno de los objetivos más representativo para la mayoría de las personas. Sin embargo, ¿Por qué si la gran mayoría busca y desea el éxito económico? ¿Por qué son tan pocos quienes lo obtienen?*

*Existen una diversidad de libros de superación personal con el tema de como obtener éxito, otros tantos cursos para mejorar el desempeño tanto personal como laboral para llegar a la excelencia, de tal manera que exhortan a las personas a seguir una serie de comportamientos y características propias de las personas exitosas.*

*Este tipo de información se enfoca al desarrollo del potencial individual, pero existe algo llamado sociedad, de la cual formamos parte, por lo tanto todo lo que hacemos repercute en los demás en mayor o menor medida, directa o indirectamente, y así mismo lo que los demás hacen nos afecta. Por lo que sería muy difícil creer que la obtención del éxito dependa únicamente del individuo (factores internos) ni tampoco podemos hablar de factores puramente externos, pues aquí llegamos a la disyuntiva de ¿cuáles de estos factores son a los que se debe el éxito económico de las personas? Este es un aspecto social y difícilmente se puede identificar ¿Qué fue primero el individuo o la sociedad?*

*En este tipo de temas siempre existirá controversia, pues existen posturas sólidas para defenderlas. Pero debido a su absolutismo, a mi forma de ver no son determinantes en la realidad, ya que el ser humano es cambiante y moldeable de acuerdo a su tiempo y espacio en el cual le toca vivir. Por ello, estos factores divididos en externos e internos son una forma de hacer perceptible y poder tener puntos de referencia para elaborar diferencias y poder dar razón a nuestros cuestionamientos. El objetivo principal de este estudio exploratorio es, precisamente hacer esa división (interno vs externo) y verificar ¿A qué factores la gente atribuye el éxito económico de las personas?*



*Es la interrogante que pretende identificar y dar una posible explicación el presente estudio exploratorio. Tomando como teoría de referencia, la teoría de atribución causal.*

*La investigación se basa, prácticamente en la teoría de Atribución Causal de la cual, en alguno de los procesos, las personas se forman características de los rasgos de la personalidad de los sujetos. Debido a esto se infiere que en el ser humano existe la tendencia de atribuir las conductas a factores disposicionales personales y a factores situacionales.*

*Asimismo la Teoría de atribución interpersonal es el proceso mediante el cual atribuimos una variedad de disposicionales tales como los motivos, intenciones, habilidades etc. En otras palabras, cómo describimos a otros de una manera en particular, de aquí que estemos considerando su comportamiento desde el punto de vista del por qué suponemos ocurre algo. Describimos el comportamiento de acuerdo a lo que sentimos o podemos decir de otra persona, a cerca de sus deseos, motivos, intenciones, expectativas de lo que hace. Así también como de la habilidad que demuestre en la realización su actividad, dependiendo claro, en la situación en la cual se encuentre para actuar.*

*De tal manera que cuando se elabora alguna atribución acerca de otra persona, se trata de discernir o dar alguna explicación de su comportamiento, como consecuencia se logra percibir el entorno de una forma predecible e inteligente.*

*Generalmente es muy difícil emitir juicios concernientes a otras personas, ya que nada garantiza que la interpretación y sobre todo, la emisión de información sea correcta. Por lo tanto lo importante es saber detectar cual es el tipo de información que la gente toma en consideración para indicar a que factores atribuye el éxito económico de las personas.*

## CAPITULO 1 ANTECEDENTES DE LA ATRIBUCION

*Desde el momento en que los seres humanos formamos parte de una sociedad interactuamos en ella de tal manera que somos parte activa, por ende ninguna acción es aislada, tanto para poder emitirla como para poder percibirla.*

*Si bien es cierto que somos individuos y que cada uno contamos con una personalidad propia y características que nos hacen diferentes a los demás, también es cierto que las hemos aprendido a través de la convivencia, en el núcleo familiar, la escuela, con los amigos y en los diferentes grupos que conforman nuestro entorno, por ello nuestras acciones son el resultado de nuestras experiencias y percepciones. Siendo estas diferentes en cada sujeto, puesto que el tiempo y el espacio nunca es exactamente igual, ni siquiera para la misma persona mucho menos lo será para otra. Por ello es que para la psicología social la forma en como se perciben unos a otros en el contexto social es un tema angular.*

*La razón por la cual nos interesa este tema es porque de aquí se infiere el ¿por qué las personas actúan de determinada forma? Siempre se están buscando las explicaciones o razones que las personas dan para su conducta y la de los demás.*

*Inicialmente percibimos una acción de la cual se espera una respuesta, por ello las acciones están cargadas de todo aquello que configura al ente social; intenciones, motivaciones, impresiones, creencias, prejuicios, posición económica, suerte, poder, habilidad, esfuerzo, capacidad etc.*

*De tal manera que el proceso mediante el cual se realiza la actividad cotidiana se da a través de acciones esperando siempre tener un efecto o respuesta, lo interesante es que a todo acontecimiento el ser humano lo atribuye a algo o a alguien, esto es buscar la razón de la causa.*

*Desde la existencia del hombre en la tierra este ha observado el mundo físico con respecto a los acontecimientos y como éstos afectan la vida en el planeta tierra. Ahora bien, infiriendo su medio observa el comportamiento que tenemos unos y otros con relación a nosotros mismos y a los demás formando una relación entre el comportamiento observable y las causas de éste que no pueden ser observadas. Por ello la información con la que cuenta el observador es la herramienta número uno para poder evaluar y emitir un juicio acorde con la realidad, es muy difícil emitir sentencias objetivas pues el observador además de extraer la información del actor (la persona que está siendo observada) cuenta con su propio marco de referencias de acuerdo a su rol, formándose impresiones dependiendo de las relaciones interpersonales que tenga con el actor, esto es, si pertenece al exogrupo al endogrupo.*

*Dándose el fenómeno del etnocentrismo o tendencia a evaluar más positivamente a los miembros del propio grupo (Richardson & Cialdini, 1981; Tajfel, 1978, 1981, 1982; Turner, 1978, 1987; Brown, 1985). (1) De aquí, que la percepción del observador en los contextos intergrupales genere una impresión estereotipada y no sea tan objetiva como debiera pues esta cargada de afectos y motivaciones hacia el actor.*

## **1.1 Formación de Impresiones.**

*Comúnmente proporcionamos nombre a todo lo que nos rodea y más aun nos encanta estereotipar y por ende enmarcar en determinadas etiquetas comportamientos similares. Acorde con lo anterior es muy común que nos pregunten por alguna característica en particular (éxito económico) e inmediatamente pensamos en aquellas personas quienes, de acuerdo a nuestro concepto de opulencia económica, cumplan con determinados requisitos de acuerdo a nuestro marco referencial.*

*1 Psicología Social Sociocognitiva. Augustin Echebarria Echabe. Edit. Desclée de Brouwer S. A. Bilbao 1991 Pag.117*

*Por ello la primera ocasión en que se ve a una persona se forma una imagen, se elaboran una serie de presupuestos, de juicios, en una palabra se forman esquemas, de acuerdo con las características externas; la forma de vestir, la constitución corporal, el peinado, el coche que conduce, el lenguaje, en fin la manera de comportarse de acuerdo al lugar en donde se encuentre, a esto le llamamos la primera impresión.*

*Por lo general de esta primera impresión dependen las subsecuentes impresiones y muchas veces de la primera impresión se obtiene cierta información de la persona que observamos, misma que utilizamos para ir acumulando la información de acuerdo a los rasgos de personalidad de los sujetos llegando a generar una serie de impresiones, por lo tanto obtenemos una percepción global de tal manera que podamos emitir conjeturas sobre su comportamiento atribuyéndolo a determinadas causas o bien a algunas formas de actuar en particular a características individuales constituidas por las diferentes impresiones que tenemos de los actores.*

*Precisamente el modelo de Asch (1946) analiza el proceso de como las personas organizamos la información que adquirimos de los actores emitiendo posteriormente una imagen general de la misma, esto con base a diferentes impresiones que se van conformando para elaborar una impresión final esto "Viene a decir que la impresión general que extraemos de un sujeto es el resultado de un conjunto de rasgos que mantienen relaciones dinámicas entre ellos de manera que la variación de esos rasgos influye en los demás. Desde esta perspectiva, la impresión final es un emergente de dichas relaciones dinámicas" (2) El conjunto de rasgos son precisamente todas las características personales de las cuales extraemos diferente información. Llegando a tener mayor peso, en un momento dado, alguno rasgos en particular ocasionando que nuestra percepción sobre el actor se centralice en este rasgo, permitiendo a que nuestra impresión final varié de acuerdo a la importancia o presentación de algún rasgo de las características de la persona.*

*Ya que de acuerdo a los siguientes postulados elaborados por Asch sobre la formulación de impresiones es como podemos enmarcar la impresión final que nos causa otra persona.*

*2 ibid Pág. 98*

## 1.2 Postulados Sobre La Formación de Impresiones.

- 1.- *El sujeto es percibido como una unidad.*
- 2.- *Los rasgos, dentro de una persona, están en relación dinámica entre ellos.*
- 3.- *Los diferentes rasgos tienen diferentes pesos, es decir, constituyen de manera más o menos importante en la impresión final sobre el sujeto. En otras palabras, los rasgos varían en su centralidad.*
- 4.- *Dentro de la concepción sistémica, el cambio en un rasgo, altera el significado de todos los demás.*
- 5.- *La significación que tiene cada rasgo va a depender de su posición dentro del sistema dinámico.*
- 6.- *Tendemos a mantener la unidad de la impresión. Es decir, tratamos de integrar los rasgos contradictorios manteniendo una visión coherente de la persona.*
- 7.- *El contenido y el valor de cada rasgo cambia según el contexto. la forma como interpretamos al sujeto va depender de cómo se exprese ese rasgo en el contexto donde actúe el sujeto. (3)*



*Obviamente las impresiones se forman a partir de los rasgos de personalidad, de tal manera que de acuerdo a los estados de animo o disposiciones de un sujeto se tiende a expresar a través de la conducta los rasgos de personalidad. Como ya referimos a Asch, los rasgos cambian porque se dan en un proceso sistemático en donde existen factores que influyen al proceso de formación de impresiones.*

*Aquí podemos mencionar lo que conocemos del actor, el tipo de relación que mantenemos con él y las emociones. Asimismo existen factores que hacen al observador tener distorsiones en su percepción con respecto al actor. Por ejemplo las personas que destacan más o sea aquellas en que se fijan más la atención en ellas, o bien los intereses o expectativas en un momento pueden influir en la forma en como el observado se elabore una impresión con respecto del actor. También se debe considerar la falta de información o que alguna otra persona induzca nuestra opinión con respecto al actor ocasionando que las impresiones sufran alteraciones en su proceso, de hecho es precisamente todo lo anterior lo que se percibe socialmente para llegar a formarse una impresión de otra persona.*

*Hemos visto hasta este momento como la formación de una impresión sobre otra persona es tan solo una parte del proceso de atribución en donde la percepción del otro y del juicio sobre él se determina un comportamiento con base a rasgos latentes. Sin embargo para que el observador llegue a emitir un juicio deberá discernir toda la información concerniente a la otra persona.*

*Ahora bien, existe estudios más profundos sobre este proceso tal como la Representación, mismo que no haré referencia ya que mi estudio se enfoca en el plano de explicar la causa a la cual las personas atribuyen un comportamiento (éxito económico) de otras personas en función de las características internas de la persona y/o de las características de la situación (externas).*

*Para explicar este particular de la percepción social existen varias teorías pero aquí haré referencia a tres, que a mi forma de ver son las que más enfocan el interés del presente estudio y en particular el análisis teórico de Heider (1958) el cual a proporcionado los elementos necesarios para que se hayan desarrollado las otras teorías referentes al tema.*

### **1.3 La Teoria De Heider**

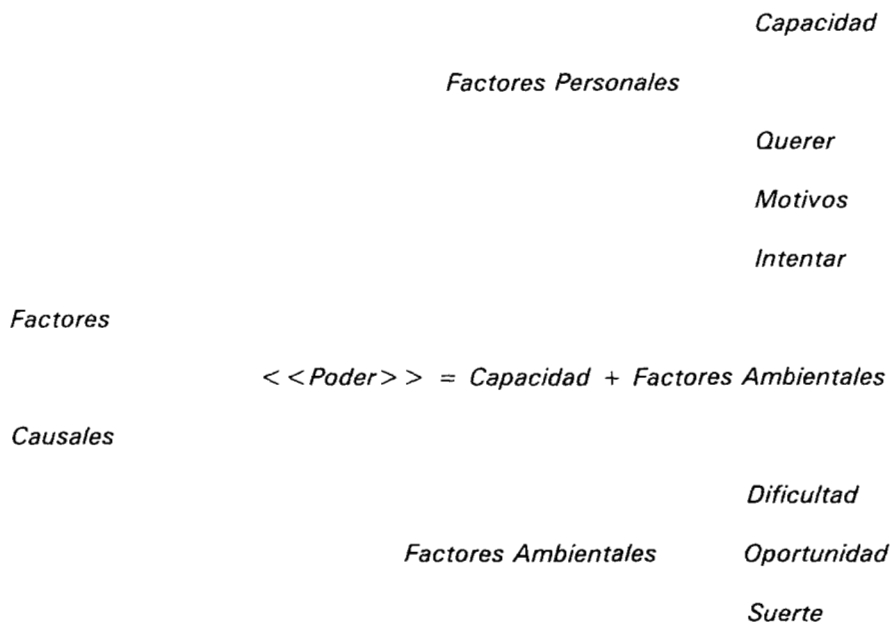
*Heider (1958) tomo como punto de referencia la vida cotidiana analizando el conocimiento del sentido común. Siendo lo fundamental que una persona de lo mas cotidiana es quien realmente tiene conocimiento de sí misma y sobre los otros que la rodean. Este conocimiento de sentido común no cuenta con reglas ni paradigmas, sin embargo, se utiliza en la vida diaria para poder formular predicciones y determinar la conducta en la vida.*

*Heider considera que el conocimiento del sentido común, así como el conocimiento científico pretende: predecir y explicar la realidad. Teniendo al lenguaje como forma de análisis del sentido común. A este análisis se le dio el nombre de "El análisis ingenuo de la acción" En donde Heider pretende analizar en qué situaciones la gente dice que un sujeto es responsable o tiene intencionalidad a la hora de realizar determinada acción. Atribuyendo a variados factores las consecuencia resultantes de las conductas de los demás y la de uno mismo.*

*El hombre en su vida cotidiana generalmente hace atribuciones respecto a factores disposicionales y estables. Esto le favorece la posibilidad de emitir predicciones teniendo una visión más ordenada de la realidad.*

*En las causas de la conducta, Heider "distingue entre dos factores: los factores personales y los factores ambientales. Dentro de los factores personales, estarían la <<capacidad o habilidad>> y la <<motivación>>, y dentro de la motivación el 'querer' y el 'intentar' (intención e intento). Heider también nos dice que la capacidad del sujeto se combina con determinados factores ambientales en lo que él llama <<Poder>> (capacidad del sujeto + factores ambientales).*

**Esquemáticamente la conceptualización de Heider es la siguiente**



(Gráfico 7.1)

4 Ibid Pag. 121

*De acuerdo a lo anterior Heider hace una distinción entre factores personales y factores ambientales pero que se relacionan por medio del "Poder" entendiendo este como: poder hacer algo, querer hacerlo, tener la intención de intentar conseguir un objetivo a través de diferentes medios.*

## **1.4 INTENCION**

*El querer hacer algo u obtener algo requiere de analizar la situación y equilibrar nuestro potencial contra el desafío que implica llevar a cabo una acción. Para ello debemos tener la intención de obtenerlo, y esta intención es lo que representa las condiciones de satisfacción. Esto implica que todos los estados intencionales con una dirección de ajuste representan sus condiciones de satisfacción.*

*Por lo que "Una acción es cualquier suceso o estado compuesto de una intención en acción. Si dicha intención en acción provoca sus condiciones de satisfacción, el suceso o estado es una ejecución exitosa, de la acción intencional; si no lo es, no es exitosa. Una acción no intencional es una acción intencional que contiene aspectos que no eran deseados, esto es que no estaban presentes como condiciones de satisfacción de la intención." (5) Por ende la intención es una condición de satisfacción para que se pueda llevar a cabo una acción.*

*5 Perspectivas de la Ciencia Cognitiva. Donald A. Norman ed. Paidós. España 1987 Pag. 270*

*La Teoría de la atribución es una manera de aproximarse cognitivamente a la conducta del ser humano, no siendo formulada como una teoría de causa individual. Sin embargo es de algún modo una teoría de como la gente percibe las causas, esto es, como una persona puede inferir los motivos que tuvo otra persona para actuar de determinada manera.*

*Por lo tanto la teoría de la atribución se refiere más a la relación que se mantiene de la percepción entre las personas, así como el comportamiento interpersonal, siendo esto generalmente un tema propicio de la psicología social. Ahora bien para describir concretamente el concerniente de la teoría de atribución existen algunas definiciones tales como:*

*"La teoría de Atribución se refiere al proceso mediante el cual un individuo interpreta los eventos como causa particular parte de un medio ambiente relativamente estable" (Kelly, 1967, p. 193) (6)*

*De tal manera las teorías de atribución confieren definitivamente con la pregunta ¿Por qué? o bien con la relación entre los efectos y las razones de los acontecimientos. Centrandose los procesos básicos de la atribución, en analizar cómo combinamos la información para poder hacer juicios causales, cómo manejamos la información causal, los sesgos atribucionales etc.*

*6 Theories of Motivation. Bernard Weiner. Howard Leventhal. Advisory Editor. Markham Psychology Series U.S.A. 1973 Pag. 310*

*Así también las consecuencias que tienen los diferentes tipos de atribución en niveles como la motivación, emoción, pensamiento y conducta.*

*La situación actual en el campo de la atribución es la de la dispersidad y multiplicidad de teorías de corto alcance. A pesar de tal dispersión se puede considerar que existen cuatro principios generalas comúnmente aceptados (Harvey, Weary & Stanley, 1985):*

*a) La atribución de causalidad es una actividad muy difundida en la práctica cotidiana.*

*b) Las atribuciones no son correctas, existen errores.*

*c) La gente se comporta en función de cómo percibe e interpreta los hechos.*

*d) La actividad atribucional cumple una función adaptativa. (7)*

<sup>7</sup> *Psicología Social Sociocognitiva. Austin Echebarria Echabe Edit. Desclée de Brouwer S.A. Bilbao 1991 Pág. 120*

## CAPITULO 2 ATRIBUCION CAUSAL

*Las personas independientemente del lugar en donde radiquen, su nivel educativo, o edad, atribuyen de modo constante a causas a los fenómenos del mundo físico y social. La magnificencia de la causalidad se pone de manifiesto cuando tratamos el razonamiento deductivo, como por ejemplo; la comprensión de una lectura, o bien la predicción de acontecimientos.*

*La atribución de causas no es una operación arbitraria, sino que guarda cierta correspondencia con las contingencias y patrones de covariación del mundo.*

*La causación es un mecanismo realista semejante a las categorizaciones. La diferencia radica en que las categorías corresponden a patrones relacionables que no sufren ningún cambio, y las atribuciones causales se refieren a estructuras temporales de los eventos. Normalmente implica ciertos elementos cognitivos adicionales como las expectativas y esquemas causales de carácter explicativo.*

*De lo anterior obtenemos que la atribución causal es una operación conceptual que establece una relación entre actor y un resultado. Ahora bien, esa atribución se apoya en toda la información recopilada. Un efecto es atribuido a una causa cuando existe contingencia objetiva entre ambos, de modo que el efecto tiende a ocurrir cuando la causa está presente, y suele estar ausente, en ausencia de la causa.*



## 2.1 Atribuciones Internas y Externas

*De acuerdo al marco teórico de Heider, este distingue entre determinantes de causación internas y externas. Estas dos polaridades se refieren; La primera, a los factores que están dentro de la persona (actor), la fuerza personal, interna, responsable de la acción, es analizada en base al poder y a la motivación.*

*Tomando al poder como la habilidad de hacer algo y a la motivación como la intención y esfuerzo que la persona realiza para llevar a cabo una actividad. Siendo así, se percibe un suceso causado por una persona (interno), siempre y cuando se considere previamente al actor con poder o capacidad para llevar a cabo una acción determinada, y con intención de realizarla.*

*La atribución de un hecho en particular a la capacidad o habilidad de una persona depende de factores personales, estables (Por ejemplo, confianza en sí mismo), o bien temporales (fatiga, estado de ánimo), así también como lo son las actitudes y creencias ( La creencia de que el mundo es transformable o no, por ejemplo).*

*Lo importante en este punto es que para Heider, el proceso de atribución está mediado por múltiples factores, personales y sociales, y no es concebible como un proceso cuasimecánico.*

*"La atribución de causalidad personal se caracteriza por dos propiedades: la equifinalidad y la causa local. La primera significa la invarianza percibida del objetivo de la acción, frente a la multiplicidad de medios posibles para conseguirlo. Es decir, que cuando un hecho lo atribuimos a una persona, lo hacemos en base a consideraciones finalistas del objetivo propuesto, que podría haberse logrado también por otros medios, dado que se atribuye una intención. Si la atribución no es personal, se supone que el hecho depende de las circunstancias. Por causa local se entiende que sólo una parte del sistema total, el actor, es percibido como iniciador y mantenedor de la acción: es la única causa necesaria de la acción." (8)*

*Es realmente difícil hacer una división de la causación del comportamiento en cuanto a si está es externa o interna. Ya que existe una tendencia, por una lado, el actor a atribuir sus acciones a necesidades relacionadas con las situaciones, mientras que el observador tiende a atribuir las mismas acciones a disposiciones personales estables.*

*Probablemente una causa de estas diferencias es la diferencia entre el actor y el observador en cuanto al conocimiento sobre las conductas anteriores a la observada, sobre los deseos, intenciones, etc., que tiene el actor, se conoce mejor a sí mismo, cuenta con mayor información sobre sí mismo que el observador. Por otro lado las diferencias perceptivas o de focalización de la atención.*

*Generalmente, el observador centra su atención en el actor o sujeto que está actuando. Siendo que, el actor, normalmente no focaliza su atención sobre sí mismo, sino que se fija en la estimulación que está recibiendo de lo que le rodea. Por ello al momento de procesar la información, para unos va a ser el actor y para otros el ambiente lo que más peso tenga.*

8 Estudios de Psicología. Angel Riviere et all. Edit. Aprendizaje, S.A. 1983 Madrid Pág 37

*Bien sería la saliencia perceptiva (9) lo que explicaría las diferencias en atribución. Otra razón sería que el actor tiende a hacer atribuciones externas para eludir la responsabilidad de las posibles consecuencias negativas de su conducta, mientras que esa motivación no es compartida por el observador. Ahora bien el actor al realizar atribuciones externas lo que pretende es mantener su sentimiento de control sobre el ambiente. Precisamente en el caso de obtener el éxito económico se tiende a atribuir el propio fracaso a la dificultad que representa obtenerlo.*

*Aquí retomamos la importancia de la intencionalidad, pues resulta decisivo en la causalidad personal. Podríamos decir que el problema del observador reside en identificar qué efectos de una acción percibida provienen, de una intención del actor; siendo el conocimiento y la capacidad supuestos esenciales. Para inferir que algunos de los efectos provienen de una intención, el observador debe dar por hecho que el actor conocía las consecuencias de su acto. Asimismo el actor debe ser considerado con capacidad o habilidad suficiente para realizar dicha acción y que tiene libertad de elección. (si no se dan estos requisitos, las causas de la acción se percibirán fuera del individuo) Como podemos conjeturar, éstas son las condiciones previas para que se atribuyan intenciones.*

*9 Def. Son las personas que destacan más o se fija más la atención en ellas.*

## 2.2 Modelo De Inferencias Correspondientes

*El modelo de Jones y Davis (1965) constituye el primer desarrollo de las ideas de Heider sobre la atribución. Siendo el dato del que se parte, el surgido de la observación de la conducta y de los efectos de ésta.*

*"Se postula el concepto de correspondencia para describir la extensión en que una intención puede provocar o causar la acción, en que una disposición personal genera una intención y, por tanto la extensión en que una disposición personal es responsable de una acción. La correspondencia es inferida ( y por ello hablan de inferencias correspondientes) en la medida en que se puede describir una acción, de la cual se derivan ciertos efectos, en base a intenciones y disposiciones." (10)*

*Habrá, por ejemplo, una inferencia correspondiente si percibimos la conducta de perseverancia de alguien, con la que logra obtener un bienestar económico, como fruto de una intención del actor de tener mayores ingresos y, en última medida, como consecuencia de la existencia de una disposición estable o rasgo de personalidad perseverante.*

<sup>10</sup> *Estudios de Psicología*. Angel Riviere et all Edit. Aprendizaje, S.A. 1983 Madrid Pág. 38

*La cantidad de información o inferencias que se realizan acerca del actor, dependen de si los efectos son deseados o no por el actor, resumiéndose en tres puntos (Jones & Davis, 1965):*

*a) los efectos que son universalmente deseados por todos no nos ofrecen información sobre las características únicas del actor.*

*b) La inferencia de intencionalidad en la realización de un acto que busca lograr efectos deseables se incrementa en la medida en que exige esfuerzo, dolor..., en general, consecuencias negativas para ese actor.*

*c) Cuando los efectos de la acción escogida no son universalmente deseados, o no son tan deseados como las consecuencias de otras acciones alternativas, entonces esto nos proporcionará más información sobre las características del actor.*

*En otras palabras la información más significativa será aquella que no se deduzca del comportamiento general de las personas, entre más diferencias existan entre los deseos del actor con respecto a los de su endogrupo mejor inferencia tendremos del sujeto. Aun cuando en la vida cotidiana las personas tienden a manejar las mismas perspectivas de aquellos con los que conviven diariamente, (existiendo excepciones).*

## **2.3 Modelo De Weiner**

*Al igual que el modelo de Jones & Davis, el modelo de Weiner trata sobre la toma de decisiones acerca de las causas de la conducta. Ambos modelos deben mucho a Heider, quien estudió las atribuciones de la realización en el contexto de la distinción entre la atribución al actor y al medio.*

*El modelo de Weiner surge al considerar la conveniencia de incluir un aspecto cognocitivo en la explicación de situaciones de logro-éxito. Lo que hace en este modelo es desarrollar los postulados anteriormente planteados por Heider (1958). mismos que hicimos referencia en el primer capítulo en donde utiliza una serie de conceptos en la aplicación de su teoría, tales como: capacidad, esfuerzo y suerte. A los cuales le va a añadir uno más a este grupo de conceptos, el de dificultad de la tarea.*

*Weiner a diferencia de Heider, clasifica no sólo en base a un factor interno-externo, sino propone analizar la atribución en una triple dimensión:*

- a) De internalidad-externalidad, en función de si las causas percibidas de un hecho se localizan dentro (motivación, deseos, etc.) del sujeto, o fuera del mismo (suerte, dificultad, contingencias ambientales, etc. )*
  
- b) Estabilidad-inestabilidad. Además de que el locus de causalidad se localice en el interior o exterior del sujeto, la causa puede ser percibida como perdurable en el tiempo (estable) o no Inestable). Así, atribuir un fracaso a una falta de esfuerzo propia o a una incapacidad para la tarea, siendo ambas internas, pueden tender sin embargo implicaciones motivacionales y emocionales diferentes.*
  
- c) Controlabilidad-incontrolabilidad. Se refiere a la capacidad percibida del sujeto para actuar sobre la causa de un suceso modificándola o no.*

*De acuerdo a lo dispuesto por Weiner los cuatro factores de su teoría se clasifican de la siguiente manera:*

*Capacidad - estable, interna, incontrolable:*

*La capacidad percibida se basa en el grado de éxito anterior en una tarea específica o en tareas similares, y a la consistencia en la realización, hace que se atribuya una capacidad.*

*Esfuerzo - inestable, interno, controlable.*

*Si la realización de la tarea parece motivada por poderosos estimulantes, entre mas motivación exista mayor será el esfuerzo que la persona haga para lograr su propósito.*

*Dificultad de la tarea - estable, externa, incontrolable.*

*Se deduce de su realización por parte de otras personas; si varias personas han tenido éxito, se considera que la tarea es fácil; si pocas personas han tenido éxito, es considerada difícil.*

*Fortuna - inestable, externa, incontrolable.*

*Si el esquema de los éxitos y de los fracasos anteriores varía considerablemente se considera que fue suerte lo que hizo que obtuviera determinado resultado.*

## 2.4 Motivación

*Los seres humanos tenemos diversas necesidades y estas las ordenamos de acuerdo a prioridades como son las necesidades fisiológicas, de seguridad, sociales, estima, autorrealización y físicas. Precisamente para satisfacer las necesidades físicas (alimento, abrigo y protección) debe contarse con dinero para su obtención, por lo tanto el tener dinero se convierte en una necesidad para satisfacer otra necesidad.*

*Para poder realizar adecuadamente una tarea debemos estar motivados por una necesidad, ya que el tener un motivo explica de alguna manera la causa de que se quiera hacer u obtener algo, o bien puede también indicar un deseo consciente o inculcar un deseo de algo u otra cosa.*

*De acuerdo a la definición del diccionario, motivar: "Dar motivo para una cosa." La motivación está más cerca en significado al antiguo concepto de potencia motriz: el poder de iniciar o producir movimiento. Como podemos observar todas estas palabras, motivo, motivación, fuerza motriz, provienen de la palabra mover. Por ende, lo que nos mueve a la acción puede ser interna o externa, o comúnmente, de la combinación de un impulso interior y de situaciones estimulantes (externo), por la otra.*

*Entonces, lo importante de la motivación es porque cubre tanto lo que ocurre dentro del individuo en función de querer hacer algo y también lo que ocurre afuera, mientras se recibe la información de los demás o de las circunstancias. Cuando alguien no está motivado, muestra cierta apatía por todo lo que le rodea y carece de metas u objetivos que alcanzar. Sin embargo, el hombre rara vez llega a un estado de satisfacción completa excepto durante un breve tiempo. Cuando se satisface un deseo, salta otro que toma su lugar. Por lo general no existe un momento en el hombre que no desee algo y tenga un motivo para obtenerlo.*



*Así pues, motivación en último término sería equiparable a emoción, siendo este resultado de procesos cognitivos por un lado e impulsadora de la conducta por otro. Como afirma Weiner 1988 cada emoción específica y diferenciada será el resultado de un proceso de atribución concreto. Existiendo emociones de la vida cotidiana de las cuales Weiner elabora hipótesis al respecto:*

*1.- El orgullo será el resultado de atribuir resultados positivos a aspectos relacionados con el yo ( p. ej. capacidad o esfuerzo)*

*2.- La cólera será experimentada cuando se atribuyen resultados positivos a factores controlados por otros.*

*3.- La gratitud será resultado de atribuir los resultados positivos a factores controlados por otros.*

*4.- La culpa será vivenciada cuando los resultados negativos se atribuyen a factores personales controlables (p. ej. esfuerzo)*

*5.- La compasión se produce cuando percibimos a otros necesitados de ayuda por encontrarse en situaciones negativas debidas a factores incotrolables.*

*6.- La resignación o desesperanza surgirán cuando se atribuyen los resultados negativos a factores incotrolables. (11)*

*11 Psicología social sociocognitiva Augustin Echebarria Echabe Edit. Desclée de Brouwer S.A. Bilbao 1991 Pág. 133*

*Estas son otras variables que habría que tomar en cuenta para poder detectar las posiciones tanto de los observadores como de los actores ya que los sentimientos son un factor importante para poder atribuir una causa ya que sentimos según pensamos y actuamos en base a nuestros sentimientos.*

### **CAPITULO 3 ATRIBUCION INTERGRUPALES**

*Vivimos en un entorno social que está en evolución constante. Gran parte de lo que nos ocurre se halla relacionado con las actividades de grupos a los que pertenecemos, o no pertenecemos; y las cambiantes relaciones entre estos grupos exigen continuos reajustes de nuestro modo de entender lo que ocurre, y continuas atribuciones causales del por qué y del cómo de las cambiantes condiciones de nuestras vidas (Tajfel, 1969)*

*Cuando hacemos atribuciones con respecto a otra persona, de tal manera estamos tratando de interpretar o explicar su comportamiento, y así mismo estamos admitiendo nuestro contorno social siendo este más predecible y comprensible. La cantidad de vocabulario que tengamos a disposición será la importancia en como acojamos e interpretemos la información, aunque esto no garantiza nuestra correcta interpretación. La pregunta es ¿Si una conjetura concerniente a las intenciones o motivos de otras personas puedan ser ciertos o no? Es notablemente difícil, ahora bien lo importante es saber que tipo de información toman en cuenta las personas. De acuerdo a los grupos a los que pertenecen y en los que se desenvuelven cotidianamente, para poder hacer determinadas atribuciones, por consiguiente que factores pudieran prejuzgar del proceso de atribución y cuál sería, consecuentemente su comportamiento.*

*Pues es bien sabido que el comportamiento de los individuos sufre cambios cuando actúa en determinado grupo, es muy probable que haga o diga cosas diferentes a las que acostumbra, cuando se encuentra en otro grupo o lugar.*

*Su estado interpersonal se trasforma a un comportamiento intergrupalo, esto es sufre una transición desde la identidad personal a la identidad social. Teniendo en cuenta que la identidad personal se refiere a autodefiniciones basadas en función de características personales; por otro lado la identidad social se enmarca en definiciones de la pertenencia a grupos o categorías. Así también se dan las autoasignaciones de atributos comunes de la pertenencia en cuestión, contemplándose a sí mismo relativamente intercambiable con otros miembros del propio grupo.*

*Debemos tener en cuenta que las personas atribuyen el comportamiento de otros no únicamente a sus características propias como individuos, sino también consideran las características relacionadas al grupo o grupos a los que pertenece. Ahora bien, contemos con que el observador también pertenece a un grupo, por lo tanto existirá una influencia más en el proceso de atribución intergrupalo. Aquí cabe mencionar que las atribuciones intergrupo generalmente son etnocéntricas (12)*

*12 En el sentido de que los pertenecientes a un grupo determinado favorecen a los miembros del mismo antes que a los de grupos extraños (véanse Levine y Cambell, 1972; Summer, 1906)*

### 3.1 Comportamiento Intergrupual

*De acuerdo a Sherif (1966), el comportamiento intergrupual se produce siempre que individuos pertenecientes a un grupo interactúan colectiva o individualmente con otro grupo, o con sus miembros, en términos de su identificación grupal. (13)*

*Entonces ubicaríamos la diferencia entre comportamiento interpersonal y comportamiento intergrupual en una tajante separación, encontrándonos con relaciones determinadas puramente por las características interpersonales de los implicados, esto es, la relación íntima entre una pareja. Por otro lado están las relaciones totalmente definidas por la pertenencia a grupos sociales determinados. Inclusive las relaciones interpersonales son transformadas en intergrupuales dependiendo de los temas que se discutan, pues obviamente el intercambio de ideas tienen su raíz en acontecimientos relacionados con los grupos a los que pertenecemos, y al decir grupos no es exclusivo de grupos formalmente establecidos ( Club, familia, iglesia etc) sino como se menciona, es el resultado de estar interactuando constantemente, ya sea en grupos o individualmente.*

13 La Atribución Causal. Miles Hewstone Edit. Paidós España 1992 Pág.182

*En el estudio de Sherif (1966) incluía de los aspectos de las relaciones intergrupales varios aspectos de la atribución intergrupar. Visualizando la función que desempeñan los estereotipos en la inculpación del grupo extraño y la glorificación del grupo al que se pertenece, observando que la determinación de la culpa es conducida casi completamente por lo que opine el grupo.*

*Tajfel en 1969 hace referencia a algunas funciones de los sesgos atributivos intergrupales, haciendo incapie que el proceso causal de un observador debe tratar en lo posible una imagen única positiva. Siendo el modo que tienen las personas de atribuir los constantes cambios del mundo a características y acciones, ya sea a los grupos a los cuales pertenece o a los extraños.*

*Es preciso indicar que el marco teórico que nutre a la atribución intergrupar es por un lado la categorización social y por el otro la representación social esta última no haré referencia en este análisis. Sin embargo la categorización social por tener una función cognitiva y organizada se puede manejar que en una situación de información incompleta, los observadores deducen las características de un objeto de acuerdo a la categoría a la que pertenece. Partiendo de este punto, un observador puede atribuir el comportamiento de otra persona a características asociadas al grupo al que pertenece. y no únicamente a sus características individuales. Por lo tanto, las atribuciones varían acorde con la caracterización social del actor u objeto. Es así como la categorización social constituye una influencia más en el proceso de atribución intergrupar, siendo necesario estudiarse en su interacción con la del actor.*

*Heider (1944) aportó algunas ideas a cerca del proceso de la atribución intergrupala. De alguna manera asimilo el impacto de la categorización social sobre la atribución, proclamando que los actos se impregnan de las características de las personas a las que se atribuyen, siendo así, un mismo acto realizado por actores totalmente diferentes, constantemente no nos parece en lo más mínimo el mismo acto.*

*¿Podríamos decir que las atribuciones del observador son más disposicionales y menos situacionales que las de los actores.? Simplemente diríamos que existe una diferencia entre actor y observador, misma que es recíproca, pues quien en este momento es actor al momento se convierte en observador.*

### **3.2 Weiner, Aplicable a las Atribuciones Intergrupales.**

*Retomamos las cuatro causas principales de éxito y fracaso del modelo de Weiner: capacidad, esfuerzo, suerte y tarea. Mismas que se han clasificado en posición, estabilidad y controlabilidad. Para ser aplicables a las atribuciones intergrupales, particularmente en el ámbito de los logros, ya que la tendencia de los observadores a autoatribuirse eventos con resultados positivos y a atribuir a los demás los resultados negativos.*

*Esto denota un sesgo de ausencia de todo criterio de precisión, centrándose en la explicación del comportamiento grupal ajeno ampliando el error fundamental de atribución, es decir, esa constante tendencia a subestimar los factores situacionales y a sobreestimar los factores personales como causas del comportamiento del actor. Por ello con quienes intimamos y guardamos complacencia atribuimos sus acciones positivas como internas y las negativas como externas, en cambio aquellos quienes nos disgustan, sus actos negativos se atribuyen como internos, y los positivos como externos.*

*Siendo la razón por la cual, generalmente el error fundamental de atribución es un sesgo de negatividad en la atribución del comportamiento del grupo ajeno. Lo anterior nos lleva a deducir que las atribuciones intergrupales se basan simplemente en la antipatía hacia los miembros de grupos ajenos, o si por el contrario, se fundamentan siempre en estereotipos culturales.*

*Reconocemos que las causas percibidas son factibles de variar en las dimensiones de Weiner, ya que la suerte puede verse como característica interna y estable en algunas personas, esta taxonomía ofrece un conglomerado interesante de posibilidades de atribuciones grupo-propio-complacientes y grupo-ajeno-menospreciativas en contextos de logro. En particular, parece que existen múltiples posibilidades de encontrar una justificación al éxito económico del grupo ajeno y al fracaso del propio en función de las atribuciones grupo complacencias.*



***Atribuciones Autocomplacientes y Menospreciativas  
del Grupo Ajeno en Contextos de Logro.***

*Tipo de actor*

<i>Tipo de resultado</i>	<i>Grupo propio</i>	<i>Grupo ajeno</i>
<i>Éxito</i>		<i>Esfuerzo (interno, inestable, controlable</i>
	<i>Capacidad (interna, estable, incotrolable</i>	<i>Suerte (externa, inestable, incontrolable)</i>
		<i>Tarea (externa, estable, incontrolable)</i>
<i>Fracaso</i>	<i>Esfuerzo (interno, inestable, controlable)</i>	
	<i>Suerte (externa, inestable, controlable)</i>	<i>Capacidad (interna,estable, incontrolable)</i>
	<i>Tarea (externa, estable incontrolable)</i>	

-----  
*Fuente: Hewstone, 1988a.*

*En la tabla anterior se puede pronosticar el tipo de las causas en atribuciones intergrupales en general, identificando el valor del planteamiento de Weiner que radica más en las dimensiones subyacentes que en las causas observadas.*

*Lo importante de la relación de los modelos expuestos en el primer capítulo y retomados en el segundo es verificar de que manera permanecen los mismos factores de causa para atribuir tanto en el individuo (puramente) como cuando se conjugan los diferentes grupos a los que el individuo pertenece. Claro es que este tipo de división entre individuo y grupo es meramente representativo, ya que en la vida cotidiana no se da uno sin la integración del otro, esto es existe una relación constante entre el comportamiento interpersonal y el intergrupar ya que existe una correspondencia mutua en base a las intenciones y motivaciones del ser humano por alcanzar el éxito y tratar siempre de justificar sus fracasos.*

## **CAPITULO 4 METODOLOGIA**

*La manera en como percibimos el comportamiento de los demás es sumamente determinante para formarnos una idea general de las personas. Existe una diversidad de factores a los cuales atribuir determinadas conductas. Sin embargo en ocasiones es la primera impresión la determinante para emitir juicios. También se debe tomar en cuenta la motividad del observador ya que su percepción depende en gran medida de su sentir por la persona o bien dependiendo del rol que desempeña en la vida cotidiana.*

### **4.1 Planteamiento del problema**

*La mayoría de las observaciones por medio de las cuales extraemos información e interpretamos nuestro entorno depende de las cogniciones fomentadas por circunstancias de la vida cotidiana revestidas de una gran variedad de emociones dando consecuentemente la ocasión para que una persona inicie la búsqueda de una explicación a los acontecimientos. Gran parte de las circunstancias en las que ocurre una acción dan pauta al observador para inferir la causa de su comportamiento.*

*Algunas otras tantas veces las personas usamos a los demás como fuente de cogniciones explicativas. Esto sirve para que las personas evaluemos nuestras propias capacidades u opiniones, cuando no contamos con un criterio objetivo, hacemos uso del consenso general para sustentar y confirmar nuestros puntos de vista.*

*Ahora bien si estamos acostumbrados a cuestionar el por qué de los acontecimientos y con mayor relevancia la causa de ciertos comportamientos de las personas. Es interesante observar como el éxito económico es algo que muchos desean alcanzar y que pocos logran pero más interesante para la psicología social es identificar:*

*¿A QUE FACTORES ATRIBUYE LA GENTE EL EXITO ECONOMICO DE LAS PERSONAS?*

## **4.2 Hipótesis**

*En el observador se dan condiciones que lo llevan a atribuir un acto especial a una disposición estable del actor- objeto (interno) o a cierto rasgo del medio ambiente (externo). Esta división entre factores internos (capacidad y esfuerzo) con respecto a factores externos (dificultad de la tarea y fortuna) son la base de este estudio exploratorio por lo que de acuerdo a la teoría citada se infieren las siguientes hipótesis:*

*a) La gente atribuye el éxito económico de las personas a factores internos*

*b) La gente atribuye el éxito económico de las personas a factores externos*

*Sin embargo mi postura no es tan extremista, si bien, el hecho de sondear información con respecto a la atribución causal de la gente con respecto al éxito económico de las personas me da la pauta para plantear que no existen atribuciones "puras" (internas o externas) sino que es una mezcla de ambos factores en donde no se tiene límites y convergen una diversidad de factores, además de los contemplados en las teorías antes expuestas.*

*Tomando en cuenta que lo importante en esta diada es cómo se procesa la información. Por lo tanto el observador (la gente) es mi variable independiente y mi particular interés ya que su forma de percibir y atribuir depende de su marco teórico de referencia que incluye tanto factores internos como externos ya que se desenvuelve en una sociedad, de donde a obtenido un aprendizaje para retroalimentarse así mismo y a los que lo rodean, manifestándolo en ocasiones en su comportamiento.*

*En este punto agrego a la lista de factores internos la autoestima ya que considero que mucho depende de como se siente consigo mismo el observador para atribuir una causa, a determinado comportamiento de otra persona. Concretamente mi planteamiento es:*

*"La gente atribuye el éxito económico de las personas tanto a factores internos como a factores externos."*

### **4.3 Sujetos**

*Los sujetos aplicables a este cuestionario son personas del sexo femenino o masculino quienes su edad debe fluctúa entre los 18 a 40 años de edad. La razón de limitar el rango anterior radica en la observación cotidiana en una empresa privada de primer nivel competitivo en el mercado, en donde la edad de la gran mayoría del personal oscila en este rango. Por lo que, a mi forma de ver, son las personas con todo el potencial para emprender empresa.*

*No obstante existen personas con menor o mayor edad, quienes seguramente cuentan con mayor empuje que muchas de las que incluyo en esta limitación.*

*Siendo en la empresa antes citada en donde se llevo a cabo parte del levantamiento de información, la otra parte se aplico en universidades. Haciendo un total de 100 sujetos a quienes se les aplico el cuestionario.*

*En estos dos ámbitos se concentran la gentes con las características requeridas para mi estudio exploratorio Siendo un diseño correlacional de 3 X 2 en donde las variables son tres grupos; aquellos quienes únicamente trabajan, los que trabajan y estudian, y quienes únicamente estudian, tomando en cuenta el sexo (femenino o masculino). Esto con la finalidad de obtener tres puntos de vista acorde con su situación ocupacional y a su sexo.*

#### **4.4 Instrumento**

*Se diseño un cuestionario conteniendo diez preguntas compuestas de frases dicotómicas, de las cuales los sujetos tenían que elegir la que más concordara con su manera de pensar.*

*El inciso "a" esta diseñado con afirmaciones que reflejan factores internos y las del inciso "b" con afirmaciones del tipo de factores externos. Redactadas de tal manera que el sujeto (observador) atribuya el éxito económico de las personas (actor), ya sea a un factor interno o a un factor externo. ( anexo 1)*

#### **4.5 Procedimiento**

*Se elaboraron 100 cuestionarios, los cuales se aplicaron en una empresa privada y en universidades el objetivo de la encuesta fue obtener la información suficiente para abstraer una respuesta a la percepción de la gente con respecto al éxito económico de las personas.*

*Sin embargo fue increíble la manera en como las personas cuestionaban y hacían comentarios con respecto a cada una de las afirmaciones por lo que es probable que una entrevista abierta hubiera sido adecuada para poder realizar un análisis de contenido con respecto a los factores de: Capacidad, querer hacer las cosas, la motivación, el deseo de intentar, la dificultad de la tarea, las oportunidades, y la suerte. Todos ellos parte de este proyecto y esencia de discusión.*



*El cuestionario únicamente arrojó cifras frías, las cuales se manejaron mediante una prueba de ji-cuadrada para comprobar o rechazar la hipótesis, ayudando conjuntamente con la teoría al análisis de las premisas para poder llegar a una conclusión. Misma que expongo en uno de los capítulos subsiguientes.*

## CAPITULO 5 ANÁLISIS DE RESULTADOS

*De acuerdo al sondeo realizado por medio de 100 cuestionarios aplicados, a sujetos quienes se dividieron en tres grupos ( trabajan únicamente, trabajan y estudian, y estudian únicamente) se obtuvo la siguiente información:*

*Puntuación por bloques de acuerdo a la relación que establecen ambos sexos con respecto a las dos variante (interno-externo)*

	<i>Femenino</i>	<i>Femenino</i>	<i>Femenino</i>	<i>Masculino</i>	<i>Masculino</i>	<i>Masculino</i>
	<i>U. Trab.</i>	<i>T. y E.</i>	<i>U. Estudian</i>	<i>U. Trab.</i>	<i>T. y E.</i>	<i>U. Estudian</i>
<i>fact. a</i>	62	151	98	98	140	61
<i>fact. b</i>	48	89	92	42	90	29

*En el cuestionario el observador selecciono una de las dos afirmaciones descriptivas que, por orden; "a" se refiere a factores internos y "b" a factores externos. Cada uno de los 100 sujetos apoyó la afirmación que correspondía a su condición.*

*Es importante destacar que para tener observadores quienes comuniquen fidedignamente, es necesario que sus respuestas estén determinadas por las características de su tema y no extremadamente controladas por las circunstancias. Siendo no muy común encontrarnos con gente quien realmente analice el tema y no se deje llevar por los comentarios o la situación en la que se encuentre.*

*Se realizó una prueba de inferencia del tipo ji - cuadrada, tomando en cuenta un nivel de significancia de 0.05 y 5 grados de libertad para comprobar la hipótesis nula obteniendo como resultado:*

$$X > 11.0705$$

$$13.2199 > 11.0705$$

*En donde los datos muestran evidencia suficiente para determinar, que los factores internos son a los que la gente atribuye el éxito económico de las personas. (ver gráfica 1) Esto comprueba la hipótesis nula, dejando en expectativa la hipótesis de la investigación ("La gente atribuye el éxito económico de las personas tanto a factores internos como a factores externos.") la cual requiere de un análisis de contenido con base a la estadística citada.*

## 5.1 Comparación de los Factores Interno-Externo Entre el Sexo Masculino

*Los hombres quien únicamente se dedican a trabajar, por lo general ya concluyo con una educación a nivel licenciatura o bien cuentan con un puesto que le requiere de tiempo completo para desempeñarlo, por lo tanto le es difícil continuar o ampliar su conocimiento académico*

*Nuestro primer grupo esta conformado con esta clase de sujetos, siendo 14 la cantidad extraída del total de 100, quienes cumplieron con la característica del grupo correspondiente.*

*Teniendo como resultado el 13.72% atribuyeron a factores internos, y el 5.88% a factores externos. Este porcentaje indica una diferencia de un poco más del doble a factores internos con respecto a los externos. Por lo tanto en este grupo deducimos que para los observadores del sexo masculino quienes únicamente se dedican a trabajar, los factores más importante para atribuir el éxito de las personas son aquellos que se basan en la habilidad de la persona como individuo y a la intención que tienen para obtenerlo, pues de acuerdo a su elección estos dos factores internos fueron los que contaron con la aprobación de los 14 sujetos. (gráfica 2)*

*El segundo grupo de este genero fueron 47 sujetos quienes se dedican tanto a trabajar como a estudiar. Atribuyeron el 70.97% a factores internos y el 41.83% a factores externos en este grupo la importancia no radica en la diferencia sino en la cantidad de sujetos que como observadores cuentan con un marco teórico mas adecuado para poder percibir y analizar la conducta de los demás. En capítulos anteriores hago referencia con respecto al tipo de información con la que cuente el observador dependerá a lo que atribuya la causa.*

*Es necesario destacar que este es el grupo más grande de los tres, por lo tanto cabe destacar que el hombre realmente esta consciente de que su superación personal depende de lo preparado que este para enfrentar los retos de su entorno, pero lo atribuye a su capacidad, perseverancia, e intención por querer lograr su éxito. Se centra en el yo como individuo, dejando en segundo termino los acontecimientos externos, mismos que son parte de su formación.*

*El tercer grupo esta conformado por 9 sujetos, siendo los que únicamente estudian la edad promedio de esto sujetos es de 21.4 años razón por la cual se explica que únicamente trabajen, si su situación económica les permite terminar una licenciatura sin mayor problema. Por lo mismo tienen un referente de que quien tiene éxito económico es aquel que se prepara para enfrentarlo, nuevamente nos encontramos con un 2.62% a factores internos y un 5.49 a factores internos y un 2.61% a factores externos.*

*La diferencia entre ambos factores fue del 2.88% un poco más de la mitad de los factores internos, esta diferencia no es muy representativa para la postura que guardan los sujetos de acuerdo a mi observación, por lo tanto se visualiza una posible razón por la cual tenemos este resultado. Los sujetos necesitan trabajo y no lo encuentran, pero mantienen su ánimo debido a que esperan algo mejor en el camino.*

## **5.2 Comparación de los factores Interno -Externo Entre el Sexo Femenino**

*La mujer quien únicamente se dedica a trabajar, (teniendo en cuenta que representa una doble jornada) generalmente lo hace para obtener una remuneración económica y solventar problemas económicos. Siendo en la mayoría de los casos responsables de una familia.*

*En este grupo nuestra muestra arrojó un total de 11 sujetos quienes su elección fue del 6.82% a factores internos y el 5.28% a factores externos dejando un margen muy reducido, pues la diferencia entre ambos factores es de 1.54% (ver gráfica 3) muy significativa con respecto al sexo masculino ya que en este grupo la variante únicamente fueron 2 sujetos más y sin embargo la diferencia entre factores internos a los externos fue del 7.84 % (ver gráfica 4).*

*El segundo grupo se compone de 24 mujeres quienes se dedican a trabajar y estudiar (sin descartar la posibilidad que también se hacen cargo de su familia) En este grupo los factores internos cuentan con un 36.24% con respecto a los externos que tienen un 21.36% Al igual que en el grupo masculino, la cantidad de mujeres con respecto a su mismo genero, es la más alta.*

*Comprobado esta que es más difícil demostrar y aceptar el talento de una mujer en los negocios con respecto al de un hombre. Por lo tanto la dificultad de la tarea se torna mas complicada para la mujer que para el hombre, ya que esta no solo esta luchando por obtener éxito sino que además esta contra corriente en un mundo controlado por hombres.*

*Sin embargo la mujer de hoy confía plenamente en sí misma a tal grado que tiene las mismas expectativas que los hombres en cuanto a los factores externos, pero cree un poco más en su capacidad para poder obtener éxito económico con respecto al sexo masculino. (ver gráfica 5)*

*El último grupo de los seis es el de las mujeres quienes únicamente estudian, tenemos 19 sujetos en donde, curiosamente parece acercarse a mi hipótesis de investigación: "La gente atribuye el éxito económico de las personas tanto a factores internos como a factores externos."*

*Al observar la mínima diferencia entre los porcentajes, en donde el 18.62% son factores internos y el 17.48 factores externos. Infiero que este grupo es el que vive su cotidianidad y sus expectativas son aprovechar los momentos clave, sin perder de vista su capacidad.*

*En relación con el sexo opuesto en este mismo grupo la diferencia es muy grande por lo tanto sería necesario hacer un estudio más profundo y analizar lo que representa para ambos grupos el éxito económico. (ver gráfica 6)*



## Capítulo 6 Conclusiones

*Nuestros procesos de atribución causal son realistas en la medida en que somos sensibles a las variaciones objetivas. Pero como acabamos de ver también somos propensos a error en ciertas circunstancias. Podemos asegurar que las atribuciones combinan la información procesada a partir de los datos o contingencias, y la información impuesta conceptualmente a partir de nuestra teoría o esquemas causales.*

*A lo largo de los primeros capítulos se expuso algunos de los procesos de atribución causal que se plantea como un elemento, tal vez el más importante, del complicado procedimiento por el cual percibimos a las personas y su acción. La percepción de la acción llega a su máxima expresión con la atribución de causas o motivos para dicha acción. Aun así, cabe preguntarse si nuestro enfrentamiento cotidiano con la acción ajena o inclusive la propia sigue siempre un proceso de este tipo. Todo indica, al parecer, que la búsqueda de causas y motivos se da como respuesta a un cuestionamiento, a una pregunta que, aparte de que alguien nos la plantee, surge espontáneamente únicamente ante ciertas acciones, aquellas que nos parecen no usuales o contrarias a nuestros esquemas de vida habituales, pidiéndonos una explicación.*

*Por lo tanto la atribución causal sería una posible respuesta ante un cuestionamiento que, alguien nos hace, o bien nos plantea la misma situación, por su forma extraña, inesperada o contradictoria. La atribución se dará ante hechos inesperados e importantes para el observador, ante aquellos sucesos que cuestiona sus ideas y conceptos previos. Hasta ahora, apenas hemos comprendido algunos de los primeros principios acerca de cómo explica la gente ordinaria su comportamiento y el de las demás personas.*

*De acuerdo a la bibliografía consultada, es muy difícil llegar a una idea clara y completa de un sistema de explicaciones debido al sentido común que realmente se pueda tomar en cuenta para que sirva de evidencia y tomarse como explicación científica establecida. Siendo que la atribución se da como respuesta a una solicitud de explicación, se hace particularmente importante saber bajo que contexto se da, depende si ese cuestionamiento es de carácter público o privado.*

*En ocasiones cuando se nos piden explicaciones por nuestras acciones o por el contrario nosotros las pedimos, en realidad se nos exige una contestación de la acción acorde con la definición colectiva de la situación dependiendo de los roles y expectativas. Llegando a concluir que la atribución causal funciona de esta forma como elemento de la interacción social, como instrumento para el mantenimiento o transformación de las estructuras de roles y de poder.*

*En este estudio exploratorio la teoría de atribución causal fue la que condujo para llegar a un análisis de los factores a los cuales la gente atribuye el éxito económico de las personas. Teniendo por entendido los factores internos y los factores externos de acuerdo al modelo de Weiner quien con base a la teoría de Heider amplió estos conceptos en una triple dimensión. A este modelo en donde los aspectos la intencionalidad y la motivación son esenciales para la comprensión de los acontecimientos cotidianos de las personas agregaría un elemento más que seguramente está implícito, pero que considero tiene más importancia en los procesos de percepción y de atribución que el que realmente se le da; es la autoestima.*

*Mucho se ha dicho que lo que poseemos es lo que ofrecemos, si las personas están tristes, transmiten tristeza o perciben tristeza, o por el contrario si están alegres generan y reciben alegría. Por lo tanto es obvio que va a depender, en gran medida como se sienta y se quiera el observador, en el momento en que se le cuestione sobre algún aspecto de la vida o del comportamiento de las otras personas para poder emitir una conjetura que estará cargada de factores tanto internos como externos correspondientes al mismo tiempo al observador y al actor.*

*Acorde con todo lo anterior y el resultado obtenido de la encuesta la forma en como la gente percibe el logro económico de los demás se base fundamentalmente en el marco de referencia y en la situación del observador mismo quien es manipulado por la sociedad en la que vive.*

*Sus respuestas van a general cierta satisfacción o insatisfacción, de acuerdo a su caso, mucho dependerá de su motivación y autoestima. Ocasionando un proceso dual en donde se es observador en tanto que se es actor, la gran mayoría de las atribuciones que se hacen de los demás se enmarcan en las experiencias del observador, pues este acomoda la información obtenida del exterior con respecto a su visualización del mundo o la definición concreta que tenga de determinada conducta, por ejemplo no es lo mismo preguntarle a un vagabundo que es el éxito económico o a que lo atribuye, a la opinión que tendrá un empresario.*

*Este caso es el extremo pero es un ejemplo claro que me sirve para explicar la razón de la división en tres grupos de los sujetos a los que cuestioné. Necesitaba identificar su situación ocupacional para ver las diferencias que esta arrojaba y de acuerdo a mi expectativa los dos grupos (femenino y masculino) de los que estudian y trabajan fueron los que confirmaron, por la cantidad de atribución a factores internos, que la gente atribuye el éxito económico de las personas a factores internos.*

*Considerando lo anterior se puede afirmar con confiabilidad que las atribuciones causales para la obtención del éxito están relacionadas con atribuciones a factores internos en un grado más representativo que las atribuciones a factores externos, y que el esfuerzo es un determinante más potente de efecto que, por ejemplo la habilidad.*

*Consecuentemente las necesidades del aprovechamiento están relacionadas a inferencias causales y por lo tanto a una expresión afectiva. Así también se puede considerar que la experiencia es la capacidad para diferenciar entidades del medio ambiente. De lo anterior llego a mi afirmación de que la gente atribuye el éxito de las personas tanto a factores internos como a factores externos.*

*Mi cuestionamiento estuvo delimitado a uno u a otro, (interno-externo) no maneje la posibilidad de ambos factores para poder dar una opción acorde con la hipótesis de la investigación . Por lo tanto me dio como resultado que los factores internos son a los que la gente atribuye el éxito económico de las personas.*

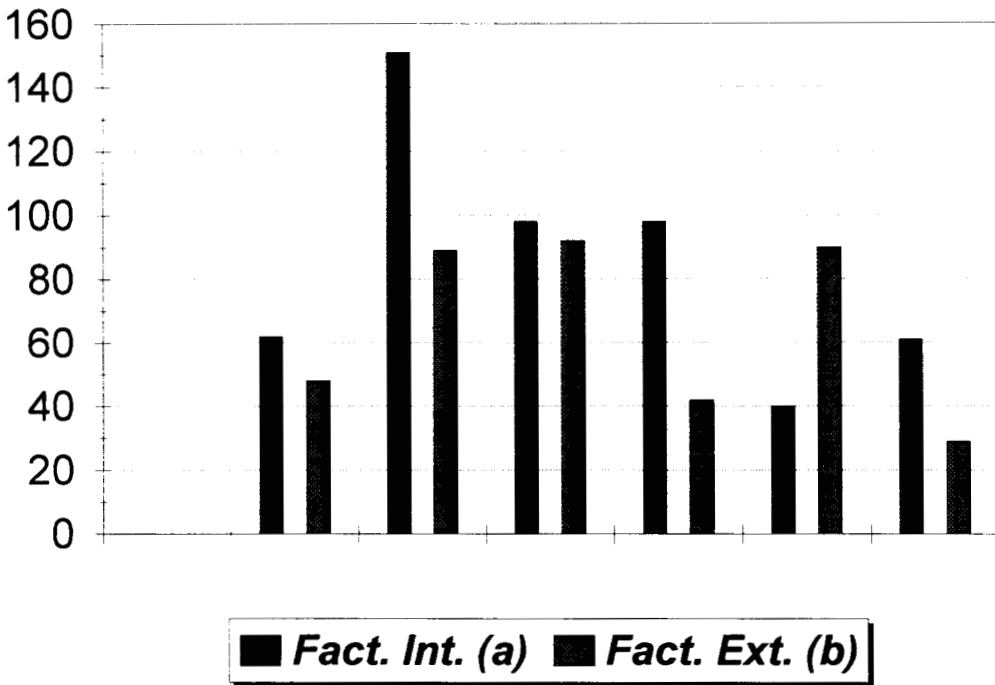
## 6 .1 Recomendaciones

*Para aquellos a quienes les interese continuar con este estudio a un nivel de análisis de contenido, que a mi forma de ver serían mucho más ricas sus conclusiones, manejar el concepto de éxito económico ya no como atribución causal, sino como Representación Social. Esto es ¿qué representa socialmente el éxito económico para las personas?*

*Mi trabajo les servirá para ubicarse dentro del contexto psicosocial ya que maneje una secuencia en cuanto a la teoría para llegar a un planteamiento. Mismo que su siguiente punto de referencia es la Representación Social*

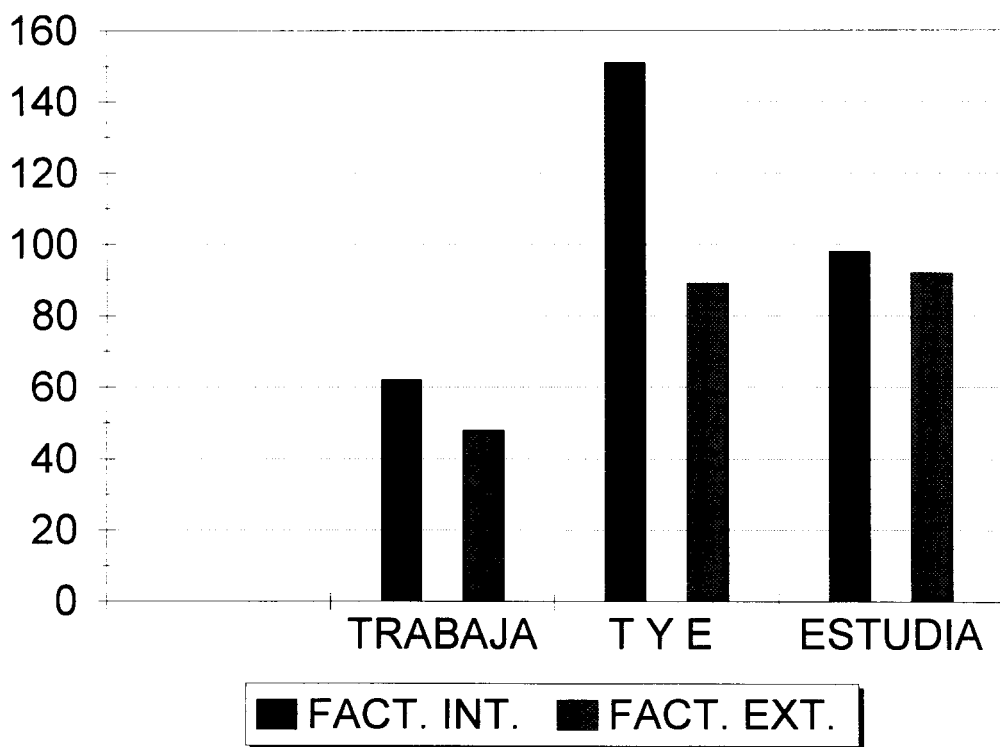
# **G R A F I C A S**

## FACTORES INTERNOS VS FACTORES EXTERNOS

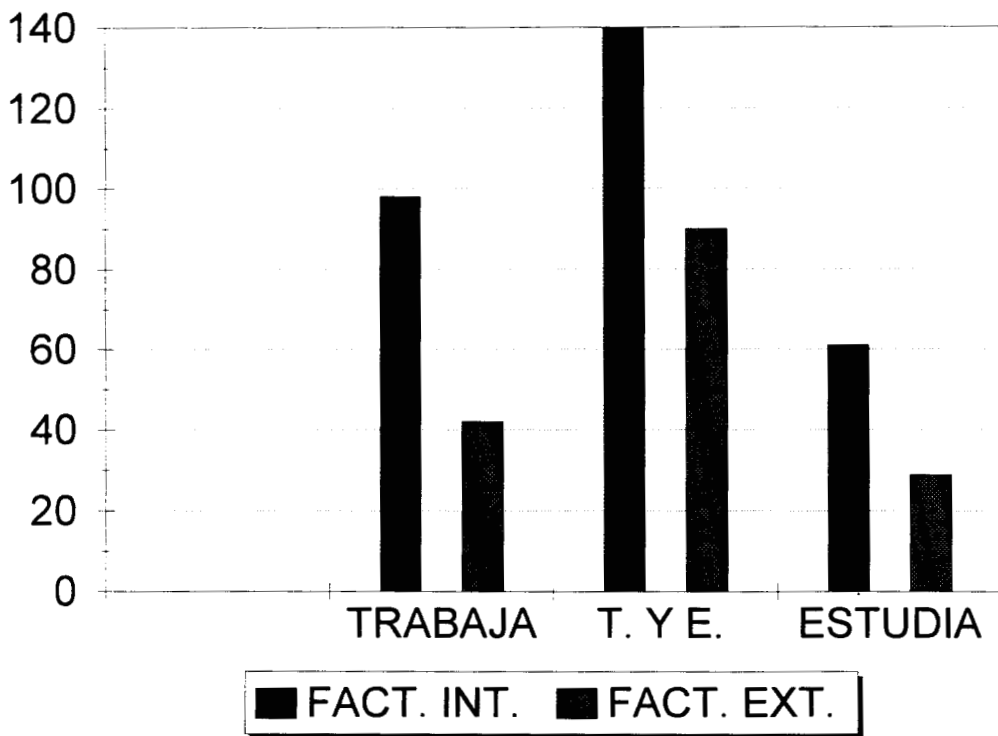




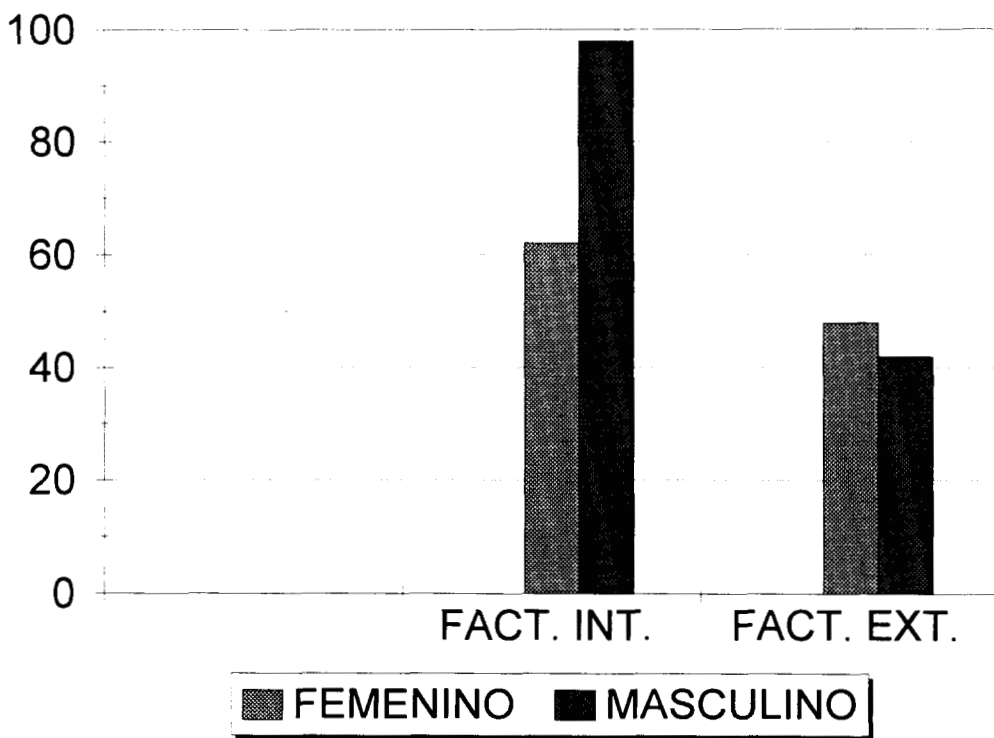
### COMPARACION ENTRE EL SEXO FEMENINO



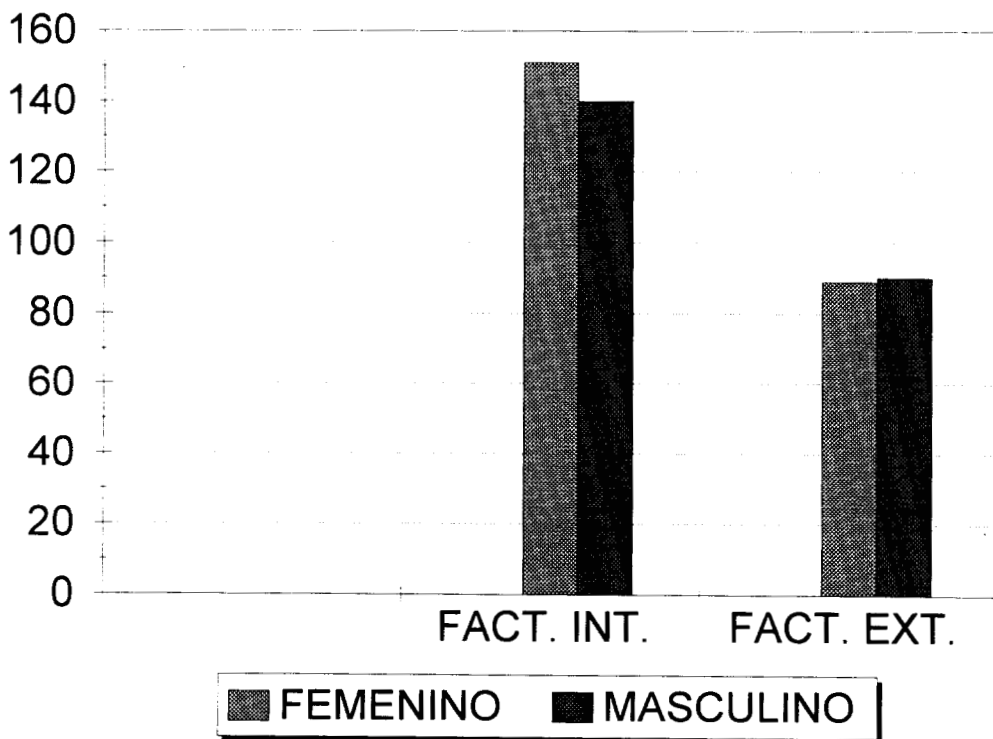
## COMPARACION ENTRE EL SEXO MASCULINO



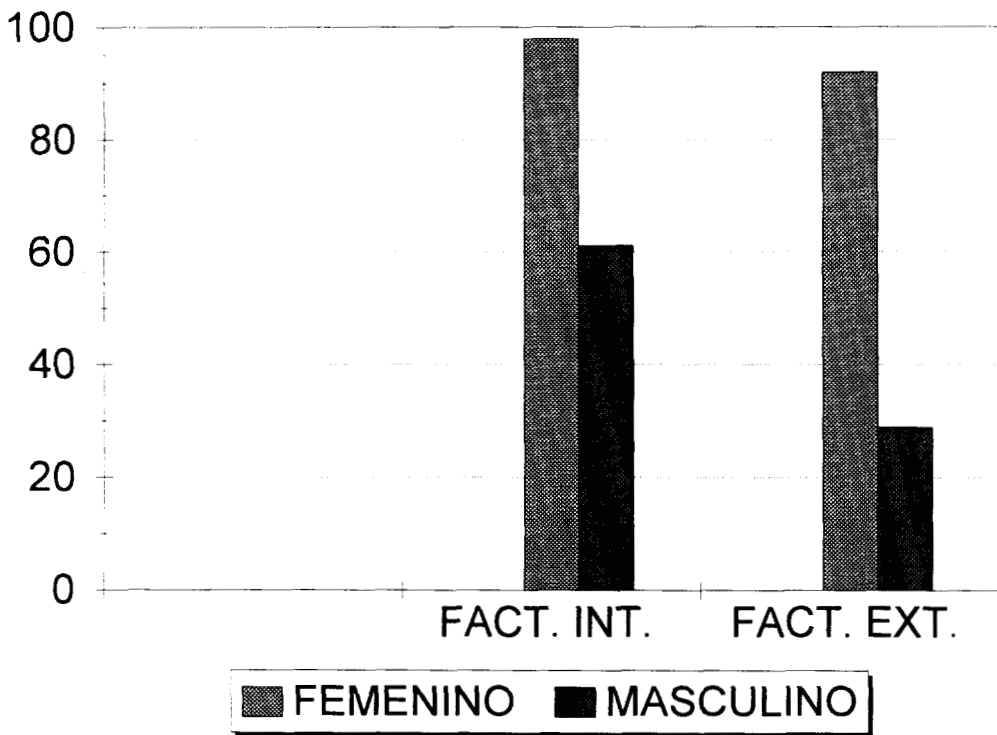
## UNICAMENTE TRABAJAN



## TRABAJAN Y ESTUDIAN



## ESTUDIAN UNICAMENTE



# **A N E X O S**

# CUESTIONARIO

UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA  
PROYECTO DE INVESTIGACION

Edad\_\_      Sexo\_\_      Trabaja      Trabaja y      Estudia  
                         Únicamente\_\_      Estudia\_\_      Únicamente\_\_

DE LAS SIGUIENTES ORACIONES SELECCIONE LA QUE MÁS CONCUERDE CON SU MANERA DE PENSAR.

- 1.-  
\_\_\_ a) LAS PERSONAS TIENEN ÉXITO ECONÓMICO POR INTENCIÓN DE OBTENERLO.  
\_\_\_ b) LAS PERSONAS TIENEN ÉXITO ECONÓMICO DEBIDO A SU BUENA SUERTE.
- 2.-  
\_\_\_ a) LAS PERSONAS DISCIPLINADAS TIENEN ÉXITO ECONÓMICO.  
\_\_\_ b) LAS PERSONAS QUE AFRONTAN Y RESUELVEN PROBLEMAS DIFÍCILES TIENEN ÉXITO ECONÓMICO.
- 3.-  
\_\_\_ a) EL ÉXITO ECONÓMICO SE DEBE A LA CAPACIDAD DE LAS PERSONAS.  
\_\_\_ b) EL ÉXITO ECONÓMICO SE DEBE A LA PREPARACIÓN PROFESIONAL DE LAS PERSONAS.
- 4.-  
\_\_\_ a) LAS PERSONAS AMBICIOSAS SON EXITOSAS ECONÓMICAMENTE.  
\_\_\_ b) LA SITUACIÓN ECONÓMICA DEL PAÍS ES LA BASE DEL ÉXITO ECONÓMICO DE LAS PERSONAS.
- 5.-  
\_\_\_ a) LAS PERSONAS CON UNA ALTA AUTOESTIMA SON EXITOSAS ECONÓMICAMENTE.  
\_\_\_ b) LAS PERSONAS QUIENES SABEN APROVECHAR LAS OPORTUNIDADES TIENEN ÉXITO ECONÓMICO.

- 6.-  
— a) EL LIDERAZGO ES CARACTERÍSTICO DE LAS PERSONAS QUE TIENEN ÉXITO ECONÓMICO.  
— b) LA SITUACIÓN POLÍTICA DE LA NACIÓN ES DECISIVA PARA EL ÉXITO ECONÓMICA DE LAS PERSONAS.
- 7.-  
— a) LAS PERSONAS CON UNA ALTA INTUICIÓN TIENEN ÉXITO ECONÓMICO.  
— b) LAS PERSONAS CON PODER TIENEN ÉXITO ECONÓMICO.
- 8.-  
— a) EL TALENTO DE LAS PERSONAS ES LO QUE LOS CONDUCE AL ÉXITO ECONÓMICO.  
— b) EL MANEJARSE EN UN AMBIENTE DE ÉXITO CON LLEVA A LAS PERSONAS A TENER ÉXITO ECONÓMICO.
- 9.-  
— a) LAS PERSONAS QUE PERSEVERAN EN SUS METAS TIENEN ÉXITO ECONÓMICO.  
— b) LAS PERSONAS QUE IDENTIFICAN Y APROVECHAN LOS PROYECTOS DE EMPRESA TIENEN COMO RESULTADO EL ÉXITO ECONÓMICO.
- 10.-  
— a) EL ÉXITO ECONÓMICO SE DEBE A LA HABILIDAD DE LAS PERSONAS.  
— b) LAS PERSONAS TIENEN ÉXITO ECONÓMICO POR QUE HEREDAN UNA POSICIÓN ECONÓMICA SATISFACTORIA.

G R A C I A S .



## **EL EXITO COMIENZA CON LA VOLUNTAD**

*Si piensas que estás vencido, lo estás;  
si piensas que no te atreves, no lo tarás;  
si piensas que te gustaría ganar,  
pero que no puedes, no lo lograrás;  
si piensas que perderás, ya has perdido;  
porque en el mundo encontrarás  
que el éxito empieza con la voluntad del hombre.*

*todo está en el estado mental;  
porque muchas carreras se han perdido,  
antes de haberse corrido;  
y muchos cobardes han fracasado  
antes de haber su trabajo empezado.*

*Piensa en grande y tus hechos crecerán;  
piensa en pequeño y quedarás atrás;  
piensa que puedes y prodras;  
todo está en el estado mental.*

*Si piensas que estás aventajado, lo estás;  
tienes que pensar bien para elevarte.*

*tienes que estar seguro de ti mismo,  
antes de intentar ganar un premio;  
la batalla de la vida no siempre la gana,  
el hombre más fuerte o el más ligero;  
porque tarde o temprano,  
el hombre que gana,  
es aquél que cree poder hacerlo.*

*Claude Bernard*

## BIBLIOGRAFIA

- 1.- **Adair John Como Motivar ¿Qué nos mueve a lograr la excelencia? Legis Editores S.A. Serie Empresarial 1992.**
- 2.- **Echebarria Echabe Agustin Psicología Social Sociocognitiva Edit. Desclée de Brouwer S.A. Bilbao 1991**
- 3.- **Goffman Erving La Presentación de la Persona en la Vida Cotidiana. Amorrortu Editores. Buenos Aires 1989**
- 4.- **Hewstone Miles La Atribución Causal Edit. Paidos España 1992**
- 5.- **Mc Call George and Simmons J.L. Identities and Interactions Edit. Free Press New York 1978**
- 6.- **Norman Donald A. Perspectivas de la Ciencia Cognitiva Ed. Paidos España 1987**
- 7.- **Riviere Angel et all. Estudios de Psicología Edit. Aprendizaje, S.A. Madrid 1983**
- 8.- **Sampson. Edward E. Social Psychology and Contemporary Society Ed. John Wiler & Sons, Ing. Clark University U.S.A. 1976**
- 9.- **Tajfel Henry and Colin Fraser Introducing Social Psychology Penguin Books England 1978**
- 10.- **Vega de Manuel Introducción a la Psicología Cognitiva Edit. Alianza. Madrid 1984**
- 11.- **Waitley Denis La Nueva Dinámica del Exito. Edit. Grijalbo New York 1973**
- 12.- **Weiner Bernard Theories of Motivation. Advisory Editor Markham Psychology Series U.S.A. 1973**