



EL SABER DE MIS HIJOS  
HARÁ MI GRANDEZA

# UNIVERSIDAD DE SONORA

## DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES

### DEPARTAMENTO DE PSICOLOGÍA Y CIENCIAS DE LA COMUNICACIÓN

**Orientación al Logro y Evitación al Éxito en Dos Contextos  
Culturales Latinoamericanos**

TESIS

Que para obtener el Título de  
**LICENCIADO EN PSICOLOGÍA**

Presenta:

*Martín Andrés Rosas Ortiz*

**M.C. Jesús Francisco Laborín Álvarez**  
Director de Tesis

**Dr. José Ángel Vera Noriega**  
**Dra. Miriam Domínguez Guedea**  
**M. C. Luis Fuentes Navarro**  
Comité Revisor

Hermosillo, Sonora

Junio de 2006

# Repositorio Institucional UNISON



**"El saber de mis hijos  
hará mi grandeza"**



Excepto si se señala otra cosa, la licencia del ítem se describe como openAccess


Hermosillo, Sonora a 12 de junio de 2006


C. DOCTORA BLANCA A. VALENZUELA  
JEFA DEL DEPARTAMENTO DE  
PSICOLOGIA y CIENCIAS DE LA COMUNICACIÓN  
UNIVERSIDAD DE SONORA  
Presente.

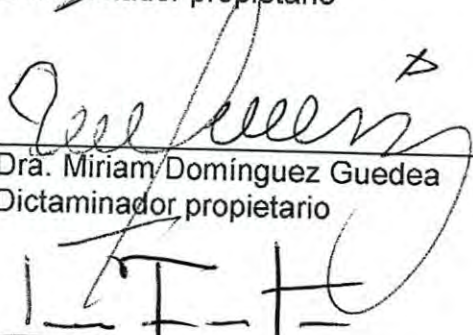
Por medio de la presente la Comisión Dictaminadora del trabajo de la pasante Martín Andrés Rosas Ortiz intitulado "**Orientación al logro y evitación al éxito en dos contextos culturales latinoamericanos**" informa, que después de una revisión minuciosa del mismo concluimos que cumple con los criterios de decoro académico para un trabajo de Tesis. Por lo que solicitamos de la manera mas atenta, efectuó los tramites correspondientes para fijar la fecha y lugar en que deberá realizarse el examen profesional para obtener el grado de Licenciatura.

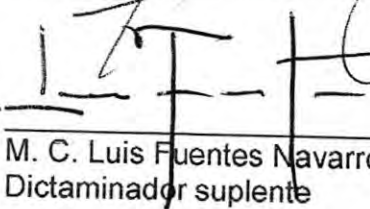
Sin mas por el momento, no sin antes agradecerles de antemano la atención prestada, quedamos a sus ordenes para cualquier aclaración.

**ATENTAMENTE**

  
\_\_\_\_\_  
M.C. Jesús Francisco Laborín Álvarez  
Director de tesis

  
\_\_\_\_\_  
Dr. José Ángel Vera Noriega  
Dictaminador propietario

  
\_\_\_\_\_  
Dra. Miriam Domínguez Guedea  
Dictaminador propietario

  
\_\_\_\_\_  
M. C. Luis Fuentes Navarro  
Dictaminador suplente

## DEDICATORIA

*Le dedico esta tesis de licenciatura a mi amiga, novia y esposa **Mabel** que siempre me apoyo incondicional desde un principio y a mi pequeña hija **Maia Camila** "ojitos de golondrina cachetitos de manzana".*

*A mi familia, a mi padre **Nicolás**, mi madre **Emma** que siempre confiaron en mi sin pedirme nada a cambio, por su esfuerzo, por cierto, mucho esfuerzo, ejemplo dedicación por sacarme adelante. A mis hermanos **Nicolás** "el huesos", **Rafael** "el chato" y **José Manuel** "el niño".*

## AGRADECIMIENTOS

Agradezco al Centro de Investigación en Alimentos y Desarrollo, A.C. (C.I.A.D. A.C.) por sus instalaciones y materiales facilitados en la elaboración de mi trabajo.

Al Mtro. Jesús Laborín por sus enseñanzas, apoyo y motivación, al Dr. Ángel Vera por su ayuda y asertividad académica, a la Dra. Miriam Domínguez y Mtro. Luis Fuentes por su siempre disposición, sus asesorías y comentarios.

Un agradecimiento y reconocimiento a Jesús Tanori por su ayuda en el análisis de datos y a demás comentarios y apoyo personal, a Luis Felipe y Fernando Durazo por su apoyo en la revisión ortográfica y de redacción, a Hugo de la Torre por sus ideas, charlas y discusiones desarrolladas sustentablemente.

A mis compañeros del C.I.A.D. al Ruko, Alejandra, Tanori, Manuel, Pekas, Lupita, Miguel, Beto, Erick, Claudia, Blanca, Francisco, Martha Paredes, Martha Peña, Sandra, a don Gerardo y Luis de la biblioteca que siempre están a la disposición de ayudarte en todo momento.

A mis amigos y compañeros de escuela Universidad de Sonora, el tito, Mauri, Pedro, a la Mojarrita, Mike, Andrea, Arlene, Dulce, Lety, Tania, Emma, Gaby, Vanesa, a las mijitas..... y muchos tantos.

Finalmente quiero agradecer a la Familia García Acosta, a los suegros Aurelio y Violeta por su gran apoyo tanto en la academia como en lo personal.

A Todos..... Muchas Muchas Gracias.

## RESUMEN

La orientación al logro y la evitación al éxito, generalmente se han visto como dos rasgos de personalidad que se ven afectados por las experiencias de la persona, así como, por los aspectos emics y etics de la cultura. Se partió del objetivo de conocer la composición factorial de las dimensiones de Orientación al logro y Evitación al éxito en las dos poblaciones, Hermosillo Sonora y Paraíba Brasil; y Establecer las diferencias en OL y EE en ambas poblaciones con respecto a las variables de sexo y edad. A través de un muestro por (sexo y Edad) se evaluaron 596 personas nacidas y/o socializadas en Sonora, México (n=299) y Paraíba, Brasil (n=299) divididos en cuatro grupos de edad: 14-17, 18-21, 24-29, 30-46, el 52 % son Hombres y 48 % son mujeres. Los resultados indican que en la dimensión de orientación al logro el orden y los factores son diferentes para las dos poblaciones, no así para la dimensión de evitación al éxito. En las medias totales por factor la muestra sonoreense se observa que sale mas alto en competitividad, en comparación a la muestra nordestina. Y Paraíba sale con medias que indican que se orientas hacia la maestría. En relación al sexo en O.L. las dos muestras los hombres resultaron mas competitivos, En relación a la edad se observa en los adolescentes son quienes son mas competitivos a comparación a los grupos de mayor edad, en E.E. En sonora los hombres se mostraron más inseguros al logro y dependientes a la evaluación social, en Paraíba de manera contraria fueron las mujeres quienes figuraron más inseguras de logro.

## INDICE

Dedicatoria.....	iii
Agradecimientos.....	iv
Resumen.....	v
Índice temático.....	vi
Índice de tablas.....	vii
INTRODUCCIÓN.....	9
CAPITULO I. CULTURA Y PERSONALIDAD.....	12
1.1 Concepto de cultura.....	12
1.2 Cultura y Personalidad.....	14
1.3 Psicología transcultural.....	17
CAPITULO II. DESCRIPCIÓN DE CULTURAS DESÉRTICAS LATINOAMERICANAS: PARAIBA BRASIL Y SONORA MÉXICO.....	22
2.1 Conformación socio-histórica del estado de Sonora.....	23
2.2 Estudios de personalidad en Sonora.....	27
2.3 Conformación socio-histórica del estado de Paraíba.....	28
2.4 Estudios de personalidad en Paraíba.....	34
CAPITULO III. VALORACIÓN DE LAS MOTIVACIONES SOCIALES.....	36
3.1 Necesidad de Logro.....	36
3.2 Origen de las necesidades de logro.....	39
3.2.1 Influencia de la socialización.....	39
3.2.2 Influencia cognitiva.....	40
3.2.3 Influencia del desarrollo.....	40
3.3 Evitación al éxito.....	41
3.4 Modelo de Atkinson.....	42
3.5 Modelo Dinámica-de-acción.....	43
3.6 Modelo de Integración.....	43
3.7 Estudios transculturales de orientación al logro y evitación al éxito.....	44
3.8 Antecedentes de mediadas de orientación al logro y evitación al éxito en México y Brasil.....	47
CAPITULO IV. MÉTODO.....	52
4.1 Planteamiento del problema.....	52
4.2 Hipótesis de investigación.....	53
4.3 Objetivos.....	54
4.4 Definición de variables.....	54
4.5 Poblaciones y tipo de muestra.....	55
4.6 Diseño.....	56
4.7 Instrumento.....	56
4.8 Procedimiento.....	56
4.9 Análisis de datos.....	57

CAPITULO V. RESULTADOS.....	60
Orientación al logro Sonora y Paraíba.....	60
Evitación al éxito Sonora y Paraíba.....	64
Diferencias y similitudes en los factoriales de Sonora y Paraíba.....	66
Diferencias en Orientación al logro y evitación al éxito por variable atributiva.....	67
Valores de Correlación de Pearson entre los factores de Orientación al logro y Evitación al éxito.....	71
CAPITULO VI. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES DE RESULTADOS.....	78
Orientación al logro.....	78
Evitación al éxito.....	81
Conclusiones y sumario.....	83
Alcances y limitaciones.....	85
Referencias.....	87
Anexos.....	94



## INDICE DE FIGURAS

Figura 1. Antecedentes y consecuentes de logro.....	44
---	----

## INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Cargas factoriales, medias y desviación estándar para los reactivos de competitividad.....	61
Tabla 2. Cargas factoriales, medias y desviación estándar para los reactivos de trabajo.....	62
Tabla 3. Cargas factoriales, medias y desviación estándar para los reactivos de Maestría.....	63
Tabla 4. Cargas factoriales, medias y desviación estándar para los reactivos negación de reacciones negativas ante la competencia México. ....	64
Tabla 5. Cargas factoriales, medias y desviación estándar para los reactivos de inseguridad de logro.....	65
Tabla 6. Cargas factoriales, medias y desviación estándar para los reactivos de dependencia a la evaluación social .....	66
Tabla 7. Valores Media y DS en las dimensiones de OL y EE para ambas poblaciones...	66
Tabla 8. Orientación al logro Diferencias y valores de medias en sexo para Sonora y Paraíba.....	68
Tabla 9. Evitación al éxito Diferencias y valores de medias en sexo para Sonora y Paraíba.....	69
Tabla 10. Orientación al logro Diferencias y valores de medias por grupos de edad para Sonora y Paraíba.....	70
Tabla 11. Evitación al éxito Diferencias y valores de medias por grupos de edad para Sonora y Paraíba.....	71
Tabla 12. Valores de correlación de Pearson en las dimensiones de orientación al logro y evitación al éxito en la población de Sonora. ....	72
Tabla 13. Valores de correlación de Pearson en las dimensiones de orientación al logro y evitación al éxito para hombres en Sonora. ....	73
Tabla 14. Valores de correlación de Pearson en las dimensiones de orientación al logro y evitación al éxito para mujeres en Sonora.....	73
Tabla 15. Valores de correlación de Pearson en las dimensiones de orientación al logro y evitación al éxito en la población de Paraíba. ....	75
Tabla 16. Valores de correlación de Pearson en las dimensiones de orientación al logro y evitación al éxito para hombres en Paraíba. ....	75
Tabla 17. Valores de correlación de Pearson en las dimensiones de orientación al logro y evitación al éxito para mujeres en Paraíba. ....	76

## INTRODUCCIÓN

Comprender la formación y acción de la personalidad requiere del análisis y observación de la forma como opera la cultura mediante sus instituciones y, mas precisamente, a través de los múltiples sistemas de relación que le dan sentido a ambos procesos.

Desde hace apenas poco tiempo relativamente se le ha dado una relevancia importante a la relación "cultura y personalidad" para la teorización en psicología, no debemos olvidar y reconocer en Latinoamérica al Doctor Díaz Guerrero como uno de los pioneros que hizo una gran serie de aportaciones en psicología social, entre ellas preponderar a la cultura como una variable imprescindible en los procesos psicológicos; donde cita textualmente *"Cada individuo nace en un momento particular de la historia y en los brazos de una cultura específica. Decir que hay una interacción entre el individuo y su cultura tiene la fuerza de un axioma"* (Díaz-Guerrero, 2003 Pág. 234). Por ello, el fruto de la concepción de cultura en psicología, es la de poder describir la manera en la cual la naturaleza de las personal adquiere sentido a través de las relaciones con los grupos e instituciones quienes marcan los sistemas de reglas y normas, a través de diferentes valores, que posibilitan la supervivencia y bienestar.

La investigación transcultural, en su interés por conocer los rasgos universales, ha provisto de importante información acerca del sentido cultural que imprime cada grupo. Este es el caso de Orientación al Logro y Evitación al éxito, que generalmente se han visto como dos rasgos de personalidad que se ven afectados por las experiencias de la persona, así como, por los aspectos emics y etics de la

cultura (Reyes-Lagunes, 1993). Al respecto Winter (1998) menciona que los rasgos motivacionales ocupan un lugar importante en los diversos elementos que componen la personalidad de los individuos, Los cuales pueden ser definidos como disposiciones específicas de las personas interiorizadas a través de la socialización. Por esto, el explicar como las personas en general y grupos particulares establecen atribuciones y se dirigen a la búsqueda de metas de éxito y fracaso es quizás una de las áreas con mayor atención dentro de la investigación psicosocial y educativa.

En cuanto al trabajo de tesis presente "Orientación al logro y evitación al éxito en dos contextos culturales latinoamericanos" lo que se pretende es conocer si tanto la O. L. y la E. E. se presentan en las dos culturas estudiadas, para la contribución de datos que sustente o desechen tal aseveración. De la misma manera conocer datos de culturas de América Latina, Contribuyendo al carácter científico de la psicología y en particular a la psicología transcultural y Etnopsicología, ya que, como lo menciona Triandis (1994), la mayoría de las taxonomías y teorías provienen de muestras limitadas de personas.

De igual forma, conocer la composición factorial de las dimensiones de Orientación al logro y Evitación al éxito en las dos poblaciones, Hermosillo Sonora y Paraíba Brasil; y Establecer las diferencias en OL y EE en ambas poblaciones.

El capítulo primero, aborda una serie de definiciones de cultura desde la perspectiva de diferentes ciencias sociales, de igual manera trata la relación de la cultura y la personalidad en Psicología.

El capítulo segundo, trata de la descripción histórica-social de las regiones sonrosense y Paraíbana, concluyendo con estudios etnopsicologicos realizados en cada región.

El capítulo tercero, presenta nuestro centro de interés “Orientación al logro y Evitación al éxito” conceptualización algunos hallazgos, estudios en diferentes culturas y su relación con algunas variables atributivas.

El capítulo cuarto, nos indica el método de la investigación; el planteamiento del problema, objetivo e hipótesis, definición de variables, población, diseño, instrumento, procedimiento, y análisis de datos.

El capítulo quinto, se presentan los resultados en gráficas donde se argumenta textualmente.

En el capítulo seis se discuten los resultados del estudio con lo encontrado en la literatura. Además se cierra con las conclusiones, alcances y limitaciones.

## CAPITULO I CULTURA Y PERSONALIDAD

### 1.1 Concepto de Cultura.

Para poder empezar hablar de cultura tenemos que remontar al renacimiento y retomar al filósofo inglés del siglo XVII John Locke, quien fue el precursor de toda ciencia moderna de la conducta, incluida la psicología, sociología y antropología cultural, que subraya la relación entre los medios condicionantes y los pensamientos y las ciencias humanas (Harris, 1979 Pág.31). Para Locke lo importante era probar que en el instante de su nacimiento, la mente humana es un gabinete vacío y el conocimiento adquirido con que viene a llenarse la mente es lo que conocemos hoy como enculturación.

Pero fue a partir del siglo XIX, con el nacimiento de nuevas disciplinas sociales como la sociología, antropología y psicología cuando se empiezan hablar de un cambio y se empiezan a producir una serie de definiciones en cuanto al término de cultura.

Para la antropología, la cultura son ideas basadas en el aprendizaje cultural de símbolos. *“La cultura es un conjunto de mecanismos de control-planos, recetas, reglas, construcciones, que los técnicos en ordenadores llaman técnicas para ordenar comportamiento”* (Gertz, 1973).

Hace un poco mas de cien años el sociólogo Taylor definió a la *“cultura como una totalidad compleja que incluye el conocimiento, creencias, el arte, la moral, la ley, la costumbre y cualquier otro habito y capacidad adquiridas por el hombre como miembros de una sociedad”* (citado en Fichter, 1982).

De esta manera en psicología, Wundt inició incorporando producciones culturales en algunas investigaciones de la teoría gestalt alemana, así como en los estudios de los franceses Emile Durkheim y Lucien Levy-Bruhl, en ciertas propuestas de Jean Piaget y básicamente en los aportes no siempre recordados del británico Frederick Bartlett, el alemán Ernst Boesch y el investigador ruso Vygotsky (Casullo, 2001).

De esta manera en Psicología Ernest Boesch 1991, la cultura es un campo de acciones que contiene objetos elaborados por personas e instituciones; ofrece posibilidades para hacer, pero al mismo tiempo impone a los individuos determinadas condiciones (Op. Cit); Lucker (2002) define la cultura como *“un sistema organizado de significados- que incluye actitudes, valores y conducta que es compartida por un grupo de personas que se transmite de generación en generación”*. Para la psicología el concepto de cultura siempre ha tenido un papel importante, ya que aporta las bases para la teorización de esta y es un factor que no se puede dejar a un lado (Quínale, Hirt, Díaz-Loving, Hosch, Lucker, Zarate, 2002).

Como podemos observar la cultura nos sirve para explicar la variabilidad de conductas entre grupos y así, la que se observa de manera individual de esos grupos, ya que brinda un modelo que nos permite explicar un gran número de comportamientos, actitudes, valores, conducta que posee un grupo específico, y al mismo tiempo como otro grupo difiere de comportamientos (Op. Cit. 2002).

Podemos decir que la cultura abarca diversos productos de la conducta de mucha gente, provee un contexto relativamente estable para el desarrollo humano (Segall, Dasen, Berry, Poortinga 1999).

Pese a la vasta gama de definición que existe de cultura, para cada disciplina ha sido distinta, ya que cada una de ellas tiene intereses particulares, y con énfasis igual en describir que es un conjunto de conocimientos que se da en un proceso de socialización. Aunque las definiciones de cultura han variado a través del tiempo y con el desarrollo de las diferentes disciplinas, todas ellas llegan a un consenso, que todo ser humano tiene un potencial para adquirir cultura como miembro de una sociedad con capacidades para desarrollar un lenguaje propio para dar cuenta de su entorno.

## **1.2 Cultura y Personalidad.**

Cuando hablamos de personalidad, sin duda requerimos de la comprensión y análisis de la cultura, como afecta a través de las diferentes instituciones para dar un sentido adecuado a la estrecha y compleja relación de ambos procesos.

En un principio Wundt con el prometedor proyecto de construir una psicología que incluyera la noción cultural fracasó, ya que se interesó en beneficio casi exclusivo de una perspectiva biológica experimental, donde las variables sociales y culturales se dejaron a un lado. A diferencia de los antropólogos Ruth Benedict, Ralph Linton y Abram Kardiner, quienes fueron los pioneros en el estudio de "cultura y personalidad", que han usado la noción de personalidad para referirse a comportamientos característicos a formas de pensar y de sentir, y han usado la noción de cultura para indicar estilos de vida, ideas y valores que influyen el comportamiento y la vida mental de la gente (Millan, 1980).

Con insistencia sociólogos, antropólogos y psicólogos transculturales han tratado de explicar, cómo, por qué y cuándo la personalidad y la cultura

interactúan para moldear la conducta del individuo (Lonner, 1998). Con el desarrollo de las ciencias sociales se ha reconocido, cada vez con más frecuencia, la importancia del papel que juega la cultura en este campo; lo cual ha llevado a los investigadores interesados en el comportamiento humano, a considerar la cultura en su totalidad, con sus diferentes ecosistemas, y subcultura como ejes para explicar los fenómenos psicológicos (García y Reyes-Lagunes, 2000).

Segall, Dasen, Berry, Poortinga (1999), mencionan que nuestra conducta ocurre en, es conformada y determinada por elementos medioambientales incluyendo los que son creados por nosotros mismos o por otras personas; tales productos pueden ser objetos materiales, ideas o instituciones sociales. Por lo cual necesitamos reconocer que la cultura siempre influye en la conducta, aunque no siempre seamos conscientes de ello.

En el caso de estudios hechos por Segall, Campell y Herkovich (1966 citado en Whitaker, 2002), es un claro ejemplo, donde encuentran diferencias visuales a las ilusiones geométricas entre diferentes culturas africanas del este y la cultura estadounidenses; Abriendo el camino y poniendo énfasis en futuros investigaciones de "cultura y personalidad".

Al respecto Triandis (1994) menciona que principalmente en psicología, han demostrado que la cultura es central para muchos procesos psicológicos, por lo que ignorar esa variable da como resultado una ciencia distorsionada. Triandis 1981, Markus y Kitayama 1991, y Alan Fiske 1992 han demostrado influencias importantes de la cultura en la cognición, emoción, motivación y conducta social (Op. Cit).



En México justo es decir que el doctor Díaz Guerrero (2003) en mas de 30 años de trabajo hizo las mas grandes aportaciones a la Psicología social, entre ellas la relación de cultura y personalidad donde cita textual, *“después de una serie de investigaciones estaba cada vez mas convencido que tanto en la cognición como en la personalidad, las diferencias culturales eran fundamentales”*, publicando en un libro que lleva como encabezado *“El marco fundamental y motor del comportamiento es la cultura”*, donde destaca como un error histórico persistente en los personologos que hayan querido encontrar el por que del comportamiento humano exclusivamente dentro del individuo y se arguye que la parte mas importante de éste debe buscarse en las circunstancias histórico-sociocultural en el que ha nacido y crecido.

*“Cada individuo nace en un momento particular de la historia y en los brazos de una cultura especifica. Decir que hay una interacción entre el individuo y su cultura tiene la fuerza de un axioma”* (Díaz-Guerrero, 2003 Pág. 234).

Segall y Cols. (1999) mencionan que una psicología, que enfatice la cultura debe incluir también factores biológicos porque hay, entre otras cosas, conductas influenciadas hormonalmente y respuestas reflejas a nivel humano.

Macooby (2000) menciona que la personalidad esta formada por las influencias genéticas y medioambientales, donde las más importantes son las influencias culturales. De la misma manera, Díaz-Guerrero y Díaz-Loving (1996), afirman que las características de las personas no solo dependen de la información genética que poseen, sino de la interacción con sus reglas y normas de comportamiento que recibe en sus relaciones interpersonales.

Si bien, en un principio los primeros antropólogos parecían asumir que la cultura es algo diferente a la experiencia psicológica de los individuos, mas adelante antropólogos, psicólogos y sociólogos denotaron que en realidad la cultura es perpetuada y modificada por cogniciones humanas conscientes e inconscientes. Así, en la actualidad la gran mayoría de científicos apoyados de investigaciones del comportamiento humano coinciden y afirman que la cultura es parte primordial para la formación de la personalidad.

### **1.3 Psicología transcultural.**

El concepto de cultura fue central en gran parte de la teorización en Psicología y se desvaneció posteriormente, regresando ahora como concepto clave. Las causas de este retorno han sido el surgimiento de la psicología transcultural, ya que los resultados obtenidos en estudios llevados a cabo en distintas sedes culturales han dado cuenta de que los descubrimientos hechos en Psicología, particularmente en Estados Unidos y Europa, provienen de una muestra limitada de la humanidad (Triandis, 1994). La misión básica es extender la Psicología mas haya de una muestra limitada de personas (Lonner, 1998).

La psicología transcultural iniciada sistemáticamente en los años sesenta se interesa en el estudio, a través de diversos grupos culturales y étnicos, de las semejanzas y las diferencias en el funcionamiento psicológico individual, así como las relaciones entre las variables psicológicas por un lado, y las biológicas, ecológicas y socioculturales por otro, y de los cambios en el curso en estas variables (Segall, Dasen, Berry, Poortinga 1999).

La psicología transcultural se ha interesado en la medición y comprensión de los fenómenos psicológicos. Para ilustrar y esclarecer un poco sobre esta citaremos algunas definiciones de algunos teóricos interesados en el estudio y desarrollo para uso de la misma.

Triandis, Malpas y Davison 1972 (citado en Ortiz, 2002) dicen que el estudio psicológico transcultural incluye estudio de sujetos de dos o mas culturas, usando métodos equivalentes de medición para determinar los límites, dentro de los cuales las teorías psicológicas generales han permanecido y los tipos de modificaciones de estas teorías son necesarios para hacerlas universales.

La psicología transcultural es el estudio empírico de miembros de varios grupos culturales quienes han tenido diferentes experiencias y que dirigen a predecibles y significantes diferencias de conducta (Op.Cit).

Berry (1994) define la tarea de *la psicología transcultural como la descripción y explicación de la diversidad psicológica como una función de la diversidad cultural.*

Estas definiciones nos hablan de por lo menos de dos culturas estudiadas, donde las variables psicológicas (individuales) y las variables culturales se relacionan con el fin de identificar la existencia o no, de variedad en los grupos estudiados para ampliar o delimitar teorías que ayuden a conocer si los procesos psicológicos son universales o específicos; pero la meta principal es siempre descubrir como están relacionadas la cultura y la conducta individual.

Es decir, como menciona Berry (1994) examina aquel rango de conductas y contextos del desarrollo humano que necesitan ser entendidos para que el funcionamiento psicológico sea entendido.

Los principales autores que se interesaron y desarrollaron los primeros aportes científicos a esta ciencia son los realizados por Milton Rokeach, Shalom Schwartz y Gert Hofstede en los años 70"s. Siendo este último quien propuso una serie de dimensiones de explicación psicológica de semejanzas y diferencias en diferentes grupos, en diferentes naciones, en sus estudios de valores relacionados con el trabajo en 53 países, encontró repetidamente cuatro dimensiones culturales (citado por Díaz Guerrero, 2003).

Las cuatro dimensiones encontradas por Hofstede son las siguientes:

- a) Disparidad del poder. La define como el grado hasta el cual los miembros menos poderosos o más débiles de organizaciones o instituciones, aceptan el hecho de que el poder se distribuye desigualmente.
- b) Aceptación de la incertidumbre. Se define como el grado hasta el cual la gente se siente amenazada por situaciones ambiguas y ha creado creencias o instituciones que procuren evitar la incertidumbre.
- c) Individualismo-Colectivismo. Designa hasta que grado la identidad se define por las decisiones y logros personales o por el carácter del grupo colectivo al cual estamos ligados permanentemente.
- d) Masculinidad-Feminidad. La masculinidad implica una serie de valores sociales: éxito, dinero y posesiones. Para la feminidad, los valores sociales son preocuparse y querer a los demás, y preocuparse por la calidad de vida.

Se puede observar la importancia de la psicología transcultural como disciplina, donde su unidad de análisis son individuos o grupos de individuos tomando en cuenta la cultura como parte fundamental de la teorización en

psicología, donde esta, es tomada como una variable que tiene un gran peso explicativo en el entendimiento del comportamiento.

Por otra parte, el psicólogo transcultural John Berry (1994) propone un "Marco ecológico" de gran importancia para comprender la psicología transcultural. Es una guía general de clases de variables que se necesitan tomar en cuenta para poder dar sentido a las similitudes y diferencias de comportamiento y experiencias humanas mostradas a través de las culturas.

El marco ecológico anteriormente mencionado es relacional causal de las interacciones y adaptación grupal e individual a los contextos físicos, políticos, económicos, sociales, culturales y psicológicos. Y se deriva de las anteriores propuestas por Berry 1966, 1975, 1976 y 1986, denominado "Modelo eco-cultural", las raíces de este modelo se refieren a los puntos de vista de Kardiner y Linton 1945 y Whiting 1974, quienes trabajaron en el campo de la cultura y la personalidad (op. cit).

En psicología transcultural se pueden abordar los fenómenos psicológicos tomando en cuenta modelos explicativos con una visión mas amplia partiendo de una forma naturalista, esto es, poniendo atención a los escenarios medioambientales naturales de las culturas bajo estudio, con el objetivo anteriormente mencionado por Berry, (1994) de poder dar sentido a las diferencias y similitudes psicológicas sin caer en etnocentrismos teóricos y dándole un mayor peso explicativo a la cultura.

Por ello la psicología transcultural se interesa por conocer los rasgos o tendencias psicológicas en por lo menos dos ecosistemas, y más aun en escenarios pocos estudiados como es el caso de América latina donde los

procesos históricos, económicos, grupales e institucionales difieren de otras naciones, al igual que sus sistemas de reglas y normas, a través de diferentes valores. El cual pueda posibilitar información acerca de sentido cultural que imprime cada grupo en la formación de la personalidad. Teniendo claro que la medición de la personalidad es específica al contexto al que pertenece las personas evaluadas, se hace necesario considerar de que manera un escenario conforma y consolida algún rasgo de personalidad.

## **CAPITULO II**

### **DESCRIPCIÓN DE DOS CULTURAS DESÉRTICAS LATINOAMERICANAS: SONORA MÉXICO Y PARAÍBA BRASIL.**

La tarea de la psicología transcultural como la descripción y explicación de la diversidad psicológica como una función de la diversidad cultural, nos hablan de por lo menos de dos culturas estudiadas, donde las variables psicológicas (individuales) y las variables culturales se relacionan con el fin de identificar la existencia o no, de variedad en los grupos estudiados para ampliar o delimitar teorías que ayuden a conocer si los procesos psicológicos son universales o específicos; pero la meta principal es siempre descubrir como están relacionadas la cultura y la conducta individual.

Si bien, al hablar de Sonora situado al norte del continente americano y Paraíba al sur de América, nos referimos a dos estados geográficamente diferentes, esto no implica que no compartan semejanzas tales como ser culturas latinoamericanas que pasaron por historias de colonización tanto española por una parte y portuguesa por el otro, además de pasar por procesos similares como la imposición de la iglesia católica, gobiernos con implicaciones revolucionarias. Una de las diferencias significativas existentes es que la mayoría de recursos en Sonora son obtenidos de la ganadería, a diferencia del turismo y agricultura en Paraíba; de la misma manera considero importante agregar que ambos países al igual, enfrentan problemas de sequía, cambios sociales importantes como la globalización y desigualdad económica.

## 2.1 Conformación socio-histórica del estado de Sonora.

La conquista de América fue expresión del movimiento expansionista de los pueblos ibéricos, registrado en el siglo XV, que incluía la oportunidad de reconquistar los últimos territorios ocupados por los árabes en la península Ibérica; además, la autorización papal dio a la conquista de las Indias un carácter de empresa santa, donde la conversión de los nativos a la fe supuso la ocupación permanente (Almada, 2000).

Fueron cinco las expediciones más importantes que atravesaron los territorios sonorenses entre 1523 y 1565, siempre en busca de ciudades míticas, oro y esclavos (Radding, 1995). A fines de 1529, con 300 españoles y cerca de 6,000 indígenas llevados como auxiliares, Nuño de Guzmán lleva a cabo la primera serie de exploraciones en el noroeste de México. Aunque falla en este primer intento por encontrar algún reino similar al del valle de México, funda San Miguel de Culiacán, el primer asentamiento español en los territorios del noroeste, por lo que la Corona lo designa, en 1531, el primer gobernador del nuevo reino de la Nueva Galicia (Lizarraga, 1996).

Como gobernador, Guzmán mantuvo una actitud favorable a las campañas de exploración. En 1533 envía hacia el norte una exploración al mando de Diego de Guzmán, quien penetra a terrenos hasta entonces desconocidos, llegando a tener contacto con grupos indígenas pertenecientes a la lengua cahíta y trayendo por primera vez, noticias de los indios Yaquis (Op. Cit).

Habiendo dejado Culiacán, los españoles alcanzan en septiembre el río Mayo, no sin antes haber librado múltiples problemas en las regiones del río Fuerte y Sinaloa, mismas que habían cruzado con un mes de anterioridad. Los pobladores del



Mayo, inicialmente hostiles a los intrusos, se mostraron considerablemente amables cuando los españoles les aseguran que su presencia es transitoria. Tal era el apremio de los indios mayos por deshacerse de los españoles, que proveen a estos de maíz, sal y un guía para continuar su camino hacia el norte (Lizarraga, 1996).

El 4 de octubre de 1533, según informes de un miembro de la expedición comandada por Guzmán, la tropa arriba al río Yaquimi (Yaqui). El capitán Diego de Guzmán ejecuta por primera vez, en tierras del noroeste, el acostumbrado acto de toma de posesión de territorio para la Corona, disponiendo del río y de todos sus habitantes para el Reino de España (Ortega, 1985).

Como era de esperarse, poco tiempo después sucederían los primeros enfrentamientos entre sonorenses y españoles el cual derivaría en un conflicto armado, en donde saldrían victoriosas las tropas de la Corona sobre los aguerridos nativos sonorenses. Es muy ilustrativa del carácter de cada uno de los rivales, la crónica escrita por uno de los expedicionarios, en la cual se deja sentir, la mentalidad del conquistador en la soledad de esos territorios agrestes (Op. Cit).

En 1536, la expedición esclavista de Diego de Alcaraz, al llegar a las inmediaciones del río Petatlán se topó con un nutrido grupo de indígenas que acompañaba a cuatro cristianos, eran: Álvarez Núñez Cabeza de Vaca, Andrés Dorantes, Álvaro del Castillo y el negro Estebanico; habían sido tripulantes del navío que zozobró cinco años antes en las costas de Texas cuando exploraban la Florida al mando de Pánfilo Narváez. Cabeza de Vaca relató como marcharon hacia el poniente y al pasar por territorios hoy sonorenses, un grupo de neví mes los acompañó hasta el lugar donde ya sabían que había españoles. En la capital del virreinato causó sensación la narración de los náufragos quienes aseguraron haber

visto dos magníficas ciudades (Cibola) donde abundaban el oro y otras riquezas (Ortega, 1985).

Con las narraciones de riquezas de Cabeza de Vaca despertó el interés en el virrey Antonio de Mendoza, quien autoriza la expedición de Fraile Marcos de Niza en 1539, con el fin de recorrer la ruta de Cabeza de Vaca en busca de las siete ciudades de Cibola (Radding, 1995).

En los años posteriores siguieron las expediciones a tierras sonorenses con el fin de encontrar las ciudades míticas descritas por Cabeza de Vaca; sin embargo, una tras otra volvían con las manos vacías a Culiacán, de donde habían salido y que servía como frontera de la ocupación española, la cual, subsistía a duras penas debido a los constantes levantamientos indígenas. En 1589, Rodrigo del Río Loza, inició los trámites para llevar misioneros jesuitas a Sinaloa para evangelizar a los rebeldes indígenas (Op. Cit).

En 1591 llegaron los primeros misioneros jesuitas con el propósito de pacificar y convertir a la fe católica a la población indígena ubicada entre los ríos Mocorito y Fuerte, donde se frenaba el avance español (Almada, 2000). Este mensaje religioso tuvo un mejor impacto que el militar porque estaba acompañado de un cambio de costumbres en la dieta, el vestido, la vivienda, el trabajo y el culto; estos cambios ofrecían ventajas tangibles a grupos de indígenas amenazados por las epidemias, las armas, los trabajos forzados y la pérdida de sus tierras. El desarrollo del ganado mayor y menor, y la introducción de vegetales europeos, sentaron las bases para atraer a los indígenas, lograr la prosperidad de las misiones y consolidar su protagonismo (Op. Cit.).

El segundo impulso, en busca de oro, que emanaba de los reales de minas de Chihuahua durante el siglo XVII, dio lugar a una etapa permanente de colonización civil en la provincia de Sonora. Las diversas formas de comercio que se desarrollaron entre las aldeas serranas y los poblados españoles alteraron los patrones de producción y consumo en los hogares y comunidades, y atenuaron el control que los misioneros ejercieron sobre los pueblos (Almada, 2000).

Las estrategias indígenas para la supervivencia se enfrentaron a nuevas presiones políticas y económicas al aplicarse las reformas borbónicas a mediados del siglo XVIII, que buscó fortalecer la presencia del Estado español en las provincias fronterizas como Sonora. Se fomentó la minería y el comercio, repartiendo las tierras misionales para abrir más terrenos a los vecinos y convertir a los indios en pequeños labradores tributarios, dando como resultado la dispersión de las comunidades indígenas ya establecidas (Radding, 1995).

En el transcurso de la guerra de Independencia entre los años 1810-1821, sirvió para que el estado de Sonora tuviera una mayor apertura comercial con diferentes estados de la región del norte (Almada, 2000).

El estado de Occidente, que unía a Sonora y Sinaloa, fue la nueva demarcación política-administrativa de esta región en el México independiente; pero en 1830 el conflicto de intereses entre los representantes de los vecindarios de Sonora y Sinaloa, provocó la separación de las dos entidades.

A través de la historia, podemos observar los cambios socio-culturales, políticos, económicos que se han dado en la región de Sonora, para su desarrollo y conformación de una identidad propia. Una variable muy importante es que comparte su frontera con EE.UU. un punto de lazo cada vez más intenso en dos países

diferentes, indisolublemente unidos por la complementariedad económica, donde han desarrollado un intercambio que va mas allá de las formalidades diplomáticas y han nutrido el intercambio económico, social y cultural. De igual manera Camou (citado en Laborín 2003) dice que compartir las fronteras con un país individualista, la creciente industrialización y los procesos económicos que tienen su origen en nuevas formas de división internacional del trabajo, han acelerado este proceso, lo que ha repercutido en nuevas formas de organización individual y grupal, evidenciando un alejamiento de lo colectivo.

## **2.2 Estudios de personalidad en Sonora.**

Con relación a los estudios realizados en la región del noroeste de México, particularmente en el estado de Sonora para la comprensión de sus habitantes Vera, Laborín, Peña y Domínguez (2003 Citados en extenso) nos brindan una visión de las características psicológicas de la personalidad y la validación de instrumentos para la medición de las mismas.

En cuanto al Autoconcepto se encontró que la mujeres tienen medias mas altas que los hombres; mas estas diferencias solo son estadísticamente significativas en los aspectos tipos social, estas diferencias se centran fundamentalmente en los aspectos positivos fundamentalmente en las relaciones interpersonales, social normativo y ocupación.

En cuanto al rasgo de Bienestar Subjetivo, se encontró que en la dimensión afectiva emocional explica dos tercios de la varianza explicada por esta subescala y se refiere a la intensidad y frecuencia de emociones negativas y positivas; con relación a la subescala de satisfacción se encontró que los reactivos de satisfacción

con la familia dan un 25.3 de la varianza explicada. Lo que indica que la pertenecía a un colectivo es más importante para evaluar el estado de bienestar.

Con relación al Locus de control, se observó que los hombres tienen creencias de control sobre la consecuencia de sus conductas y medias más altas a factores relacionados con la divinidad y el azar. En cuanto a control interno no se encontró diferencias significativas entre hombres y mujeres.

En cuanto en la escala de Enfrentamiento se encontraron tres factores: Enfrentamiento directo, revalorativo-social, Enfrentamiento emocional y Enfrentamiento evasivo. Siendo en la primera donde se encontraron medias más altas en todas las situaciones excepto salud, refiriéndose los reactivos con medias más altas a un esfuerzo personal por solucionar el problema. En cuanto al sexo las mujeres evaluadas perciben mayor frecuencia de Enfrentamiento directo, revalorativo-social, a comparación de los hombres.

En Orientación al Logro, se observó que los hombre resultan mucho mas competitivos que las mujeres; y las mujeres con una mayor inseguridad de logro que lo hombres. Las mujeres dependen más de la evaluación de su trabajo y son más tolerantes al fracaso (Op. Cit).

### **2.3 Conformación socio-histórica del estado de Paraíba.**

En el siglo XV, cuando los países europeos tienen los primeros contactos con tierras brasileñas, fueron piratas y corsarios interesados en la extracción de madera y pigmentos de color para teñir, la mayoría de estos invasores fueron franceses que posteriormente se relacionaron satisfactoriamente con los nativos haciendo amistad, posibilitando a tener relaciones comerciales (De lima 2001).

Los portugueses que empezaron a darse cuenta del aumento del comercio mandaron hacer expediciones que impidieran el contrabando de madera, pero estas fueron rechazadas por los franceses con apoyo de los indios. Con el fracaso de estas expediciones el rey de Portugal decidió crear un sistema de capitanías hereditarias, las cuales dividió en la colonia de 15 capitanías para doce destinatarios. Destaca la capitanía de Itamaracá que se extendía del río Santa Cruz hasta la Bahía da Traicao (Op Cit).

Después de una rebelión indígena en el año 1534, el rey de Portugal le ordenó al general Luís de Brito castigar a los indígenas responsables, expulsar a los franceses, desmembrar Itamaracá y fundar una ciudad; pero harían falta cinco expediciones para lograr el cometido, pues no es, hasta 1584 durante la quinta incursión que consiguieron finalmente expulsar a los franceses y conquistar la región de Paraíba. En 1585, el portugués Joao Tavares construyó, en la hoz del río Paraíba, el *Forte São Felipe*, para defender el área de los ataques de los franceses. En ese lugar tuvo origen la ciudad que es hoy la capital del Estado, a partir de ahí se desarrolló su colonización. Primero en la zona litoral y posteriormente su interior (zona del arbusto). Después de los ríos Paraíba y Mamanguape fueron surgiendo los primeros pueblos que después se convertirían en ciudades ([www.paraiba.com.br](http://www.paraiba.com.br)).

Los religiosos de la Compañía de Jesús que acompañaron a la expedición de la conquista de la capitanía de Paraíba y fundación de su sede, en Julio de 1585, tenían como objetivo principal dedicarse a la catequesis de los indígenas. El Papa

Gregorio XIII establecía, que los jesuitas tenían entre sus obligaciones la conversión de las almas al catolicismo y la asistencia espiritual (Oliveira, 2002).

En 1634, la región fue tomada por los holandeses, que permanecieron allí durante 20 años, siendo expulsados por Andrés Vidal de Negreiros. Paralelamente a estos conflictos tenían lugar a permanentes batallas con los indios, entre intentos de apresamiento de los nativos y rebeliones de éstos (mre.gov.br).

Durante las últimas décadas de siglo XVII y todo el siglo XVIII, se hizo la conquista del Interior. Con la concesión de sesmarias (lotes de tierras abandonadas o incultas) la ocupación del Interior comenzó a ser definitiva, donde se desarrolló la cultura del algodón y la cría de ganado. La población más vieja de esta región era Bom Sucesso de Piancó, que llegó a ocupar un área del casi 50 % del Estado, toda esta área estaba bajo la jurisdicción del Piancó, con la oficina central en la que es hoy la ciudad de Palomar (Op.Cit.).

La minería provocó que se cambiara la atención al sur de la colonia; mientras que Paraíba aún sufría las secuelas de la ocupación holandesa, la imposición de contribuciones crecientes de Portugal, una sucesión de períodos de sequía y la exportación de azúcar había terminado (www.v-brazil.com).

Las conquistas al principio habían sido emprendidas por la familia Oliveira Ledo, cuyo sesmaria era localizara detrás de Vidal de Negreiros, en el valle de Paraíba. Primero vino Antonio de Oliveira Ledo quien alcanzó en 1670 la misión indígena Cariri de Boqueirão, después vino su sobrino Teodósio de Oliveira Ledo quien llegó a la población, que más tarde sería el Pombal (Op.Cit.).

En el mismo período (1670) los Bandeirantes de la Casa de la Torre ya se encontraba en el interior del estado paraibano. Esta institución poderosa agraria pertenece al Garcías Dávila, cuyo dominio se extendía de la Bahía al Gran Río del Norte ([www.v-brazil.com](http://www.v-brazil.com)).

Después del exterminio de los indios con "la Guerra del Cariris", realmente pasaron a ocupar y a colonizar el estado de Paraíba, después fueron creados diversas comarcas y poblados (Op. Cit.).

En el siglo XIX habían aparecido diversos movimientos de rebelión popular contra el empobrecimiento de la Provincia del Paraíba que sufrió con la carencia de la ayuda y servicios públicos; La revolución de 1817 llamada "pernambucana" que pretendía la independencia del país, y la de 1824, conocida como la *Confederação do Equador*, de carácter separatista, acabaron violentamente reprimidas (De Lima, 2001).

El primer movimiento constituyó una rebelión de propietarios rurales, del clero y de los comerciantes, contra militares y comerciantes portugueses vinculados al gran comercio de importación y exportación, en un período de inestabilidad económica que enfrentó Pernambuco, debido al mal resultado de la industria azucarera. La insatisfacción popular derivada del aumento de impuestos se tradujo en una rebelión contra la corte portuguesa y apoyo al movimiento, que resultó en la organización del primer gobierno brasileño independiente, con la proclamación de una República. Los rebeldes, sin embargo, fueron derrotados por las tropas de D. João VI el 19 de mayo de 1817. La *Confederação do Equador* fue un movimiento liderado por liberales pernambucanos que se negaron a aceptar la Constitución otorgada por el Emperador y su política centralista. Decididos a defender la



autonomía de la región, los rebeldes, liderados por Agostinho Bezerra y Fraile Joaquim do Amor Divino Caneca, proclamaron la república independiente, organizada bajo la forma federalista. El movimiento fue derrotado y sus líderes condenados a muerte en 1825 (mre.gov.br).

En 1852 y 1874 se produjeron, respectivamente, los movimientos llamados *O Ronco da Abelha* y *Quebra-Quilos*. El primero tuvo como propósito rebelarse contra la ley de registro de nacimientos y muertes, y el segundo, contra la ley que imponía la obligatoriedad del sistema de pesos y medidas (De Lima 2001).

Con la abolición de la esclavitud y por consiguiente la caída del Imperio, comenzó el dominio de las Oligarquías lo que por el Federalismo y de la República habían guardado (mantenido) el poder en el Estado. En el principio de siglo XX las discusiones entre conservadorismo monárquico y la oposición progresiva liberal habían sido muchas, durante este período algunas acciones habían sido hechas para recuperar la economía del Estado, entre ellos el principio de las habilidades contra las sequías la década de los 20 (mre.gov.br).

Cuando João Pessoa asumió la presidencia del Estado el Paraíba el 22 de octubre de 1928, comenzaron la lucha contra el poder "de los coroneles". Fuerte movimiento que dio principio a la Revolución de los 30. Durante este período Paraíba había entrado en guerra civil, cuando el coronel José Pereira decretó la independencia de la ciudad de Princesa Isabel e intentó invadir otras regiones, este movimiento había sido patrocinado por el Gobierno Federal ordenado por Washington Louis y apoyado por los estados de vecinos, entonces después de la renuncia, se negó Joao Pessoa a la candidatura de Julio Prestes (Op.Cit.).

Pasado algún tiempo comenzó la Revolución de los 30 y la creación del Estado Nuevo. Por eso, antes de que los hechos se consumaran, el Presidente del Estado de Paraíba, João Pessoa fue cobardemente asesinado en una cafetería en la ciudad de Recife (pretexto para desencadenar la Revolución de 1930), después de esto el estado de Paraíba entra otra vez en un retroceso económico y cultural, permaneciendo apartado del escenario político nacional( [www.paraiba.com.br](http://www.paraiba.com.br) ).

El presidente Juscelino en el año de 1959 crea la Superintendencia Para el Desarrollo del Nordeste con fondos de la tesorería Federal, consolidando obras de construcción como caminos, electricidad, agua y alcantarillado, promoviendo la agricultura e industria, decayendo la superintendencia en 1964 con un gobierno militar ya que cambiaron las prioridades económicas. En las últimas décadas, con la creación de grandes centros de enseñanza superior en Joao Pessoa; el desarrollo del cultivo de la caña de azúcar; la diversidad agrícola y el progreso del turismo internacional, lograron que el nordeste destacara.

Podemos decir que en esta región se puede describir como un estado dedicado a la agricultura y turismo, situado en la periferia brasileña alejado de la capital y las ciudades importantes, donde los Valores normativos e interactivos en la sociedad Paraíbana se vuelve un sistema de apoyo que resulta un sistema propio de aceptación y protección colectivista.

## 2.4 Estudios de personalidad en Paraíba, Brasil.

Con relación a los estudios realizados en la región del nordeste de Brasil, en el estado de Paraíba, para la comprensión psicológica de la personalidad y la validación de instrumentos para la medición de la misma se cita lo siguiente.

En cuanto al rasgo de Autoconcepto se encontró que las personas le dan mas importancia a la sociabilidad, siendo el factor social-expresivo el que explicara mas de la mitad de la varianza explicada (Vera, Batista, Laborín, Silva y Ávila, 2002).

En relación al rasgo de Locus de control Se observa que la muestra Paraíbana tiene medias altas en control interno lo que nos dice que sus logros dependen se sus habilidades y esfuerzos, de la misma manera en el factor de Control afiliativo y Control social que nos muestra que atribuyen sus logros, a la colectividad, a la simpatía y amistad, siguiendo las normas sociales (Vera, Batista, Laborín y Pimentel, 2003).

En la escala de enfrentamiento a los problemas es indicativo el carácter colectivista de las personas de Paraíba. Se puede ver que en la mayoría de las situaciones problemáticas de la escuela, el trabajo, los amigos y la pareja el tipo de enfrentamiento que tiene pesos factoriales más altos es el enfrentamiento directo revalorativo-social, seguido por el enfrentamiento emocional y finalmente por el enfrentamiento evasivo, el cual explica muy poco del comportamiento de enfrentamiento de los Paraíbanos (Vera, Batista, Laborín y Pimentel, 2003).

En el caso de Bienestar Subjetivo, Laborín y Vera (en prensa) encontraron que las personas de esta región respondieron mas intensamente y frecuentemente expresando haber experimentado con mayor frecuencia cariño, amor, felicidad, indicando que los sujetos siempre y con intensidad experimentan tales sentimientos,

asimismo, los sujetos mostraron tener satisfacción relacionándose más con su familia, demostrando que "comunicación", "franqueza" y "toma de decisiones dentro de la familia", son parte importante para su satisfacción.

También en su tesis de maestría (Análisis do bem-estar subjetivo em idosos) bienestar subjetivo en personas mayores, Domínguez (2002) encontró una asociación positiva entre mas avanzada la edad mayor bienestar subjetivo donde existe una alta satisfacción en las dimensiones familiar, de amistades, autonomía personal recursos económicos y religión.

Cuando hablamos de las dimensiones de personalidad colectivismo-individualista relacionada con los valores sociales encontramos que Hofstede (1984) en su estudio transcultural dice que Brasil es un país colectivista; corroborando esto en muestras Paraibanas, Gouveia 1998 (citado en Gouveia y Cols.) y Maia, Gouveia, Silva, Filho, Milfont, (2001). Recientemente Gouveia, Andrade, Milfont, Quiroga y Dos santos (2003) que la población Paraíbense es colectivista (Vertical) poniendo énfasis en los valores normativos obediencia, religión, tradición y (Horizontal) poniendo énfasis a interacciones específicas como apoyo social, afectividad y convivencia.

En los estudios llevados acabo en Sonora y Paraíba se han validado diferentes escalas para medir comportamientos de personalidad, y se han aportado datos que nos frecen características psicológicas de sus habitantes; pero están haciendo falta estudios comparativos que indiquen diferencias y similitudes de la composición de la personalidad en culturas poco estudiadas.

### CAPITULO III VALORACIÓN DE LAS MOTIVACIONES SOCIALES.

Henry Murray (Citados en Reeve, 2003) el investigador pionero de las necesidades sociales, concibió a cada persona como un universo único de necesidades sociales que energizan y dirigen la conducta hacia la satisfacción de las necesidades más importantes para dicha personalidad o individuo. Murray trató de medir las necesidades sociales en una diversidad de formas, pues creyó que las necesidades se expresaban en múltiples formas, por ejemplo, a través de intensas reacciones emocionales, de conductas de aproximación, conductas de evitación, atención selectiva etc.

#### **3.1 Motivación de Logro.**

McClelland, Atkinson, Clark y Lowell (1953), partieron de estudiar el segundo grupo de motivos sociales que fueron hechos por Murray en 1938, donde se interesan por los tres motivos básicos: logro, poder y afiliación. Estos autores refieren que en el curso de la socialización la gente adquiere dos motivos relacionados con el logro. El primero es el motivo al logro del éxito (me) y se refiere a la tendencia que tiene cada persona para buscar el éxito y sus consecuencias afectivas positivas. El segundo de estos motivos es el de evitación al fracaso (Mf) que se refiere a la tendencia para evitar las consecuencias afectivas negativas de fracasar o no lograr el éxito (Cofer y Appley, 1971; Carver y Shéier, 1997).

La diferencia entre estas tipologías es que cuando la primera (Me>Mf) tiende a maximizar las ganancias potenciales del éxito logrado, en tanto la segunda (Mf>Me) tiende a minimizar las consecuencias nocivas del fracaso. Las predicciones que

ofreció este modelo eran en primer lugar, reconocer que las personas con alta necesidad de logro tenderán a incorporarse en tareas que prueben sus habilidades, y las personas que tienen baja necesidad de logro tenderán a evitar las tareas que prueben sus habilidades. La segunda predicción era, identificar que las tareas con una dificultad percibida moderada, permite activar el motivo de logro dominante del individuo; donde aquellos individuos caracterizados por la aproximación al éxito (Me) preferirán y buscarán tareas de moderada dificultad; en tanto que los individuos caracterizados por la evitación al fracaso (Mf) preferirán tareas de alta o baja dificultad y evitará tareas de moderada dificultad (Carver y Shéier, 1997).

Atkinson en 1957, menciona que se puede comprender que se inclinen por (Mf), pues no implica mucha presión y es agradable hacer las cosas bien, aunque no sean muy laboriosas, y además las personas con baja necesidad de logro prefieren las tareas muy sencillas o muy difíciles. El hecho de que se inclinen por la segunda es que no se ve mal que una persona falle en un problema de mayor dificultad (Carver y Shéier, 1997).

En contraste, los individuos con elevada necesidad de logro (Me) prefieren las tareas de dificultad moderada. A este respecto, se ha explicado que la gente con alta motivación de logro se plantea metas ocupacionales que, dadas sus capacidades, resultan desafiantes pero, a la vez realistas (Op. cit).

McClelland (1953), estableció asociación del logro con el desarrollo económico; McClelland y Winter (1970), concluyeron que motivaciones fuertes a lograr el triunfo caracterizan a las personas con iniciativa, creadoras y capaces de organizar.

La estrategia de utilizar medidas proyectivas para medir las necesidades, fue propuesta por Morgan y Murray en 1935; y precedida para la medición de la motivación al logro por McClelland, Atkinson, Clarck y Lowell (1953). Aunque otros autores se han valido de otro tipo de medición, como auto reportes y pruebas de lápiz y papel; Esta primera estrategia suponía la estimación de un índice comportamental de gran logro o de bajo logro, o en términos de temas de logro en historias inspiradas en una serie de dibujos tomados del Test de Apercepción Temática (TAT) donde Atkinson y McClelland realizaron varios estudios para validar la prueba; y la otra estrategia mediante el desarrollo de medidas subjetivas siendo estas ultimas las que han prevalecido en la actualidad (Carver y Shéier, 1997).

Si bien, el término de excelencia en logro es un término muy amplio, ya que este puede abarcar competencias en una tarea (por ejemplo, escribir un ensayo, resolver una división), competencia con el yo (por ejemplo, mejorar en los exámenes a comparación a los pasados) o competencia con otros (ganar en un juego de deportes). Lo que tienen en común todo estos tipos de situaciones de logro es que la persona sabe que el rendimiento o consecuencia venidera producirá una evaluación emocionalmente importante de competencia personal (Reeve, 2003).

Las respuestas emocionales de las personas que se enfrentan a estándares de excelencia varían, Los individuos con gran necesidad de logro por lo general responden con emociones orientadas a la aproximación, como esperanza, orgullo y gratificación anticipada a diferencia de los individuos que no sienten mucha necesidad de logro, que suelen responder con emociones orientadas a la evitación, como ansiedad, defensa y miedo al fracaso. Las respuestas conductuales de las personas hacia los estándares de excelencia también varían. Cuando se confrontan

con una oportunidad de involucrarse en una tarea caracterizada por un claro estándar de excelencia, muestran diferencia en la elección, la latencia, el esfuerzo, persistencia y la buena disposición por asumir una responsabilidad personal por las respuestas resultantes (Cooper, 1983).

### **3.2 Origen de las necesidades de logro.**

Desde hace muchos años los investigadores se han esforzado por descubrir las raíces de las necesidades de logro y poder dar una explicación psicosocial a la personalidad con gran logro o escaso logro, observando conforme investigaban que este fenómeno está determinado por una gran variedad de procesos sociales, cognitivos y de desarrollo (Reeve, 2003).

#### **3.2.1 Influencias de la socialización.**

Gran parte de las explicaciones para el logro se encuentran en las influencias sociales. Los niños desarrollan un cohesivo y positivo sentido del *self* cuando sus padres empatizan consistentemente con ellos, ayudan a madurar su autoestima lo que posteriormente se transforma en una mayor capacidad para el logro; les proporcionan: capacitación independiente (autoconfianza, autonomía), aspiración de gran rendimiento, estándares de excelencia realistas, autoconcepto de gran habilidad, un valor positivo para las actividades relacionadas con el logro, un ambiente de hogar rico en estímulos (libros, computadora), una amplia gama de experiencias como viajar y lecturas ricas en imágenes de logro (McClelland y Pílon, 1983).



### **3.2.2 Influencias cognitivas**

Investigadores como Felson (1984) y Philips (1984) pusieron su atención en los fundamentos cognitivos, de una forma de pensar basada para el logro, quienes sostienen que ciertas formas de pensar están más relacionadas con el logro que otras, entre ellas: percepciones de gran habilidad, adopción de una orientación de dominio, altas expectativas de éxito, fuerte valoración de logro y un estilo optimista de atribuciones. En conclusión, podemos decir que cuando las condiciones medioambientales de la escuela, hogar, trabajo etc., promueven las creencias de gran habilidad, orientación de maestría, expectativas de éxito, valoración de logro y un estilo de atribuciones positivas, dichas condiciones proveen el terreno cognitivo para cultivar una forma de pensar y comportarse para obtener el logro.

### **3.2.3 Influencias del desarrollo.**

La identificación de las influencias cognitivas sobre la conducta de logro condujo a los investigadores al estudio de la manera en que dichas formas de pensar se desarrollan a lo largo de la vida de una persona (Heckhausen, 1982).

Las creencias, valores y emociones relacionadas con el logro muestran patrones de desarrollo predecibles. Los niños pequeños no tienen experiencia al estimar sus habilidades reales; tienen creencias irreales de su gran habilidad, no disminuye su creencia después de un fracaso, ignoran su rendimiento bajo o alto a comparación de sus iguales. Sin embargo, en la niñez intermedia, los niños ponen cada vez más atención a la comparación de rendimientos con sus iguales, y hacia al final de la niñez, confían en la amplia gama de información para construir creencias

de habilidad relativamente realista: autoevaluación, evaluación de compañeros, amigos, padres, maestros (Stipek, 1983; citado en Reeve, 2003).

### **3.3 Evitación al éxito**

El concepto de temor al éxito fue introducido por Horner 1972, como una dimensión más de la motivación al logro, y fue concebida como una barrera psicológica de la mujer hacia el logro; construcción que se mantuvo para explicar las diferencias de género (citado en Espinosa 1989).

Para Horner, la evitación al éxito es una característica estable de la personalidad adquirida en una edad temprana, junto con los estándares de los roles sexuales. Inicialmente Horner en 1972, denominó a este fenómeno como "motivación para evitar el éxito"; sin embargo, más adelante se propusieron otras formas que se aceptaron rápidamente como "temor al éxito" y más recientemente "evitación al éxito" (Espinosa, Pick y Reyes-Lagunes 1988).

Horner 1972, sugirió que principalmente las mujeres al pretender alcanzar sus logros, presentan una motivación para evitar el éxito, toda vez que esta se asocia con secuencias sociales negativas (Espinosa, 1999). Una mujer con estas características, debería de presentar una disposición a sentirse incomoda al buscar el éxito en situaciones de competencia, principalmente contra el hombre, por requerirse conductas inconsistentes con su rol sexual femenino (Horner 1972, citado en Espinosa 1989).

Es decir, las mujeres entran en conflicto al pretender mantener su sentido de feminidad, y por otro lado desarrollar conductas instrumentales para buscar ser competitivas atentando con su feminidad (Op Cit).

Para Horner, la evitación al éxito era una característica de la personalidad adquirida en la edad temprana, junto con los estándares de los roles sexuales (Atkinson y Raynols, 1978). Las personas evitadoras de éxito, enfatizan los costos y devalúan las recompensas de éxito, evitando a este último favor de mantener su balance interno y buenas relaciones sociales (Canavan, 1989 en Hernández 2004). Espinosa (1989) establece que la evitación al éxito lo caracterizaba una respuesta inhibitoria formada por la inseguridad de logro y la evaluación social. En un principio Horner 1972 utilizó los principios del TAT para la medición del temor al éxito, los resultados fueron obtenidos en un ejercicio de una historia basada en una serie de dibujos (Carver y Shéier, 1997).

### **3.4 Modelo de Atkinson.**

Jhon Atkinson (1957) argumentó que la necesidad de logro predice sólo de manera parcial la conducta de logro, tal comportamiento depende no sólo de las necesidades individuales de logro, sino también de las probabilidades de éxito en la tarea y su valor incentivo para triunfar en dicha tarea. Para Atkinson, la probabilidad de éxito y el valor incentivo del triunfo están determinados de manera situacional, es decir, algunas tareas tienen grandes probabilidades de éxito, mientras que otras tienen pocas, de la misma manera ciertas tareas tienen mayores incentivos a comparación de otras.

Esta teoría presenta cuatro variables: el comportamiento de logro y sus tres predictivos. La conducta de logro se define como la tendencia para acercarse al éxito (Ts). Los tres factores determinantes son 1) la intensidad de la necesidad de logro de

una persona, 2) la intensidad de la probabilidad de éxito percibida y 3) el valor del incentivo del éxito.

### **3.5 Modelo Dinámica-de-acción**

En el modelo Dinámica-de-acción la conducta sucede en un continuo que se determina sobre todo por tres fuerzas que son: la excitación, inhibición y consumación. La excitación causa un surgimiento de tendencias de acercamiento y ocurre al confrontar estímulos ambientales asociados con recompensas pasadas. La inhibición provoca una aparición de tendencias de evitación y ocurre al confrontar estímulos ambientales asociados con castigos pasados. La nueva variable es la consumación a comparación del modelo pasado, que se refiere al hecho de que la realización de una actividad implica su propio término. La adición de fuerzas consumatorias implica que la conducta de logro se comprenda como dinámica, en vez de concebirse como algo episódico o estático (Atkinson y Birch, 1978).

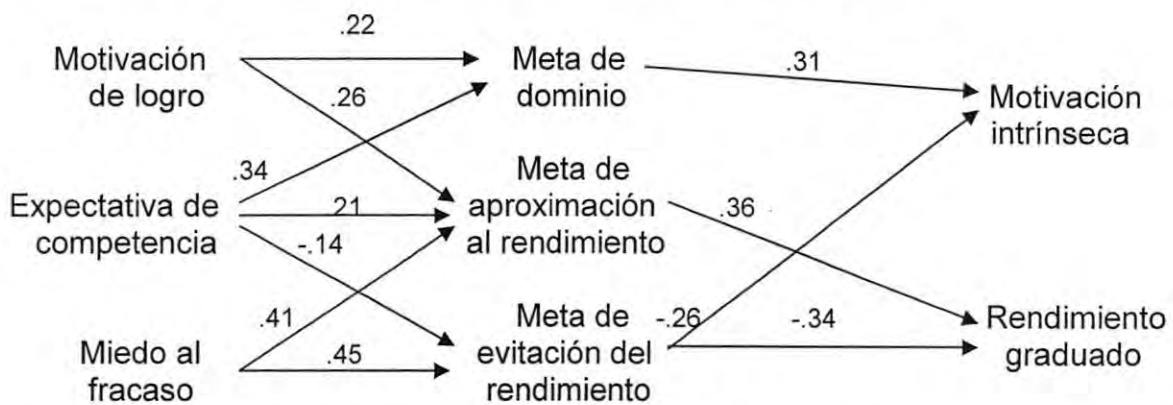
### **3.6 Modelos de Integración.**

En este modelo se integran los enfoques clásicos y contemporáneos de la motivación al logro, donde existen dos tipos diferentes de metas de logro de rendimiento: aproximación de rendimiento y evitación de rendimiento.

La gente con gran necesidad de logro tiende a adoptar metas de aproximación al rendimiento, la que muestra gran miedo al fracaso tiende adoptar metas de evitación del rendimiento; y aquellas con grandes expectativas de competencia se inclinan por adoptar metas de dominio. Los constructos clásicos de motivación al logro sirven como condiciones previas que influyen en el tipo específico de metas que las personas asumen en un escenario de logro específico.

En la figura 1 se muestra los antecedentes y consecuencias de las metas de logro, donde se descubrió que las necesidades de logro servían como un antecedente para adoptar metas de dominio y aproximación de rendimiento; el miedo al fracaso servía como antecedente para adoptar metas de aproximación al rendimiento y de evitación al rendimiento. Además, las expectativas de competencia servían como un antecedente para adoptar metas de dominio y aproximación de rendimiento (Elliot y Church, 1997).

Figura 1. Antecedentes y consecuencias de las tres metas de logro



Fuente: Tomada de "A Hierarchical model of Approach and Avoidance Motivation", de A. J. Elliot y M. A. Church, 1997, *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, pp. 218-232. Copyright 1997, American Psychological Association. Reimpreso con permiso.

### 3.7 Estudios transculturales de Orientación al logro Y evitación al éxito.

Una de las áreas interesadas en la medición de la orientación al logro y evitación al éxito es la Psicología Transcultural; para comprender un poco sobre ésta, citaremos algunas investigaciones donde se comparan los rasgos antes descritos.

Autores clásicos de la motivación habían postulado que la motivación de logro era mayor en los países occidentales individualistas -de hecho, las puntuaciones de

motivación de logro de McClelland, basadas en un análisis de contenido de libros para niños de 25 naciones de 1925 se asocia a un indicador de individualismo en los años 70 (Páez, Fernández, Basabe y Grad, 2001).

Niles (1998), realizó una investigación donde se comparan las metas de logro en dos culturas, una de ellas Australiana, considerada como individualista y la otra Sri Lanka, considerada como colectivista; donde los resultados muestran que los australianos están más orientados a las metas de logro individual; mientras que los sujetos de Sri Lanka están más orientados al logro del grupo y la familia, aunque también les importan las metas individuales.

Investigaciones en culturas como EE.UU. y Dinamarca, Nelson y Shavitt (2002), encontraron que en estos países el individualismo (IV) se asocia a valores fuertes de logro, mientras que el colectivismo se asocia negativamente con valores de logro. Los estadounidenses encontraron que estaban más orientados al logro, ambición, ganar influencia; mientras que los daneses se inclinaban más hacia la igualdad y la justicia social. De lo anterior, y con relación al género, no se hallaron diferencias significativas en cuanto a la orientación al logro en estas culturas.

En un reciente estudio, Páez y cols. (2001), estudiaron a universitarios en 29 naciones de los continentes de Europa, Asia, América y África, se midió las actitudes colectivista-individualista a través de la escala de Triandis; donde se encontró que los países menos individualistas son más competitivos al logro.

Kagitçibasi (1997), menciona que la motivación al logro puede ampliarse más allá de lo individual, como una motivación socialmente orientada al logro observándose en contextos colectivistas. Esta motivación al logro orientada

socialmente no significa que uno se sacrifique sólo por el grupo, sino que se combina el logro individual con el grupo de referencia de la sociedad perteneciente.

Con relación al edad, estudio llevado a cabo por Burley, Turner y Vitulli (1999), encuentran relación entre orientación al logro y la variable edad, donde indican que las personas de mayor edad tienen una "orientación de aprendizaje", que se caracteriza por un deseo de adquirir nuevas habilidades y conocimiento por causa de aprender y los estudiantes mas jóvenes tienen una "orientación de la actuación" que se caracteriza por un deseo de demostrar la competencia de uno a otros.

De la misma manera Morris, Brooks y May (2003), compararon a dos grupos de estudiantes universitarios, uno llamado tradicional de 19-22 años de edad y los no tradicionales de 23 años o más (trabajadores, padres de familia etc). Donde encontraron que los jóvenes estaban orientados al logro competitivo "actuación" y tenían menos control, los del segundo grupo, los de mayor edad, estaban orientados al logro de "aprendizaje", hacía que se enfrentaran a las cosas de mejor forma y tuvieran mayor control.

A lo anterior, Harackiewicz y Elliot (1993) encuentran distinción entre las metas de rendimiento (competencia) y las metas de dominio (maestría), la adopción de metas de dominio en un contexto de logro se asocia con formas positivas y productivas de pensar, sentir y comportarse, mientras que la adopción de metas de rendimiento en un contexto de logro se vincula con formas relativamente negativas e improductivas de pensar, sentir, y comportarse.

Por otra parte, Salili (1993) al comparar como Inglaterra y China, encontró que el logro varía con la edad, sexo y cultura. Encontró que en China los estudiantes de secundaria puntuaron más alto en Orientación al logro que los grupos de mayor

edad. Los sujetos femeninos en ambas culturas puntuaron más alto que los hombres, aunque los británicos más significativamente. Estos resultados se discuten en términos socioculturales y situacionales.

En cuanto al rasgo de Evitación al éxito, Brehony (1982); Brehony y Geller (1981) y Fodor (1974) en sus estudios encontraron en relación al sexo; que las mujeres tienen puntajes significativamente más alto que los hombres al igual como lo indicaba Horney (citado en Gallager y Klieger 1995). Hofman (1977) por su parte, analizó un periodo comprendido entre 1966 y 1976, donde descubre una tendencia al decremento de este fenómeno en mujeres y un incremento en hombres.

Gallager y Klieger (1995), más recientemente, investigan la E.E. en cuanto al rol de género, encontrando que las personas que presentan características femeninas (expresivas) tenían puntajes más altos, a diferencia de los que presentaban características masculinas (instrumentales). Freid-buchalter (1997) en un estudio donde mide miedo al éxito (FOS) en gerentes de supermercados, no encontró diferencias significativas en cuanto a la variable sexo.

En cuanto a la relación de E.E y la edad, Ishima y Chabassol (1984) reportan que ésta, es mayor en los sujetos más jóvenes de ambos sexos comparándolos con los de mayor edad, esto nos indica que cuando aumenta la edad la evitación tiende a decrecer.

### **3.8 Antecedentes de medidas de Orientación al Logro y Evitación al Éxito en México y Brasil.**

En México Díaz, Andrade y La Rosa (1988) construyeron y validaron una escala para medir motivación al logro adecuada a la cultura mexicana, partiendo del



instrumento desarrollado por Helmerich y Spence en 1978. En esta escala tomaron las tres dimensiones de la escala de Spence y Helmerich, así como algunos reactivos agregados, pero otros se verificaron apropiándolos a la cultura y semántica. Dicho instrumento consta de 22 reactivos con índices de consistencia interna de las subescalas de maestría (0.78), competencia (0.79) y trabajo (0.81). Las tres dimensiones explicaron el 36.71% de la varianza total de la escala, además, fueron analizadas diferentes variables atributivas (sexo, empleo, orientación familiar y aprovechamiento escolar). Los datos encontrados revelan que la única diferencia significativa por sexo indica que los hombres son más competitivos que las mujeres (Op. Cit).

Posteriormente, Andrade y Reyes-Lagunes (1996) evaluaron Orientación al Logro, con base a la escala de Díaz-Loving, Andrade y La Rosa (1988) en estudiantes de escuelas públicas del Distrito Federal que cursaban secundaria y preparatoria; los resultados confirman lo encontrado por Díaz y cols. (1988), donde los hombres puntúan más alto en competitividad, pero no así en maestría donde las mujeres obtienen mayores puntajes.

En el caso de Evitación al éxito, Espinosa, Pick y Reyes-Lagunes (1988) construyeron y validaron la escala de temor al éxito, constituida por dos factores: Inseguridad de logro y Dependencia a la evaluación social, donde los resultados muestran que en el factor de inseguridad de logro las mujeres son más inseguras de obtener éxito que los hombres, y de igual forma se presenta en los jóvenes y disminuye conforme aumenta la edad. Estos resultados fueron apoyados por Espinosa y Reyes-Lagunes (1991), donde encontraron que las mujeres son más inseguras a comparación a los hombres.

Laborín y Vera (2000) integraron la escala de Orientación al logro de Díaz, Andrade y La Rosa (1989) y la Escala de Evitación al éxito de Espinosa y Reyes-Lagunes (1991) con el objetivo de obtener la validez por constructo para la población del noroeste de México; los análisis factoriales mostraron tres dimensiones para Orientación al logro: competitividad, maestría y trabajo. Tres dimensiones para Evitación al éxito: inseguridad de logro, evaluación social y expectativas de fracaso.

Los resultados encontrados muestran que las mujeres y las personas de 40-46 años, presentan medias más altas en las tres dimensiones de evitación al éxito. Por otra parte, los empresarios y profesionistas presentan medias más altas en las dimensiones de orientación al logro.

Reyes-Lagunes en 1998, elaboró una nueva escala para medir orientación al logro y evitación al éxito, siendo aplicada en varias regiones del país. Dicha escala posee 72 reactivos con un alfa de .85 (Citado por Laborín, 2003).

En Sonora, Laborín (2003), validó y confiabilizó la escala de Reyes-Lagunes 1998, donde la orientación al logro está conformada por 41 reactivos y evitación al éxito conformada con 17 reactivos; donde se encontró que la orientación al logro para esta muestra está constituida por cuatro factores: trabajo, competitividad, maestría y negación de reacciones negativas; la Evitación al éxito, por dos factores inseguridad ante la ejecución y preocupación ante la evaluación social.

Posteriormente, Vera, Laborín y Gutiérrez (2004) evaluaron los estilos de comportamiento en las empresas públicas con diversos instrumentos, entre ellos la escala de orientación al logro y evitación al Éxito para la población del noroeste de México (Laborín y Vera 2000) conformada por 74 reactivos. En los resultados obtenidos se destaca que los trabajadores de empresas públicas obtienen medias

altas en maestría, lo que nos muestra una preocupación por la calidad y la ejecución especializada. En las subescalas de evitación no se presentan diferencias significativas con la población en general.

Los resultados encontrados indicaron primeramente que la dimensión de O. L. está conformada diferente a las poblaciones antes medidas, que los hombres resultan ser mucho más competitivos, y las mujeres muestran una mayor inseguridad ante la ejecución que los hombres.

En Brasil, son varios los estudios que se han llevado a cabo sobre las motivaciones sociales, por ejemplo, Dejana (2003) analiza las características de las motivaciones académicas en estudiantes de medicina; Gouveia (2003) estudia una tipología de valores básicos basados en las motivaciones; Correia y Boruchovitch (2004) investigaron las motivaciones extrínsecas e intrínsecas de estudiantes de primaria. En el caso de motivación de logro, destaca un primer acercamiento, el realizado por Regó y Leite (2003) donde tratan de validar el instrumento de motivos de logro, afiliación y poder realizado por Carvalho y Rego (2002) en Portugal; donde los resultados muestran que las buenas propiedades psicométricas obtenidas en Portugal no son totalmente replicables en Brasil, lo cual concluye en mejorar las características del instrumento.

Para la población de Paríaba, Brasil; Laborín, Vera y Batista (en prensa) tomaron la escala de Orientación al logro y Evitación al éxito validada para la población de Sonora, México por Laborín y Vera (2003). La cual se validó y quedó conformada de la siguiente forma: Orientación al logro, constituida por 38 reactivos y tres factores: Competitividad, Trabajo y maestría. Evitación al éxito, constituida por

32 reactivos y tres factores: Inseguridad de logro, dependencia de la evaluación social y reacciones negativas ante el logro.

Los resultados encontrados mostraron que su confiabilidad y estructura factorial fue adecuada al igual que en el estudio de Laborín y Vera (2003) y en el presente estudio, fue más alto el porcentaje de varianza explicada en orientación al logro e igual en evitación al éxito.

En la revisión que acabamos de dar, se puede hacer notar la importancia del estudio de Orientación al logro y Evitación al éxito en diferentes culturas para su mayor comprensión. Como lo dice Triandis (1994), hoy más que nunca se necesitan datos provenientes de culturas ajenas a EE.UU. y Europa para una mejor comprensión de la personalidad, para así hacer más amplias las teorías o delimitarlas; donde nos permita entender a través de la historia, procesos de socialización, aculturación y su transformación de tipo social que han y siguen teniendo las personas e instituciones para dirigirse a la búsqueda de logros o evitarlos.

## CAPITULO IV MÉTODO

### 4.1 Planteamiento del problema.

La orientación al logro y la evitación al éxito, generalmente se han visto como dos rasgos de personalidad que se ven afectados por las experiencias de la persona, así como, por los aspectos emics y etics de la cultura (Reyes-Lagunes, 1993).

Lo que se pretende en el caso de la comparación de orientación al logro y evitación al éxito son, primero; conocer si tanto la O. L. como la E. E. se presentan en las dos culturas estudiadas, para la contribución de datos que sustente o desechen tal aseveración.

Segundo; el conocer datos de culturas de América Latina, de manera separada (emic), y comparándolos (etic); como es este el caso de Paríaba Brasil y Hermosillo Sonora, México. Contribuyendo al carácter científico de la Psicología y en particular a la Psicología Transcultural y Etnopsicología; ya que, como lo menciona Triandis (1994), la mayoría de las taxonomías y teorías provienen de muestras limitadas de personas.

Tercero, conocer datos provenientes de otras regiones que no sean del centro de los países de México y Brasil. Este es el caso Sonora, México y Paríaba, Brasil los cuales ayudan para tener una visión más completa de la Psicología de cada región; como se mencionó anteriormente las investigaciones y datos provenientes de ellas son del centro del país, en una gran mayoría (Díaz Guerrero 1994,1998); y requerimos el conocimiento de formas de comportamiento que existen ajenos a estos grupos ya que los métodos de socialización, aculturación difiere notablemente en

estas regiones, lo que obliga a una explicación particular y a la adecuación de instrumentos y conceptos a la especificidad regional y cultural (Laborín y Vera, 2000).

Si bien es cierto que un modelo universal de rasgos fue útil hace un par de décadas, también es cierto que necesitamos actualizar esa evidencia ya que las transformaciones sociales (valores, creencias, roles etc) y por ende personales son sensibles a través del tiempo y debemos tener una Psicología que nos arrojen conocimientos del el aquí y ahora para una mayor comprensión de la personalidad.

Con lo anterior podríamos hacernos unas preguntas: ¿Cuál es el orden de las dimensiones de OL y EE, para ambas poblaciones?, ¿Existirán diferencias en el número de dimensiones encontradas de OL y EE en ambas culturas estudiadas, donde los procesos económicos e industriales difieren uno del otro?, ¿Influirá en los resultados que la cultura sonorenses limite con un país donde las practicas socioculturales son individualistas (EE.UU.)?, ¿Las diferencias por sexo establecen diferentes estilos de OL y EE en ambas culturas?.

## 4.2 Hipótesis

En uno de los postulados de Etnopsicología Díaz-Guerrero (2003) dice que la conducta, particularmente la de la personalidad, y el comportamiento social están determinados por una dialéctica que implica intercambios de todo tipo de información del individuo y de los grupos y, además, con la poderosa influencia sociocultural y otras del ecosistema humano donde vive; por esto:

1. - El orden y el número de factores de Orientación al Logro y Evitación al éxito serán diferentes en ambas poblaciones (Sonora, México y Paríaba Brasil).

Como lo menciona Camou, (1998 citado en Laborín 2003) el caso de Sonora compartir la frontera con el país más individualista, la creciente industrialización y los nuevos procesos económicos que tienen sus orígenes en nuevas formas de división internacional del trabajo, han acelerado este proceso, lo que ha repercutido en nuevas formas de organización individual y grupal, evidenciando un alejamiento de lo colectivo; a diferencia de Paríaba.

2.- Se encontraran diferencias en cuanto a los resultados de las escalas de Orientación al logro y evitación al éxito, ya que la transformación social, esta influenciado por procesos económicos y socioculturales, que difieren en cada región.

#### **4.3 Objetivos**

Conocer la composición factorial de las dimensiones de Orientación al logro y Evitación al éxito en las dos poblaciones, Hermosillo Sonora y Paríaba Brasil.

Establecer las diferencias en OL y EE en ambas poblaciones con respecto algunas variables atributivas: sexo y edad.

#### **4.4 Definición de variables.**

Orientación al logro: Es el grado en el cual el individuo se propone objetivos altos, trata de obtenerlos y responde con sentimiento al éxito o fracaso en tales esfuerzos (McClelland, Atkinson, Clarck Y Lowell, 1953 en McClelland, 1970).

- Competitividad, deseo de ser el mejor en situaciones de logro interpersonal.
- Maestría, preferencia por hacer las cosas bien intentando en cada una de ellas la perfección.

- Trabajo, actitud hacia la productividad y trabajo.

Evitación al éxito: Afrontamiento específico de personalidad de tipo inhibitorio que se caracteriza por temor al rechazo social y consecuencias negativas inherentes a la de obtención de éxito (Espinosa, 1999).

- Inseguridad de logro, sensación de insuficiencia de recursos propios tales como el talento o pericia para la consecución de metas, objetivos o expectativas de logro.
- Dependencia a la evaluación social, subordinación de la evaluación de una acción de logro que realiza una persona a su grupo de pertenencia.

#### **4.5 Población Hermosillo**

Participaron 299 personas de Hermosillo, México. Seleccionados a través de un muestreo no probabilístico de tipo intencional (Kerlinger y Lee, 2001), por cuotas con edad fluctuante entre los 15 y 46 años, con base a las siguientes características: hombres y mujeres nacidos(as) y socializados(a), en esta región.

Para el Estado de Sonora, México esta compuesta por 156 hombres y 143 mujeres. Estas personas además debieron tener una estancia mínima de socialización en el estado de Sonora de la mitad de su vida más dos años.



**Diseño.**

El diseño que se utilizó, es de tipo observacional, ya que sólo se midió el fenómeno estudiado sin modificar o manipular los factores que intervinieron; retrospectivo, pues la información se obtuvo anteriormente a su planeación; transversal, porque sólo se midió una vez en un momento dado; y comparativo, ya que se cuenta con dos poblaciones que se quieren comparar y verificar hipótesis (Méndez, Guerrero, Moreno y Sosa 2004).

**Instrumento.**

Para la población de Sonora, México se utilizó la escala de Orientación al logro Reyes-Lagunes, 1998 validada para la población de Sonora por Laborín y Vera (2000). Conformada por 42 reactivos redactados en forma positiva, presentada en escala tipo Likert tipo pictórico con siete opciones de respuesta (completamente en desacuerdo a completamente en acuerdo) con .85 de confiabilidad y la escala de Evitación al éxito de Reyes-Lagunes 1998 validada para la población de Sonora por Laborín y Vera (2000). Conformada por 17 reactivos presentados en escala tipo Likert tipo pictórico con siete opciones de respuesta (completamente en desacuerdo a completamente de acuerdo) con .83 alfa global.

**Procedimiento.**

Primeramente se verificó por separado las bases de datos de la muestra sonorense con el fin de sustituir valores perdidos y observar la distribución de los datos (media, mediana y moda), después de asegurarse de que los datos estuvieran bien capturados, se procedió a igualar (sexo y edad) y pegar ambas bases

conformando una sola; después se realizarán los tratamientos estadísticos pertinentes.

### **Análisis de datos.**

Por medio del programa estadístico SPSS para Windows versión 11.0, como primer paso; se realizó una distribución de frecuencias para cada uno de los reactivos y variables atributivas con el fin de confiabilizar su captura y con ello, observar que los datos estén bien capturados y visualizar la distribución de los mismos (media, mediana y moda). Se llevó a cabo Análisis factorial de componentes principales y rotación varimax, el análisis de varianza de una vía (ANOVA) para observar el efecto de las características sociodemográficas de edad y prueba t para sexo; posteriormente se llevó a cabo correlación producto-momento de Pearson ( $r$ ) entre las dimensiones.

### **Población Paraíba.**

Participaron 299 personas de Paraíba, Brasil. Seleccionados a través de un muestreo no probabilístico de tipo intencional (Kerlinger y Lee, 2001), por cuotas con edad fluctuante entre los 15 y 46 años. Para el estado de Paraíba, Brasil fueron distribuidos 156 Hombres y 143 mujeres. Para el estudio era necesario que la persona tuviera tiempo de la residencia en el Paraíba de, por lo menos, la mitad de su edad más cinco años, controlándose así la identidad cultural del participante.

**Diseño.**

El diseño que se utilizó es de tipo observacional, ya que sólo se midió el fenómeno estudiado sin modificar o manipular los factores que intervienen; retrospectivo, pues la información se obtuvo anteriormente a su planeación; transversal, porque sólo se medirá una vez en un momento dado; y comparativo, ya que se cuenta con dos poblaciones que se quieren comparar y verificar hipótesis (Méndez, Guerrero, Moreno y Sosa 2004).

**Instrumento.**

Para la población de Paríaba, Brasil se utilizó la escala de Orientación al logro y Evitación al Éxito validada para la población de Sonora, México por (Laborín y Vera, 2000). Conformada por 72 reactivos redactados en forma positiva, presentada en escala tipo liker tipo pictórica con siete opciones de respuesta (completamente en desacuerdo a completamente de acuerdo) con un .90 alfa.

**Procedimiento.**

Primeramente se verificó por separado la base de datos de la muestra de Paríaba con el fin de sustituir valores perdidos y observar la distribución de los datos (media, mediana y moda), después de asegurarse de que los datos estén bien capturados, se procederá a igualar (sexo y edad) y pegar ambas bases conformando una sola; después se realizarán los tratamientos estadísticos pertinentes.

**Análisis de datos.**

Por medio del programa estadístico SPSS para Windows versión 11.0, como primer paso se realizó una distribución de frecuencias para cada uno de los reactivos y variables atributivas con el fin de confiabilizar su captura y con ello, observar que los datos estén bien capturados y visualizar la distribución de los mismos (media, mediana y moda). Se llevo acabo Análisis factorial de componentes principales y rotación varimax, el análisis de varianza de una vía (ANOVA) para observar el efecto de las características sociodemográficas de edad y prueba t para sexo; posteriormente se llevara acabo correlación producto-momento de Pearson ( $r$ ) entre las dimensiones.

## CAPITULO V PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

Una vez caracterizada cada una de las poblaciones, seguido se describen las puntuaciones por factor de ambas poblaciones, posteriormente se presentan los datos obtenidos para la muestra de Sonora México, seguido de Paraíba, Brasil por sexo y edad.

### **Orientación al logro Población de Sonora y Paraíba**

En Sonora, para el caso de orientación al logro el total de reactivos (38), el análisis factorial mostró 10 factores iniciales que explican el 61.13% de la varianza total de la escala y un índice de especificidad (KMO) de .83; Sin embargo, por su peso factorial y congruencia conceptual sólo se tomaron en cuenta los primeros 4 factores en el siguiente orden Competitividad, Trabajo, Negación de reacciones negativas y Maestría, concentrándose la mayor cantidad de reactivos y explicando un total de 41.3% de varianza con un total de 28 reactivos.

En Paraíba para el caso de orientación al logro el total de reactivos (38), se llevó a cabo un análisis factorial de componentes principales y rotación varimax, con la totalidad de reactivos seleccionando sólo aquellos ítems con valores mayores a .30. Resultando 10 factores iniciales con autovalores superiores a 1 que en conjunto explican el 59.9% de la varianza total de la escala y un índice de especificidad de .85 (KMO); Pero por su peso factorial y congruencia conceptual sólo se tomaron en cuenta los primeros 3 factores concentrándose la mayor cantidad de reactivos y explicando el 37.1% de la varianza con un total de 26 reactivos.

El factor 1 Competitividad para Sonora, Incluye 12 reactivos, una varianza explicada de 18.7%, alfa de .76 y una media total de 3.6, lo que significa que para

esta población lo más importante es ganar cuando compite con otros. Para Paraíba, incluye 11 reactivos, una varianza explicada del 21.0%, un alfa de .87 y una media total de 4.3, que significa que esta población está medianamente orientada a ganar en la competencia cuando compiten con otros.

Tabla 1. Medias y desviación estándar para los reactivos de competitividad.

SONORA				PARAIBA			
NOMBRE DE REACTIVO	PESO	MEDIA	DE	NOMBRE DE REACTIVO	PESO	MEDIA	DE
	FACTOR				FACTOR		
hacer las cosas mejor que los demás me es importante	.729	3.27	1.79	Me agrada ganarle a los demás	.707	4.55	2.07
Para mí lo más importante es ganar	.680	3.71	1.95	Disfruto cuando puedo vencer a otros	.709	4.25	2.10
Me agrada ganarle a los demás	.616	3.72	1.98	Me da gusto Vencer a los demás	.695	4.17	2.03
Me enorgullece quedar en primer lugar	.608	2.44	1.72	Ganarles a otros es bueno tanto en el juego como en el trabajo	.684	3.88	2.04
Ganar es lo más importante	.596	3.69	1.92	hacer las cosas mejor que los demás me es importante	.555	3.95	2.07
Trabajar más que otros es un logro personal	.584	3.30	1.81	Me importa mucho hacer las cosas mejor que los demás	.485	3.84	2.07
Disfruto cuando puedo vencer a otros	.550	4.21	2.05	Para mí lo más importante es ganar	.400	4.84	2.07
Me esfuerzo más cuando compito con otros	.471	2.68	1.71	Quiero tener éxito por que los fracasados no son populares	.356	4.56	2.05
Me da gusto Vencer a los demás	.357	4.00	1.98	Soy capaz de todo con tal de ser el primero	.355	5.42	1.90
Me encanta competir	.350	3.02	1.74	Intento hacer tareas realmente difíciles para demostrar A los demás que soy mucho mejor de lo que piensan	.338	4.59	2.05
Quiero tener éxito por que los fracasados no son populares	.335	5.09	1.93	Me enorgullece quedar en primer lugar	.315	3.82	2.21
Intento hacer tareas realmente difíciles para demostrar A los demás que soy mucho mejor de lo que piensan	.329	3.95	1.90				
Varianza explicada 18.7%				Varianza explicada 21.0 %			
Alfa de Cronbach .76				Alfa de Cronbach .87			

El factor 2 Trabajo, para Sonora, Incluye 5 reactivos, una varianza explicada de 11.7%, un alfa de .72 y una media de 5.51, que significa que esta población está en desacuerdo en orientarse a realizar acciones instrumentales para que el trabajo de sus compañeros se vea mal; para Paraíba Incluye 8 reactivos, una varianza explicada de 5.5 %, un alfa de .78 y una media total de 5.00, indica que esta

población esta población está en desacuerdo en orientarse a realizar acciones para que el trabajo de sus compañeros se vea mal.

Tabla 2. Cargas factoriales, medias y desviación estándar para los reactivos de trabajo

SONORA				PARAIBA			
NOMBRE DE REACTIVO	PESO FACTOR	MEDIA	DE	NOMBRE DE REACTIVO	PESO FACTOR	MEDIA	DE
Hago lo posible por que el trabajo de los demás sea peor que el mío	.789	5.96	1.65	si otros trabajan mas que yo me enojo	.719	5.91	1.62
Disfruto cuando el trabajo de los demás se ve mal junto al mío	.723	5.70	1.65	Disfruto cuando el trabajo de los demás se ve mal junto al mío	.657	6.06	1.57
Boicoteo a los demás con tal de ganar	.601	5.97	1.62	Ganar es lo mas importante en el trabajo.	.610	4.43	1.96
Participo solo cuando la tengo ganada	.454	5.15	1.78	cuando alguien me gana me disgusta	.606	4.70	1.89
Soy capaz de todo con tal de ser el primero	.374	4.72	1.76	Hago lo posible por que el trabajo de los demás sea peor que el mío	.532	6.22	1.50
				Participo cuando la tengo ganada	.568	5.19	1.92
				me enojo cuando me ganan	.521	5.25	1.83
				Cuando me ganan me disgusta	.459	5.10	1.92
Varianza explicada 11.7 %				Varianza explicada 5.5 %			
Alfa de Cronbach .72				Alfa de Cronbach .78			

El factor 3 Maestría para Sonora, Incluye 6 reactivos, una varianza explicada de 4.8 %, alfa de .68 y una media total de 2.77, lo que indica que en general están de acuerdo en orientarse por hacer o realizar las cosas de manera cuidadosa y perfectas. En Paraiba Incluye 7 reactivos, una varianza explicada de 10.5%, un alfa de .77 y una media total de 2.00, indica que la población ésta se orienta por hacer o realizar las cosas de manera cuidadosa y perfecta.

Tabla 3. Cargas factoriales, medias y desviación estándar para los reactivos de Maestría.

SONORA				BRASIL			
NOMBRE DE REACTIVO	PESO FACTOR	MEDIA	DE	NOMBRE DE REACTIVO	PESO FACTOR	MEDIA	DE
Soy perfeccionista al extremo detalle	.796	3.82	1.92	Soy cuidadoso en las cosas que emprendo	.777	1.84	1.22
Soy Perfeccionista	.675	3.44	1.84	Me es importante el orden en las cosas que hago	.734	2.45	1.51
Hago las cosas bien echas	.464	2.08	1.19	Hago las cosas bien echas	.693	2.32	1.24
Trabajo hasta que las cosas quedan perfectas	.453	2.43	1.29	Trabajo hasta que las cosas quedan perfectas	.611	2.23	1.39
Soy cuidadoso en las cosas que emprendo	.419	2.04	1.10	Insisto hasta dominar tareas difíciles	.522	2.29	1.58
Reviso dos veces mi trabajo antes de entregarlo	.396	2.84	1.89	Me es importante hacer las cosas cada vez lo mejor posible	.423	1.60	1.22
				siento satisfacción por hacer bien un trabajo	.483	1.31	.99
Varianza explicada 4.8 %				Varianza explicada 10.5 %			
Alfa de Cronbach .68				Alfa de Cronbach .77			

Factor 4. Negación de emociones negativas, este factor sólo aparece en la población Sonorense, nos indica enojo o disgusto cuando no ganan en situaciones de competencia interpersonal. Incluye 4 reactivos, una varianza explicada de 6.0 %, un alfa de .81 y una media total de 5.24 lo que significa que la mayoría de esta población niega experimentar emociones negativas cuando no gana en la competencia.



Tabla 4 Cargas factoriales, medias y desviación estándar para los reactivos negación de reacciones negativas ante la competencia México.

SONORA			
NOMBRE DE REACTIVO	PESO FACTOR	MEDIA	DE
Cuando me ganan me enoja	.801	5.00	1.85
Cuando me ganan me disgusta	.773	5.30	1.72
Cuando me ganan me disgusto	.757	5.36	1.74
Si otros trabajan mejor que yo me enojo	.582	5.30	1.70
Varianza explicada 6.0 %			
Alfa de Cronbach .81			

### **Evitación al éxito Población Sonora y Paraíba.**

Para el caso de evitación al éxito en Sonora se siguió con el mismo procedimiento que orientación al logro, por su peso factorial y congruencia conceptual sólo se tomaron en cuenta los primero 2 factores concentrándose la mayor cantidad de reactivos y explicando el 33.4% de la varianza explicada con un total de 24 reactivos y un índice de especificidad de .91 (kMO). De igual manera en Paraíba con el mismo procedimiento que orientación al logro, por su peso factorial y congruencia conceptual sólo se tomaron en cuenta los primeros 2 factores concentrándose la mayor cantidad de reactivos y explicando el 35.4 % de la varianza explicada con un total de 26 reactivos y un índice de especificidad de .93 (KMO).

El factor 1, llamado Inseguridad de logro, para Sonora, incluye 11 reactivos, una varianza explicada el 28.0%, un alfa de .87 y una media total de 3.5 lo que significa que esta población experimenta medianamente temor y nerviosismo al

expresarse o cuando emprenden una tarea. En Paraíba, compuesto por 11 reactivos, una varianza explicada del 30.3%, un alfa de .88 y una media total de 3.92, lo cual indica que la mayoría de esta población experimenta medianamente temor y nerviosismo al expresarse o cuando emprenden una tarea.

Tabla 5. Cargas factoriales, medias y desviación estándar para los reactivos de inseguridad de logro.

SONORA				PARAIBA			
NOMBRE DE REACTIVO	PESO	MEDIA	DE	NOMBRE DE REACTIVO	PESO	MEDIA	DE
	FACTOR				FACTOR		
Soy tímido cuando tengo que demostrar lo que soy capaz	.705	3.76	1.99	Los nervios me traicionan cuando estoy apunto de lograr mi meta	.765	4.09	2.14
Me cuesta trabajo decir algo	.658	3.35	1.91	Me gana el nerviosismo al realizar una tarea	.707	3.61	2.00
Me pone nervioso trabajaren algo nuevo	.638	3.29	1.96	Me pone nervioso emprender una tarea	.733	4.02	1.98
Los nervios me traicionan cuando estoy apunto de lograr mi meta	.606	3.90	1.95	Me pone nervioso trabajar en algo nuevo	.700	3.76	2.03
Me atemoriza mi falta de experiencia para hacer las cosas	.559	3.81	1.96	Me angustia tomar decisiones	.667	4.10	2.10
Me angustia tomar decisiones	.454	3.27	1.81	Platico las metas seguras y en secreto lucho por mas	.643	3.61	2.05
Me aturde hablar en publico	.431	3.72	2.14	Las metas dificiles me intimidan	.533	4.27	2.01
Las metas dificiles me intimidan	.379	3.33	1.93	Me cuesta trabajo decidir algo	.355	3.82	2.05
Me pone nervioso emprender una tarea	.375	3.33	1.95	Dudo de mis habilidades por mínimo que sea el error	.319	4.79	2.10
Me gana el nerviosismo al realizar una tarea	.376	3.33	1.92	Me atemoriza mi falta de experiencia para hacer las cosas	.314	4.39	2.13
				Hablar en publico me aturde	.303	3.05	1.91
Varianza explicada 28.0 %				Varianza explicada 30.3 %			
Alfa de cronbach .87				Alfa de cronbach .88			

Factor 2. Dependencia a la evaluación Social. Para Sonora Incluye 7 reactivos, una varianza explicada de 5.4%, un alfa de .85 y una media total de 3.64 lo que significa que la mayoría de esta población es medianamente tímida, siente nerviosismo, preocupación por la opinión (criticas) que tengan los demás al realizar o lograr algo. En Paraíba, este factor lo componen 9 reactivos, una varianza explicada de 5.0%, un alfa de .84 y una media total de 3.83, que indica que la mayoría de esta

población medianamente siente nerviosismo, preocupación por la opinión de los demás al lograr una meta o realizar una tarea.

Tabla 6. Cargas factoriales, medias y desviación estándar para los reactivos de dependencia a la evaluación social.

SONORA				PARAIBA			
NOMBRE DE REACTIVO	PESO	MEDIA	DE	NOMBRE DE REACTIVO	PESO	MEDIA	DE
	FACTOR				FACTOR		
Me preocupa que me critiquen	.860	3.36	2.05	Me preocupa cuando otros me evalúan	.768	3.01	1.94
Temo quedar en ridículo al demostrar mis capacidades	.860	3.36	2.05	Me preocupa la opinión que tienen otros sobre mis logros	.672	3.92	2.17
Me preocupa que piensen que soy una persona poco Inteligente	.567	3.75	2.04	Me preocupa la opinión de otros sobre mi	.637	4.20	2.23
Me preocupa la opinión que tienen otros sobre mis logros	.537	3.80	1.90	Me preocupa que me critiquen	.551	3.68	2.14
Me preocupa la opinión de otros sobre mi	.519	3.82	2.04	Me da miedo fracasar	.412	3.68	2.21
Me preocupa cuando otros me evalúan	.536	3.70	1.98	Me preocupa ser promovido a una posición donde esperen Mas de lo que puedo dar	.396	3.63	2.08
Me pone nervioso que me observen mientras trabajo	.320	3.70	1.99	Temo quedar en ridículo al demostrar mis capacidades	.383	4.49	2.07
				Me pone nervioso que me observen mientras trabajo	.383	3.84	2.25
				Me preocupa que piensen que soy una persona poco Inteligente	.344	4.60	2.15
Varianza explicada 5.4 %				Varianza explicada 5.0 %			
Alfa de Cronbach .85				Alfa de Cronbach .84			

## Diferencias y similitudes en los factoriales de Sonora y Paraíba

La tabla 7 muestra las medias totales para los factores de orientación al logro y Evitación al éxito para las muestras de Sonora México y Paraíba Brasil.

Tabla 7. Valores de Media totales y DS en las dimensiones de OL y EE para ambas poblaciones.

O.L. Sonora	Media	D.S.	O.L. Paraíba	Media	D.S.	T	P
Competitividad	3.60	.99	Competitividad	4.35	1.31	7.96	.00
Maestría	2.77	.95	Maestría	2.00	.90	10.3	.00
Trabajo	5.51	1.20	trabajo	5.00	1.13	5.96	.00
Negación de reacciones negativas	5.24	1.45					

E.E Sonora	Media	D.S.	E.E Paraíba	Media	D.S.	T	P
Inseguridad de logro	3.5	1.30	Inseguridad de logro	3.9	1.39	3.56	.00
Dependencia a la evaluación social	3.6	1.46	Dependencia a la evaluación social	3.8	1.44	2.14	.03

## Diferencias en Orientación al logro y evitación al éxito por variable atributiva

Descritas las escalas de orientación al logro para ambas poblaciones, se realizó un análisis de varianza de una vía (ANOVA) para grupos de edad y pruebas *t* para muestras independientes (sexo) para encontrar similitudes o diferencias en valores de medias en Sonora seguido de Paraíba.

Como se puede apreciar en la tabla 8 las diferencias de media por sexo para la escala de Orientación al logro, los factores que obtienen efectos principales son las que resultan para el factor competitividad para ambas poblaciones, donde en Sonora son las mujeres ( $F(1, 299) = 2.48, p < .024$ ) quienes obtienen los valores de media (3.72) más altos con respecto a los hombres (3.46). De la misma manera en

Paraíba donde son las mujeres quienes tienen medias mayores (4.54) que los hombres (4.17) en este mismo factor con ( $F(2, 299) = 2.48, p < .008$ ); y el factor Trabajo siendo significativa sólo en Paraíba ( $F(2, 299) = 3.25, p < .001$ ), siendo las mujeres las que tienen medias más altas (5.18) a comparación de los hombres con (4.76).

Tabla 8. Orientación al logro Diferencias y valores de medias en sexo para Sonora y Paraíba.

FACTOR	MEDIAS		F	P
	Hombres	Mujeres		
Competitividad	<u>3.46</u>	3.72	2.27	<u>.024</u>
Trabajo	5.52	5.51	0.81	.936
Negación de reacciones negativas	5.14	5.34	1.21	.226
Maestría	2.78	2.75	0.27	.782

Sonora Hombres, N = 156 Mujeres, N = 143 total = 299

FACTOR	MEDIAS		F	P
	Hombres	Mujeres		
Competitividad	<u>4.17</u>	4.54	2.48	<u>.013</u>
Maestría	2.04	1.96	0.90	.368
Trabajo	<u>4.76</u>	5.18	3.25	<u>.001</u>

Paraíba Hombres, N = 156 Mujeres, N = 143 total = 299

En la tabla 9 se observa que en sonora las diferencias en las medias para la variable sexo en la dimensión de Evitación al éxito fue significativa para todos los factores, en Inseguridad de logro ( $F(1, 299) = .456, p < .000$ ), donde tienen medias

más altas las mujeres (3.90) que los hombre (3.23); y Dependencia a la evaluación social ( $F(1, 299) = 2.38, p < .018$ ), siendo las mujeres (3.85) con medias mayores que los hombres (3.44).

En el caso de Paraíba el factor inseguridad de logro fue el único significativo donde los hombres tienen ( $F(2, 299) = 2.22, p < .027$ ) medias mayores (4.11) que las mujeres (3.76).

Tabla 9. Evitación al éxito Diferencias y valores de medias en sexo para Sonora y Paraíba.

FACTOR	MEDIAS		F	P
	Hombres	Mujeres		
Inseguridad de logro	<u>3.23</u>	3.90	4.56	<u>.000</u>
Dependencia a la evaluación social	<u>3.44</u>	3.85	2.38	<u>.018</u>
Sonora Hombres, N = 156 Mujeres, N = 143 total =299				
Factor	Medias		F	P
	Hombres	Mujeres		
Inseguridad de logro	4.11	<u>3.76</u>	2.22	<u>.027</u>
Dependencia a la evaluación social	3.93	3.85	0.48	.630
Paraíba Hombres, N = 156 Mujeres, N = 143 total = 299				

En la tabla 10 en los grupos de edad para Sonora en la escala de orientación al logro se encuentran diferencias significativas en dos factores, competitividad ( $F(3, 299) = 4.02, p < .008$ ), donde el grupo 1 de Adolescentes hace la diferencia (media = 3.37) en comparación al grupo 3 de adultos jóvenes (3.88). De la misma forma el factor trabajo ( $F(3, 299) = 3.08, p < .027$ ), donde el grupo 4 de adultos jóvenes tiene medias más altas (5.81) en comparación con el grupo 4 de adultos mayores.

En el caso de Paraiba, el factor donde se encontraron diferencias significativas es el de competitividad ( $F(3, 299) = 5.18, p < .002$ ), donde el grupo 1 de adolescentes hace la diferencia con medias más bajas (3.93) a diferencia de los adultos jóvenes (4.67).

Tabla 10. Orientación al logro Diferencias y valores de medias por grupos de edad para Sonora y Paraiba.

FACTOR	MEDIAS				F	P
	1	2	3	4		
Competitividad	<u>3.37</u>	3.45	<u>3.88</u>	3.61	4.02	<u>.008</u>
Trabajo	5.38	5.56	<u>5.81</u>	<u>5.26</u>	3.08	<u>.027</u>
Negación de reacciones negativas	5.19	5.26	5.54	4.94	2.39	.068
Maestría	2.98	2.59	2.78	2.74	2.01	.112

Sonora. Grupo 1= 69 (Adolescentes) Grupo2=75 (jóvenes) Grupo3=80 (Adultos Jóvenes) Grupo 4=76 (Adultos)

FACTOR	MEDIAS				F	P
	1	2	3	4		
Competitividad	<u>3.93</u>	4.20	<u>4.67</u>	4.52	4.77	<u>.003</u>
Maestría	2.09	1.91	2.13	1.89	1.56	.199
Trabajo	4.78	4.82	5.17	5.04	2.08	.103

Paraíba. Grupo 1= 69 (Adolescentes) Grupo2=75 (jóvenes) Grupo3=80 (Adultos Jóvenes) Grupo 4=76 (Adultos)

Como se puede apreciar en la tabla 11 en la dimensión de evitación al éxito para el estado de Sonora no se encontraron diferencias significativas para la variable edad en ninguno de los cuatro grupos. En el caso de Paraíba fueron dos factores en los que hubo diferencias significativas, uno fue inseguridad de logro ( $F(3, 299) = 5.14, p < .002$ ), donde fue el grupo 4 quien marcó diferencia con medias más altas (4.47);

de la misma manera el factor dependencia a la evaluación social ( $F(3, 299) = 2.85, p < .038$ ), siendo el grupo 4 de nueva cuenta quien marca la diferencia con medias mayores (4.28) en comparación de los demás grupos.

Tabla 11. Evitación al éxito Diferencias y valores de medias por grupos de edad para Sonora y Paraíba.

Factor	MEDIAS				F	P
	1	2	3	4		
Inseguridad de logro	3.60	<u>3.63</u>	<u>3.44</u>	3.54	.30	.825
Dependencia a la evaluación	3.72	3.85	3.36	3.64	1.60	.188

**Sonora.** Grupo 1= 69 (Adolescentes) Grupo2=75 (jóvenes) Grupo3=80 (Adultos Jóvenes) Grupo 4=76 (Adultos).

Factor	MEDIAS				F	P
	1	2	3	4		
Inseguridad de logro	3.77	<u>3.76</u>	<u>3.76</u>	<u>4.47</u>	5.14	<u>.002</u>
Dependencia a la evaluación	<u>3.65</u>	3.88	3.73	<u>4.28</u>	2.85	<u>.038</u>

**Paraíba.** Grupo 1= 69 (Adolescentes) Grupo2=75 (jóvenes) Grupo3=80 (Adultos Jóvenes) Grupo 4=76 (Adultos)

### **Valores de Correlación de Pearson entre los factores de Orientación al logro y Evitación al éxito.**

Para la muestra de Sonora, las correlaciones entre los factores que componen la estructura de Orientación al logro, se puede observar en la tabla 12 una correlación media ( $r = .450, p < .01^{**}$ ) entre el factor competitividad y el factor Negación de reacciones negativas ante la competencia y el factor trabajo con el factor negación de reacciones negativas ( $r = .526, p < .01^{**}$ ), lo que nos dice que entre más



deseos de ser el mejor en situaciones de logro interpersonal las personas tienden a negar las emociones de disgusto cuando no logran un triunfo en dicha competencia; y entre más experimenten estas emociones sus esfuerzos para lograr éxito serán mayores. En el caso del factor competitividad y el factor inseguridad al logro se observa que no existe correlación significativa.

Por otra parte, podemos observar una correlación media ( $r=.639$ ,  $p<.01^{**}$ ) entre el factor dependencia a la evaluación social con el factor inseguridad de logro; esto es, entre mayormente las ejecuciones se sujeten u obedezcan a juicios interpersonales habrá mayor probabilidad para evitar el éxito debido a miedos e inseguridades al fracaso.

Tabla 12. Valores de correlación de Pearson en las dimensiones de orientación al logro y evitación al éxito en la población de Sonora.

Factor	Competitividad	Trabajo	Negación de reacciones negativas	Maestría	Inseguridad de logro	Dependencia a la evaluación social
Competitividad						
Trabajo	.389**					
Negación de reacciones negativas	.450**	.526**				
Maestría	.166**	.017	.038			
Inseguridad de logro	.015	.275**	.244**	.183**		
Dependencia a la evaluación social	.254**	.326**	.373**	.125*	.639**	

\*\* $P<.01$

\* $P<.05$

En el caso de los hombres en la tabla 13 para la población Sonorense, se observa que los factores con mayor significancia en correlación coinciden con los de la población total. Por otra parte podemos observar que los hombres obtienen una correlación media ( $r=.63$ ) en el factor de inseguridad de logro con el factor dependencia a la evaluación social.

Tabla 13. Valores de correlación de Pearson en las dimensiones de orientación al logro y evitación al éxito para hombres en Sonora.

Factor	Competitividad	Trabajo	Negación de reacciones negativas	Maestría	Inseguridad de logro	Dependencia a la evaluación social
Competitividad						
Trabajo	.399**					
Negación de reacciones negativas	<u>.433**</u>	<u>.482**</u>				
Maestría	.152	.060	.079			
Inseguridad de logro	.073	.346**	.249**	.203**		
Dependencia a la evaluación social	.294**	.351**	.364**	.112*	<u>.664**</u>	

\*\*P<0.01 HOMBRES

\*P<0.05

Para las mujeres de sonora en la tabla 14 existe una correlación media ( $r = .450$ ) en los factores competitividad y Negación de reacciones negativas, y en el factor trabajo con negación de reacciones negativas ( $r = .526$ ) ante la competencia, más alta en comparación que los hombres.

Tabla 14. Valores de correlación de Pearson en las dimensiones de orientación al logro y evitación al éxito para mujeres en Sonora

Factor	Competitividad	Trabajo	Negación de reacciones negativas	Maestría	Inseguridad de logro	Dependencia a la evaluación social
Competitividad						
Trabajo	.390**					
Negación de reacciones negativas	<u>.464**</u>	<u>.586**</u>				
Maestría	.191*	.026	.016			
Inseguridad de logro	.025	.224**	.312**	.183**		
Dependencia a la evaluación social	.255**	.306**	.419**	.148	<u>.596**</u>	

\*\*P<0.01 MUJERES

\*P<0.05

Para la población de Paraibanos se observa en la tabla 15 las correlaciones entre los factores que componen la estructura de Orientación al logro y evitación al éxito, se puede apreciar que existe una correlación media ( $r=.677$ ) entre los factores de competitividad con el factor trabajo, lo que nos muestra que en esta población la gente que desea ser la mejor en situaciones de logro interpersonal de competencia tiende a llevar a cabo conductas instrumentales para hacer lo posible por ganar y lograr que lo que hagan sus compañeros se vea mal.

En los factores dependencia a la evaluación social e inseguridad de logro, se observa una correlación alta ( $r=.720$ ). lo que nos muestra que la gente de esta población le da mucha importancia al juicio social preocupándose por la crítica y la evaluación, lo que conlleva a un temor, nerviosismo e inseguridad, evitando el éxito por miedo al fracaso.

Otro aspecto que salta a la vista es la correlación negativa del factor maestría con inseguridad al logro ( $r= -.206$ ) y maestría con dependencia de la evaluación social ( $r= -.215$ ), lo que nos muestra que la gente de esta población que está orientada a realizar las cosas de manera perfecta y cuidadosamente, no tiene inseguridad para realizar las cosas y no le importa lo que piensen otros sobre su trabajo.

Tabla 15. Valores de correlación de Pearson en las dimensiones de orientación al logro y evitación al éxito en la población de Paraiba.

Factor	Competitividad	Maestría	Trabajo	Inseguridad de logro	Dependencia a la evaluación Social
Competitividad					
Maestría	.034				
Trabajo	<u>.677**</u>	.067			
Inseguridad de logro	.242**	<u>-.206**</u>	.293**		
Dependencia a la evaluación Social	.382**	<u>-.215**</u>	.422**	<u>.720**</u>	

\*\*P<0.01

\*P<0.05

Cuando analizamos las correlaciones más significativas entre hombres y mujeres como podemos observar coinciden con las de la muestra total, pero se puede notar algunas diferencias. Para los hombres en la tabla 16 existe una correlación media ( $r = .677$ ) entre el factor competitividad con factor trabajo más alto que las mujeres.

Tabla 16. Valores de correlación de Pearson en las dimensiones de orientación al logro y evitación al éxito para hombres en Paraiba.

Factor	Competitividad	Maestría	Trabajo	Inseguridad de logro	Dependencia a la evaluación Social
Competitividad					
Maestría	.084				
Trabajo	<u>.691**</u>	.014			
Inseguridad de logro	.248**	<u>-.165*</u>	.282**		
Dependencia a la evaluación Social	.444	<u>-.215**</u>	.494**	<u>.717**</u>	

\*\*P<0.01 HOMBRES

\*P<0.05

En el caso de las mujeres en la tabla 17 se puede observar una correlación alta positiva ( $r = .732$ ) en los factores de inseguridad de logro y el factor dependencia a la evaluación social en comparación con los hombres.

Tabla 17. Valores de correlación de Pearson en las dimensiones de orientación al logro y evitación al éxito para mujeres en Paraiba.

Factor	Competitividad	Maestría	Trabajo	Inseguridad de logro	Dependencia a la evaluación Social
Competitividad					
Maestría	-.019				
Trabajo	<u>.637**</u>	.095			
Inseguridad de logro	.293**	<u>-.270**</u>	.379**		
Dependencia a la evaluación Social	.323**	<u>-.220**</u>	.396**	<u>.732**</u>	

\*\*P<0.01 MUJERES

\*P<0.05

## CAPITULO VI DISCUSIÓN Y CONCLUSIÓN

El presente trabajo de tesis "*La Orientación al Logro y Evitación al Éxito en Dos Contexto Culturales Latinoamericanos*" parte del objetivo de conocer la composición factorial de las dimensiones de Orientación al logro y Evitación al éxito en las dos poblaciones, Hermosillo Sonora y Paríaba Brasil; y establecer sus diferencias para ambas poblaciones con respecto algunas variables atributivas (sexo y edad).

Una de las principales razones es la de buscar un universalismo, esto es, características o comportamientos que se presentan en las diferentes culturas, sin llegar a caer en una aproximación absolutista; sino cómo la cultura produce diferentes variaciones relevantes en el individuo, resultando razonable que existe "universalidades multiformes".

Lo que se puede apreciar primeramente es que la estructura de la escala de orientación al logro está compuesta por dos dimensiones generales, Orientación al logro y Evitación al éxito, y estas a su vez están divididas en factores, los cuales difieren en número y orden dependiendo de la población.

### **Orientación al logro**

En cuanto a la dimensión de orientación al logro en el caso de Sonora, está compuesta por cuatro factores que son; Competitividad, Trabajo, Negación de reacciones negativas y Maestría. Recordando que en México tres (competencia, trabajo y maestría) de estos factores habían sido reportados en el trabajo de Díaz, Andrade y La Rosa (1998); Andrade y Reyes-Lagunes (1996); y la inclusión de un

nuevo factor "Negación de reacciones negativas" que hace alusión a negar emociones como enojo o disgusto cuando no se gana en la competencia, coincide con lo encontrado con Laborín (2003).

En relación con la muestra Paraiba, la dimensión de Orientación al logro está compuesta por tres factores; Competitividad, Maestría y trabajo; coincidiendo con lo reportado por Laborín, Vera y Albuquerque (en prensa). De la misma manera su estructura factorial fue similar a lo encontrado por Laborín y Vera (2000) en Sonora; aun cuando el factor Negación de reacciones negativas sólo se reproduce en la muestra sonoreense.

Lo anterior ratifica que la medición de cualquier constructo debe de ser específica a cada región cultural (Poortinga, 1989; Triandis, 1994; Vera y Laborín, 2001). Además la inclusión de un cuarto factor en Sonora puede ser explicado por la adopción de características culturales de individualismo, lo cual está relacionado con metas de competencia; y estas a su vez, según Harackiewicz y Elliot, (1993), se relacionan con formas negativas de pensar y de sentir.

En lo referente al puntaje obtenido para cada muestra en la dimensión de Orientación al logro, en el factor de competitividad existe similitud en los reactivos agrupados, pero no así para la puntuaciones de media obtenida, ya que en Sonora puntúan medias por debajo de la media teórica a comparación de Paraiba; lo que indica que para esta población lo más importante es ganar cuando compite con otros. A este respecto, Camou (citado en Laborín 2003) dice que el compartir las fronteras con un país individualista, la creciente industrialización y los procesos económicos que tienen su origen en nuevas formas de división internacional del trabajo, han acelerado este proceso, lo que ha repercutido en nuevas formas de organización

individual y grupal, evidenciando un alejamiento de lo colectivo. En el caso de Paraíba, se pone énfasis en los valores normativos y de interacciones específicas como apoyo social, afectividad y convivencia; característico de una población más colectivista. En relación al factor trabajo, existen similitudes en los puntajes de medias obtenidas para las poblaciones de Sonora y Paraíba, lo que indica que estas poblaciones no hacen uso de la instrumentalidad para que el trabajo de los demás se vea peor que el suyo.

Para el factor maestría existen diferencias en relación a la media, ya que en Paraíba las medias son más bajas a comparación de Sonora, lo que indica que la primera se preocupa más por hacer las cosas con orden, cuidado y tratan de ser perfeccionistas. Con relación a lo anterior, de acuerdo con Elliot y Church (1997), indica que las personas poseen una orientación hacia la maestría donde estimulan una evaluación de la competencia personal con base en el yo, (motivación intrínseca) y se asocia con formas positivas de pensar, sentir y comportarse; lo cual puede observarse en la correlación negativa con el factor dependencia a la evaluación social.

Otro asunto a discutir es el puntaje obtenido por variable atributiva, en relación a sexo, se aprecia que en ambas poblaciones en Orientación al logro el factor que resultó significativo para ambas poblaciones fue el de competitividad siendo en Sonora donde los hombres tienen una mayor orientación a la competitividad en relación con las mujeres. Lo anterior, coincide con lo encontrado en México por Díaz, Andrade y La Rosa (1988); Andrade y Reyes-Lagunes (1996) y Laborín (2003), donde encuentran diferencias para esta dimensión y no para maestría y Trabajo. En el caso de Paraíba, de igual forma son lo hombres quienes resultan tener una mayor



orientación a la competitividad en relación a las mujeres; coincidiendo con lo encontrado anteriormente en Paraíba por Laborín, Vera y Albuquerque (en prensa); en Estados Unidos, Spencer y Helmerich (1978); En México Díaz, Andrade y La Rosa (1988); Andrade y Reyes- Lagunes (1996) y Laborín (2003), encontraron diferencias en esta misma dimensión. Pero al comparar por población resultan los hombres de Sonora con medias más bajas que en Paraíba, al igual que las medias de las mujeres Sonorenses, en comparación a las de la muestra Paraibana. Lo anterior, puede ser explicado en términos de algunas de las premisas Históricas-Socio-Culturales (PHSC). Al respecto, en México el Dr. Díaz-Guerrero (1998) encontró de manera reiterada valores del hombre como “el proveedor del hogar”, “es mejor ser hombre” “el lugar de la mujer es el hogar” que pudiera indicar que el hombre es el que interactúa ya sea en el trabajo, en la escuela, con mayor ímpetu y responsabilidad de (reconocimiento) carácter social, lo que lo lleva a orientarse mayormente a la competencia.

En Brasil, Assmar, Ferreira, Novaes y Tomaz (2000) encuentran que los valores y creencias de la población está orientada hacia la supremacía del hombre sobre la mujer.

En cuanto al factor trabajo, resultó ser sólo significativo para la población de Paraíba, siendo los hombres quienes tienen medias menores en comparación a las mujeres, en reactivos tales como: *Hago lo posible por que el trabajo de los demás se vea mal junto al mío, disfruto cuando el trabajo de los demás se ve mal junto al mío,* etc. Coincidiendo con lo encontrado por Laborín, Vera y Albuquerque (en prensa).

En relación a la edad en la dimensión de orientación al logro se encontraron diferencias significativas en el factor de competitividad donde el grupo de

adolescentes resultaron ser más competitivos en relación a los adultos jóvenes. De la misma manera en la población Paraibana el grupo de adolescentes fue más competitivo; concordando con lo encontrado por Vera y Laborín (en prensa); y con lo reportado en la literatura por Burley, Turner y Vitulli (1999); Morris, Brooks y May (2003) donde indican que las personas más jóvenes tienen una “orientación de la actuación” que se caracteriza por un deseo de demostrar la competencia de uno a otros.

### **Evitación al éxito**

En la dimensión de evitación al éxito en el caso de Sonora, se ratifica su conformación por dos factores que son; Inseguridad de logro y Dependencia a la evaluación social, los cuales explicaron la mayoría de la varianza. Lo anterior coincide con lo encontrado por Espinosa, Pick y Reyes-Lagunes (1988); Espinosa y Reyes-Lagunes (1991) y Laborín (2003). De igual forma en la muestra Paraibana, son estos los factores que más sobresalen indicándonos que en ambas poblaciones son los factores que saturan una varianza.

En lo referente al puntaje de medias totales obtenido para la dimensión de Evitación al éxito, se observa que en las dos poblaciones puntúan similar por debajo de la media teórica (4) en los factores dependencia a la evaluación social e Inseguridad de logro estando parcialmente de acuerdo; pero los dos factores de Sonora tienen medias menores, lo que nos indica que son más tímidos, se ponen nerviosos, les da miedo realizar o demostrar algo.

En relación al sexo, en la dimensión de evitación al éxito en la población sonoreense resultaron los hombres con medias más bajas en los factores de

Inseguridad de logro y Dependencia a la evaluación social en comparación con las mujeres. Lo cual contradice a los estudios de Horney (1969) en EE.UU. y en México a lo encontrado por Espinosa, Pick y Reyes-Lagunes (1988); Espinosa y Reyes-Lagunes (1991) y Laborín y Vera (2000). A diferencia de Paraíba donde las mujeres son quienes tienen medias mayores en el factor de inseguridad de logro apoyando a lo encontrado por Laborín y Vera (en prensa).

Lo anterior nos habla de que cada vez más las mujeres no temen al demostrar sus capacidades, interesadas en fortalecer sus características instrumentales teniendo una mayor participación social y laboral; apoyado por los estudios longitudinales de Hofman, donde tiende a decrecer este fenómeno en las mujeres y un incremento en hombres.

En relación a los grupos de edad, no se encontraron diferencias significativas en Sonora, donde las medias de los cuatro grupos son similares. En cambio en la muestra de Paraíba, en Inseguridad de logro resultó que el grupo de jóvenes y adultos jóvenes tenían las medias más bajas en comparación al grupo de mayor edad.

En Dependencia de la evaluación social, el grupo de adolescentes resultó con medias menores en comparación al grupo de mayor edad. Lo cual coincide con los estudios de Ishima y Chabassol (1984); Espinosa, Pick y Reyes-Lagunes (1988); Espinosa y Reyes-Lagunes (1991); quienes reportan que la evitación del éxito, es mayor en los sujetos más jóvenes de ambos sexos comparándolos con los de mayor edad; esto nos indica que cuando aumenta la edad esta tiende a decrecer. Lo que puede ser explicado en términos del conocimiento adquirido de vivencias y experiencias a través del tiempo, ayuda a interpretar sus acciones (logros y fracasos)

de una manera diferente y le posibilita a cambiar su actitud y su tendencia a evitar, que se manifiesta en la edad más temprana. Lo anterior puede ser discutido también en términos de la teoría del desarrollo de Erikson, el cual expone que las personas adolescentes (estadio VI) buscan lograr una propia identidad yoica (quiénes somos y cómo encajamos en la sociedad) y evitar confusiones de roles; cuando tenemos demasiada identidad yoica, o en otras palabras, creer que lo sabemos todo nos hace poco tolerantes y más irritables. En cambio cuando somos adultos la tarea fundamental es mantener el equilibrio ya que se tienen las herramientas necesarias para afrontar la vida (un rol, casa, esposo (a), trabajo).

Con base a los resultados obtenidos para las muestras de Sonora y Paraíba, se concluye que:

1) La Orientación al logro está conformada por los siguientes factores para ambas muestras: Competitividad, trabajo, maestría; y sólo para la población sonorense, el factor de negación de emociones negativas.

2) Existen factores comunes para las dos muestras, y reactivos que definen los factoriales en ambas muestras.

3) Los conceptos de O.L y E.E. existen en las dos culturas, la medición es característica de cada región ya que la forma en que se manifiestan varía en cada una, para lo cual es importante este tipo de investigación.

4) Cuando se comparan las medias totales de los factoriales de las dos muestras, se aprecia que la población Sonorense responde fuertemente en afirmaciones sobre la competitiva en comparación de la muestra Paraibana.

5) En cambio la población de Paraíba resultó más orientada hacia la maestría en comparación con la muestra Sonorense, lo que nos indica que se caracterizan y le

dan más importancia a hacer las cosas con orden, cuidado y ser más perfeccionistas, lo que podría suponer que estimula una evaluación de la competencia con base a ellos mismos.

6 ) En cuanto al sexo, los hombres en las dos poblaciones resultaron estar más orientados a la competencia, lo que nos indica que todavía existe una diferencia en cuanto querer alcanzar el éxito o a ganar cuando se compite, lo cual podría explicarse por las premisas socioculturales, donde se ratifican la superioridad del hombre ante la mujer.

7 ) En relación a la edad, se concluye que los adolescentes se orientan más hacia la competitividad en relación a las personas de mayor edad.

8 ) En evitación al éxito los factores que la componen para las dos muestras son Inseguridad de logro y dependencia a la evaluación social, las cuales explican la mayor parte de la varianza.

9 ) En cuanto al sexo, se encontró que en Sonora los hombres son los que presentaban mayores niveles de inseguridad de logro y dependencia a la evaluación social; en el caso de Paraíba fueron las mujeres, sólo en el factor inseguridad de logro que presentan mayormente inseguridad de logro.

10) En relación a la edad, no se encontraron diferencias significativas en Sonora; en cambio en Paraíba los jóvenes son quienes presentan mayor inseguridad de logro; y los adolescentes son más dependientes a la evaluación social en comparación con grupo de adultos; lo que indica que le dan mucha importancia a los demás para poder realizar las cosas.

11) En general podemos concluir que la importancia de este tipo de estudios de comparación transcultural, ratificando la importancia e hincapié de incluir la

variable cultural adquiere sentido para la explicación de la personalidad, y como lo diría el doctor Díaz Guerrero (2003) *“La personalidad y la cultura tienen la fuerza de un axioma”* e ignorar estas variables sería un error fundamental. Además de poder observar cómo los diferentes grupos culturales de manera particular se orientan a los logros (éxitos) o de manera contraria a evitar dichos logros dependiendo de la cultura, sexo y edad.

### **Alcances y limitaciones**

A) En relación al trabajo presentado se hace hincapié a llevar acabo nuevos estudios donde se construyan y validen instrumentos en poblaciones latinoamericanas, que nos muestre las formas de orientarse al éxito o evitarlo, para poder renovar las teorías de personalidad.

B) Se propone que en futuras investigaciones se pudiera medir Masculinidad- Femeinidad con ya que la variable sexo muchas veces se ve limitada para poder explicar la O.L Y E. E. ya que tanto el hombre como la mujer en un mundo mas global desempeñan papeles y juegan roles cada vez mas similares.

C) Existe un gran números de investigaciones donde se construyen, validan y aplican instrumentos con el fin de medir el logro o la evitación de exito en diferentes contextos. La literatura nos dice que las personas se orientan al éxito dependiendo de su personalidad Maestría (normatividad interna) competencia (normatividad externa) por esto una contribución importante, sería observar escenarios donde se pudieran observar como se

comportan la motivación al logro y la evitación al éxito desde una perspectiva cualitativa

D) Se recomienda también poder correlacionar O.L. y E.E. con otros rasgos de personalidad como el Autoconcepto, locus de control, bienestar subjetivo etc. Con el fin de observar sus significancias y poder crear un modelo explicativo de rasgos o tendencias de las culturas latinoamericanas.

E) Un aspecto en tomar en cuenta es que no se incluyo la variable escolaridad ya que las muestras en las dos culturas homogéneas, no se le resta importancia, si no que tales estudios serian mas representantes con muestras homogéneas.

## REFERENCIAS

Almada, I. (2000). Breve historia de sonora. *Serie breve historia de la republica de sonora: fondo de cultura económica*.

Andrade P. y Reyes-Lagunes L. (1996) Locus de Control y Orientación al Logro en Hombres y Mujeres. *Revista de Psicología Social y Personalidad, Vol. XII, n. 1 y 2. pp. 75-83.*

Assmar L. M; Ferreira M.C; Novaes H. (2000). *Historic-sociocultural premises about the Brazilian family in relation to sex and age*. *Psicol. Reflexión. Crítica. Vol.13, no.1, pp.89-96*. En Red: [www.scielo.br/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0102-797220000001&lng=en&nrm=iso](http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0102-797220000001&lng=en&nrm=iso). ISSN 0102-7972 Revisado en Marzo, 2005.

Atkinson, J.W. Y Birsch, D. (1978). *Introducción a la motivación*. New york. Van Nostrand.

Atkinson, T. W; y Raynor , J. O.(1974) *motivation and achievement*, Washington, D.C.. Winston y sons.

Bejar, N. R. (1979). *El mexicano: aspectos culturales y Psicosociales*. México: UNAM.

Berry J. W. (1994) Una Aproximación Ecológica a la Psicología Cultural y Étnica. *Revista de Psicología Social y Personalidad. Vol. X, n. 2. pp. 93-108*

Burley R. C; Turner L. A; Vitulli W. F. (1999) The Relationship Between Goal Orientation and Age Among Adolescents and Adults. *The Journal of Genetic Psychology 160 no1 84-8*.

[Carvalho T. y Rego A. (2002). *Motivos de sucesso, afiliação e poder: evidência confirmatória do constructo* .*Psicología Teoría E Pesquisa Vol. 18 n.1 Brasilia Jan./Apr. 17-26*.

Carver, C. S. Y Shéier, M. F. (1997, 3ra edición). *Tipos, Rasgos e Interaccionismo: Teorías de la Personalidad*. México: Trillas.

Casullo, M. (2001). *Apuntes sobre los conceptos de Psicología y cultura*. En red: <http://www.foja0.com> revisado en abril, 2005.

Cofer, C. N. y Appley, M. H. (1971). *Motivación social, Psicología de la motivación: Teorías e Investigación*. México: Editorial Trillas.

Cooper, W. H. (1983). An achievement motivationnomologica network. *Journal of personality and psychology, 44, 841-861*.



Correia E. y Boruchovitch E. (2004) Student motivation in the context of the continuous progression. *Revista de Psicología: Teoría y Pesquisa Vol. 20, n. 1. pp. 77-85. En Red:* [http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci\\_abstract&pid=S0102-37722004000100010&lng=es&nrm=iso&tlng=pt](http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_abstract&pid=S0102-37722004000100010&lng=es&nrm=iso&tlng=pt) Revisado en Abril, 2005.

Decatanzaro D. A.; (2001) Motivación y emoción. Primera edición. Editorial: Person Educación. Pág. 287.

Dejano S. (2003) Learners Motivation in Medical Student use of the Academic Motivation Scale. *Revista Psicología Teoría y Pesquisa. Vol. 19, n.1 EnRed:*[http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0102-37722003000100005&lng=es&nrm=iso/&tlng=pt](http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0102-37722003000100005&lng=es&nrm=iso/&tlng=pt) Revisado en Abril, 2005.

De Lima, L. (2001) historia da Paraiba. En red: <http://www.leandrolira.cjb.net>. Revisado en abril de 2005.

Díaz-Guerrero, R. (1998). *Las aportaciones mexicanos a la Psicología*. En V. Alcaraz y A. Bouzas (coordinadores) México: UNAM y U. De Guadalajara.

Díaz-Guerrero, R. (2003). *Psicología del mexicano*. México: Editorial Trillas.

Díaz-Loving, R; Andrade, P. P; y La Rosa, L. (1989) Orientación al logro: Desarrollo de una escala multidimensional (EOL) y su relación con aspectos sociales y de personalidad. *Revista mexicana de Psicología social. 6, 1. Pág. 21-26.*

Díaz-Guerrero, R. y Díaz-Loving, R. (1996) *introducción a la Psicología: un enfoque ecosistémico*. México, D. F.: Trillas.

Domínguez M. T. (2002) "Análise do bem-estar subjetivo em idosos" Tesis de maestrado, Universidad Federal de Paraiba.

Elliot, A. J. y Church, M. (1997) A Hierarchical model of Approach and Avoidance Motivation", *Journal of Personality and Social Psychology, 72, pp. 218-232.*

Eriksson E. (1970) *Insight and responsibility*. Norton, New York.

Espinosa, F. R; Pick S. y Reyes-Lagunes I. (1988) Temor al Éxito: Validación del Instrumento E.T.E. *La Psicología Social en México (AMEPSO). Vol. III. . 46-51.*

Espinosa, F. R. (1989). *Evitación del Éxito: Construcción y Validación de la escala de E.E.E.* Tesis de Maestría: UNAM.

Espinosa, F. R. (1999). *La personalidad del adolescente y del joven adulto en un ecosistema tradicional: ciudad de Puebla.* Tesis doctoral: UNAM.

Espinosa, FR. y Reyes-Lagunes (1991). La Evitación al éxito: Validación y Calificación del E.E.E. *Revista de Psicología Social y Personalidad*. Vol. VII, n.2. pp. 70-89.

Estado de Paraíba. En red: [www.mre.gov.br/ndsg/texesp.htm](http://www.mre.gov.br/ndsg/texesp.htm)

Fichter, H. J. (1982). *Sociología cultura*; Editorial Herder; Decimocuarta edición.

Freid-Buchalter S: (1997) fear of success, fear of failure and imposter phenomono among male and female marketing manager. *Journal of research: Sex and Role*. En red: [http://www.findarticles.com/p/articles/mi\\_m2294/is\\_n11-12\\_v37/ai\\_20391897](http://www.findarticles.com/p/articles/mi_m2294/is_n11-12_v37/ai_20391897). Revisado en enero del 2006.

Gallacher F y klieger D.(1995) Sex and role Orientation and Fear. *The Journal of Psychology v129 p41-9*

García, T. y Reyes, I. (2000). Estructura de locus de control en México. *La psicología Social en México*, Vol. 8. pp. 158-164.

Gouveia, V. (2003) The motivational natural of human values: Evidence of a new typology. *Revista Estudos en Psicologia*. Vol. 8, No.3. pp. 431-443. En Red: [http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci\\_abstract&pid=S1413294X2003000300010&lng=es&nrm=iso&tlng=pt](http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_abstract&pid=S1413294X2003000300010&lng=es&nrm=iso&tlng=pt)

Gouveia V; Andrade M. W; Milfont L; Queiroga F. y dos Santos S. (2003) Dimensões normativas do individualismo e colectivismo: é suficiente a dicotomia pessoal vs. social? *Psicol. Reflex. Crit*. Vol.16 no.2 Porto Alegre [http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S010279722003000200002&lng=en&nrm=iso](http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S010279722003000200002&lng=en&nrm=iso)

Harackiewicz, J. M., y Elliot, A. J. (1993). Achievement goals and intrinsic motivation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 904-915.

Harris, M. (1979). *El desarrollo de una teoría antropológica*. "Una historia de las teorías de la cultura". Siglo XXI de España Editores.

Heckhausen, H. (1982). *The development of achievement motivation*. In W.W. Hartup (Ed.), Review of child development research, Vol.6 (pp. 600-668). Chicago: University of Chicago Press.

Hernández S. T.(2004) *Relación de ansiedad y evitación al éxito en hombres y mujeres que trabajan*. Tesis de Licenciatura: UDLA. En red: [http://140.148.3.250/u\\_dl\\_a/servlet/mx.udlap.ict.ales.html.Block?Thesis=1359&Type=0](http://140.148.3.250/u_dl_a/servlet/mx.udlap.ict.ales.html.Block?Thesis=1359&Type=0)

Horney K. (1969). *Femenine Psychology*. Edit. Norton. USA

Ishima y Chabassol, D. (1984) Fear of success consequence scale., Psychology report, 54.

Kagitcibasi, C. (1997). *Individualism and collectivism*. En J. W. Berry, M. H. Segall y C. Kagitçibasi (Eds.). Handbook of cross cultural psychology, Volume 3, Boston: Allyn and Bacon.

Kerlinger F. y Lee H. (2001) *Investigación del Comportamiento. Métodos de Investigación en Ciencias Sociales*. McGraw-Hill.

Kimble, C; Hirt, E; Díaz-Loving, R; Hosh, H., Lucker W. y Zárate, M. (2002). *Psicología social de las americas; La cultura y la psicología social*. Cáp. 18; Person Educación.

Laborín, J. F. (2003). *Orientación al logro: Diseño y Validación de una escala para la población sonorenses*. Tesis de Maestría en Psicología Social. UNAM.

Laborín, J. F; y Vera J. A. (2000). Orientación al logro y Evitación al éxito en población que habita la región noroeste del desierto de México. *Revista Suma Psicológica*. Vol. 7, n. 2. pp. 211-230.

Lizarraga, C. (1996). Historia de sonora. En red: <http://www.fisica.uson.mx/Sonora/index.html>. Revisado en enero 2006.

Lonner, w. (1998) Influencia de la cultura en el campo de la psicología de la personalidad: perspectivas históricas tendencias actuales. *Revista de psicología social y personalidad*, Vol. 14, n. 2 pp.95-112.i

Lonner, W.J. (1990). The search for psychological universals. *En handbook of cross-cultural psychology, 3. Social behavior and application*. Boston: Allyn and Bacon.

Maia, L., Gouveia, V. V., Silva Filho, S. B., Milfont, T. L. & Andrade, M. W. C. L. de (2001). Prioridades valorativas e individualismo-colectivismo: Padrões de convergência. *PSICO*, 33, 7-24.

Mankeliunas M. V. (2001). *Psicología de la Motivación*. Editorial: Trillas

McClelland, D. C. (1953). *Human Motivation*. New York : Scott Foresman

McClelland, D. C. y Atkinson, J .M., y Clark, R. A. Y Lowell, E .L. (1953). *The achievement motive*. New York: Appleton-Century Crofts.

McClelland , D.C. Y Pilon, D.A. (1983) source of adult motives in patterns of parent behavior in arle childhood. *Journal of personality and social psychology*, 44 564-574.

McClelland, D.C. y Winter, D.G.(1970). *Como se motiva el éxito económico*. México: UTEHA.

Mendez, R. I; Guerrero, G. P.; Moreno, A.L. y Sosa de M.C. (2004). *El Protocolo de Investigación. Lineamientos para elaboración y análisis*. Editorial Trillas.

Millas T. A. (1980). Cultura y personalidad. En red: Consultado en mayo 2005 <http://www.galeon.com/tomasaustin/cultypers.htm>.

Morris E.; Brooks P; May J. (2003). The relationship between *Achievement Goal Orientation* and Coping Style: Traditional vs. Nontraditional College Students., *College Student Journal* 37 no1 3-8

Nelson M. Y Shavitt S. (2002). Horizontal and Vertical individualism and achievement motives. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, Vol. 33 n. 5. pp. 439-458.

Niles S. (1998). Achievement goal and means: A Cultural comparacion. *Journal of cross-cultural psychology*, vol. 29. n.5 pp. 389-403.

Oliveira, M. (2002).*Paraiba*. En red: <http://pbtur.pb.gov.br> .Revisado en julio del 2005.

Ortega, S. (1985). *Como y por que llegaro los españoles a sonora*. En ortega S. y Del Rió, I. (coord.) *De la conquista al estado libre y soberano*, 13-34.

Ortiz, H. G. (2002). *Psicología Trascultural*. Fascículo I. Departamento de publicaciones de la facultad de Psicología de la UNAM. Pp. 1-13.

Ortiz, H. G. (2002). *Psicología Trascultural*. Fascículo II. Departamento de publicaciones de la facultad de Psicología de la UNAM. pp. 1-27

Ortiz, H. G. (2002). *Psicología Trascultural*. Fascículo III. Departamento de publicaciones de la facultad de Psicología de la UNAM. pp. 1-23

Páez D., Fernández I., Basabe N., Grad H. (2001) Valores Culturales Y Motivacionales: Creencia de Auto-Concepto de Singelis, Actitudes de Competición de Triandis, control Emocional e individualismo colectivismo *Revista electrónica de motivación y emoción*. Vol. 4, No. 8-9.

Palmeros F., Fernández-Abascal E.G., Choliz M. y Martines F. (2002) *Psicología de la motivación y emoción*. Madrid España.

"Paraiba" enciclopedia Microsoft Encarta 2000. 1993-1999 Microsoft Corporation. Reservados todos los derechos. D: [www.paraiba.com.br](http://www.paraiba.com.br).

Radding C. (1995). Historia de los pueblos indígenas en México: Entre el desierto y la tierra. México. Ciesas.

Reyes-Lagunez I. (1996) La medición de la personalidad en México. *Revista de Psicología y Personalidad*, 15,2, 105-119.

Reeve, Johnmarshall, (2003) Motivación y Emoción. Primera edición, McGraw-Hil. Pág. 18-21.

Regó A. Y Leite E. (2003). The achievement, affiliation and power motives: study of the construct validation in Brazil. *Revista Estudos de Psicologia*. Vol. 8. No.1.

Roett R. (1990). México y Estados Unidos. El manejo de una relación. México Editorial silo XXI.

Segall M., Dasen P., Berry J. Y Poortinga Y. (1999) La conducta humana desde una perspectiva global. Segunda edición. Allyn and Bacon. En red: <http://miportal.uacj.mx/miscursos/CIS36289ff8/document/PSICTRANSAPUNTES.doc>

Salili F. (2003). Age, sex, and cultural differences in the meaning and dimensions of achievement . *Personality and social psychology bulletin*. Vol. 20. No.6. pp.635-648.

Spence, J. T. y Helmerich, R. L. (1978). *Masculinity and feminity, their psychological, dimensions, correlates and antecedents*. Austin: The University of Texas.

Triandis, H. C. (1990). Aproximaciones teóricas y metodológicas al estudio del individualismo y el colectivismo. *Revista de Psicología social y Personalidad*. Vol. VI, 1 Y 2., 1-16.

Triandis, H. C. (1994). Cultura: Un nuevo énfasis en Psicología. *Revista de psicología social y personalidad*. Vol. X, 1. 1-16.

Urquidí, T. L. E. y Littlewod, D. H. (1998). Criterios de la APA para publicaciones. *Revista sonorensis de Psicología*. Vol. 12, N. 1.

Vera, J. (1997). *Género y control en el noroeste de México: conceptualización y medición etnopsicológica*. Proyecto. CIAD. Hermosillo, Sonora.

Vera, J. A; Batista, J; Laborín, J; y Morales A. (2003). Locus de controle em uma populacao do nordeste brasileiro. *Avaliacao Psicología*. Poert Alegre –RS, 2, 211-220.

Vera, J. A; Batista, J; Laborín, J; Silva, R. Y Avila, M. (2002). autoconceito em uma populacao de nordeste brasileiro. *Psico*, – RS, 33,1 37-52.

Vera, J. A; Batista, J; Laborín, J; y Pimientel, C. (2003). Coping m uma populacao do nordeste brasileiro. *Avilacao psicología*. Porto alegre, – RS, 2, 1, 1000-1010.

Vera, J. A; Laborín J. F y Gutiérrez G. M. (2004). Evaluación de los estilos de comportamiento en la empresa publica. *Revista de Psicología da UnC. Vol. 1, N.2, p.31-46.*

Vera, J. A; Laborín J. F; Domínguez S. E. y Peña M. O. (2003). Identidad Psicológica y cultural del sonoreense. *Revista Región y sociedad, XV no. 28.*

Whittaker J. O. (2002). *La Psicología social en e mundo de hoy.* Séptima reimpresión, Editorial trillas Pág. 195-236.

## **Anexo 1**

A continuación encontrarás una serie de oraciones que usarás para describirte tomando en consideración que, entre más grande y más cerca de la frase se encuentre el cuadro, indica que más frecuentemente éstas son verdaderas para ti.

Ejemplo:

**SIEMPRE**

**NUNCA**

soy simpático (a).								
--------------------	--	--	--	--	--	--	--	--

En el ejemplo puedes ver que hay siete cuadros después de Simpático, debes marcar con una X sobre el cuadro que te representa más frecuentemente. Si marcas el cuadro más **CERCANO A LA FRASE**, esto indica que **SIEMPRE** eres así. Si marcas el cuadro más **ALEJADO**, esto indica que **NUNCA** eres así. El resto de los espacios indican diferentes grados de frecuencia de la oración utilizados para encontrar el punto adecuado para tu propia persona.

Contesta tan rápido como sea posible, sin ser descuidado, utilizando la primera impresión que venga a tu mente, Contesta en todos los renglones, dando solo una respuesta en cada renglón.

Tus respuestas son totalmente anónimas y confidenciales, recuerda que debes responder **“COMO ERES NO COMO TE GUSTARÍA SER”**.

**SIEMPRE**

**NUNCA**

1	Si no estoy seguro de los resultados prefiero no hacer las cosas							
2	Me atemoriza mi falta de experiencia para lograr las cosas							
3	Cuando encuentro errores en mi trabajo reacciono como si fuera un fracaso completo							
4	Disfruto cuando el trabajo de los demás se ve mal junto al mío							
5	Soy exigente conmigo mismo							
6	Siempre reviso mi trabajo dos veces antes de entregarlo							
7	Trabajo hasta que las cosas que debo hacer quedan perfectas							
8	Cuando tengo que demostrar de lo que soy capaz soy tímido							
9	Me enoja que otros trabajen mejor que yo							
10	Soy perfeccionista al extremo del detalle							
11	Para mí ganar es lo más importante							
12	Cuando hago un trabajo importante quedo completamente insatisfecho de su calidad							
13	Me satisface hacer bien las cosas							
14	Me preocupa cuando otros evalúan mi trabajo							
15	Cuando tengo éxito lo comparto con mis compañeros							







**SIEMPRE****NUNCA**

62	Me angustia tomar decisiones								
63	Me preocupa que piensen que soy una persona poco inteligente								
64	Me traicionan los nervios cuando estoy a punto de lograr una meta								
65	Me siento muy alterado cuando cometo un error								
66	Me pongo nervioso cuando empiezo a trabajar en algo nuevo								
67	Me enorgullece quedar en primer lugar								
68	Temo quedar el ridículo al demostrar mis capacidades								
69	Me preocupa ser promovido a una posición donde la gente espere de mí más de lo que soy capaz de dar								
70	En ocasiones intento tareas realmente difíciles para demostrarle a los demás que soy mucho mejor de lo que piensan								
71	Soy muy sensible a las críticas que pudieran hacerse a la calidad de mi trabajo								
72	Siento que fracaso cuando no alcanzo el nivel que me fijo previamente en la realización de una tarea								
73	Lo importante para mí es ganar								
74	Me disgusta cuando me ganan								

Código: \_\_\_\_\_ Fecha de Aplicación: \_\_\_\_\_ Entrevistador: \_\_\_\_\_

Sexo:            F            M            Edad: \_\_\_\_\_ (años)    Estado civil: \_\_\_\_\_.

¿A qué te dedicas ahora? \_\_\_\_\_

Máximo grado de estudios de la persona que mantiene la casa en la que vive:

\_\_\_\_\_

Ocupación de la persona que mantiene la casa en la que vive:

\_\_\_\_\_

## **Anexo 2**

A seguir você encontrará uma série de frases que usará para descrever-se, considerando que, quanto maior e mais perto da frase encontrar-se o quadro, indica que mais frequentemente estas são verdadeiras para você.

Exemplo:

**SEMPRE**

**NUNCA**

sou simpático (a).							
--------------------	--	--	--	--	--	--	--

No exemplo você pode ver que há sete quadros depois de **Sou simpático**, deve marcar com um X o quadro que lhe representar mais frequentemente. Se você marcar o quadro mais **PERTO DA FRASE**, isto indica que você **SEMPRE** é assim. Se você marcar o quadro mais **AFASTADO**, isto indica que **NUNCA** você é assim. Os espaços restantes indicam diferentes graus de frequência da frase utilizados para encontrar o seu ponto adequado.

Responda o mais rápido possível sem no entanto ser descuidado, utilizando a primeira impressão que vier a sua mente. Responda todos os itens, dando só uma resposta a cada um deles.

Suas respostas são totalmente anônimas e confidenciais, lembre-se que deve responder **“COMO VOCÊ É, NÃO COMO GOSTARIA DE SER”**.

**SEMPRE**

**NUNCA**

1	Se não tiver certeza dos resultados prefiro não fazer as coisas								
2	Tenho medo da minha falta de experiência para conseguir as coisas.								
3	Quando encontro erros no meu trabalho reajo como se fosse um fracasso completo.								
4	Gosto quando o trabalho dos outros é mal visto comparado ao meu								
5	Sou exigente comigo mesmo								
6	Sempre reviso meu trabalho duas vezes antes de entregá-lo								
7	Trabalho até que as coisas que devo fazer fiquem perfeitas								
8	Quando tenho que demonstrar do que sou capaz sou tímido								
9	Fico com raiva que outros trabalhem melhor do que eu								
10	Sou extremamente perfeccionista								
11	Ganhar para mim é o mais importante								
12	Quando faço um trabalho importante fico completamente insatisfeito com sua qualidade								
13	Me satisfaz fazer as coisas bem feitas								
14	Me preocupo quando outros avaliam meu trabalho								
15	Quando tenho êxito o compartilho com meus colegas.								



**SEMPRE****NUNCA**

40	Tenho medo de fracassar								
41	Sou capaz de tudo para ser o primeiro.								
42	Pensar no fracasso me impede de fazer as coisas.								
43	Fico com raiva quando alguém me ganha.								
44	Gosto de vencer os demais.								
45	Adoro quando posso vencer os outros.								
46	Enquanto trabalho em um problema me distraio pensando em fracassar.								
47	Me preocupam as opiniões dos outros sobre mim.								
48	É importante para mim fazer as coisas melhor do que os outros.								
49	Me considero uma pessoa competitiva								
50	Ao realizar uma tarefa fico muito nervoso								
51	Me sinto muito tenso quando estou conseguindo fazer algo importante.								
52	Me intimidam as metas difíceis								
53	Quero ter êxito porque as pessoas que fracassam perdem popularidade								
54	Me agrada ganhar dos outros tanto no jogo como no trabalho.								
55	Adoro competir								
56	Faço o possível para que o trabalho dos outros pareça pior do que o meu.								
57	Quando fracasso me sinto como um perdedor								
58	Prefiro não fazer as coisas se vejo probabilidade de fracasso.								
59	Fico muito nervoso quando empreendo uma tarefa								
60	Me esforço mais quando estou competindo com outros								
61	Por menor que seja o erro cometido começo a duvidar de minhas habilidades.								

**SEMPRE****NUNCA**

62	Fico angustiado ao tomar decisões								
63	Preocupa-me que pensen que sou uma pessoa pouco inteligente.								
64	Fico muito nervoso quando estou quase alcançando uma meta								
65	Fico muito alterado quando cometo um erro								
66	Fico nervoso quando começo a trabalhar em algo novo								
67	Ficar em primeiro lugar me envaidece								
68	Temo o ridículo ao demonstrar minhas capacidades								
69	Preocupa-me ser promovido a uma posição onde as pessoas esperem de mim mais do que sou capaz de dar								
70	As vezes tento tarefas realmente difíceis para demonstrar aos outros que sou muito melhor do que pensam.								
71	Sou muito sensível às críticas que possam fazer à qualidade do meu trabalho								
72	Sinto que fracasso quando não atinjo o nível que fixo previamente na realização de uma tarefa.								
73	Para mim o importante é ganhar.								
74	Fico chateado quando me ganham.								

Código: \_\_\_\_\_ Data de Aplicação: \_\_\_\_\_ Entrevistador: \_\_\_\_\_

Sexo:            F            M            Idade: \_\_\_\_\_ (anos)            Estado civil: \_\_\_\_\_

O que faz agora? \_\_\_\_\_

Máximo grau de estudos da pessoa que mantém a casa em que mora: \_\_\_\_\_

Ocupação da pessoa que mantém a casa em que mora: \_\_\_\_\_