



Región y Sociedad

ISSN: 1870-3925

region@colson.edu.mx

El Colegio de Sonora

México

Vera Noriega, José Ángel; Laborín Álvarez, Jesús Francisco; Domínguez Ibáñez, Sandra Elvia; Peña
Ramos, Martha Olivia

Identidad psicológica y cultural de los sonorenses

Región y Sociedad, vol. XV, núm. 28, septiembre-diciembre, 2003, pp. 127-159

El Colegio de Sonora

Hermosillo, México

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=10202804>

- ▶ Cómo citar el artículo
- ▶ Número completo
- ▶ Más información del artículo
- ▶ Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica

Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal
Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

Identidad psicológica y cultural de los sonorenses

José Ángel Vera Noriega^{*}
Jesús Francisco Laborín Álvarez
Sandra Elvia Domínguez Ibáñez
Martha Olivia Peña Ramos

Resumen: A partir de un estudio sobre la población en el centro del país en el que se emplearon las escalas de bienestar subjetivo (Anguas, 1997), autoconcepto (La Rosa, 1986), locus de control (La Rosa, Díaz y Andrade, 1986), orientación al logro (Díaz, Andrade y La Rosa, 1989), evitación al éxito (Espinosa y Reyes, 1991) y enfrentamiento a los problemas (Góngora, 1998), se procedió a investigar su validez y las diferencias por género, edad y educación en el estado de Sonora. Mediante un muestreo por cuota, edad, sexo y socialización, se seleccionaron 1000 personas pertenecientes a cinco grupos de edad: adolescentes (14-18), adolescentes tardíos (19-22), jóvenes adultos (23-30), adultos (31-38) y adultos tardíos (39-55). Los resultados evidenciaron la sensibilidad y precisión de las escalas, así como diferencias por grupo de edad, sexo, ocupación y escolaridad. Finalmente, se reafirma el papel

* Dirección de Desarrollo Regional del Centro de Investigación en Alimentación y Desarrollo, A. C. Se le puede enviar correspondencia a km. 0.6, Carretera a La Victoria, apartado postal no. 1735, Hermosillo, Sonora, México, C. P. 83000, tel. 01(662) 289-24-00, ext. 317, fax: 01(662) 280-80-55. Correo electrónico: avera@cascabel.ciad.mx

que juega el bienestar subjetivo en la percepción de control y en los estilos de enfrentamiento que la persona manifiesta en las distintas situaciones o escenarios en los que participa.

Palabras clave: identidad cultural, bienestar subjetivo, autoconcepto, locus de control, orientación al logro, evitación al éxito, enfrentamiento a los problemas, sonorense.

Abstract: This paper is based on a study on the population of the central part of the country, in which the scales of subjective well-being (Anguas, 1997), self-concept (La Rosa, 1986), locus of control (La Rosa, Díaz and Andrade, 1986), orientation towards achievement (Díaz, Andrade and La Rosa, 1989), avoidance towards success (Espinosa and Reyes, 1991) and coping (Góngora, 1998) were used. Their validity by construct and the differences by gender, age, education, as well as other sociodemographic variables were analysed. Through a sampling by quota, age, gender and socialization in the state of Sonora, 1000 people belonging to 5 age groups were selected: adolescents (14-18), late adolescents (19-22), young adults (23-30), adults (31-38) and late adults (39-55). The results showed scales' sensitivity as well as some differences by age group, gender, occupation and degree of education. Finally the role played by subjective well-being in the perception of control and in the ways of coping that the person shows in the different situations or scenarios in which he or she participates was reasserted.

Key words: cultural identity, subjective well-being, self-concept, locus of control, orientation towards achievement, avoidance towards success, coping, people from Sonora.

Introducción

El concepto y variabilidad de la identidad cultural y personal con sus múltiples perspectivas y teorías, han jugado un papel preponderante dentro de la investigación sociopsicológica (Béjar y Capello, 1990:42), donde con frecuencia sociólogos, antropólogos, psicólogos sociales y de la personalidad han tratado de explicar cómo las personas conforman atributos subjetivos (ejemplo, imágenes, percepciones, motivaciones, etcétera) que posteriormente traducen y representan su comportamiento social.

La investigación transcultural y la psicología de la personalidad, en la búsqueda de rasgos universales, han provisto una extensa e importante información acerca de las diferencias culturales (Gouveia y Clemente, 1998). Uno de los primeros trabajos es el realizado por Cattell, en 1957, quien a través de tareas y procedimientos psicométricos llegó a identificar 16 factores comunes de la personalidad: cerradas-abiertas, capacidad mental elevada-baja, madurez emocional-inmadurez, dominancia-sumisión, placidez-comportamiento agitado, sensibilidad-dureza, modales educados-groseros, comportamiento muy integrado-muy poco integrado, comportamiento cooperativo, caritativo-obstructivo, despegado, acción vigorosa-letárgica, respuestas hipersensibles-flemáticas (Liebert y Langenbach, 2000:201).

En 1959, Fiske contrasta el modelo de Cattell de los 16 rasgos e identifica sólo cinco factores, modelo que en la actualidad se conoce como "dimensiones básicas de la personalidad: los cinco grandes" (adaptabilidad social, conformidad, voluntad de éxito, control emocional e intelecto inquisitivo) (Liebert y Langenbach, 2000). En 1984, Hofstede encontró, en repetidas ocasiones, cuatro dimensiones culturales: disparidad del poder, aceptación a la incertidumbre, individualismo-colectivismo, masculinidad-feminidad; las dos últimas son las más documentadas (Triandis, 1994). Uno más es el trabajo clásico de Costa y McCrae (1986), quienes identifican: extraversión, agradabilidad, escrupulosidad, neuroticismo y ser abierto a la experiencia. Finalmente Digman,

en 1990, menciona extraversión, condescendencia amistosa, voluntad de éxito, neuroticismo e intelecto (Carver y Scheier, 1997:90). Lo anterior da cuenta del interés por buscar regularidades interindividuales y estudiar a grandes conjuntos de personas al mismo tiempo, investigando cuáles aspectos o factores se presentan en todos, con más o menos regularidad, tratando de descubrir las leyes generales que los explican y gobiernan (Díaz, 1998:618).

Si bien existe evidencia que apoya la idea de que los "cinco rasgos" dan cuenta de una estructura de la personalidad, existe desacuerdo sobre la existencia precisa de los factores (Carver y Scheier, 1997:71). Tal aspecto supone que la presencia de "factores comunes" en la personalidad está dejando fuera cuestiones como la situación, la presencia de variables moderadoras y de diferencias individuales (Carver y Scheier, 1997; Liebert y Langenbach, 2000, y Fadiman y Fragor, 2001), aspectos que —sin duda— juegan un papel decisivo en la explicación de la personalidad.

De acuerdo con Reyes (1996a), resulta imprescindible incorporar el factor cultural para la explicación de la personalidad y de cualquier proceso psicológico que se pretenda describir. Por lo anterior, la definición que subyace a lo largo del documento es la que ofrece Triandis en 1981: "la parte del medio ambiente hecha por el ser humano que incluye objetos físicos (cultura objetiva) y aspectos subjetivos"; a los que les ha llamado cultura subjetiva y en la que se incluyen reglas, normas y valores (Triandis, 1994:2).

Es a partir de la publicación, en 1972, del libro *Hacia una teoría histórico-bio-psico-socio-cultural*, cuando el Dr. Rogelio Díaz Guerrero expone el marco general en el cual descansa el estudio de la psicología del mexicano y de la etnopsicología. Esta teoría o andamiaje metateórico busca regularidades interindividuales y estudia a grandes conjuntos de sujetos al mismo tiempo, investigando cuáles aspectos o factores se presentan en todos, con más o menos regularidad, tratando de describir las leyes generales que los explican y gobiernan (Díaz, 1990).

El paradigma teórico-metodológico de la etnopsicología se propone aquí como un marco integrador necesario desde el punto de vista del conocimiento psicológico para la explicación y predicción del comportamiento; a la vez ofrece un método objetivo y sencillo a través del cual podríamos comparar datos sobre nuestra cultura (Vera, 1997).

Un concepto que sobresale en la teoría histórico-bio-psico-socio-cultural es el de "premisas histórico-socio-culturales" (PHSC), que se define como "una afirmación culturalmente significativa, que es respaldada por una operacionalmente definida mayoría de los sujetos de un grupo o culturas dadas" (Díaz, 1990:337).

Las PHSC se han clasificado en dos grupos: descriptivas y de estilo de confrontación. En cada una se incluyen algunas de las características o rasgos que distinguen a los diferentes tipos de mexicanos, entre los cuales tenemos: obediente afiliativo, rebelde afirmativo, control externo pasivo, control interno activo, cauteloso, audaz, interdependiente y autónomo (Díaz, 1982:13).

Las investigaciones, aun cuando relativamente prolíficas, adolecen del conocimiento básico y fundamental de la región noroeste, de su cultura subjetiva y de los aspectos que dan origen y desarrollo a varios rasgos de la personalidad, donde principalmente se parte de los estudios hechos con grupos del centro del país (Vera, 1997; Laborín y Vera, 2000).

La investigación de la personalidad con grupos del noroeste de México es aún limitada y fundamentalmente se elabora con teorías y modelos extranjeros, lo cual obliga a una explicación particular y a la adecuación de metodologías a la especificidad regional y cultural (Vera, 1997). Lo antes citado sólo es posible si se toma en consideración el papel que desempeña la cultura en la integración de la personalidad (Reyes, 1999b:110), así como el reconocimiento de las diferencias regionales que conforman el país, donde se incluyen etnias con distintos procesos de aculturación diferenciados por zonas geográficas y en las que influyen factores políticos y sociales distintos y particulares (Reyes, 1996b; 1999a).

Los rasgos de la personalidad en México

Al constructo de bienestar subjetivo se le considera en la actualidad y, de manera muy consistente, como un factor que sintetiza la experiencia emocional y la evaluación afectivo-cognitiva que las personas realizan hacia su vida en general, logrando con ello que medie sobre el significado que construyen de sí mismas (Diener y Diener, 1995:1105). En otras palabras, se propone como variable criterio al ‘bienestar subjetivo’ o felicidad, el cual tiene como variables predictoras próximas la orientación al logro o expectativas de logro y las estrategias de enfrentamiento, y como predictoras subyacentes el autoconcepto y el locus de control.

Diversos estudios señalan que el bienestar subjetivo se relaciona con una positiva evaluación personal, así como con una percepción de control interno (Laborín y Vera, 2000:197), logrando así que seleccione situaciones que le demanden una tarea y se oriente menos de manera emocional.

La caracterización de un perfil psicológico para un grupo cultural, que en este caso es la clase media de la zona urbana del municipio de Hermosillo, Sonora, considera la ‘felicidad’ o bienestar subjetivo como la variable de anclaje, que estima como resultado de la percepción subjetiva de dos procesos colaterales: uno endógeno, asociado con el autoconcepto y el locus de control, y el otro exógeno, relacionado con la motivación al logro y las estrategias para resolver conflictos. Aun cuando se refieren a medidas de percepción subjetiva, la variabilidad en el autoconcepto y la explicación que el grupo asigna a sus éxitos y fracasos se vinculan con los procesos de socialización y las habilidades de autorreferencia, mientras que la evaluación que se hace sobre la manera en que se responde a situaciones problema y las descripciones de competencia, maestría y trabajo se refieren a autoevaluaciones de la capacidad de interacción con agentes externos (Laborín y Vera, 2000).

Bienestar subjetivo

Se ha estudiado el bienestar subjetivo dentro del contexto de la personalidad, en el entorno de variables demográfico social y de aspectos específicos de la vida, y sólo algunas variables de la personalidad han sido analizadas de manera más profunda. Costa y McCrae (1986), Emmons y Diener (1985), Diener et al. (1992) afirman que la extroversión covaría con la parte afectiva positiva de bienestar subjetivo, de manera que las personas extrovertidas experimentan mayor bienestar.

Por otro lado, el neuroticismo ha probado en repetidas ocasiones estar relacionado con el afecto negativo (Costa y McCrae, 1986; Emmons y Diener, 1985) y se le considera como su sinónimo (Watson y Clark, 1984). En cuanto al optimismo y la autoeficacia, también se ha encontrado que covaría con el bienestar subjetivo (Myers y Diener, 1995) y el autoconcepto fue considerado como un fuerte predictor de bienestar en sociedades occidentales (Diener y Diener, 1995).

En general, la investigación sobre bienestar subjetivo ha sido realizada a través de medidas de autorreporte, bajo el supuesto de que solamente los sujetos mismos son capaces de juzgar qué tan felices o satisfechos están (Andrews y Robinson, 1991).

El concepto de bienestar subjetivo ha sido seleccionado como constructo organizador, y aunque, como se ha visto, ha sido utilizado como sinónimo de felicidad, es lo suficientemente general para abarcar tanto el constructo de humor como el de satisfacción y bastante distinto de la salud mental (Anguas, 1997; Anguas y Reyes, 1998).

Autoconcepto

Una de las definiciones mejor aceptadas de autoconcepto es la ofrecida por Byrne en 1984. Lo concibe como la percepción de nosotros mismos, en términos específicos, son nuestras actitudes, sentimientos y conocimientos respecto a nuestras capacidades, habilidades, apariencia y aceptabilidad social (La Rosa, 1986).

Valdez (1994), quien trabajó con muestras de diferente sexo y regiones, reportó que entre los mexicanos hay rasgos comunes y que en el ecosistema y la edad de los sujetos hay variantes en su estructura de autoconcepto. Por ejemplo, los jóvenes de Yucatán tienden a percibirse como amigables, románticos y tradicionales. Los de Chiapas se consideraban como personas con una orientación hacia el trabajo intelectual, sociales, expresivos y afectivos. Los de Chihuahua se describieron como trabajadores, activos, novieros pero no muy amigables. Los del Estado de México se consideraban obedientes, serios, respetuosos y fríos, mientras que los del D. F. se percibían como amistosos, relajantes, preparados, impersonales y poco románticos.

Locus de control

Rotter (1966) opina que el grado en que el sujeto cree que su vida se encuentra bajo su propio control o bajo control de otros constituye una dimensión importante de la variabilidad individual. En la teoría, el locus de control interno y el locus externo se conceptúan como una actitud característica ante el mundo que hace referencia a una expectativa generalizada, es decir, el control sobre las recompensas y castigos influirá en la forma en que el sujeto perciba la mayoría de las situaciones y, por tanto, predeterminará cómo se comportará. Se define como control externo cuando un refuerzo se percibe no como contingente a alguna acción, sino como cuestión de suerte, destino, control de otros, de poderosos o como impredecible por las fuerzas que lo rodean. Por el contrario, si el sujeto percibe sus logros o consecuencias como contingente a su conducta, se denomina creencia en el control interno. Es decir, los sujetos con locus externo son quienes atribuyen el éxito a condiciones medioambientales, mientras que los individuos con control interno consideran su éxito como resultado de su propio esfuerzo o habilidades y su comportamiento (Díaz, 1982).

Aguilar y Andrade (1994) encontraron que tanto el orden de nacimiento como el género marcan diferencias en cuanto a locus

de control, es decir, los hombres obtienen puntajes significativamente más altos que las mujeres en las dimensiones: fatalismo/suerte, poderosos del macro y microcosmos, así como afectividad.

Orientación al logro y evitación al éxito

McClelland, Atkinson, Clark y Lowell (1953) partieron de estudiar el segundo grupo de motivos sociales, propuesto por Murray en 1938; se interesaron en 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 alude a la tendencia de cada persona a 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 a evitar las consecuencias afectivas negativas, de fracasar o no lograr el éxito (Horner, 1969; McClelland y Winter, 1970; Cofer y Appley, 1971).

Spence y Helmreich (1978) construyeron una escala multidimensional para medir orientación al logro y concluyeron que contenía las siguientes dimensiones: maestría, trabajo, competencia y temor al éxito. Resultó ser válida y objetiva para medir el rasgo de orientación al éxito, tanto en sujetos de ambos sexos como en diferentes culturas (Díaz, Andrade y La Rosa, 1989).

Espinosa y Reyes (1991) mencionan que el triunfo suele ser el resultado de dos tendencias antagónicas: la de lograr el buen éxito y la de evitar el fracaso. Es decir, cuando está dominando la tendencia a obtener el triunfo, el logro aumenta; cuando el intento de evitar el fracaso predomina, entonces, disminuye el logro; aun cuando no sea necesario experimentar el fracaso e igualmente cuando un individuo tiene éxito, su nivel de aspiración sube y la persona se dedica a tareas más difíciles.

Enfrentamiento a los problemas

El estudio de los procesos por los cuales los individuos enfrentan el estrés, y en general los problemas de la vida, es un tema que ha

sido importante en la investigación de la personalidad, y que ha recibido renovada atención, como han señalado diferentes autores (McCrae y Costa, 1986; Lazarus y Folkman, 1991; Lazarus, 1993; y Reyes, 1998).

Una de las definiciones que se ha adoptado como válida para definir el constructo de enfrentamiento en la cultura mexicana es la forma o estilo de manejar los problemas (Góngora, 1998; Góngora y Reyes, 1998). Pero en este proceso de resolver los problemas de la vida se ha probado que la relación es más bien bidireccional (Folkman et al., 1986), ya que además de la percepción, la evaluación del problema influye en la manera de enfrentamiento, y en la reevaluación que la persona hace de lo que está en riesgo y cuáles son las opciones para hacer frente a la situación.

Los datos encontrados en la revisión bibliográfica evidencian que bienestar subjetivo, autoconcepto, locus de control, orientación al logro, evitación al fracaso y enfrentamiento participan como una estructura en construcción, en que la satisfacción con la vida y estados emocionales de la persona sostiene a las atribuciones de control de sus vidas a fuerzas externas e internas y de los estilos de enfrentar y resolver los problemas.

Objetivos del estudio

El objetivo del trabajo es presentar los parámetros obtenidos de la validez por constructo de las cinco escalas de la personalidad para población de Sonora, y describir los principales rasgos que definen una identidad como grupo social.

Método

Población

A través de un muestreo por cuota, edad, sexo y socialización en el estado de Sonora, se seleccionaron 600 sujetos distribuidos en

tres grupos. El primer grupo comprendía de los 14 a los 18 años; el segundo, de los 19 a 22, y de los 23 a los 30 el tercero, para las escalas de autoconcepto, orientación al logro y evitación al éxito.

En cuanto a los rasgos de bienestar subjetivo, locus de control y enfrentamiento, se seleccionaron 1000 personas pertenecientes a cinco grupos de edad: adolescentes (14-18), adolescentes tardíos (19-22), jóvenes adultos (23-30), adultos (31-38) y adultos tardíos (39-55).

Una característica fundamental de la selección de la muestra fue su pertenencia a determinado grupo, para lo cual sólo se consideraron los datos de las personas que hubieran residido en Sonora durante la mitad de su vida más cinco años como mínimo de tiempo para suponer que tuvieron un proceso de aculturación.

Cada escala se aplicó de manera colectiva, dentro del salón de clase para los dos grupos de adolescentes. En los grupos de los adultos, se hizo de manera individual en los lugares de trabajo, oficinas, casas y espacios libres, debido a la dificultad de encontrarlos en un solo escenario. En todos los casos se explicaron y se leyeron en voz alta las instrucciones. El 50% de la muestra integraban hombres y el otro 50% mujeres, distribuidos equitativamente por grupo de edad.

En el caso de autoconcepto, orientación al logro y evitación al éxito, se aplicaron a personas distintas y los instrumentos restantes fueron aplicados a las mismas personas en visitas diferentes con un intervalo de una semana entre cada uno de ellos.

Instrumentos

Se utilizó la escala de bienestar subjetivo elaborada por Anguas (1997), que consta de dos partes. La primera es una lista de verificación que intenta medir tanto la frecuencia como la intensidad de las emociones y afectos; consta de 30 reactivos con siete opciones de respuestas a la derecha y otras siete opciones a la izquierda, con las leyendas "siempre" y "nunca" (derecha), así como "mucho" y "nada" (izquierda) en los extremos. A través de ellos, el sujeto

describe tanto la frecuencia emocional como la intensidad con la que ha vivido dichas emociones en el último mes, por lo que realmente se trata de dos subescalas: frecuencia emocional e intensidad emocional. Ante cada estímulo el sujeto contestaba dos veces: a la izquierda, frecuencia y a la derecha, intensidad.

La segunda parte evalúa, a través de un cuestionario, el aspecto cognitivo del bienestar subjetivo, es decir, la satisfacción con aquellos aspectos de la vida que resultaron fundamentales para los individuos estudiados. Esta parte está constituida por 50 reactivos con siete opciones de respuestas presentadas en un formato tipo Likert (Reyes, 1996a), donde las opciones de respuesta son representadas por siete cuadros equiláteros, ordenados de mayor a menor, de izquierda a derecha.

La escala de autoconcepto de La Rosa (1986), Valdez y Reyes (1992) y Reyes (1996a) consiste en una lista de 102 reactivos presentados en orden alfabético y escala de tipo Likert pictórico con siete opciones de respuesta para cada uno que van desde 'totalmente de acuerdo' en el lado izquierdo y representado por el cuadro más grande, hasta 'nada' en el lado derecho representado por el cuadro más pequeño (Reyes, 1996b).

La escala de locus de control parte de las escalas de La Rosa, Díaz y Andrade (1986) y La Rosa (1986), misma que fue modificada por Reyes (1996a; 1996b). Ésta se conforma por 78 reactivos con 7 opciones de respuesta presentadas en formato tipo Likert pictórico representadas por siete cuadros equiláteros ordenados de mayor a menor tamaño que va desde 'completamente de acuerdo' hasta 'completamente en desacuerdo', respectivamente. Las dimensiones son: control interno, control externo aleatorio, teocausal y afiliativo.

El inventario de orientación al logro de Díaz, Andrade y La Rosa (1989) y la escala de evitación de éxito de Espinosa y Reyes (1991) se integraron en una sola, que quedó conformada por 140 reactivos en escala tipo Likert pictórico de siete puntos (Reyes, 1996a).

En orientación al logro se han encontrado las siguientes dimensiones: competitividad (deseo de ser el mejor en situaciones

que impliquen el logro interpersonal), trabajo (actitud positiva hacia la laboriosidad y productividad) y maestría (preferencia por tareas difíciles intentando en cada una de ellas la perfección). Por otro lado, en cuanto a evitación al éxito, se tienen dos factores con 17 reactivos en total, 11 de éstos en el factor principal y seis en el segundo factor (factor I. Alfa .80 inseguridad de logro, y factor II alpha .72 dependencia de la evaluación social para el logro) (Reyes, 1999a).

La escala de enfrentamiento a los problemas fue elaborada por Góngora y Reyes (1998). El instrumento es un inventario de autorreporte de respuesta tipo Likert, integrado por seis situaciones problema (vida, escuela/trabajo, familia, amigos, pareja y salud), donde cada situación posee 18 reactivos cada una (108 reactivos en total). El instrumento tiene siete posibilidades de respuesta, donde 1 es igual a siempre y 7 igual a nunca, el puntaje más alto indica la mayor frecuencia de respuestas de enfrentamiento a los problemas. Está formado por cinco categorías o estilos de enfrentamiento:

1. Directo: cuando las personas expresan hacer algo, ya sea cognoscitiva o conductualmente, para resolver el problema.
2. Emocional: cuando las personas expresan ante un problema tener un sentimiento, una emoción o una manifestación cognoscitiva o conductual de ese sentimiento o emoción.
3. Evasivo: cuando las personas expresan algo para escapar del problema o evitarlo, para no ver su importancia, ya sea de manera cognoscitiva o conductual.
4. Revalorativo: cuando las personas expresan darle un sentido positivo al problema, de alguna manera mejorar su percepción.
5. Directo social: cuando las personas solicitan ayuda de alguien o comparten con alguien sus ideas u opciones para resolver el problema.

Procedimiento

Los pasos que se siguieron a lo largo del estudio son: a) aplicación piloto de la escala con el objetivo de asegurar que el lenguaje uti-

lizado, las instrucciones y el formato fueran claros y adecuados para su objetivo; b) aplicación de la versión final a los grupos seleccionados según las variables criterio, fue tanto de forma individual como colectiva; y c) tareas de codificación y captura.

Resultados

La escala de bienestar subjetivo para población sonorense

En el cuadro 1 se observan las dimensiones obtenidas para cada una de las dos partes de la escala. En la primera, de intensidad-frecuencia de afectos y emociones, se obtuvieron seis dimensiones que explican 46% de la varianza, con valores de intercorrelación entre la dimensión y la escala total mayores a .80.

De los datos de la dimensión 'afectiva-emocional' del bienestar subjetivo se puede conjeturar que la muestra para Sonora, dos tercios del total de la varianza explicada por esta subescala se refieren a intensidad y frecuencia de emociones positivas y negativas. Esto implica que las políticas públicas que pretendan modificar la percepción de bienestar deberían dirigirse a incrementar las emociones positivas y hacer menos probables las de tipo negativo.

La mayoría de las emociones son expresiones comportamentales con un resultado ligado a un objeto o conducta en un momento específico (reacciones inmediatas); requieren de una valoración personal y social del objeto o evento, por lo que pueden modificarse a través de los criterios de ejecución de éxito, ya sea en su origen o dirigiendo al sujeto a otro tipo de ejecución en el cual sea más probable obtener éxito. Esto se puede lograr aumentando las posibilidades de elección de la persona o manejando sus elecciones.

La frecuencia e intensidad con la cual se reporta el optimismo, el triunfo, la pasión, pueden maximizarse de manera simulada si el Estado maneja un discurso en donde el ejercicio de los derechos

humanos son presentados como una ventaja comparativa frente a otras administraciones políticas. Usufructuar las emociones positivas es parte de lo que utilizan las instituciones políticas para convencer a los votantes. Nuestra clase media es particularmente sensible a todo programa que potencialmente sea capaz de estimular emociones positivas o decrementar negativas, por lo cual es atraída hasta la fascinación por recetas literarias que aseguren felicidad, éxito, pasión, optimismo.

Cuadro 1

Valores de varianza explicada y consistencia interna para las subescalas de bienestar subjetivo

	Dimensión afectiva emocional	% de varianza explicada	Alfa de Cronbach
Factor 1	Emocional negativas	19.6	.9011
Factor 2	Emocional positiva	14.8	.8822
Factor 3	Afecto positivo	4.1	.8391
Factor 4	Afecto negativo	3.3	.7812
Factor 5	Expresividad negativa	2.9	.8192
Factor 6	Anticipadoras negativas Satisfacción con la vida	2.5	.7963
Factor 1	Familiar	25.3	.8631
Factor 2	Social	4.6	.8381
Factor 3	Amigos	4.1	.5775
Factor 4	Personal	3.6	.8177
Factor 5	Religión	3.3	.7343
Factor 6	Gobierno	3.0	.7150
Factor 7	Economía	2.6	.5445

Fuente: elaboración propia con base en resultados de la encuesta.

El afecto es una habilidad social que requiere entrenamiento para darse y recibir, por lo cual es una estructura comportamental más compleja en donde la persona debe aprender las normas y reglas que rigen el proceso y se adquiere en un tiempo más extenso. Cariño, dicha, amor no son reacciones inmediatas, sino construidas sobre cogniciones sociales y personales con mayor duración y más estabilidad.

Una percepción de bienestar sustentada en las emociones suele ser muy inestable, cambiante y manejable, y puede representar una desventaja para una población por su susceptibilidad a modificarse con base en una propuesta que promoverá sólo emociones positivas relacionadas con un beneficio personal demorado, aun cuando su operacionalización sea poco probable. Las personas cambian su estado perceptivo de bienestar como resultado inmediato de las emociones y se desinteresan del proceso o de los resultados de la propuesta política, económica o social.

En relación con la subescala de satisfacción, en el cuadro 1, puede observarse que los reactivos de la dimensión 'satisfacción con la familia' está saturando la varianza explicada con un 25.3, todos los demás componentes suman un total de 21.2% de varianza explicada. Esta posición grupal enfatiza una visión colectivista de la satisfacción, en la cual la participación personal es menos importante que la pertenencia a un grupo social para evaluar el estado de bienestar.

Este hallazgo es importante para la cultura del noroeste de México. Si partimos de que la satisfacción con la familia explica el 60% del 47.5% del total explicado por todas las dimensiones, podemos imaginar una sociedad vulnerable en su percepción de bienestar, ya que la saturación de varianza explicada en un solo factor hace posible prever un control excepcional sobre el bienestar a través de políticas de Estado que pretendan mejorar el nivel de bienestar de los usuarios. Esto debería alertar a quienes realizan investigación en servicios de salud y educación, que evalúan con sus usuarios el bienestar percibido frente al servicio. Si el servicio impacta a la familia y sus relaciones de manera positiva, los usuarios percibirán bienestar con el servicio, pues son más sensibles a ello que a cambios estructurales y organizativos del sistema.

La familia y las emociones constituyen las dos dimensiones que saturan la varianza explicada, que se conformarán como los dos rasgos fundamentales del bienestar percibido por los sonorenses.

En este contexto general, se presentan algunas especificidades derivadas del análisis de varianza: 1) los obreros no calificados

obtuvieron una media alta de 4.7 en emociones negativas, comparados con empresarios y profesionales independientes con una media de 3.8. Estas diferencias significativas en los aspectos negativos de las emociones se presentaron también en los afectos (4.3 versus 3.4) y expresividad (5.0 versus 3.5), con medias mayores para los obreros. Este hallazgo sugiere que existen condiciones políticas y sociales que vienen a deteriorar las relaciones de la persona con su familia en la clase operaria. Es posible que las condiciones actuales para mantener y obtener mayor beneficio del trabajo hayan separado a las partes integrales de la familia, generando perspectivas de logro y control que no habían sido instrumentadas y requiere interiorizar un modelo de relación y bienestar para la familia un tanto diferente al que se conceptualizó hasta finales de los años setenta.

En las dimensiones personal y de economía, las medias obtenidas fueron más altas para profesionales que para obreros y en el bienestar percibido vía las relaciones con los amigos, los obreros operarios tienen medias más altas que los profesionales. Así pues, los obreros operarios perciben con mayor frecuencia bienestar con la familia y amigos, y con una menor vinculados a la economía o aspectos personales.

Sin embargo, todas las medias que fueron comparadas siempre fueron mayores a 4.0 en un continuo de intervalo que va de 1 a 7, en donde 4 es el cero relativo. De 4 a 7 hablamos de satisfacción, de 6 a 7 la evaluación personal es muy satisfactoria, de 5 a 6 como satisfecho y de 4 a 5 como poco satisfecho. De 1 a 2 la evaluación es de muy insatisfactorio, de 2 a 3 como insatisfecho y de 3 a 4 como poco insatisfecho.

Partiendo de esta racionalidad de la escala de intervalo, tenemos que los profesionales, cuando se presentan con medias más altas (amigos y familia) que los obreros se encuentran en el nivel de satisfacción (5 a 6), mientras los obreros se encontraron con una media de satisfacción (4 a 5). Esto mismo sucede con las diferencias significativas encontradas en lo que respecta a las dimensiones de economía y personal; en este caso, la media más alta es para profesionales y pequeños empresarios y la más baja para obreros.

La escala de autoconcepto para población sonorense

El análisis factorial de los reactivos de valencia positiva indicó cinco factores con valores propios mayores de 1 y que explican el 42.6% de la varianza total de la primera parte del instrumento en reactivos con carga factorial mayores de .40 (véase cuadro 2). De los 62 reactivos que entraron al análisis factorial quedaron 48, agrupados dentro de los primeros cinco factores con cargas factoriales mayores de .40.

Dentro del factor 1, quedaron agrupados los 16 reactivos que conforman la subdimensión 'sociabilidad expresiva' (ejemplo: alegre, animado, amigable, simpático, divertido, agradable). La subdimensión 'social normativa' está representada por el factor 2, que contiene 12 reactivos (ejemplo:noble, bondadoso, generoso, honesto, leal). En el factor 3 se agruparon nueve reactivos que conforman la subdimensión 'ocupacional' (ejemplo: cumplido, puntual, ordenado, aplicado, eficiente, realizado). El factor 4 agrupa cinco reactivos que forman la dimensión 'sentimientos interindividuales' (ejemplo: tierno, amoroso, sentimental, cariñoso, romántico). El factor 5 con seis reactivos corresponde a la dimensión 'sentimientos intraindividuales' (ejemplo: tranquilo, sereno, pacífico, relajado, sencillo, seguro).

Se realizó análisis factorial para los reactivos de valencia negativa a través de componentes principales y rotación varimax a la segunda parte de la prueba, y se encontraron cuatro factores con valores eigen mayores a 1.0 y que explicaban 42.1% de la varianza total (cuadro 2).

Los 10 reactivos del primer factor comprenden la dimensión 'social normativa' en el sentido negativo (ejemplo: falso, incumplido, inepto, frustrado, indeseable). El factor 2, con siete reactivos, corresponde a la dimensión 'sentimientos intraindividuales' en negativo (ejemplo: autoritario, dominante, agresivo, conflictivo, enojón). Los siete reactivos que se juntaron en el factor 3 conforman la dimensión 'social expresivo' (ejemplo: triste, tímido, melancólico, nervioso, solitario).

Cuadro 2

Valores de varianza explicada y consistencia interna para las subescalas positivas y negativas de autoconcepto

Factor	Subescalas positivas	Número de reactivos	% de varianza explicada	Alfa Cronbach
1	Sociabilidad expresiva	16	27.0	.9114
2	Social normativa	12	5.5	.8655
3	Ocupacional	9	4.0	.8174
4	Sentimientos interindividuales	5	3.3	.8488
5	Sentimientos intra-individuales	6	2.9	.7634
Factor	Subescalas negativas	Número de reactivos	% de varianza explicada	Alfa Cronbach
1	Social normativa	10	24.3	.8075
2	Sentimientos interindividuales	7	7.8	.7820
3	Social expresivo	7	5.6	.7244
4	Ocupacional	5	4.4	.6894

Fuente: elaboración propia con base en resultados de la encuesta.

El factor 4 con los reactivos relajiento, rebelde, necio, criticón e impulsivo constituyen la dimensión ‘ocupacional’ en negativo. Los valores alfa de Cronbach en todos los factores obtenidos fueron adecuados pero menores a los obtenidos para los factores de la primera parte de la escala (véase cuadro 2).

De estos datos destaca la saturación en un solo factor de lo positivo y de lo negativo con 27 y 24.3 por ciento de la varianza explicada, mientras que el total de las dimensiones restantes suman el 15.7 y 17.8 por ciento, respectivamente. La saturación del primer factor indica una predominancia de los reactivos para definir el concepto propio de la clase media de Sonora. Se puede decir que el sonorense se conceptualiza, fundamentalmente, por los siguientes rasgos: alegre, animado, amigable, simpático, agradable, pero también como dominante, agresivo.

Estas dos características de socialización, de expresión y de norma dan al sonorense una visión de sí mismo de recio y hospitalario, amigable, simpático pero dominante y agresivo, alegre,

platicador, pero autoritario e impulsivo. Las medias para los aspectos positivos del autoconcepto están entre 5.5 y 6; para los aspectos negativos entre 4.5 y 5. Para ambos, la percepción de magnitud de los rasgos estuvo por arriba del cero relativo (4) y tendió a una magnitud baja de suficiencia para las negativas y media para las positivas. Otras negativas como falso, inepto, egoísta, amargado, corrupto, conflictivo, incumplido, flojo, solitario, resultaron con medias de 2 a 3 que indican una percepción baja de insuficiencia.

Los rasgos de la dimensión negativa saturada presentaron medias altas para las percepciones de magnitud comparadas con la percepción del resto de las negativas.

En el cuadro 3 es importante destacar que las diferencias por sexo, cuando se encuentran en dimensiones de poco valor explicativo, las diferencias en las dimensiones ocupacional, social normativa y de sentimientos interindividuales significan que las mujeres se perciben como más responsables y trabajadoras, alegres, simpáticas y leales.

Cuadro 3

Análisis de varianza por sexo para los factores de la primera y segunda dimensión general

	Factor	Hombres		Mujeres		F	P
		X	DS	X	DS		
Dimensiones positivas	Social expresiva	5.84	.79	5.88	.71	.37	.542
	Social normativa	5.95	.68	6.08	.67	4.95	.026
	Ocupacional	5.64	.82	5.83	.68	8.67	.003
	Sentimientos interindividuales	5.81	1.12	6.13	.87	15.36	.000
Dimensiones negativas	Sentimientos intraindividuales	5.74	.85	5.82	.79	1.09	.295
	Social normativa	2.75	1.03	2.72	1.11	.12	.720
	Sentimientos intraindividuales	3.80	1.11	3.68	1.24	1.50	.220
	Social expresivo	3.90	1.14	4.08	1.24	3.28	.070
	Ocupacional	4.30	1.26	4.18	1.28	1.22	.267

Fuente:elaboración propia con base en resultados de la encuesta.

Los resultados del análisis de varianza por grupos de edad, para las dimensiones positiva y negativa (cuadro 4). Las personas con una edad entre 40 y 46 años perciben una magnitud más satisfactoria de rasgos relacionados con el trabajo en comparación con los adolescentes. Sin embargo, en todas las dimensiones negativas, el adolescente se percibe con una magnitud mayor de tres rasgos incluidos y es particularmente importante en aquellos que tienen que ver con el trabajo y las emociones relacionados con la socialización en las cuales se perciben con una magnitud baja de satisfacción, mientras los otros grupos de edad se perciben con un nivel insatisfactorio de estas cualidades negativas.

Escala de locus de control para sonorenses

El análisis factorial indicó la presencia de dos dimensiones generales (locus de control externo y locus de control interno) que conforman una nueva escala de 59 reactivos, que en conjunto explican el 36.5% de la varianza y un índice de consistencia interna de .9341. Asimismo, se realizó un análisis factorial exploratorio por separado para cada conjunto de reactivos y así corroborar su correspondencia y consistencia interna.

El factor 1, control externo, se refiere a la creencia de que son otros sujetos y no uno mismo quien controla la propia vida. Tal factor muestra una varianza explicada de 36.5%, y se conforma por 35 reactivos, los cuales tienen un peso factorial mayor a .43 y un alfa de .9505. Partiendo de un análisis conceptual de la dimensión de externalidad, fue posible separar los factores en: aleatorio (ejemplo: los logros que he tenido en mi vida se deben a la casualidad; el éxito que tengo se debe a coincidencias de la vida; lo que he logrado en mi vida ha sido por afortunado), teocausal (ejemplo: lo que he logrado en mi vida ha sido porque así tenía que suceder; conservo a mis amigos porque Dios así lo quiere; casarme con la persona adecuada depende de que así esté escrito) y afiliativo (ejemplo: mejorará mi vida si le caigo bien a la gente; el número de amigos que tengo se debe a lo agradable que

Cuadro 4
Análisis de varianza por grupos de edad para los factores de autoconcepto

Factor	X	Grupo 1 15-21		Grupo 2 24-31		Grupo 3 40-46		P
		D.S.	X	D.S.	X	D.S.	F	
Dimensiones positivas	Sociabilidad expresiva	5.9	.76	5.82	.79	5.84	.70	.82
	Sociabilidad normativa	5.94	.68	6.03	.69	6.08	.66	2.34
	Ocupacional	5.55	.73	5.77	.83	5.88	.66	.02
	Sentimientos interindividuales	5.97	1.16	5.94	1.03	6.00	.89	.986
	Sentimientos intraindividuales	5.69	.84	5.80	.85	5.85	.77	.84
	Social normativa	2.99	.89	2.72	1.13	2.48	1.12	.16
Dimensiones negativas	Sentimientos intraindividuales	3.98	1.67	3.70	1.21	3.53	1.12	10.94
	Social expresivo	4.27	.08	3.97	1.20	3.73	1.19	.00
	Ocupacional	4.75	1.14	4.09	1.29	3.87	1.23	.00

Fuente: elaboración propia con base en resultados de la encuesta.

soy; he sacado buenas calificaciones porque le caigo bien a mis maestros).

En el factor 2, locus de control interno, se agruparon 19 reactivos relacionados con el éxito y/o fracaso debido al propio esfuerzo, inteligencia o habilidad; y se explica (el éxito que tengo se debe a mi esfuerzo; sólo si me lo propongo llegaré a tener dinero suficiente; he tenido buenos trabajos porque los he buscado), con un 33.2% de la varianza total y un alfa de .9124.

Es importante señalar que en los reactivos de locus de control interno la media poblacional se mantuvo en un rango de 6 a 6.5, lo cual implica una percepción de concordancia extrema con las afirmaciones acerca del esfuerzo propio como causas fundamentales de los éxitos y fracasos. Para las dimensiones del locus de control interno aleatorio fueron de 2.5 a 3.0 con una discordancia moderada; el teocausal con medias de 3.5 a 4.0 con una percepción de desacuerdo baja; mientras el factor afiliativo se encuentra entre 4 y 4.5 con un nivel de concordancia bajo.

Lo anterior indica que la población de clase media en Sonora con mayor frecuencia explica sus éxitos o fracasos desde una perspectiva de esfuerzo personal, pero una parte de sus éxitos es explicado por la relación con los jefes, favores de amigos o poderosos del gobierno o particulares y sus habilidades para caer bien a las personas. Las percepciones teocausales y aleatorias no son percibidas como agentes causales de los éxitos o fracasos, presentan medias de discordancia más que de concordancia.

Las comparaciones por sexo resultaron diferencias estadísticamente significativas en control externo aleatorio, donde los hombres resultan con una media de 3.06, mientras que las mujeres con una media 2.79. Lo anterior sugiere que los hombres atribuyen más el resultado de sus acciones a la suerte o a Dios. En control interno no resultaron diferencias por género, lo cual indica que tanto hombres como mujeres, por igual, consideran que algunos hechos de su vida dependen de sus competencias y habilidades (véase cuadro 5).

En cuanto a escolaridad, se encontraron diferencias estadísticamente significativas en los tres factores de locus de control exter-

no. Donde, para aleatorio, teocausal y afiliativo, las personas con escolaridad de primaria resultaron con medias más altas, 3.84, 3.27 y 4.12, respectivamente, con relación al grupo universitario. Lo anterior sugiere que las personas con menores conocimientos y oportunidades de aprendizaje interpretan sus éxitos y fracasos más frecuentemente como un resultado del azar o destino, pero principalmente como un resultado de las relaciones sociales que puedan lograr con personas de influencia política o económica a través de sus habilidades personales.

Cuadro 5
Análisis comparativo para sexo y escolaridad 7
en locus de control

Factor Control externo		X	X
		Hombres	Mujeres
Aleatorio		3.06	2.79
Teocausal		2.83	2.65
Factor Control externo		X	
Aleatorio	Escolaridad		1-4=3.84;=2.82
Teocausal	1-4=3.27;=2.67		
Afiliativo	1-4=4.12;=3.44		

1= primaria; 4= universidad.

Fuente:elaboración propia con base en resultados de la encuesta.

Escala de orientación al logro en sonorenses

La escala de orientación al logro resultó con tres factores con un total de 35 reactivos con valores eigen mayores a 1.0 que en conjunto explican el 34.9% de la varianza total de la escala (cuadro 6). El factor 1 fue 'competitividad' (ejemplo:disfruto cuando puedo vencer a otros; me da gusto vencer a otros; me encanta competir) con un total de 13 ítems y una varianza explicada de 19.0% y un alfa de Cronbach de .8738. El factor 2 es 'maestría' (ejemplo:

soy perfeccionista al extremo del detalle; soy perfeccionista; trabajo hasta que las cosas que debo hacer queden perfectas) con nueve reactivos que explica el 10.9% de la varianza con un alfa de .7717. El factor 3, 'trabajo' (ejemplo: hago lo posible porque el trabajo de los demás se vea peor que el mío; boicoteo a los demás con tal de ganar; me disgusta cuando alguien me gana) con 13 reactivos con un 4.9% de varianza explicada y un índice de consistencia interna de .85.

Primero debe señalarse que la varianza explicada está distribuida en los tres factores. El factor competitividad evalúa el acuerdo/desacuerdo con afirmaciones que tratan de indagar sobre los objetivos percibidos, relacionados con las ventajas o desventajas comparativas del esfuerzo, calidad y cantidad de trabajo deja ver que la clase media sonorense (con medias de 3.0 ó 3.5) juzga con desacuerdo moderado estas afirmaciones de competencia, motivación por ganar, ser mejor o superar la calidad de trabajo de otros. Por otro lado, en aquellos reactivos de la dimensión 'maestría' que evalúa la autoexigencia, autodeterminación y autoeficacia, las medias van de 1.5 a 2.5, lo que manifiesta un gran desacuerdo con las afirmaciones, a la vez que muestran a un sonorense con pocas habilidades para emprender una autocrítica y autovaloración de su quehacer. Finalmente, en la dimensión 'trabajo' las afirmaciones presentan medias de concordancia moderada que van de 5 a 6. Esto implica estar de acuerdo con una visión del trabajo en la cual existe temor al fracaso, es el eje explicativo. Esta dimensión podría también denominarse "temor al fracaso", pero le llamamos del trabajo por aludir a la actividad más que al contenido psicológico.

En el cuadro 6, se observan las dimensiones obtenidas en cuanto a evitación al éxito. El primer factor, inseguridad de logro (ejemplo: me siento muy nervioso cuando emprendo una tarea; me angustia tomar decisiones; me traicionan los nervios cuando estoy a punto de lograr mi meta), compuesto por nueve ítems, con una varianza explicada de 33.7% y un alfa de .8506. El segundo factor, dependencia de evaluación social (ejemplo: me preocupa que piensen que soy una persona poco inteligente; me

Cuadro 6

Valores de varianza explicada y consistencia interna para orientación al logro y evitación al éxito

Factor	% de varianza explicada	Alfa de Cronbach
Competitividad	19.0	.8738
Maestría	10.9	.7717
Trabajo	4.9	.8523
Inseguridad de logro	33.7	.8506
Dependencia de evaluación social	4.1	.8069
Tolerancia al fracaso	3.8	.7794

Fuente: elaboración propia con base en resultados de la encuesta.

preocupa que otros evalúen mi trabajo; me preocupa que me critiquen), de seis ítems, con cargas factoriales mayores a .40, una varianza explicada de 4.1% y un alfa de .8069. El tercer factor, tolerancia al fracaso (ejemplo: siento que fracaso cuando no alcanzo el nivel que me fijo previamente en la realización de una tarea; prefiero no hacer las cosas si hay probabilidad de fracaso; cuando encuentro errores en mi trabajo reacciono como si fuera un fracaso completo), con cinco reactivos que explican una varianza de 3.8% con un alfa de .7794.

Cuando se observan las medias de acuerdo-desacuerdo de las dimensiones de ‘evitación al éxito’, es notoria la consistencia de acuerdo de 4 a 5 en relación con afirmaciones de temor al fracaso, evitación al éxito, inseguridad, dependencia y falta de tolerancia al fracaso. El sonorense de clase media se percibe en relación con sus expectativas futuras con poca probabilidad de éxito y juzga que la evitación del fracaso es más importante que alcanzar el éxito.

En la escala de orientación al logro, en los factores competitividad y maestría, con relación al grupo de edad, no se encontraron diferencias estadísticamente significativas en ninguno de los grupos, excepto en el factor trabajo, donde el grupo de adultos

tardíos obtuvo una media de 5.3 comparado con adolescentes 3.4 y jóvenes 4.0, respectivamente.

En la escala de evitación al éxito por grupo de edad, se encontraron diferencias estadísticamente significativas en los tres factores de la escala. Para inseguridad de logro ($F (2,552) = 6.37$, $P<.001$) donde la prueba post hoc de Shéffe indica que ésta se debe al contraste del grupo de jóvenes adultos (media = 4.91) con los grupos de adolescentes y adultos, presentan valores de media similares 4.43 y 4.35, respectivamente.

En la dimensión 'dependencia de evaluación social' con la variable grupo de edad se obtuvieron diferencias significativas ($F (2,585) = 3.39$, $P<.034$) y la prueba Shéffe indica que las diferencias la establece el grupo de adultos tardíos (media = 4.4); además, el grupo de jóvenes (media = 4.3) difiere de los adultos jóvenes (media = 4.4).

En la dimensión de 'tolerancia al fracaso', se encontraron diferencias significativas con respecto al grupo de edad ($F (2,582) = 6.39$, $P<.001$) y la prueba Shéffe indica que la diferencia se debe al grupo de adultos tardíos (media = 4.5) con los otros grupos. Además, el grupo de edad adolescentes (media = 4.1) difiere del grupo de jóvenes adultos (media= 5.0), lo que indica que los jóvenes son menos tolerantes a la frustración. Lo anterior sugiere que a medida que consolidan unos rasgos de la personalidad van internalizando estándares de éxito y de fracaso, donde, los adolescentes y jóvenes al inicio de sus vidas, se muestran menos dominantes, seguros y arriesgados al involucrarse en una tarea que ponga a prueba sus habilidades y competencias. Mientras que las personas con mayor edad se vuelven más cautas y selectivas en las tareas en que participaban. Asimismo, no se arriesgan si existe probabilidad de fracaso. Lo anterior, estimando que se encuentran en una etapa de desarrollo psicosocial, caracterizada por las "últimas preocupaciones"; es decir, existe una aceptación de la propia historia de triunfos y fracasos, o la posibilidad de ver la vida como una unidad y los problemas en un contexto general (Erikson, 1982, citado en Fadiman y Frager, 2001:212).

En cuanto al sexo, se encontraron diferencias significativas con respecto al factor de competitividad ($F (1,526) = 9.310$, $P < .002$), que fue mayor para hombres, con una media de 3.8 y 3.1 para mujeres.

En las dimensiones de 'evitación al éxito' por sexo, se hallaron diferencias significativas en las tres dimensiones: inseguridad de logro ($F (1,552) = 10.96$, $P < .000$); dependencia de evaluación social ($F (1,585) = 1.05$, $P < .000$) y en tolerancia al fracaso ($F (1,582) = 6.62$, $P < .010$). En todos los casos las mujeres obtuvieron medias ligeramente más altas con respecto a los hombres. Lo anterior sugiere que las mujeres poseen características y atributos personales que las hacen sentirse motivadas para superar obstáculos y alcanzar metas. Sin embargo, frecuentemente están expuestas a sensaciones de inseguridad, dadas y mantenidas por premisas sociohistóricas que reproducen roles tradicionales (ejemplo: ser hija-esposa-madre frente a esposa-madre trabajadora) (véase cuadro 7).

Cuadro 7
Análisis comparativo por sexo para orientación
al logro y evitación al éxito

Factor	Mujeres		Hombres	
	N	Media	N	Media
Competitividad	268	3.1	259	3.8
Maestría	271	2.9	268	2.9
Trabajo	276	5.5	259	5.6
Inseguridad de logro	282	5.5	271	4.0
Dependencia de evaluación social	292	4.6	294	4.3
Tolerancia al fracaso	293	4.3	290	3.9

Fuente: elaboración propia con base en resultados de la encuesta.

Escala de enfrentamiento a los problemas para los sonorenses

En cuanto a la escala de enfrentamiento, el análisis factorial mostró que la situación 'cuando yo tengo problemas en mi vida' posee una varianza explicada de 49.6%, y un alfa de Cronbach de .70 (véase cuadro 8).

Se llevó a cabo un análisis factorial de componentes principales con rotación varimax para cada situación-problema, y se obtuvieron tres factores en todas ellas, a saber: enfrentamiento directo-revalorativo-social, enfrentamiento emocional y enfrentamiento evasivo. El valor de varianza explicada en el cuadro 8 se refiere a las tres dimensiones anteriores para cada situación-problema.

Con respecto a la situación-problema de escuela-trabajo, encontramos el porcentaje de varianza explicada más alta (70%) para las tres dimensiones de enfrentamiento; mientras las situaciones-problema de amigos, pareja, familia y salud es de 60% sólo para la situación-problema personal en donde se describen situaciones asociadas a los problemas de la vida en general, la varianza explicada fue de 50%.

Las medias de frecuencia de las percepciones de uso de los tres tipos de estrategias de enfrentamiento para todas las dimensiones, excepto salud, presentan una dinámica de 5.5 a 6.5 para directo-

Cuadro 8

Valores de varianza explicada y consistencia interna para enfrentamiento a los problemas

Factor	% de varianza explicada	Alfa de Cronbach
Vida	49.6	.70
Escuela-trabajo	70.6	.75
Amigos	59.8	.77
Familia	58.6	.76
Pareja	59.2	.83
Salud	59.7	.76

Fuente:elaboración propia con base en resultados de la encuesta.

-revalorativo-social, de 4.5 a 5.0 para emocional y de 3.0 a 4.5 para evasivo. La percepción de frecuencia es mayor siempre para el primer factor de directo-revalorativo y menor para tercero de evasión.

Dentro de la dimensión de 'enfrentamiento directo' en todas las situaciones, excepto salud, los reactivos con medias más altas se refieren a un esfuerzo personal por solucionar el problema y la media más baja a una tarea de revaloración social, como pedir consejo o apoyo profesional.

Angustiarse, deprimirse, desesperarse son las estrategias más frecuentemente percibidas dentro del enfrentamiento emocional en todas las situaciones, excepto salud. Llevar a cabo conductas alternativas como salirse a la calle, divertirse, distraerse con otras actividades son percibidas como más frecuentes en enfrentamiento evasivo. No pensar, no hablar, es menos frecuente en esta dimensión de enfrentamiento.

En lo concerniente a salud, cambian las estrategias de enfrentamiento directo, como tomar medicina o comer bien, pero continúa como primera dimensión. Una segunda diferencia implica la existencia de una dimensión de enfrentamiento revalorativo y otra directo. En el caso de los procesos de salud-enfermedad las estrategias de control son claramente diferenciadas para directas y revalorativas, pero conservan las medias de frecuencia más altas, a las que siguen las de enfrentamiento emocional y evasivo.

Respecto a los resultados por sexo de los sujetos, se observa que el grupo de mujeres evaluadas tienden a percibir mayor frecuencia de enfrentamiento directo, revalorativo-social en comparación con el grupo de hombres, quienes se caracterizaron por percibir mayor frecuencia de respuestas de enfrentamiento evasivo y emocional que las mujeres (véase cuadro 9).

En relación con las respuestas encontradas por grupo de edad, se observa que las personas de mayor edad (39-55 años) se caracterizan por percibir una frecuencia de enfrentamiento directo mayor que los otros grupos de edad y menor frecuencia de estilos evasivos y emocionales. Lo anterior sugiere que las personas ma-

Cuadro 9
Valores de media para enfrentamiento a los problemas

Situación problema	Factor	Media Mujeres	Media Hombres	Media por edad
Vida	Directo-revalorativo-social	50.27	50.40	14-18 = 51.43 39-55 = 57.22
	Evasivo	16.46	16.48	14-18 = 37.20 39-55 = 38.22
	Emocional	17.51	18.21	14-18 = 48.11 39-55 = 45.57
Escuela-trabajo	Directo-revalorativo-social	51.21	51.62	14-18 = 48.15 39-55 = 51.96
	Evasivo	15.87	16.49	14-18 = 15.87 39-55 = 13.69
Amigos	Directo-revalorativo-social	50.21	50.67	14-18 = 52.94 36-55 = 56.01
	Evasivo	15.47	15.76	14-18 = 16.99 39-55 = 14.04
	Emocional	14.00	13.62	14-18 = 14.06 39-55 = 11.67
Familia	Directo-revalorativo-social	50.76	50.97	14-18 = 54.12 39-55 = 59.85
	Emocional	16.91	18.58	14-18 = 18.61 39-55 = 16.69
	Evasivo	16.69	16.84	14-18 = 14.70 39-55 = 12.10
Pareja	Directo-revalorativo-social	48.84	48.70	14-18 = 51.94 39-55 = 55.00
	Evasivo	15.86	16.75	14-18 = 15.89 39-55 = 13.03
Salud	Emocional	16.54	16.51	14-18 = 22.23 39-55 = 18.58
	Directo-social	28.84	29.02	14-18 = 31.57 39-55 = 28.92
	Re-valorativo	17.70	17.31	14-18 = 17.32 39-55 = 19.03
	Evasivo	14.62	14.13	14-18 = 11.51 39-55 = 10.15

Fuente:elaboración propia con base en resultados de la encuesta.

yores al tener un nivel de maduración emocional consolidado están resolviendo sus problemas, ensayando un mayor número de estrategias más sanas y assertivas en relación a las situaciones.

Análisis y conclusiones

Colectivismo e individualismo

En este rasgo, la dimensión de 'satisfacción con la vida' presenta a la familia, la conducta social y a los amigos como las primeras tres dimensiones, que explican un 34% del total de la varianza y dejan un 11.0% para las cuatro dimensiones restantes. Esto es, los satisfactores más importantes tienen que ver con el comportamiento social, es decir, con conductas relacionadas con el colectivo, fundamentalmente la familia, los amigos y la sociedad, a diferencia de culturas individualistas, donde prevalecen aspectos ocupacionales y de logro personal (Gouveia y Clemente, 1998).

En cuanto a autoconcepto, las dimensiones con mayor varianza explicada son las que tienen que ver con la sociabilidad. Es decir, la relación del individuo con los demás, y la última dimensión con sentimientos intraindividuales vinculada con aspectos personales y asociada a los reactivos de sereno, tranquilo, relajado, sencillo, pacífico y seguro tiene menos varianza explicada. El total de la varianza explicada fue de 42.6%, de la cual el 32.4% tiene que ver con la conducta social del sonorense, que alude a la importancia explicativa de este nivel en la definición de autoconcepto en el sonorense.

Más de la mitad de los reactivos se encuentran organizados dentro de la dimensión relacionada con socialización y todos ellos están vinculados con un comportamiento colectivista. El sonorense expresa su forma de ser o autoconcepto a través de la hospitalidad, la fraternidad, la sociabilidad y demás conductas de tipo social al vincularse con las otras personas. Dos terceras partes del autoconcepto del sonorense están relacionadas con el

concepto de sociabilidad, lo cual le da carácter eminentemente colectivista.

En las dimensiones negativas, el factor 1 y el factor 2 explican el 32.1% de un 42.1% total de la varianza explicada que corresponde también a conducta social; los otros dos factores que son sentimientos intraindividuales y ocupacional son precisamente aquellos que tienen que ver con los asuntos personales y con la conducta antisocial (oposicional), lo cual explica sólo el 4% de la varianza total. El autoconcepto del sonorense se estructura tanto en los aspectos positivos como los negativos a partir de la conducta social, lo que explica en ambos casos dos terceras partes del total de varianza total. Tales resultados confirman lo ya reportado en la bibliografía nacional con respecto al carácter afiliativo del mexicano (Díaz, 1982, 1994, 1998).

El sonorense valora los aspectos relacionados con la manera de ajustarse al grupo social de referencia y resultan más importantes en la dimensión de su "yo" que aquellos que se relacionan con los procesos de identidad e identificación personal. Los adjetivos de autoconcepto con mayor peso factorial fueron *alegre* (.73), *animado* (.69), *amigable* (.64); los de menos peso, *feliz* (.44), *relajado* (.43), *pacífico* (.44). Los primeros identifican a la persona a través de su relación con el grupo, los últimos son de tipo individualista.

Las mujeres y los hombres en Sonora

En relación con la dicotomía hombre-mujer, se puede observar que en autoconcepto las mujeres obtienen puntuaciones medias más altas que los hombres; mas estas diferencias sólo son significativas estadísticamente en los aspectos de tipo social, esto es, los hombres son diferentes a las mujeres en su autoconceptualización acerca de los rasgos negativos de autoconcepto. Las diferencias encontradas se centran en los aspectos positivos fundamentalmente, en las relaciones interpersonales, ocupacional y social normativa. Lo anterior coincide con lo reportado por La Rosa (1986) y Aguilera y Andrade (1994) con población del sur del país, donde las

mujeres resultan con valores de medias más altos que los hombres en los aspectos positivos del autoconcepto. Esta diferencia es estadísticamente significativa en lo que se refiere al seguimiento de normas, responsabilidad en el trabajo y en los sentimientos de apoyo y expresividad hacia los otros.

Es importante apuntar que con relación al locus de control, podemos ver que los hombres tienen creencias de control, sobre las consecuencias de su conducta con medias mucho más altas para factores asociados a la divinidad y al azar. En control interno, no existen diferencias entre hombres y mujeres. Estos datos apoyan la idea de que los hombres, a diferencia de las mujeres, son más fatalistas y creen en el poder de otros, se basan en las relaciones afectivas para lograr lo que quieran y delegan la responsabilidad de sus actos en los poderosos, como lo son sus padres, maestros, jefes, etcétera (Díaz, 1992; Aguilar y Andrade, 1994; Laborín y Vera, en prensa).

La mujer sonorense no es una mujer sumisa, abnegada, con un locus de control externo, tal como la presentan las encuestas de los años sesentas (Díaz, 1998). Se trata de una mujer que ha avanzado de manera sustantiva en los procesos de equidad, no solamente buscando igualdad en el trabajo o igualdad jurídica o social, sino que hoy existe un avance en cuanto a la conceptualización de ella como ser humano en relación con el hombre (Díaz et al., 1994).

Específicamente los datos encontrados en locus de control presentan a la mujer sonorense como más apegada a la realidad objetiva con relación a su conducta y sus esfuerzos por modificar el ambiente (Laborín y Vera, 2000).

En cuanto a orientación al logro, se puede observar que los hombres resultan mucho más competitivos que las mujeres; éstas, con mayor inseguridad al logro que los hombres. Las mujeres dependen más de la evaluación de su trabajo y es mayor su tolerancia al fracaso. Lo anterior confirma que tanto la mujer como el hombre presentan mecanismos subyacentes diferentes para alcanzar logros equivalentes (Díaz y Cubas, 1991).

En Sonora, la poca credibilidad en las autoridades y la certeza de que la competitividad y la maestría en habilidades y conocimientos no son los mecanismos de ascenso en lo social, permiten que el hombre explique sus logros actuales con base en la suerte, el azar o la afiliación. La mayoría de las mujeres entrevistadas eran obreras asalariadas, maestras y amas de casa que consideran sus logros como parte de sus esfuerzos. Las mujeres utilizan las redes de apoyo social para manifestar su expresividad y afecto y no como una manera de obtener ascensos en el escenario laboral.

En relación con las formas de enfrentar los problemas, se encontraron diferencias muy importantes entre hombres y mujeres, pues la estrategia directa o revalorativa social es utilizada con mayor frecuencia por las mujeres. Los hombres emplean más frecuentemente estrategias emocionales y evasivas para la solución de los problemas, mientras que las mujeres tratan de ser más directas y revalorativas-sociales. Lo anterior resulta congruente con el hecho de que están representando una cultura colectivista donde la familia y los amigos juegan un papel importante en el desarrollo individual (Díaz, 1982; Góngora y Reyes, 1998).

Un elemento adicional a la descripción de estos datos puede estar asociado al carácter recio y fuerte como construcción social del norteño; puede estar dominado en el espacio simbólico de la identidad masculina, pues para los hombres resulta más frecuente que para las mujeres responder a una situación de conflicto peleando, gritando, enojándose, evitando una discusión o análisis, abandonando, maldiciendo y huyendo de la confrontación.

En contraparte, el hombre en Sonora, sin dejar de ser franco, honesto y de tener ese carácter fuerte y recio para enfrentar los problemas, parece estar en una franca tendencia hacia una visión menos objetiva de su papel dentro de las relaciones sociales y de pareja, fundamentalmente en los datos observados en locus de control. Los hombres obtienen en la relación de pareja, éxito y logro, medias más altas para factores teocausales, factores divinos y factores que dependen del azar.

El trabajo como dimensión de autoconcepto del sonorense

Los obreros-operarios con menor educación y, por supuesto, con menores ingresos, a diferencia de los profesionales y pequeños empresarios, tienen un concepto de pasado y futuro sustentado en mayor medida en un locus de control externo, en una visión en donde la suerte y el destino, las características personales de agrado y simpatía resultan más importantes para el progreso y el desarrollo personal que el esfuerzo. Es interesante observar que la dimensión laboral ocupa un tercer nivel en el orden de capacidad explicativa del autoconcepto. Después de que lo sonorense se identifica con lo social y colectivo, se coloca un rasgo laboral como elemento de autoconcepto; aún antes de los aspectos personales, establece como rasgo de identificación la relación subjetiva con el trabajo. Elemento que destaca, pues el trabajo es considerado como criterio de identidad y de relación social. Parte de identificación personal está involucrada en él. Por ello, las consecuencias del desempleo en la autoestima y autoconcepto del sonorense pueden ser muy agudas.

El efecto de la edad

Los adolescentes consideran que su mundo emocional positivo está deteriorado, restringido y se vuelven poco sensibles a esas emociones positivas, como el optimismo, triunfo, gozo, entusiasmo, placer y, fundamentalmente, la tranquilidad. En el mundo actual, el adolescente sonorense es poco sensible a ellos, porque la sociedad, la familia y la comunidad en general no le están ofreciendo oportunidades de logro social o personal en donde ellos puedan expresar y demostrar sus afectos y sentimientos.

El adolescente sonorense se perfila con conducta oposicional, introvertido, con rasgos de autoritarismo y a la vez un sujeto que se considera, en relación con los otros grupos de edad, más indeseable, más corrupto, más flojo, frustrado e inepto. Esto viene a plantearnos un problema vinculado con su temperamento y personalidad. Más allá de la introversión o de su conducta antisocial,

es una persona que se considera "desajustada". Creemos que esto puede estar asociado con la falta de custodia y monitoreo afectivo y emocional de la familia hacia el adolescente, así como con la incapacidad de las políticas gubernamentales y de la sociedad civil para poder encausar las fortalezas de su personalidad hacia aspectos productivos y creativos; la incapacidad de la sociedad para ofrecerle un mundo con más certeza y oportunidades, en donde la predictibilidad del futuro le permita planear expectativas académicas, laborales e interpersonales.

Los adolescentes en Sonora se sienten más inseguros en relación con sus metas, hacen depender más sus logros de la evaluación social pero disfrutan menos de un trabajo competitivo y son más tolerantes al fracaso. Esto quiere decir que tienen una visión muy poco clara del futuro, una concepción muy obscura del mañana y de la posibilidad de llegar a cumplir sus metas. La mayoría de ellos piensa estar muy confusos en relación con la manera de lograr el éxito.

Sintetizando, la población sonorense se identifica principalmente con el papel de una mujer más participativa y emprendedora, con una visión de control sobre sus acciones y una trayectoria basada en el esfuerzo y en el enfrentamiento directo de los problemas para su solución. Asimismo, el adolescente requiere de una sociedad más justa, equitativa pero sobre todo predecible, con normas y reglas evidentes que marquen un camino de esfuerzo al éxito. En la actualidad, obtener un grado académico, avanzar honestamente a través de la competencia y la maestría en el trabajo no garantiza un proceso de ascenso social, lo cual trae consigo resultados que pueden ser positivos o negativos, dependiendo de la afiliación y sumisión a los grupos de poder. Finalmente, la figura masculina es una franja transitoria hacia una visión de género más equitativa; defiende su dominio, su historia y su herencia; ofrece una percepción grupal relacionada con la construcción social de la masculinidad de mitad del siglo xx.

Recibido en mayo 2002

Revisado en marzo 2003

Bibliografía

- Aguilar Velasco, Rosa Ma. y Patricia Andrade Palos (1994), "Orden de nacimiento, autoconcepto y locus de control en adolescentes", en *La psicología social en México*, vol. v, pp. 49-55.
- Andrews, Frank M. y John Robinson (1991), "Measures of Subjective Well-being", en J. Robinson, P. Shaver y L. Wrightsman (eds.), *Measures of Personality and Social Psychological Attitudes*, vol. 1, pp. 61-110.
- Anguas Plata, Ana M. (1997), *El significado subjetivo, su valoración en México*, tesis de maestría inédita, México, Universidad Nacional Autónoma de México.
- _____ y I. Reyes Lagunes (1998), "El significado del bienestar subjetivo: su valoración en México", en *La psicología social en México*, vol. viii, pp. 7-11.
- Béjar Navarro, Raúl y Héctor Manuel Cappello (1990), "Sobre el concepto de identidad", en R. Béjar y H. M. Cappello (eds.), *Bases teóricas y metodológicas en el estudio de la identidad y el carácter nacionales*, México, UNAM-CRIM, pp. 42-45.
- Carver, Charles y Michel Scheier (1997), "Tipos, rasgos e interaccionismo", en Ch. Carver y M. Scheier (eds.), *Teorías de la personalidad*, México, Prentice-Hall Hispanoamericana, 3era. ed., pp. 58-91.
- Cofer, Charles N. y Mortimer H. Appley (1971), "Motivación social", en Ch. Cofer y H. Appley (eds.), *Psicología de la motivación, Teoría e investigación*, México, Trillas, pp. 747-781.
- Costa, Paul y Robert McCrae (1986), "Influence of Extraversion and Neuroticism on Subjective Well-being: Happy and Un-

Happy People", en *Journal of Personality and Social Psychology*, no. 38,

pp. 668-678.

Díaz Guerrero, Rogelio (1982), "Psicología del mexicano", México, Trillas.

_____(1990), *Psicología del mexicano. Descubrimiento de la etnopsicología*, 5a. ed., México, Trillas.

_____(1998), "Fundamentos de la etnopsicología", en V. Alcaraz y A. Bouzas (coords.), *Las aportaciones mexicanas a la psicología*, México, UNAM-Universidad de Guadalajara, pp. 609-630.

_____, A. Moreno Cedillos y R. Díaz Loving (1995), "Un eslabón perdido en la investigación sobre valores y su persistencia", *Revista de Psicología Social y Personalidad*, vol. xi, no. 1, pp. 1-10.

_____, y Rolando Díaz Loving (1992), "La etnopsicología mexicana. El centro de la corriente", *La Revista de Cultura Psicológica*, vol. 1, no. 1, pp. 41-55.

Díaz Loving, Rolando et al., (1994), "Masculinidad y feminidad y satisfacción marital. Correlatos e implicaciones", *La psicología social en México*, vol. v, pp. 138-145.

_____, Patricia Andrade Palos y Jorge La Rosa (1989), "Orientación al logro: desarrollo de una escala multidimensional (EOL) y su relación con aspectos sociales y de personalidad", *Revista Mexicana de Psicología*, vol. 6, no. 1, pp. 21-26.

_____, y Emma Cubas Carlin (1991), "Sexualidad, género y premisas socioculturales", *Revista de Psicología Social y Personalidad*, vol. vii, no. 2, pp. 63-69.

Diener, E., E. Sandvik, W. Pavot y F. Fujita (1992), "Extraversion and Subjective Well-being: in a U.S. National Probability Sample", *Journal of Research in Personality*, vol. 26, pp. 205-215.

_____ y M. Diener (1995), "Cross-cultural Correlates of Life Satisfaction and Negative Affect", *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 47, pp. 1105-1117.

Emmons, Robert y Ed Diener (1985), "Personality Correlates of Subjective Well-being", *Personality and Social Psychology Bulletin*, no. 11, pp. 89-97.

Espinosa Fuentes, Rodolfo; Susan Pick de Weiss y Reyes Lagunes, Isabel (1988), "Temor al éxito: validación del instrumento de medición E. T. E", *La psicología social en México*, vol. II, pp. 46-51.

_____ y I. Reyes Lagunes (1991), "La evitación al éxito: validación y calificación del E. E. E", *Revista de Psicología Social y Personalidad*, vol. VII, no. 2, pp. 72-90.

Fadiman, James y Robert Frager (2001), "Eric Erikson y el ciclo vital", en J. Fadiman y R. Frager, *Teorías de la personalidad*, México, Oxford University Press México, pp. 199-230.

Folkman, Susan et al. (1986), "Dynamics of a Stressful Encounter: Cognitive Appraisal, Coping, and Encounter Outcomes", *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 50, no. 5, pp. 992-1003.

Góngora Coronado, Elías A. (1998), *El enfrentamiento a los problemas y el papel del control: una visión etnopsicológica en un ecosistema de tradición*, tesis de doctorado en Psicología, México, UNAM.

_____ e I. Reyes Lagunes (1998), "El enfrentamiento a los problemas en jóvenes yucatecos", *La psicología social en México*, vol. VII, pp. 18-23.

Gouveia Valdiney V. y Miguel Clemente Díaz (1998), "La medida del individualismo y del colectivismo", en *La investigación en el campo de la psicología cultural*, España, Universidade Da Coruña.

Hofstede, G. (1984), *Culture's Consequences: International Differences in Work-related Values*, Beverly Hills, California, Sage Publications.

Horner, Matina Souretis (1969), "Sex Differences in Achievement Motivation and Performance in Competitive and Noncompetitive Situations", *Dissertation Abstracts International*, vol. 30, no. 4078 (University Microfilms no. 69-12, 15).

Kozma Albert, Michael J. Stones y James McNeil (1991), *Psychological Well-being in Later Life*, Toronto, Butterworths Canada Ltd.

Laborín Alvarez, Jesús y José Ángel Vera Noriega (2000), "Bienesestar subjetivo y su relación con locus de control y enfrentamiento", *La psicología social en México*, vol. VIII, pp. 192-199.

_____ (en prensa), "Orientación al logro y evitación al éxito en población que habita la región noroeste del desierto de México", *Revista Summa Psicológica*, vol. 9, no. 2, septiembre.

La Rosa, Jorge (1986), *Escalas de locus de control y autoconcepto. Construcción y validación*, tesis de doctorado inédita, México, UNAM.

_____, R. Díaz Loving y P. Andrade Palos (1986), "Escala de locus de control: problemas y contribuciones", en *Revista Mexicana de Psicología*, vol. 3, no. 2, pp. 150-153.

Lazarus, Richard S., (1993), "From Psychological Stress to the Emotions: a History of Changing Outlooks", *Annual Review of Psychology*, no. 44, pp. 1-21.

_____ y Susan Folkman (1991), *Estrés y procesos cognitivos*, México, Martínez-Roca.

Liebert, Robert y Lynn Langenbach Liebert (2000), "Métodos de investigación y evaluación de la personalidad", en R. Liebert y L. Langenbach (eds.), *Personalidad. Estrategias y temas*, México, International Thomson, pp. 25-56.

Lonner, Walter J. (1998), "Influencia de la cultura en el campo de la psicología de la personalidad: perspectivas históricas y tendencias actuales", Trabajo presentado en el VII Congreso Mexicano de Psicología Social, Toluca, Estado de México.

McClelland, David C. et al., (1953), *The Achievement Motive*, Nueva York, Appleton-Century Crofts.

_____ y David G. Winter (1970), *Cómo se motiva el éxito económico*, México, UTEHA.

McCrae, Robert R. y Paul T. Costa (1986), "Clinical Assessment can Benefit from Recent Advances in Personality Psychology", *American Psychologist*, vol. 41, 1001-1002.

Myers, David G. y Ed Diener (1995), "Who is Happy?", *Psychological Sciences*, vol. 6, pp. 10-19.

Reyes Lagunes, Isabel (1996a), "La medición de la personalidad en México", *Revista de Psicología Social y Personalidad*, vol. 12, pp. 31-60.

_____ (1996b), *Género y control: conceptualización y medición etnopsicológica*, proyecto de investigación inédito, aprobado y aceptado por CONACYT, México, D. F.

_____ (1998), "El mexicano ¿Un ser diferente?", ponencia presentada en el VIII Congreso mexicano de psicología social, Toluca, Estado de México, 21-23 de octubre.

_____ (1999a), comunicación personal, martes 6 de julio.

_____ (1999b), "Una aportación a la comprensión del mexicano", *Revista de Psicología Social y Personalidad*, vol. xv, no. 2, pp. 105-120.

Rotter, Julian B. (1966), "Generalized Expectancies for Internal versus External Control of Reinforcement", *Psychological Monographs*, vol. 80, pp. 1-28.

Spence, Janet y Robert Helmreich (1978), *Masculinity and Femininity: their Psychological Dimensions, Correlates and Antecedents*, Austin, The University of Texas Press.

Triandis, Harry C. (1994), "Cultura. El nuevo énfasis en psicología", *Revista de Psicología Social y Personalidad*, vol. x, no. 1, pp. 1-20.

Valdez Medina, José Luis (1994), *Autoconcepto del mexicano. Estudios de validación*, tesis de doctorado en psicología social inédita, México, UNAM.

_____ y I. Reyes Lagunes (1992), "Las categorías semánticas y el autoconcepto", *La psicología social en México*, vol. iv, pp. 93-199.

Vera Noriega, José Ángel (1997), *Género y control en el noroeste de México: conceptualización y medición etnopsicológica*, proyecto de investigación, Centro de Investigación en Alimentación y Desarrollo, A.C., Hermosillo.

Watson, David y Anna Clark Lee (1984), "Negative Affectivity: The Disposition to Experience Aversive Emotion States", *Psychological Bulletin*, no. 96, pp. 465-490.