



**UNIVERSIDAD ANAHUAC** <sup>25</sup><sub>ry.</sub>

ESCUELA DE PSICOLOGIA

CON ESTUDIOS INCORPORADOS A LA  
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

**Perfil Psicosocial del Campesino  
Mexicano, Estado de Queretaro**

**T E S I S**

Que para obtener el Título de:

**LICENCIADO EN PSICOLOGIA**

**P R E S E N T A N :**

**LUZ ESPERANZA ORTIZ PASCAL**

**REBECA DOLORES VILLEGAS LARIOS**

MEXICO, D. F.

1988

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

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

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

# INDICE

Introducción		1
Capítulo I	Análisis de Contenido	7
Capítulo II	Psicología del Mexicano	14
Capítulo III	Metodología	21
	3.1 Diseño de la Investigación	21
	3.2 Definiciones Operacionales y Técnicas de las Variables	21
	3.3 Sujetos	40
	3.4 Materiales e Instrumentos	41
	3.5 Procedimientos	45
Capítulo IV	Resultados Perfil Psicosocial del Campesino, Estado de Querétaro.	
	4.1 <u>Análisis Descriptivo</u>	52
	4.1. 1 Características Intrapersonales en las narraciones	52
	4.1. 2 Características Interpersonales en las narraciones	57
	4.1. 3 Motivaciones	70
	4.1. 4 Conciencia de Problemas Sociales	77
	4.1. 5 Sentimientos, Percepciones y Actitudes	79
	4.1. 6 Percepción de la Vejez	99
	4.1. 7 Percepción del Sexo	101
	4.1. 8 Percepción del Medio Social	103
	4.1. 9 Percepción del Campo	105
	4.1.10 Actitudes	107
	4.1.11 Valores	108
	4.2 <u>Análisis Correlacional</u>	
	4.2. 1 Estado Civil vs. Variables	111
	4.2. 2 Sexo vs. Variables	117
	4.2. 3 Escolaridad vs. Variables	121
	4.2. 4 Edad vs. Variables	129
Capítulo V	Discusión	134
Capítulo VI	Sumario y Conclusiones	139
Bibliografía		144
Anexos		

## I N T R O D U C I O N

El presente estudio es parte de una investigación sobre el perfil psicosocial del campesino mexicano, hecha a nivel nacional. Esta parte de la investigación abarcó el Estado de Querétaro.

Se considera que es importante un conocimiento más a fondo del campesino, ya que constituye un gran porcentaje de la población de la República. De acuerdo al Manual de Estadísticas Básicas Sociodemográficas de la Secretaría de Programación y Presupuesto, el porcentaje de la población que se dedica al trabajo exclusivamente rural es del 41.3 %. Específicamente, en el Estado de Querétaro, la población rural es de 64.4 %, y la que se dedica a trabajos diversos, es de 45.6 % (Manual del año de 1984).

La importancia de la investigación es que este gran porcentaje de población rural necesita ser incorporado al proceso de desarrollo del país, y no seguir formando parte del polo marginal de la República Mexicana, del cual constituye la mayoría.

Un segundo punto que se considera relevante con respecto a esta investigación sería un conocimiento profundo y objetivo de su realidad a través de una comunicación efectiva con ellos, para así poder entender los problemas a que se enfrentan, desde su propio punto de vista, estudiando variables sobre las que el investigador no tiene poder de acción, ya que la naturaleza o la sociedad crean los dife -

rentes niveles de estas variables. Se intenta conocer y estudiar al campesino del Estado de Querétaro tomando en cuenta sus percepciones, motivaciones, sentimientos y relaciones interpersonales, desde un punto de vista psicosocial.

La idea de señalar y analizar la problemática del campesino y su futuro, es llevar el enfoque y el problema mismo a un contexto fundamental: el de la situación marginal que guarda la mayoría de los campesinos con respecto al resto de la población del país. Una de las causas de esta situación, es la falta de una comunicación adecuada con este sector, debido fundamentalmente a una falta de conocimiento profundo del campesino, lo cual a su vez genera mayor marginalización.

De ahí la trascendencia de este proyecto, que intenta profundizar en la psicología del campesino, y así poder establecer efectivas vías de comunicación.

Puntualizando un poco más acerca del problema de la marginalización, se puede decir que significa "separado de", "cortado de", el grupo marginal es un grupo que pertenece a la sociedad, pero a esta pertenencia le falta el sentido propio o de contenido, que es su actualización en la participación.

Al polo marginal, sector importante de la población económicamente activa en ocupaciones remunerativas no relevantes al funcionamiento del Sistema Económico, pertenecen en cuanto a lo agrario mexicano, las ocupaciones agrícolas de mínima productividad que utilizan recursos residuales de producción, como: tierra de mala calidad, implementos agrícolas incompletos e indoc coloniales, etc. Estas son algunas de las conclusiones a las que se llegó en el 1er. seminario sobre Marginalidad en México y Promoción del Secretariado Social Mexicano, en su Departamento de Promoción y Servicios, llevado a cabo en el año de 1968, y cuya relación estuvo a cargo de Lopezllera.

Martínez del Río (1970), propone que teóricamente se puede hablar de un proceso de marginalización si se dan los dos fenómenos siguientes:

1. Si la proporción de individuos presentes en ocupaciones marginales sobre las cuales el global de la fuerza de trabajo tiende a crecer y su contribución relativa es menor en cuanto al producto agrícola.
2. Cuando se da una progresiva y creciente inmovilidad entre la situación de marginalización y la de integración.

Lopezllera (1968) menciona que la característica fundamental de la marginalización es una falta de participación respecto a la sociedad global, que incluye dos aspectos: a.) Hay una falta de participación receptora entre los marginales, un decremento en su nivel de producción, bajos niveles de vida, educación y cultura. b.) Existe en los grupos marginales una falta de participación activa o contributiva en las responsabilidades y tareas para la solución de los problemas nacionales, aún de los propios.

Según Bejar Navarro (1969), los centros de población marginal verán el aceleramiento del proceso de cambio socio-cultural, y terminarán por incorporarse definitivamente a la cultura urbano-industrial, pero este cambio será lento y particularmente difícil para los pueblos y comunidades más pobres, a menos que se canalice una mayor cantidad de recursos a este fin.

La población marginada es sin duda mucho más receptora que productora de comunicación, especialmente si se trata de las formas y canales de comunicación organizados formalmente.

Stewart (1973), afirma que lo que es de fundamental importancia en el estudio de la comunicación humana es su función psicológica, o sea la estimulación del significado al que apunta. Las palabras funcionan como elementos de un código dentro de una comunidad, y por lo tanto, reflejan en muchos casos las costumbres, supersticiones, creencias religiosas o simplemente la cultura material de la comunidad que habla esa lengua.

Lo anterior entra a colación porque como se ha mencionado, el sector marginado es más receptor que productor de mensajes, y para poder incorporarlo al proceso de desarrollo social, es necesario educarlo. Si se intenta establecer una comunicación efectiva con este sector, hay que tomar en cuenta sus percepciones y los significados que les pueden dar a los mensajes que les son transmitidos.

Berlo (1973), se refiere a esto, y específicamente a los alcances y fines de la comunicación. Psicológicamente hablando, la fuente trata de producir un estímulo, y si la comunicación tiene lugar, el receptor responde y si no, la comunicación no ha ocurrido.

Quienes poseen diferentes antecedentes culturales no se comunican de la misma forma, la cultura influye en el pensamiento, personalidad, y éstos en la opinión, la cual influye en el sistema social.

En cuanto al receptor, la forma en que decodifica un mensaje está determinada en cierto modo por sus actitudes hacia sí mismo, hacia la fuente y hacia el contenido del mensaje. El nivel de conocimientos del receptor influye en sus actitudes hacia la comunicación, si no conoce el código, no puede entender el mensaje y es posible que tenga una percepción errónea de los mensajes.

Su cultura y su situación dentro del sistema social, sus formas habituales de conducta, afectan la manera en que recibe e interpreta los mensajes.

Nuestras experiencias anteriores afectan y determinan las características inherentes a nuestras percepciones, por lo tanto si intentamos lograr una comunicación efectiva necesitamos tratar de examinar el mundo de la misma manera en que lo hace el receptor y procurar considerarlo desde el punto de vista de éste.

Tomando en cuenta lo anteriormente expuesto, se llevó a cabo un estudio descriptivo y correlacional, cuyo propósito consiste en describir sistemáticamente un área de interés de manera precisa, apoyada en hechos empíricos u objetivos, siendo de los primeros trabajos que se realizan a este nivel.

Para realizar este propósito, se utilizó la prueba de Apercepción Temática de Murray, tomando como base para la interpretación de las respuestas de las láminas, un código elaborado especialmente para este fin por Covarrubias y col. (1979). La muestra constó de 200 su-

jetos de la población de Chichimequillas, Estado de Querétaro, a cada sujeto se le aplicaron 10 láminas del T.A.T.

Los instrumentos y técnicas fueron piloteados previamente en una comunidad del Estado de Morelos, empleando las láminas seleccionadas por Hartman (1949). Se encontró que estas láminas aportaban un mayor número de datos e información, y por lo tanto, fueron las mismas que se emplearon.

Las narraciones se codificaron de acuerdo a las definiciones operacionales y teóricas de las variables y categorías correspondientes, llevando a cabo un análisis del contenido manifiesto de éstas, siguiendo los lineamientos y pasos establecidos por el código antes mencionado. Se eligió la técnica de análisis de contenido para la codificación, ya que proporciona una gran riqueza de material, y de no utilizarse este procedimiento, se perdería valiosa información. Debido a lo cual, dicha técnica se explica ampliamente en el primer capítulo del trabajo.

Con respecto a las limitaciones de la presente investigación, se encuentra que los resultados pueden ser generalizables únicamente a la zona del Bajío, siendo ésta de importancia porque aquí se encuentra una de las mayores concentraciones rurales. No podrán ser comparados con las comunidades campesinas de la zona Norte porque éstas tienen una gran infiltración extranjera y se encuentran más desarrolladas; en tanto que en las del Sur existe el problema de que hablan lenguas autóctonas, y en general están menos desarrolladas.

Considerando las ventajas del presente estudio, podemos decir que Querétaro es el centro del Bajío, especialmente importante para el desarrollo agrícola del país, por su localización y además por ser uno de los Estados que tienen mayor desarrollo demográfico.

## CAPITULO I

### ANALISIS DE CONTENIDO

El análisis de contenido es una técnica con la cual se puede recabar una gran cantidad de información, y no se pierden datos de sumo interés en las narraciones de las láminas, siendo una de las razones por las cuales se eligió esta técnica de investigación; ayuda a obtener así una riqueza de material, y por lo mismo se obtiene un perfil más exacto.

A continuación se presenta una revisión de la técnica de análisis de contenido, junto con investigaciones llevadas a cabo con este método.

#### 1. IMPORTANCIA DEL ANALISIS DE CONTENIDO - DEFINICION.

En las investigaciones en las cuales se estimula específicamente la producción de material simbólico, éste se interpreta por lo general como indicador de algo que trasciende, por lo tanto, el análisis cualitativo de tales afirmaciones debe efectuarse de manera que permita describir con claridad a otros científicos como se hizo la conversión de una serie particular de fenómenos cualitativos en un constructo hipotético específico.

El proceso de la comunicación es parte intrínseca de toda interacción social, y el Análisis de Contenido es un método de investigación desarrollado específicamente para estudiar un amplio campo de problemas en los cuales el contenido de la comunicación sirve como una base

de inferencia. Al considerar el porqué se produjo la comunicación, -- se pueden analizar rasgos psicológicos de los individuos. El problema no es si el Análisis de Contenido debe de hacer inferencias respecto a las causas de la comunicación, si no qué pasos debe seguir el investigador -- para asegurar la confiabilidad en la validez de sus inferencias.

Cuando se ha obtenido un conjunto de materiales cualitativos, procedentes de registros de fenómenos naturales o estimulados por un proyecto de -- investigación, se podrá clasificar el contenido en categorías apropiadas -- para describirlo en una forma ordenada. Este proceso de clasificación en -- categorías habitualmente es designado como Análisis de Contenido o Codificación. Entre las definiciones tenemos la aportada por Berelson:

" El Análisis de Contenido es una técnica de investigación cuya finalidad es la descripción objetiva, sistemática y cuantitativa del contenido -- manifiesto de la comunicación" (Festinger y Katz, 1975). Según Osgood (1959), el Análisis de Contenido se emplea para descubrir "relaciones -- regidas por reglas entre los eventos en los mensajes y procesos que existen en los individuos que los producen". O dicho en otras palabras, ¿Cuáles son los significados, asociaciones, valores, motivaciones o intenciones del comunicador que se pueden inferir a partir de sus mensajes.?

## 2. PROCEDIMIENTO DEL ANALISIS DEL CONTENIDO.

Uno de los objetivos principales del análisis de contenido es el de -- convertir los fenómenos registrados en bruto, en datos que puedan

tratarse esencialmente en forma científica, de modo que pueda construirse un cuerpo de conocimientos. El análisis de contenido debe realizarse para:

- Crear datos reproducibles y objetivos.
- Que sean susceptibles de medición y tratamiento cuantitativo.
- Que tengan significación para alguna teoría sistemática.
- Que pueda generalizarse más allá del conjunto específico del material analizado.

#### LA OBJETIVIDAD.

Existen cuatro aspectos importantes sobre la objetividad:

- a) Los objetivos requieren la especificación explícita de las variables en términos de los cuales se hacen las descripciones. Este es el primer paso para construir el código.
- b) La categoría para cada variable. La especificación explícita del sistema de categorías utilizada para cada variable es esencial para reproducir el análisis.
- c) La definición operacional para cada categoría. Es necesario tener reglas explícitas que especifiquen qué aspectos del contenido deben tomarse como indicador de que pertenecen a una categoría antes que a otra. El enunciado de esas reglas constituye la definición operacional de la categoría.
- d) Adaptación del plan de análisis al contenido empírico. Es importante realizar una adaptación a la estructura de la situación y construir un modelo o cuadro completo de la situación total a la cual se refiere el informe particular y luego ubicar dicho informe dentro de

este esquema estructural.

### 3. LA CUANTIFICACION.

Una de las principales razones para realizar un plan de análisis explícito y objetivo reside en que éste permita la cuantificación y medición del material. Después de someter el material a un esquema de análisis que satisfaga los cuatro requisitos de objetividad, ya ennumerados, es posible determinar frecuencias, establecer relaciones cuantitativas y realizar en general las operaciones de medición, ( es decir, la codificación de todas las veces que aparece el atributo), para así poder examinar relaciones en forma precisa.

### 4. LA SIGNIFICACION.

Una de las críticas más certeras que puede hacerse al análisis de contenido significativo comienza con algún problema sistemático cuya solución será determinada por la naturaleza de los datos resultantes del análisis.

### 5. LA GENERALIZACION.

En general quien realiza el análisis de contenido no está interesado en limitar sus conclusiones al contenido analizado. La generalización de un conjunto limitado de datos a un universo más amplio se puede hacer en forma legítima si se siguen determinados procedimientos como:

- 1) Especificación del universo respecto del cual deben hacerse las generalizaciones.

- 2.) Una garantía de que cada unidad del universo tiene una probabilidad conocida de pertenecer a la muestra.
- 3.) Un procedimiento de muestreo independiente de las correlaciones entre las unidades del universo.
- 4.) Una muestra lo bastante grande como para proporcionar un error al azar lo suficientemente pequeño.
- 5.) Muestreo. Para reducir los datos a proporciones manejables, el analista debe muestrear los datos, aunque sin reducirlos tanto que después no sirvan para fines de generalización.

A continuación se refieren varias investigaciones que si bien no abordan directamente el estudio del campesino mexicano, sí tocan el tema del análisis del contenido utilizando la prueba de Murray. Smith (1968), reporta los esfuerzos para desarrollar un análisis de contenido computarizado para determinar las necesidades de logro mediante el T.A.T. al igual que las necesidades de poder y afiliación, utilizando el sistema general de "Jquirer". Básicamente esto comprende un archivo y un paquete de programas computacionales para llevar a cabo la interpretación del análisis de contenido por medio de un manejo numérico.

De Puydt (1969) llevó a cabo en su estudio un intento de clarificar malos entendidos y ambigüedades en el T.A.T., refiriéndose a la investigación de -- Murray y Shentoub. Se considera la pregunta de hasta qué grado la interpretación psicoanalítica se puede desprender del material reunido en el T.A.T. Se discute tanto la importancia de la forma como del análisis de contenido del -- T.A.T., así como el análisis cuantitativo respecto al número de codificación y los psicogramas.

Se hicieron comparaciones con el Rorschach. Se sugiere que el T.A.T. no debe ser usado en casos de psicoanálisis rutinarios, pero sí para aquellos que requieren de un estudio profundo.

MacClelland y colaboradores (1976), reporta una replicación del estudio previo de 1953 en el que establece la validez del T.A.T. en cuanto a la medición de la necesidad de logro. Se examinaron los - problemas básicos de medición de la fantasía y el desarrollo de apropiados procedimientos del análisis de contenido, así como las imágenes mentales de la necesidad de logro y el desarrollo general de ésta.

Vanvaria y colaboradores (1981) definieron algunas características de la medición basada en la fantasía sobre el temor al éxito entre hombres y mujeres. Se aplicó el T.A.T. a 660 adolescentes y se calificó la prueba por medio de Análisis de Contenido, refiriéndose al temor al éxito. A los sujetos se les aplicó también una prueba de inteligencia y un cuestionario de la personalidad para el estudiante de bachillerato.

Los resultados mostraron que las mujeres tuvieron puntuaciones - más altas en el temor al éxito y que tienden a ser tranquilas, inteligentes, respecto a alcanzar el éxito; y se encontraban menos interesadas en la satisfacción sensual y las comodidades. Para los hombres - existe una relación importante entre el temor al éxito y variables es tables como sensibilidad, nivel de concientización y relajación y - asertividad.

Los datos indican que uno no puede referirse a un individuo como poseedor de un alto temor al éxito sin referirse a su tipo de caracter.

Low (1982), hizo una disertación sobre el análisis de la ansiedad en términos de culpa, miedo e incertidumbre usando el método de Análisis de Contenido y encuestas.

Orlov y Tvorogava (1982) llevaron a cabo una validación del T.A.T. orientada hacia la medición de la necesidad de afiliación. Para ello se aplicó el T.A.T. a 100 estudiantes de medicina rusos en grupos de 10 bajo condiciones que provocaban o interferían con la necesidad de afiliación. Se realizó un análisis de contenido de las 400 - historias obtenidas por medio de dos expertos jueces de manera independiente. La diferencia entre las distribuciones de frecuencias de los valores de escala obtenidos a través del T.A.T. en las dos situaciones resultó significativa a nivel de .05, sugiriendo que las láminas de T.A.T. se pueden emplear para medir la necesidad de afiliación sin tener que hacerles modificación alguna.

## CAPITULO II

### PSICOLOGIA DEL MEXICANO

En cuanto a los orígenes de las investigaciones realizadas tratando de alcanzar un conocimiento más profundo del mexicano, son en realidad escasos quienes se han interesado por este tema, y han intentado - realizar investigaciones a nivel empírico. En general los autores que han abordado la problemática del mexicano lo han realizado a nivel literario, y no en forma objetiva y empírica, como pueden ser los trabajos de Paz, Ramos y Ramírez. Entre los intentos de un trabajo en forma más científica, se encuentra el titulado "Socio-Psicocálisis del Campesino Mexicano", realizado por Fromm y Maccoby en Cuernavaca, Morelos (1973). Se trata de un estudio sobre el carácter del campesino, que combinando la investigación psicoanalítica, con factores socioeconómicos y culturales brinda una serie de datos científicos sobre los valores e impulsos arraigados en el campesino. Como éstos determinan su respuesta a condiciones nuevas, Fromm considera que puede contribuir a analizar mejor las alternativas referentes a la población rural, descubriendo datos que pudieran ser útiles para el planteamiento de un cambio social en la sociedad campesina.

Con respecto al método, se buscó diseñar uno que permitiera aplicar las categorías analíticas socio-psicológicas a la investigación social, tratando de hallar la relación que guarda el carácter con los factores sociales. Para lograrlo, se utilizó un cuestionario "interpretativo", muchas de las preguntas usadas en él, mostraron ser provechosas para la investigación analítica.

Se intentó aplicar el método del cuestionario interpretativo a la estructura de carácter de los campesinos mexicanos. Se basa en el estudio completo de cada individuo mayor de 16 años y la mitad de los niños del pueblo. Además, se realizó un análisis de los resultados de pruebas diferentes, como el RORSCHACH y la prueba de Apercepción Temática ( T.A.T. ) para poder llevar a cabo mediciones de concordancia de calificación. En resumen, la concordancia fué significativa.

Fromm, propone que otro acercamiento que puede facilitar el estudio del carácter social es el uso de un cuestionario proyectivo - con contestaciones precodificadas, ya que sería fácil de administrar a grandes poblaciones y no muy costoso. Considera que el elemento más importante para hacer posible el cambio parece ser la posibilidad de influir en el carácter del hombre a través de los nuevos medios de comunicación, siempre y cuando se empleen métodos que motiven y estimulen, y no que enajenen a sus audiencias, haciéndolos pasivos. El futuro del campesino depende de una mejor comprensión de su carácter y de un mejor conocimiento de sus necesidades y ansiedades conforme afectan su situación económica.

Dentro de las conclusiones a que se llegó se asevera que el campesino sufre de pobreza y frustración. La mujer se siente consumida por las cargas, los partos y el trabajo pesado y constante que la envejece prematuramente. El mundo del campesino es duro y lo asusta. Es una lucha constante contra el hambre y la enfermedad; sin embargo a pesar de la miseria compartida, las amistades profundas son escasas y tienen gran desconfianza y miedo a los otros.

Díaz Guerrero (1976, 1977, 1979 y 1980 ) se ha avocado a la tarea de describir y estudiar en una forma más profunda al mexicano, desarrollando la teoría histórico-bio-psico-socio-cultural del comportamiento humano, la cual admite la existencia de categorías conductuales, en cada una de las cuales pueden intervenir variables de tipo fisiológico, psicológico, económico, político, social o cultural e inclusive histórico.

Esta teoría busca facilitar el desarrollo de una psicología del tercer mundo, y visualiza al individuo como una personalidad inmersa en su ecosistema.

A partir de los datos arrojados por sus investigaciones propone que la cultura (ecosistema ) influye en la varianza significativa de dimensiones científicas psicológicas y conductuales y por lo tanto - existe una base para hablar acerca de psicologías socio-culturales, tales como la psicología mexicana.

Los estudios de este autor coinciden con los planteamientos que hace Ramírez sobre el mexicano. Expone que la estructura familiar en México se fundamenta en la supremacía del padre y auto-sacrificio de la madre, implicando la superioridad del hombre sobre la mujer.

En relación al sexo, la esposa no es considerada como objeto - asexual, los maridos opinan, de acuerdo al autor, que la sexualidad - es una con la esposa y otra con la amante.

En conclusión el autor señala que dado la dinámica prototípica de la familia mexicana, en el hombre tendrán que existir problemas - de sumisión, conflicto y rebelión en las relaciones con figuras de autoridad.

De acuerdo a Ramírez (1979), es importante el hecho de establecer ciertas preguntas sobre el conocimiento del mexicano como: ¿ Quién es el mexicano ?, ¿ Cómo es ?, ¿ Qué lo mueve ?, ¿ Qué anhela ?, ¿ Qué busca ?, etc. A la respuesta de tales preguntas se avoca dicho autor en su libro "El mexicano, psicología de sus motivaciones".

Desde hace tiempo, con muy diversos criterios y diferentes enfoques y ángulos, el mexicano y su manera de ser se han transformado en una preocupación del propio mexicano. A pesar de varias aproximaciones a este problema llama la atención que pocos investigadores de las ciencias del comportamiento han contribuido a la comprensión del tema.

Ramírez hace una aproximación basado en el método psicoanalítico, - el cual define las necesidades primordiales del ser humano.

Desde el punto de vista del autor " el ser humano no es una entidad independiente en el tiempo, sino anclada al pasado y determinada - por él " ; por lo que el interés primordial de él consiste en llegar a establecer una relación entre la actual manera de ser del mexicano y el esquema condicionado del pasado. Para su propósito utiliza esta - técnica de reciprocidad pero en forma invertida, es decir, partir de los orígenes históricos, y deducir de éstos los principios normativos y pautas condicionadas por ellos; es decir, la actual manera de ser - del mexicano.

Otra de las investigaciones de importancia y que tratan directamente el estudio del campesino mexicano es la de Arango (1982), en donde se pretenden estudiar diferentes aspectos del lenguaje del campesino que comprenden: a) el significado conotativo de las palabras más comunes dentro de su discurso; b) la pobreza o riqueza lingüística

ca; c) los elementos morfológicos y sintácticos de su lenguaje.

Su importancia radica en la obtención de información relevante - sobre el lenguaje del campesino para el diseño efectivo de comunicaciones dirigidas hacia ellos y la elaboración de un modelo de análisis que sea útil para el estudio de sus verbalizaciones.

La información fué recopilada en una sola población del Estado de Tlaxcala y por lo tanto, los resultados que fueran obtenidos no pueden ser generalizables sino a poblaciones que se encuentren situadas dentro de la mesa central de la república, por ser las que presentan características similares a las de la muestra.

Entre los trabajos más importantes dentro de esta área, se encuentra el de Covarrubias y colaboradores (1979), el cual se ha avocado a estudiar en una forma metódica y profunda la realidad del medio rural, tal y como sus habitantes lo viven y perciben, basándose en toda una teoría psico-social, llevando a cabo toda una labor científica, intentando con ello establecer un perfil del campesino mexicano, siendo importante señalar que se trata de la única investigación a nivel empírico que existe en cuanto al estudio del campesino mexicano, que constituye el antecedente directo a la presente investigación. Su objetivo primordial consiste en ofrecer información que permita maximizar la posibilidad de establecer una comunicación efectiva a través de los medios masivos con la población del medio rural mexicano, que representa el 40% del total del país, según se vió en la introducción.

De acuerdo al estudio de Covarrubias, solo es posible establecer una comunicación efectiva y al mismo tiempo auténtica

ca cuando el comunicador y el receptor coinciden en estructurar los signos de manera similar, permitiendo así captar su significado conotativo y denotativo en el mismo sentido. Es decir, el primer problema planteado consiste en como notificar el mensaje, pues de ello dependerá que la comunicación con la población rural sea o no efectiva.

Como segunda probabilidad planteada está el de la falta de información acerca de los patrones de uso de medios de comunicación, ya que ni siquiera existen "ratigns" sistemáticos que exploren formas de selectividad de las -- audiencias.

Otro punto planteado por Covarrubias fué el de que la investigación pudí ese llegar a describir por vez primera como se manifiestan en el medio rural dos conjuntos básicos de variables:

- 1.) El de las variables psicosociales, y
- 2.) El de patrones de uso de los medios de comunicación.

La investigación se realizó en una comunidad del Estado de Veracruz. El poblado contaba con menos de 5000 habitantes, y su población económicamente activa se dedicaba en su mayor parte al trabajo del campo, así mismo, se contó con algún contacto que introdujese a los investigadores dentro de la comunidad y les consiguiera alojamiento en las propias casas de los campesinos.

Los métodos y técnicas de recopilación de información fueron: la observa ción participante de los investigadores, la observación directa, sistemática, -- cuestionarios estructurados compuestos de preguntas abiertas, cerradas y peque ñas escalas, entrevistas semi-estructuradas para ser aplicadas a líderes de la comunidad, y la prueba proyectiva T.A.T. Los instrumentos y técnicas fueron -- piloteados previamente en una comunidad del Estado de Morelos. Los datos se -- analizaron exclusivamente en términos estadísticos descriptivos.

La interpretación del T.A.T. se realizó por medio de un código compuesto de categorías claramente definidas que fué elaborado específicamente dentro de la presente investigación. Para la elaboración del código se partió de diferentes marcos teóricos de la psicología, relevantes a los tipos de información que podían ser recogidos de las respuestas dadas por los sujetos.

Se aplicaron 10 láminas del T.A.T., seleccionadas de acuerdo al estudio realizado por Hartman (1949). El análisis de las respuestas del T.A.T. se hizo a nivel de contenido manifiesto. Para asegurar la confiabilidad de la interpretación de las historias, se implementó el sistema de jueces sugerido por Combs (1946).

Concluye estableciendo un perfil en base a las categorías a nivel de tipo de narración, relaciones, motivaciones, sentimientos, percepciones, actitudes y valores.

### 3.1 DISEÑO DE LA INVESTIGACION

La presente se llevó a cabo en dos tipos de niveles, empleándose en un primer nivel un diseño de tipo descriptivo, en el cual se hizo un análisis de frecuencias de 99 variables. En base a tal análisis, las variables con un mayor porcentaje de ocurrencia fueron las que se interpretaron. En un segundo nivel se realizó un diseño de tipo correlacional, el cual basándose en el análisis de frecuencias anterior, proporcionó una base para determinar los coeficientes de correlación entre todas las parejas de variables (significancia por medio de  $\chi^2$  para  $H_0$ ), en donde la hipótesis nula consiste en que las variables independientes (estado civil, sexo, escolaridad y edad), no tienen influencia sobre las 99 variables dependientes (tipo de narración, interacciones, motivaciones, percepciones, etc.), interpretándose las correlaciones significativas para  $\chi^2$ .

Todas las variables se obtuvieron del análisis de los relatos de los sujetos a 10 láminas del T.A.T., de acuerdo al estudio de Hartman (1949), utilizando un código elaborado especialmente para este propósito. Dentro de la investigación se midieron 99 categorías con 1286 subcategorías, en una sola muestra de 200 sujetos, de las cuales a continuación se señalarán las definiciones operacionales y teóricas de las categorías de las variables.

### 3.2 DEFINICIONES OPERACIONALES Y TEORICAS DE LAS VARIABLES.

#### 3.2.1 TIPO DE NARRACION.

##### A) DIRECTA

Nivel de explicación en que los elementos forman parte de una totalidad, hay búsqueda de causa efecto en las relaciones.

Percibe la lámina como lo que es, una lámina y no como lo que los sujetos pueden pensar que pudiera ser, como por ejemplo un cuadro.

EJEMPLO: Lámina II: "Un señor está trabajando en el campo, está preocupado, no tendrá buena cosecha y no tendrá comida para sus hijos, su señora le lleva la comida, su hija mayor va a la escuela, el señor le dice que estudie para que después lo ayude".

B) INDIRECTA.

El sujeto percibe la lámina o algo diferente a una lámina como un cuadro. Hace una narración sin referencia de elementos concretos, las cuales las puede manejar en términos de valores.

EJEMPLO: Lámina IX: "Esta es una pintura que refleja maldad, - lo malo que se tiene adentro, la brujería para que los jóvenes sigan mal camino. Hay gente que tiene poderes malos para hacer mal".

3.2.2 DINAMISMO DE LA NARRACION.

A) ACTIVA.

Narración en la cual el sujeto manifiesta conductas y acciones o el propósito de emprender una acción. Relatos en los que hay interacción entre los personajes. Motivaciones, impulsos, y percepciones que contienen actividad (trabajador, estudioso). Conflictos personales frente a los cuales se buscan los medios para superarlos. Actitudes respecto a su medio, valores, y que revelan actividad en términos de sucesos del medio social, donde se enmarca una acción en el presente, pasado o futuro.

B) PASIVA

No se expresa ningún tipo de acción, ni un interés por realizar

la sino, solo describe ideas o sentimientos.

C) NEUTRAL.

Categoría en la cual, el tipo de narración no encaja en ninguna de los dos anteriores.

EJEMPLO: Lámina II: "Hay una señora que mira, un señor está -- pensando si podrá entrar a la sociedad ejidal, la joven tiene los libros en su mano" (Dinamismo pasivo).

EJEMPLO: Lámina II: "La hija le está diciendo al padre que necesita comprar unos libros para sus estudios". (Dinamismo neutral).

3.2.3. TONO DE LA LAMINA.

A) PESIMISTA.

Tono hedónico que tiene al polo de la dimensión de desagrado, que -- dá pocas opciones al sujeto de entrar en acción, y las motivaciones del individuo son mínimas o se han anulado temporalmente. Estas -- narraciones corresponden a algunas de las siguientes situaciones:

1) El final del relato es infeliz para alguien (muerte, abandono, enfermedad, etc.).

2) Las relaciones interpersonales son conflictivas y sin llegar a plantear soluciones.

EJEMPLO: Lámina IV: "es una película, ella es rogona y el no la quiere a ella, se irá y encontrará a otra, ella seguirá esperándolo, pero de la tristeza de que no regresa, se enferma y muere".

F ) OPTIMISTA.

Tono hedónico que tiene al polo de la dimensión de agrado, que da al sujeto opciones de entrar en acción, y las motivaciones del individuo son máximas. Este tipo de narración corresponde a las siguientes situaciones:

- 1.) El final del relato es feliz, aún cuando hubiese planteado algún conflicto lo terminan con una solución constructiva.
- 2.) El contexto del relato es armónico y la evaluación de los sentimientos y percepciones de los personajes son siempre positivos.
- 3.) Las relaciones de los sujetos, son de colaboración, de ayuda mutua como búsqueda de metas y medios para lograrlos.

EJEMPLO: Lámina I: "El niño estudia y le gusta la música, quiere estudiar mucho para ser un violinista, sus padres es tñ contentos y él los ayudará porque ellos trabajan mucho"

C ) VIOLENTA.

El relato contiene elementos de muerte, conflictos, delincuencia, agresión de sentimientos y percepciones, acerca de los personajes con características evaluativas negativas. Las relaciones interpersonales se establecen en términos conflictivos, con soluciones de destrucción.

EJEMPLO: Lámina VII " Es un niño que está acordando de la operación que sufrió su papá cuando lo acuchillaron, y está pensando en vengarse del que lo acuchilló".

D ) NEUTRAL.

El tono de la lámina es neutral cuando:

- 1) Se trata de un relato descriptivo que solo enumera objeto y/o personajes sin relacionarlos e impide saber qué sentimientos están en juego, no existen percepciones de los personajes, y por lo tanto no hay ningún elemento que permita saber el tono de la narración.
- 2) Coexisten tanto elementos de optimismo como de pesimismo con igual intensidad.

EJEMPLO: Lámina X "El hombre está llorando, está arrepentido, mató a la joven después de violarla, y cree que lo van a meter a la cárcel, pero se va a escapar y va a ser muy -- feliz, cuando esté con la otra mujer que si lo quiere y se -- van a casar y van a ser muy felices".

#### 3.2.4. DISTORSIONES.

##### DISTORSION - OMISION - INCONGRUENCIA

Procesos de cognición social que interfieren en la forma de -- conciencia acerca del estímulo presentado, alterando la percepción o ignorando la existencia del estímulo.

##### A) OMISION.

El sujeto ignora totalmente alguna figura o elementos centrales de la lámina. Los elementos centrales son:

Lámina I	Niño y violín
Lámina II	Señora, hombre, mujer joven y campo
Lámina III	Mujer y/o Hombre apoyado en algo
Lámina IV	Un Hombre, Una Mujer
Lámina V	Una señora grande y un hombre

Lámina VI	Un señor grande y un hombre
Lámina VII	Un joven y atrás un hombre acostado y otros dos hombres
Lámina VIII	Un grupo de hombres acostados (en el campo, jardín o -- pasto, sentido de aire libre o espacio abierto)
Lámina IX	Un o una joven, atrás una señora grande
Lámina X	Una mujer acostada, un hombre de pie

Es importante hacer notar que si el sujeto expresa - sin mencionar el elemento central - conceptos, y/o nociones que indirectamente o simbólicamente lo incluyan no se considera omisión. (Música en lugar de violín).

Lámina I: "El niño está pensando que tiene mucha tarea, que no le va a dar tiempo de hacerla y sus papás se van a enojar"

#### B) DISTORSION

Considerando los criterios de las figuras y elementos centrales -- queda definido como alteración el cambio de dichas figuras y/o elementos por otros totalmente diferentes.

EJEMPLO: Lámina I: "Es un niño que está mirando un libro"

#### C) INCONGRUENCIA

Es incongruente el relato cuando el contexto del relato tiene -- contradicciones evidentes.

EJEMPLO: Lámina I: "Una lancha, un niño, está con brazo estirado, y -- otro bajado, lo tiene en los pies, alguien, nada más está acostado en su camita"

### 3.2.5. INTERACCIONES. (RELACIONES INTERPERSONALES).

Relación diádica que está basada en ciertos satisfactores que en la interacción se colocan ciertos costos, este tipo de costo en la interacción pueden tener valencias percibidas como positivas y/o negativas por alguno de los actores o por varios.

Considerando lo que manifiestan los sujetos en los relatos, las relaciones interpersonales podían ser diferenciadas en simétricas y asimétricas, es decir, aquellas en que solo era posible detectar quien daba el satisfacer y -- no había información en relación a que sucedía con quien lo recibía.

Satisfactores de relaciones interpersonales H - H, A - J simétricas: -- ambos actores dan alguno de los siguientes valores: apoyo, amor, agresión, comunicación.

Asimétricos: uno de los actores de la diada de apoyo, poder, amor, agresión, comunicación. Obviamente el poder solo aparece en las relaciones de -- naturaleza asimétrica.

La comunicación que aparece tanto en relaciones simétricas como asimétricas, de acuerdo a las expresiones de los relatos, se pudo diferenciar en dos niveles:

#### a) Comunicación con entendimiento:

Siempre simétrica, pero que podía ser facilitada por la comunicación de -- alguno de los actores, el cual lograba respuesta armónica con el objeto -- de su mensaje.

#### b) Comunicación sin entendimiento:

Podría ser simétrica o asimétrica. Simétrica: si alguno de los actores facilitaba la comunicación y recibía respuesta agresiva o no armónica con el objeto de su mensaje.

Asimétrica: alguno de los actores facilita la comunicación y no hay respuesta del receptor, el mensaje es ignorado.

EJEMPLO: Lámina 1: "es un pobre niño que le están imponiendo - que estudie música, a él no le gusta, pero sus papás lo obligan, jamás será un buen músico".

Tipo relación: A - J

Satisfactores de la relación: poder

Calidad de la relación: conflictiva

### 3.2.6. MOTIVACIONES Y MEDIOS SOCIALES/ANTISOCIALES PARA LOGRAR LAS METAS.

#### 1.A) META A LARGO PLAZO.-

Alguno de los personajes del relato o varios de ellos expresan palabras en las que describen, con niveles variados de intensidad de impulso, su deseo de alcanzar o ayudar a alcanzar una meta, la cual está perfectamente clara, meta difícil de alcanzar en relación a los recursos del medio ambiente natural y social, por lo cual requiere efectuar esfuerzos importantes y su realización es fijada a largo plazo.

#### B) META A CORTO PLAZO.-

Alguno de los personajes del relato o varios de ellos expresan palabras en las que descubren, con niveles variados de intensidad de impulso, su deseo de alcanzar o ayudar a alcanzar una meta, la cual se refiere a la solución de problemas concretos inme

diatos, cotidianos, que le presenta su medio ambiente natural y social. Meta no difícil de alcanzar, en relación a los recursos del medio social, y que su realización es fijada a corto plazo.

En estos dos tipos de metas se subcategorizó en situaciones diferenciadas respecto hacia quien estaba dirigida esta motivación:

2. A) DEL INDIVIDUO.

Alguno de los personajes de la narración expresa que este deseo es para él mismo.

B) ORIENTADA A OTROS INDIVIDUOS.

El individuo expresa que este deseo de alcanzar una meta es para otra(s) persona(s).

C) CON ORIENTACION SOCIAL.

El individuo expresa que el deseo de alcanzar una meta es dirigido hacia todo el grupo social inmediato del individuo. (Grupo Campesino, Comunidad, País).

D) DEL GRUPO SOCIAL.

Todo el grupo social, entendido como grupo social inmediato del individuo, expresa que este deseo es compartido por todos; grupo entendido como varias personas: familia, compañeros de escuela, trabajo).

Cualquiera de estas cuatro subcategorías puede estar comprendida en cualquiera de los dos niveles de motivación y con cualquier intensidad del impulso.

AUSENCIA DE MOTIVACION.-

Alguno de los personajes del relato o varios de ellos expresa (n) manifiestamente su intención, en términos absolutos, de no alcanzar ninguna meta. No desea hacer nada, no quiere vivir, no le interesa nada, etc. -- Solo en estos casos de expresiones muy claras y concretas, se interpretó como ausencia de motivación, y no cuando la temática de motivación no estaba presente en el relato.

**J. INTENSIDAD DEL IMPULSO RESPECTO A LA META A CORTO Y A LARGO PLAZO.**

**A) Deseo en el logro de la meta.**

Alguno de los personajes del relato, o varios de ellos expresan que sienten la necesidad de alcanzar algo a nivel de meta muy estructurada, motivo de logro, solución de algún problema inmediato, superación personal, el sujeto no especifica ni los medios que utilizará ni las acciones que llevará a cabo, ni tampoco si se alcanzará el objetivo propuesto.

**B) Deseo + Acción.**

Alguno de los personajes del relato, o varios de ellos, expresan el deseo de alcanzar algo a nivel de meta muy estructurada, o de solución de algún problema inmediato, el individuo señala medios concretos para lograr sus objetivos y acciones que llevaría a cabo, pero sin expresar si la meta se logrará.

**C) Deseo + Acción + Meta.**

La definición fue exactamente igual a la anterior, añadiéndose la verbalización expresa del sujeto de haber logrado la meta que se había propuesto.

4. TIPO DE MOTIVACION EN RELACION A LA NATURALEZA DE LA META.

- A) **Prosocial.**- El objetivo que el sujeto pretende alcanzar es caracterizado por el sujeto y por el contexto de la lámina como prosocial, si la meta y los medios para alcanzarla son socialmente aceptados.
- B) **Antisocial.**- La meta y/o los medios utilizados por el sujeto(s) son caracterizados como que quebrantan normas, valores; o el establecimiento de conductas que son rechazadas y que no son aceptadas por el medio.
- C) **NEUTRAL.**- Cuando dentro del relato el sujeto no da ningún dato de que la meta que se pretende alcanzar sea socialmente aceptada o rechazada por el medio.

**EJEMPLO:** Lámina II: "Se ve una muchacha, una familia pobre, - tiene una hija que estudia, sus padres trabajan mucho, y las cosechas no son buenas. Quiere ayudar a sus padres, su mamá ya está - otra vez enferma, va a tener un hijo, ella quiere ser maestra de - la escuela, para comprar muchas cosas, y un tractor para que sus - padres trabajen menos. Estudiará mucho".

Meta a Largo Plazo, Orientada a otros Individuos, Deseo + Acción, Prosocial.

3. 2.7. REGISTRA RESPUESTA A PROBLEMAS SOCIALES.

El (los) sujeto(s) expresaban palabras en que refieren como - problemas que viven u observan respecto a la vida del campesino. - Se consideró como problema cuando el sujeto lo manifiesta como limitante o impedimento para progresar, para tranquilidad y/o felicidad, como negativo para su existencia.

Las categorías que fueron formuladas fueron las siguientes:

Drogadicción  
Alcoholismo  
Delincuencia  
Vagancia  
Dificultades económicas y miseria  
Desigualdad social  
Problemas de la juventud  
Problemática educacional  
Explotación  
Opresión de la sociedad  
Enfermedad  
Guerra, revolución  
Violencia  
Desempleo  
Problemas de Integración Familiar  
Problemas de familia numerosa  
Prostitución  
No quiere tener hijos  
Falta de asistencia médica  
Disputo por el problema de la tenencia de tierra.

EJEMPLO: Lámina II "Está la hija viendo a sus padres trabajar en el campo. Está muy triste porque su mamá está enferma y no hay médico en el pueblo. Está pensando en que quizá pronto les quitarán las tierras y su papá no va a tener en que trabajar para mantener a su familia!"

### 3. 2.8. SENTIMIENTOS ( H, M, A, J, )

Las narraciones permiten encontrar expresiones de tipo afectivo - que el sujeto atribuye a los personajes de las láminas. Se clasificaron los sentimientos en atención al tono hedónico, considerando tanto el estado de ánimo del sujeto y sus sentimientos hacia otros, igualmente tomando en cuenta la dimensión hedónica:

Sentimientos positivos hacia otros (agradable) y sentimientos negativos hacia otros (desagradables).

Se incorporó una situación de ambivalencia en relación a la polaridad positiva-negativa (agrado-desagrado) que implicaba neutralidad en relación a estos estados.

Los sentimientos, de acuerdo al código deben de corresponder con el tipo de relación que se establezca en el relato (hombre, mujer, adulto, joven).

Se clasificaron de acuerdo a la dimensión positiva-neutral-negativa en relación a dos situaciones: interpersonal e intrapersonal.

Sentimientos Interpersonales. El personaje caerá dentro de uno de los siguientes roles adscritos por el sujeto H, M, A, J y le atribuirá sentimientos que fueron clasificados como:

- 1) Estado de ánimo positivo
- 2) Estado de ánimo neutral o ambivalente
- 3) Estado de ánimo negativo
- 4) Estado de ánimo negativo por impotencia
- 5) Estado de ánimo negativo por culpabilidad

Sentimientos en las relaciones Intrapersonales. El sujeto de la narración atribuye sentimientos a los personajes que interactuaban. Los personajes que expresaban que sentían eran H, M, A, J, ubicados de acuerdo a los roles desempeñados.

Se clasificaron como:

- 1) Sentimientos positivos hacia otros
- 2) Sentimientos negativos hacia otros

Se agregaron dos subcategorías:

- 1) No expreso sentimientos e, 2) Indiferencia.

EJEMPLO: Lámina VII: "El hombre tapa la casa, la mujer acostada, el tiene rabia por lo que ella hizo y no la quiere, no quiere verla".

Sentimiento hacia la mujer negativo (rabia).

### 3.2.9. PERCEPCION DEL MEDIO SOCIAL.

Se interpreta como el ambiente social inmediato del sujeto sus grupos -- de pertenencia o referencia más significativos. Fueron extraídas las siguientes categorías que definen operacionalmente la percepción del medio social, problemático, con problemas económicos, opresor-frustrante, no da oportunidad para -- superarse, ignorante, perezoso, con desigualdad social, justo da oportunidad de superación, con diversiones, etc.

EJEMPLO: Lámina I "Es un enfermo, está mal, se ve, son unos doctores, - quieren curarlo, no tienen las cosas para operarlo, lo hacen con un -- cuchillo, está sobre la mesa, no hay nada para que lo curen y por eso los médicos no podrán curarlo y se morirá".

### 3.2.10. PERCEPCION EN RELACIONES INTERPERSONALES.

La percepción involucra una serie de procesos psicológicos y cognitivos que se interponen entre el momento del estímulo sensorial y la toma de conciencia de aquello que produjo el estímulo (Covarrubias y colaboradores 1979).

Para la operacionalización del concepto de percepción, se dividió en 3 partes:

- A) DIMENSION EVALUATIVA.- Positiva, Neutra y Negativa
- B) DIMENSION ACTIVIDAD.- Constructiva, Neutral y Destructiva
- C) DIMENSION POTENCIA.-

A) DIMENSION EVALUATIVA.

Características negativas el sujeto atribuye al hombre, --  
mujer, adulto, joven, vez, alguna de las siguiente expresio  
nes: infiel, injusto, arbitrario, fracasado, feo, cansado  
físicamente, torpe, tonto, etc.

B) DIMENSION ACTIVIDAD.

Actividad Constructiva, el sujeto expresa que alguno de los --  
personajes es: trabajador, activo, cooperador, etc.

Actividad Neutral, el sujeto expresa que alguno de los perso  
najes del relato ejecuta acciones como las siguientes: --

1. Dedicada a Labores Domésticas, y no lo connota como algo  
Positivo o Negativo sino que simplemente lo expresa.
2. Cuando en general se carece de elementos para saber si la --  
acción es valorada positivamente o negativamente por el campesino.
3. Cuando posee una dimensión de ausencia de acción, y que es -  
extraída textualmente del relato.

Actividad Negativa, el sujeto atribuye a alguno de los personajes  
de la lámina expresiones en que se manifiesta alguna de las sigui  
entes verbalizaciones: devaluada, vengativo, castigador, engaña  
dor, manipulador.

C) DIMENSION POTENCIA.

La presente dimensión consideró la ausencia y/o presencia de las -  
siguientes categorías: 1. Fuerza entendida como ejercicio de --  
autoridad, poder, superación. 2. No fuerza, entendida en situa  
ción de dependencia o recepción pasiva de una acción negativa.

EJEMPLO: Lámina III: "Está echada en el piso, nació fea, es pobre, está llorando, no puede hacer nada, así se quedará".

Percepción: Evaluación negativa.

### 3.2.11. PERCEPCION DEL CAMPO.

Del contexto de los relatos el sujeto manifestaba opinión es acerca de su percepción del campo, fueron extraídas de las historias las siguientes expresiones: atrasado educacionalmente, atrasado económicamente, atrasado tecnológicamente, -- escasez de fuente de trabajo, devaluado, demandante de mucho trabajo físico, pasivo rutinario, sin progreso, inseguro, -- azaroso, peligro de invasiones de tierras con rivalidad, tradicional, seguro, peligroso, hermoso, con progreso, tranquilo, apacible.

EJEMPLO: Lámina VIII: "Ahí están, no tienen ganas de trabajar, no les gusta su trabajo porque es muy pesado, ya no quieren sembrar, ni llegar a tener cosechas, no quieren seguir de campesinos, porque no se gana nada".

### 3.2.12. PERCEPCION SEXO

El sujeto expresa a través de alguno de sus personajes -- su percepción respecto al sexo, relaciones sexuales entre H, M. Las categorías encontradas e interpretadas fueron las siguientes: violento, ilícito, pecaminoso, inmaduro, relaciones sexuales -- como satisfactor físico, con temor, relaciones sexuales en que la mujer es mero objeto lícito, maduro.

EJEMPLO: Lámina X: "El señor avergonzado por haber hecho esta maldad a esta joven, representa que se ha de haber avergonzado porque la violó, huye creyendo que lo habían visto salir y termina en la cárcel".

### 3.2.13. ACTITUDES. (Actitud al H.A.M.J.)

El sujeto atribuye a los personajes del relato percepciones positivas, negativas o neutras, en las diferentes dimensiones evaluativas, les confiere sentimientos positivos, negativos o neutros, la confluencia de estos dos factores y el contexto general de la lámina permiten calificar a la actitud hacia estos personajes como favorables, desfavorables o neutral.

Actitud hacia la vejez. Tomada como favorable, desfavorable o neutral, definida solo en términos de la percepción correspondiente a la vejez y del contexto general del relato. En la evaluación desfavorable aparecen relatos con calificativos como: cansada, fea, devaluada. Evaluación neutral: cuando las percepciones positivas eran equivalentes a las negativas o no se expresaba ninguna opinión que conformará una posición frente a ella. La actitud favorable: interpretada a través de lo positivo de las percepciones en cualquiera de sus dimensiones, (con experiencia, etc.).

Actitud hacia el sexo. Interpretada a partir de la percepción del sexo que se daba en el relato, actitud desfavorable: sexo percibido como violento, ilícito, con temor, inmaduro. Actitud favorable: la percepción era lícita, maduro, relaciones de amor y respeto místico, etc; Actitud neutral: cuando existían iguales elementos de percepción negativo y positivo, o bien la percepción no integraba elementos definidos.



A) Valor Social.

Lo social se definió como grupos de pertenencia inmediatos del individuo, familia, amigos, compañeros de trabajo. El sujeto atribuía a los personajes acciones de ayuda, de colaboración -- con el grupo, de esfuerzo común para alcanzar una meta.

B) Valor Político.

El sujeto atribuía a alguno de los personajes del relato acción es de influencia sobre otros que determinaban su conducta y los sometía a su acción. (excluyendo las relaciones de influencia de los padres).

C) Valor Normativo.

El sujeto a través de los personajes expresa verbalizaciones -- donde manifiesta que acciones deben ejecutarse y cuales no, de acuerdo a reglas que son socialmente válidas, en general reglas establecidas en términos de las relaciones familiares básicamente.

D) Valor Teórico.

Implica buscar relaciones funcionales en eventos de la realidad. Estos elementos funcionales encontrados en los relatos.

en el sentido que algún personaje expresa esta vinculación - con su realidad; la definición en cuanto que en los relatos se valoraba cierto tipo de trabajos y actividades que establecían elementos funcionales con cosas de la realidad.

E) VALOR RELIGIOSO.

Consideró fundamentalmente expresiones manifiestas de elementos típicamente religiosos, iglesia, sacerdote, Dios, Virgen, etc. Se tomó también como una relación fundamental entre eventos de orden sobrenatural y problemas concretos cotidianos.

F) VALOR ESTETICO.

El sujeto atribuye a los personajes de la lámina expresiones - en que se manifiesta la recreación que le produce el contacto con un objeto donde el objeto en sí es expresado como fuente - de satisfacción.

G) VALOR ECONOMICO.

El sujeto expresa a través de sus personajes verbalizaciones - donde pone énfasis en la utilidad de las cosas, en el para qué sirven y en qué puede darle algún provecho.

EJEMPLO: Lámina VIII: "el señor está enfermo, el joven, su hijo está pensando que resultará para el doctor, si sabe lo que hace, el tiene todo lo que necesite el enfermo, sanará el señor y el hijo irá a su casa".

Valor teórico.

3. 3. SUJETOS.

En cuanto a la muestra, se seleccionaron poblados con menos de -- 5,000 habitantes, cuya población económicamente activa se dedicará principalmente al trabajo del campo. De los 5,000 habitantes, 1,500 eran adultos. Y de ellos se seleccionaron proporcionalmente, según los datos censales de -- cada estado, sujetos, tomando en cuenta las variables de edad y sexo. Se -- trabajó en base a cuotas, según la proporción dada en los centros de la -- S.P.P. Los rangos de edades abarcaron de 15 - 20, 20 - 30, 30 - 40, 40 - 50, y 50 - 60.

Lo anterior, por lo que respecta a la muestra a nivel nacional. Específicamente, en el estado de Querétaro, se tomó una muestra de 200 casos de Chichimequillas, por ser ésta una población de 2,500 habitantes, y con la que se tuviera algún contacto anterior, en este caso el Comisario Ejidal, por la misma protección de los investigadores; además de llenar las características requeridas para el trabajo metodológico de campo. Estos 200 casos constituyen un 8% de la población de 2,500 habitantes. Y 200 sujetos, estadísticamente hablando, dan una posibilidad de encontrar una variabilidad de tendencias, desviación estándar, etc.

#### 3.4. MATERIALES E INSTRUMENTOS.

Como se mencionó con anterioridad, el estudio, de tipo descriptivo se llevó a cabo basado en una interpretación del contenido manifiesto de las -- respuestas de los campesinos a 10 láminas del T.A.T.

las cuales se eligieron en base a un estudio hecho por Hartman (1949).

En la investigación que dirigió pidió a 90 Psicólogos que colocaran en orden de importancia un número de láminas del T.A.T., para seleccionar el mejor conjunto. Hubo una alta consistencia en el juicio de 10 elecciones, cuyo orden fué el siguiente:

13MF, 1, 6BM, 4, 7BM, 2, 3BM, 10, 12M, 8BM.

En opinión de estos Psicólogos, estas láminas representan todas las relaciones humanas básicas.

Por otro lado, Murray en su Manual sobre T.A.T. había establecido que se obtiene un material óptimo con 10 ó 12 de tales láminas.

Basado en su experiencia muy amplia en la aplicación de la prueba, estableció que las láminas fundamentales, diferenciando el sexo del sujeto serían:

Para Hombres: 1, 2, 3BM, 4, 6BM, 11, 12M, 13MF.

Para Mujeres: 1, 2, 3BM, 4, 6GF, 7GF, 9GF, 11, 13MF.

Covarrubias y colaboradores, después de haber llevado a cabo un estudio piloto en el Estado de Morelos, concluyeron que

las siguientes láminas aportaban una mayor cantidad de información.

Para hombres: 1, 2, 3 M, 4, 6 BM, 7 BM, 8 BM, 10, 12 M, 13 MF.

Para mujeres: 1, 2, 3 GF, 4, 6 GF, 7 GF, 10, 12 F, 13 MF.

Para el propósito de este estudio, se utiliza la prueba proyectiva de Murray: Test de Apercepción Temática (1940), y se eligió ésta porque por definición implica el conocimiento de la estructura y la dinámica de la personalidad individual, partiendo del análisis de las percepciones de un estímulo actual, interpretando en función de experiencias previas. Las historias se elaboran sobre temas basados en necesidades y situaciones conectadas con ellas. Se escogió también porque las láminas contienen figuras difusas que sugieren la presencia de figuras humanas en contextos inespecíficos, controlando con esto la influencia que pudiera tener sobre los campesinos si fuera una imagen estructurada.

Constituye un instrumento fácil de aplicar que no necesita de mucho entrenamiento por parte del entrevistador, y en el cual el sujeto no tiene que responder a un sinnúmero de preguntas, resultando con esto más interesante para él. Además, otorga en forma condensada una gran cantidad de información para poder ser detectada por medio de escalas y cuestionarios requeriría del diseño y la aplicación de cientos de preguntas.

#### 3.4.1 VALIDEZ Y CONFIABILIDAD DEL INSTRUMENTO ( T.A.T.)

Los investigadores del T.A.T. se han interesado en establecer -

los criterios de validez y confiabilidad de la prueba, tratando de responder a dos cuestiones principales que deciden el valor de una - prueba:

- a) establecer la medida en que la prueba suministre informes ciertos acerca de los sujetos (problema de validez);
- b) el de precisar la medida en que pueden coincidir las interpretaciones de dos o más técnicos sobre una misma prueba, y los materiales de dos pruebas de fechas diferentes de un mismo sujeto (problema de confiabilidad).

Por lo que respecta al problema de validez, Tomkins (en Murray, 1958) señala las siguientes formas posibles de validación:

1. Contrastación entre el T.A.T. y otros materiales y técnicas.

En una comparación entre los informes del T.A.T. y los del Rorschach, Harrison halló una coincidencia sustancial, al igual que Henry.

Con respecto de autobiografías e historias Murray comprobó que el material suministrado por el sujeto en sus historias procede de sucesos reales de la vida de sus amigos o miembros de su familia.

2. Comparación de los resultados con grupos de diferencias conocidas.

Mediante el análisis de historias, Harrison hizo una descripción de los rasgos característicos, hechos biográficos, actitudes, problemas y conflictos personales de cada uno de los sujetos de un grupo de 40 pacientes, la comparación efectuada entre éstos últimos y los datos del registro del hospital, mostraron que el 85.2 % de las inferencias habían sido correctas.

3. Exito de exploración e interrelación con otros datos.

Los diagnósticos de la personalidad basados en la prueba han sido validados por cotejo con estudios de casos, (Murray, White, Morgany).

Con respecto al problema de confiabilidad existen dos problemas:

1. En qué medida concuerdan diversos examinadores en sus interpretaciones independientes de los mismos protocolos, Combs encontró que el porcentaje inferior de correlación fué de 60 % entre tres jueces.
2. Confiabilidad de repetición. En este punto Combs realizó dos análisis de 100 historias con 6 meses de diferencia obteniendo un 68.8 % de correlación.

3. 5. PROCEDIMIENTO.

A) APLICACION.

La comunidad estudiada fué seleccionada en función de los siguientes criterios:

" que fuese un poblado con menos de 5,000 habitantes, que su población económicamente activa se dedicara mayoritariamente al trabajo del campo y que se contase dentro de la comunidad, con algún contacto (de preferencia un líder formal o informal) que introdujese a los investigadores dentro de la misma y les consiguiera alojamiento en las propias casas de los campesinos".

La prueba se aplicó "insitu", dentro del ambiente natural del entrevistado, y solamente fueron presentadas 10 láminas ( que fueron seleccionadas en función de dos criterios: la de la experiencia aportada por el estudio realizado por Hartman (1949) para detectar el mejor conjunto de láminas y los datos prove

nientes de un estudio piloto en Cuernavaca, Morelos, (1973), que fué realizado aplicando las 20 láminas y analizando después cuáles estimulaban una mayor riqueza y variabilidad de respuestas). Se aplicó en forma individual siguiendo las instrucciones originales de la prueba de Murray (1938).

B) ELABORACION DEL CODIGO (CODIFICACION)

PRINCIPIOS Y PROCEDIMIENTOS.

La construcción del código debería cumplir con ciertos requisitos, previamente establecidos:

- 1.) Ser lo suficientemente amplio y flexible para contener la totalidad de la información que contenían los relatos.
- 2.) La conformación de las categorías debía provenir de las expresiones manifiestas de los sujetos en las láminas y no de interpretaciones a nivel latente, el análisis a nivel manifiesto es más objetivo y no demanda tanta experiencia de parte de los interpretadores.
- 3.) A partir de lo manifiesto se debía de interpretar en términos de lo que la teoría psicosocial ha elaborado.
- 4.) Estas categorías serían constituidas para permitir una descripción de los rasgos relevantes de la personalidad del sujeto, su carácter psicosocial, y la relevancia de su medio social.
- 5.) Dichas categorías debían de ser lo suficientemente claras para que no hubiese posibilidad de una interpretación ambigua.
- 6.) Debían de ser excluyentes en el sentido de que su contenido no fuese reubicable en otra categoría.

- 7.) Cualquier persona con conocimientos teóricos de psicología podía interpretar en busca de las categorías del Código el contenido de los relatos; cualquier persona que efectuara el análisis de los datos podía en base a ellos efectuar -- una interpretación correcta de los resultados.
- 8.) Las categorías debían de ser susceptibles de transformarse en valores numéricos, es decir, debían de dar cuenta de los -- cualitativo, expresado en lo cuantitativo.
- 9.) El Código debía de ser elaborado como un formato que sirviera para ir colocando en él los datos correspondientes a la interpretación.

La construcción del Código elaborado por Covarrubias y colaboradores, como herramienta de interpretación, fue rigurosamente elaborada, manteniendo criterios válidos de confiabilidad de tal forma que la interpretación de las categorías, asegure que las características psicosociales de los -- sujetos son aquellas que el sujeto expresó a través de sus relatos.

El procedimiento para la codificación consiste en leer detenidamente la narración de cada una de las 10 láminas. Posteriormente, hay que referirse al código, el cual se anexa, y se va obteniendo la frecuencia de cada una de las categorías de cada variable, datos que con pasados a las hojas -- de codificación para ser analizadas en computadora.

Es importante señalar que el Código queda abierto para agregar sub--categorías necesarias de las diferentes variables según vayan

giendo en el transcurso de la codificación, pero sin añadir nuevas variables.

C) ENTRENAMIENTO.

Los estudios de Wood, Ward y Frazen (1948) y de Kaplan y Frazen (1948), han demostrado que el entrenamiento previo a la codificación puede aumentar significativamente el nivel de acuerdos entre los codificadores.

Para la correcta aplicación del código e interpretación de las láminas, se tuvo un entrenamiento previo, el cual consistió en la calificación de 50 láminas, las cuales no forman parte de la investigación.

La interpretación se llevó a cabo en forma conjunta, recibiendo la asesoría de una experta en el manejo del código y la interpretación.

El empleo del Código que se utilizó es bastante complejo debido al gran número de variables del cual está compuesto, por lo que el entrenamiento constó de varias etapas, a saber:

- a) Primero el conocimiento del código, esta parte del entrenamiento fue supervisado por una de las personas que intervinieron en la realización del mismo, en el cual se discutió la bibliografía básica para una mejor comprensión del código, al igual que su fundamentación teórica.
- b) Como segunda etapa, el conocimiento de las variables que se utilizaron y su definición operacional y teórica.
- c) En esta tercera etapa se llevó a cabo ya en forma directa la codificación de aproximadamente 200 narraciones, las cuales se codificaron conjuntamente con la persona experta en el manejo e interpretación del código, aclarando dudas acerca de la clasificación de -

las categorías a las cuales pertenecían las variables correspondientes.

Cabe aclarar que estas 200 láminas no corresponden a las láminas de la población de Chichimiquillas, escogiéndose estas 200 láminas al azar dentro de los diferentes estados de la República en los que se realizó el muestreo.

D) CONFIABILIDAD.

Para cubrir el criterio de confiabilidad que asegure que cada categoría encontrada, sea interpretada en igual forma por diferentes investigadores y poder reducir, dadas las características del T.A.T., la mayor cantidad de posibles fuentes de error se hizo una calificación independiente de 50 láminas, hecha por cada una de las investigadoras. A las calificaciones obtenidas se aplicó la siguiente fórmula para sacar el porcentaje de confiabilidad de las interpretaciones:

$$C = \frac{Ac}{Ac + Dsac}$$

C = Confiabilidad  
Ac = Número de acuerdos  
Dsac = Número de desacuerdos.

Se debe obtener un porcentaje de 80 % para que la interpretación se considere válida. Para cada una de las variables se obtuvieron los siguientes puntajes de confiabilidad:

VARIABLE	Z
1. Nivel de Narración	100
2. Tipo de Narración	100
3. Dinamismo de la Narración	100
4. Tono de la lámina	80
5. Distorsiones	80
6. Interacciones H-M	100
7. Interacciones A-J	100
8. Interacciones A-A	100
9. Relaciones C-M	95
10. Ausencia de relación	100
11. Motivaciones del individuo	100
12. Medios sociales para lograr la meta	100
13. Medios antisociales para lograr la meta	100
14. Registro respuestas a problemas sociales	100
15. Sentimientos hombre	100
16. Sentimientos mujer	94
17. Sentimientos adulto	100
18. Sentimientos joven	100
19. Percepción medio social	100
20. Percepción del hombre	100
21. Percepción mujer	90
22. Percepción adulto	100
23. Percepción jóvenes	92
24. Percepción de la vejez	100

25. Percepción del Campo	75
26. Percepción Sexo	100
27. Actitud hacia el Hombre	100
28. Actitud hacia la Mujer	95
29. Actitud Adulto	100
30. Actitud Vejez	100
31. Actitud hacia el trabajo físico	100
32. Actitud hacia el trabajo intelectual	100
33. Actitud estudio	100
34. Valores	100

El % de confiabilidad total fué de: 96.69% el cual se ubica dentro del rango requerido, por lo tanto se puede decir que la interpretación y codificación realizada por los analistas se puede considerar como confiable.

## CAPITULO IV.

### RESULTADOS.

De acuerdo a la codificación realizada, aquí se presentan en forma sintetizada los resultados de la integración de las 2000 láminas del T.A.T., junto con las tablas de análisis de los mismos. Las variables incluidas, tanto en la interpretación como en el análisis de los resultados, se definen en forma operacional en el capítulo de metodología. Los resultados se presentan en dos partes, en la primera se señala la interpretación del análisis de frecuencia o descriptivo, y en la segunda parte la interpretación del estudio correlacional.

#### PERFIL PSICOSOCIAL DEL CAMPESINO EN LA COMUNIDAD DE QUERETARO.

##### 4.1. ANALISIS DESCRIPTIVO.

###### 4.1.1. CARACTERISTICAS INTRAPERSONALES EN LAS NARRACIONES.

Tomando en cuenta el nivel de narración, es decir, la forma como el individuo llega a un conocimiento del medio y el ambiente que le rodea, se observa que éste fluctúa dentro de un rango concreto y explicativo, encontrándose por lo general ausente un tipo de conocimiento abstracto y simbólico del medio que le rodea (0.50%).

Aunque durante la aplicación de la prueba se le brindó al sujeto toda la oportunidad de ir más allá del estímulo que se le presentó, es decir, abstraer o producir narraciones simbólicas, como por ejemplo, que la lámina representaba un cuadro de la juventud y la vejez (lámina 124), de hecho no se pudo pasar de un nivel concreto.

El nivel es claramente narrativo (92.05 %), en donde el relato envuelve a los personajes, hay búsqueda de causa-efecto en las relaciones, los protagonistas interactúan, involucrando sentimientos, motivaciones

y formas de alcanzarlos, así como una percepción del medio social, existiendo construcciones temporales del pasado, presente y futuro.

Se encuentra cierto porcentaje (7.45 %) en el que la narración es puramente descriptiva, conteniendo solo enumeración de personajes y objetos, sin encontrarse interacciones entre ellos, existiendo ausencia de una secuencia temporal en términos de pasado y futuro, como por ejemplo en la lámina 13 MF: "Hay una señora acostada, y un señor parado, viendo afuera".

Cabe tener en cuenta que la interpretación general se hizo por narración y no por sujeto, por lo que hay un total de 1988 narraciones (número de láminas que reportaban los tres niveles de narración). La diferencia contra 2000 narraciones radica en que había sujetos - que de las 10 láminas solamente narraban 8 ó 9, dando como respuesta: "No sé " o "De eso yo no entiendo" a pesar de la insistencia del aplicador para que diera más información (Tabla 1).

A partir de esta tabla, las siguientes se interpretarán tomando como base las 1840 narraciones con nivel narrativo y simbólico, ya que por las características del nivel descriptivo, no se podían codificar las variables siguientes (como tipo de narración, dinamismo, sentimientos, etc. ) Por lo mismo, se tabularon porcentajes ajustados a esta base.

TABLA No. 1  
NIVEL DE NARRACION

	Frec.	% Aj.
DESCRIPTIVA	148	7.45
NARRATIVA	1830	92.05
SIMBOLICA	10	0.50
TOTAL	1988	100.00 %

Por otra parte, al analizar la Tabla 2, se aprecia una percepción -- casi totalmente concreta de los estímulos que presenta la lámina (99.13%), ya que por lo general, los sujetos narraban exactamente lo que veían, sin dar explicaciones que fuesen más allá del estímulo real. Es decir, su -- narración es de tipo concretista y directa.

Por lo que se refiere a los elementos conductuales, el sujeto proyectó un tipo de dinamismo activo al relatar las historias (49.95%) (Tabla 3). Por ejemplo, en la lámina 2 se dijo que cada uno de los personajes se encontraba realizando una actividad diferente: es decir, "el señor labrando la tierra, la señora haciendo surcos para sembrar, la muchacha caminando -- hacia la escuela con sus libros". Lo anterior, se opone al estereotipo -- que generalmente se tiene del campesino pasivo (18.63%).

TABLA No. 2

TIPO DE NARRACION

	Frec. % Aj.	
DIRECTA	1824	99.13
INDIRECTA	16	0.87
TOTAL	1840	100.0%

TABLA No. 3

DINAMISMO DE LA NARRACION

	Frec. % Aj.	
ACTIVA	919	49.95
PASIVA	343	18.63
NEUTRAL	578	31.42
TOTAL	1840	100.0%

En cuanto al aspecto emocional, se encuentra que no existe un tono predominante al percibir su realidad. Es decir, se asignaron pesos similares a las categorías pesimista (27.34 %) y optimista (22.12 %). Hay que tomar en cuenta que al relatar los sujetos en una misma narración aspectos tanto pesimistas como optimistas se codificaba como tono neutral, que al referirse a la tabla se verá que tiene casi el mismo valor que la suma de las dos anteriores (40.54 %). Se observa además, que no existe una fuerte predominancia hacia conductas personales que sean violentas, siempre y cuando se encuentren en un estado de conciencia sin ningún tipo de alteración (como alcohol) (Tabla 4).

Acerca de las alteraciones de la percepción, u omisión del estímulo presentado, se encuentra que en general aparece en forma poco significativa (14.18 %), si tomamos en cuenta que la ausencia de distorsiones u omisiones en los 1840 relatos fue del 85.82 %, en las cuales siempre se referían a todos los elementos que integran la lámina (Tabla 5).

Dentro de las 261 narraciones (base 14.18 %) en que se presentaron distorsiones, se encuentra que las omisiones y las distorsiones predominan (81.99 %) sobre las inconsistencias o incongruencias. Es decir que el campesino tiende principalmente a omitir alguna de las partes que integran la lámina (por ejemplo, no mencionar el violín, o sustituirlo por un libro en la lámina 1), que al relatar la narración sin un proceso lógico en su pensamiento (Tabla 5.1).

TABLA No. 4  
TONO DE LA LAMINA

	Frec.	% Aj.
VIOLENTA	184	10.00
PESIMISTA	503	27.34
OPTIMISTA	407	22.12
NEUTRAL	796	40.54
TOTAL	1840	100.0%

TABLA No. 5  
OMISION Vs. NO-OMISION

	Frec.	% Aj.
DISTORSION/OMISION	261	14.18
AUSENCIA DISTORSION OMISION	1579	85.82
TOTAL	1840	100.0%

TABLA No. 5.1  
DISTORSIONES

	Frec.	% Aj.
DISTORSION/OMISION	214	81.99
INCONSISTENCIA/IN- CONGRUENCIA	41	15.71
AMBAS	6	2.30
TOTAL	261	100.0%

#### 4.1.2. CARACTERISTICAS INTERPERSONALES EN LAS NARRACIONES.

Para poder interpretar en forma exacta las relaciones interpersonales, es importante considerar que las láminas pueden favorecer la aparición de relaciones hombre-mujer en un 27.27 %, adulto-joven en un 45.45 %, adulto-adulto 9.09 %, y consigo mismo en un 18.18 %.

Cabe hacer notar que la relación intrapersonal es la más alta (26.70 %), y sobrepasa el porcentaje esperado, ya que generalmente, aunque las láminas favoreciesen una relación diádica, se establece solamente una relación consigo mismo, mostrando que los individuos a quienes se les aplicó la prueba, proyectaban preferencia por una tendencia hacia sí mismos en sus relaciones, dándole mayor peso a este tipo de relación que a las interpersonales. Esto aunado al alto porcentaje de ausencias de relación (34.75 %) (Tabla 6) viene a reforzar la baja tendencia hacia las relaciones con las personas que los rodean.

Es decir, que en las relaciones interpersonales se encontró que todos los porcentajes fueron inferiores a lo esperado.

TABLA No.6

#### RELACIONES

RELACION	Frec.	% Aj
HOMBRE-MUJER	234	12.55
ADULTO-JOVEN	366	19.62
ADULTO-ADULTO	119	6.38
CONSIGO-MISMO	498	26.70
AUSENCIA DE RELACION	648	34.75
TOTAL.	1865	100.00 %

## 1.- RELACION HOMBRE-MUJER.

Se encontró que la relación hombre-mujer tiende a ser principal - mente de tipo asimétrico, ya sea que en forma unilateral sea el hombre, o bien la mujer quien establezca la relación.

La calidad de la relación entre el hombre y la mujer es predominan - temente conflictiva ( 72.65 % ) ( Tabla 7 ). Esto significa que en - las narraciones uno de los protagonistas percibía en forma negativa la acción del otro.

En esta relación diádica, el provocador del conflicto por lo gene - ral es el hombre ( 41.20 % ) ( Tabla 7,1 ), el cual utiliza principal - mente el poder como recurso (14.95 % ) (Tabla 7,2 ),o sea que el prota - gonista masculino hace uso de su autoridad (fuerza a nivel verbal ) den - tro de la interacción: aparece también agresión ( 5.97 % ), como por ejemplo "él la maltrata porque ella no puede tener hijos " Lámina 4.

Se verá que en la tabla 7,2 nos referimos a la categoría de comu - nicación sin entendimiento ( 7.69 % ) la cual significa que la mujer tra - ta de brindar apoyo ( 6.84 % ) y mensajes positivos, sin que el hombre tome en cuenta tales comunicaciones. Por ejemplo: "él se quiere ir de la casa, pero ella está tratando de detenerlo ". Lámina 13 MF a nivel simétrico se encuentra que también existe una comunicación sin entendi - miento recíproco ( 19.65 % ), es decir, podemos afirmar que la mujer - también participa aunque en grado menor, en la relación conflictiva dentro de la pareja.

**TABLA no.7**

**CALIDAD DE LA RELACION H-M**

CALIDAD	Frec.	% Aj.
ARMONICA	52	22.22
CONFLICTIVA	170	72.65
NEUTRAL	12	5.13
TOTAL	234	100.00 %

**TABLA No. 7.1**

**SUJETOS DE LA RELACION CONFLICTIVA H-M**

SUJETO	Frec.	% Aj.
HOMBRE	70	41.20
MUJER	51	30.00
SIMETRICA	49	28.80
TOTAL	170	100.00 %

**TABLA No.7.2**

**QUIEN DA LOS SATISFACTORES EN LA RELACION H-M**

Frec.	APOYO	PODER	AMOR	AGRESION	COM/CE	COM/SE	TOTAL
HOMBRE	4	35	1	14	1	19	74
MUJER	16	14	7	2	1	18	58
SIMETRICA	6	1	21	2	26	46	102
TOTAL	26	50	29	18	28	83	234

**QUIEN DA LOS SATISFACTORES EN LA RELACION H-M**

% Aj.	APOYO	PODER	AMOR	AGRESION	COM/CE	COM/SE	TOTAL
HOMBRE	1.72	14.95	.43	5.97	.43	3.13	31.64
MUJER	6.84	6.00	2.98	.85	.43	7.69	29.79
SIMETRICA	2.56	.43	8.97	.86	11.11	19.65	43.57
TOTAL	11.12	21.38	12.38	7.68	11.97	35.47	100.00 %

Las principales fuentes de alteración en la interacción hombre-mujer se refieren a las conductas personales ( 41.73 % ) ( Tabla 7.3 ).

Esto es, la figura central ejecuta alguna de las acciones que provocan el conflicto. En cuanto a la solución del conflicto, predomina un tono negativo, ya que o se da una solución de tipo destructiva, o no se alcanza a ver la manera de salir de éste ( 23.96 % ) ( Tabla 7.4 ).

En la mayoría de los casos, los protagonistas no saben que hacer - ante el problema y no actúan en consecuencia.

TABLA No. 7.3

FUENTE DE CONFLICTO EN LA RELACION II-M

FUENTE CONFLICTO	Frec.	% Aj.
CONDUCTAS ANTISOCIALES	5	2.14
ESTADOS PSICOLOGICOS DEL INDIVIDUO	11	4.62
CONDUCTAS PERSONALES	98	41.73
CONDUCTAS DE OTROS QUE RECAEN SOBRE LA PERSONA	5	2.14
DIFICULTADES SOCIALES	5	2.14
DIFICULTADES INEVITABLES	6	2.58
NO ESPECIFICO	41	17.52
SIN CONFLICTO	63	27.13
TOTAL	234	100.00 %

TABLA No. 7.4

TERMINACION DEL CONFLICTO II-M

SOLUCION	Frec.	% Aj.
CONSTRUCTIVA	60	25.44
DESTRUCTIVA	53	22.95
SIN SOLUCION	56	23.96
SIN CONFLICTO	65	27.65
TOTAL	234	100.00 %

## 2.- RELACION ADULTO-JOVEN

Al igual que en la anterior, la relación adulto-joven se visualizó como conflictiva ( 51.39 % ) ( Tabla 8 ) provocando esta alteración el adulto al establecer una relación de poder con el joven, es decir, el adulto lo regaña, le establece las reglas dentro de la casa, le dice que no haga cosas indebidas, etc. ( 13.10 % ) ( Tabla 8,2 ). Le marca normas principalmente debido a acciones realizadas por el joven o por conductas personales ( 36.32 % ) ( Tabla 8.3 ) la cual es la principal fuente de conflicto en esta relación.

Igualmente se observa que al mismo tiempo que el adulto establece una relación de poder, también brinda apoyo, bajo la forma de transmitirle sus experiencias y darle consejos ( 36.61 % ) ( Tabla 8.2 ).

Por lo que respecta a la relación en que ambos intervienen por igual, es decir la simétrica, se encontró que aparecía principalmente una comunicación con entendimiento dentro de la relación ( 21.02 % ), es decir, desde el punto de vista de la comunicación, ambos sujetos participan tanto como emisores, como receptores obviamente, en este caso es claro que se trata de una relación armónica.

En el caso de las relaciones conflictivas no se establece ninguna solución ni se intenta buscar como resolver la desavenencia entre el adulto y el joven ( 18.93 % ) ( Tabla 8.4 ). Ejemplo " El papá lo está regañando porque se fué de borracho con sus amigos. Van a seguir enojados" Lámina 7 BM, cabe hacer notar que se sigue el patrón de la relación hombre-mujer, es decir también es conflictiva debido a acciones de uno de los participantes y sin ofrecer una solución de tipo constructiva.

RELACION ADULTO-JOVEN

TABLA No.8  
CALIDAD DE LA RELACION A-J

CALIDAD	Frec.	% Aj.
ARMONICA	163	44.52
CONFLICTIVA	188	51.39
NEUTRAL	15	4.09
TOTAL	366	100.00 %

TABLA No. 8.1  
SUJETOS DE LA RELACION CONFLICTIVA A-J

SUJETO	Frec.	% Aj.
ADULTO	137	72.71
JOVEN	31	16.90
SIMETRICA	20	10.69
TOTAL	188	100.00 %

TABLA No. 8.2  
QUIEN DA LOS SATISFACTORES EN LA RELACION A-J

Frec.	APOYO	PODER	AMOR	AGRESION	COM/CE	COM/SE	TOTAL
ADULTO	134	48	5	10	10	16	223
JOVEN	12	8	2	6	2	9	39
SIMETRICA	4	4	4	0	77	15	104
TOTAL	150	60	11	16	89	40	366

QUIEN DA LOS DATISFACTORES EN LA RELACION A-J

% Aj.	APOYO	PODER	AMOR	AGRESION	COM/CE	COM/SE	TOTAL
ADULTO	36.61	13.10	1.37	2.73	2.73	4.37	60.91
JOVEN	3.28	2.17	.55	1.64	.55	2.47	10.66
SIMETRICA	1.11	1.11	1.11	0.00	21.02	4.08	28.43
TOTAL	41.00	16.38	3.03	4.37	24.30	10.92	100.00 %

**TABLA No.8.3**  
**FUENTE DE CONFLICTO EN LA RELACION A-J**

FUENTE CONFLICTO	Frec.	% Aj.
CONDUCTAS ANTISOCIALES	6	1.69
ESTADOS PSICOLOGICOS DEL INDIVIDUO	2	.55
CONDUCTAS PERSONALES	133	36.32
CONDUCTAS DE OTROS QUE RECAEN SOBRE LA PERSONA	4	1.11
DIFICULTADES SOCIALES	3	.82
DIFICULTADES INEVITABLES	10	2.73
NO ESPECIFICO	30	8.18
SIN CONFLICTO	178	48.60
<b>TOTAL</b>	<b>366</b>	<b>100.00 %</b>

**TABLA No. 8.4**  
**TERMINACION DEL CONFLICTO A-J**

SOLUCION	Frec.	% Aj.
CONSTRUCTIVA	61	16.67
DESTRUCTIVA	58	15.80
SIN SOLUCION	69	18.93
SIN CONFLICTO	178	48.60
<b>TOTAL</b>	<b>366</b>	<b>100.00 %</b>

### 3.- RELACION ADULTO-ADULTO.

Al referirnos a una relación de adulto-adulto se habla de una interacción entre figuras del mismo sexo (hombre-hombre o mujer-mujer), -- predominando la figura masculina en este caso.

El tipo de relación que se establece es altamente conflictiva -- ( 74.80% ) (Tabla 9 ) y de tipo asimétrico ( 65.33% ) (Tabla 9.1 ) Es decir, que solo uno de los hombres es el que establece la relación.

El problema surge principalmente por agresiones ( 48.74% ) -- ( Tabla 9.2 ) a nivel físico, o sea que uno de los personajes en la -- relación mataba, golpeaba, robaba o se vengaba hiriéndole, por conductas antisociales ( 32.77% ) y por una acción de tipo personal ( 23.52% ) ( Tabla 9.4 ). En cuanto a la relación simétrica se establece también a través de agresiones, aunque en menor grado ( 18.41% ) ( Tabla 9.2 ) como es de esperarse dada la calidad en esta relación, la mayoría de las soluciones que se presentan son destructivas, es decir, siempre se termina -- asesinando, robando al otro sujeto. ( 45.37% ) ( Tabla 9.4 ).

TABLA No. 9

CALIDAD DE LA RELACION A-A

CALIDAD	Frec.	% Aj.
ARMONICA	24	20.16
CONFLICTIVA	89	74.80
NEUTRAL	6	5.04
TOTAL	119	100.0%

Tabla No. 9.1  
SUJETOS DE LA RELACION CONFLICTIVA A-A

SUJETO	Frec.	% Aj.
ASIMETRICA	58	65.33
SIMETRICA	31	34.67
TOTAL	89	100.00 %

TABLA No. 9.2  
QUIEN DA LOS SATISFACORES EN LA RELACION A-A

Frec.	APOYO	PODER	AMOR	AGRESION	COM/CE	COM/SE	TOTAL
ASIMETRICA	14	5	1	58	0	0	78
SIMETRICA	5	0	0	22	13	1	41
TOTAL	19	5	1	80	13	1	119

QUIEN DA LOS SATISFACORES EN LA RELACION A-A

% Aj.	APOYO	PODER	AMOR	AGRESION	COM/CE	COM/SE	TOTAL
ASIMETRICA	11.86	4.20	.84	48.74	0.00	0.00	65.64
SIMETRICA	4.20	0.00	0.00	18.41	10.91	.84	34.36
TOTAL	16.06	4.20	.84	67.15	10.91	.84	100.00 %

TABLA No. 9.3

FUENTE DE CONFLICTO EN LA RELACION A-A

FUENTE CONFLICTO	Frec.	% Aj.
CONDUCTAS ANTISOCIALES	39	32.77
ESTADOS PSICOLOGICOS DEL INDIVIDUO	2	1.68
CONDUCTAS PERSONALES	30	23.52
CONDUCTAS DE OTROS QUE RECAEN SOBRE LA PERSONA	2	1.68
DIFICULTADES SOCIALES	4	3.39
DIFICULTADES INEVITABLES	2	1.68
NO ESPECIFICO	12	10.08
SIN CONFLICTO	30	25.20
TOTAL	119	100.00

TABLA No. 9.4

TERMINACION DEL CONFLICTO A-A

SOLUCION	Frec.	% Aj.
CONSTRUCTIVA	9	7.56
DESTRUCTIVA	54	45.37
SIN SOLUCION	26	21.87
SIN CONFLICTO	30	25.20
TOTAL	119	100.00 %

#### 4.- RELACION CONSIGO MISMO.

Al comparar esta categoría con respecto a las relaciones anteriores, se aprecia que los sujetos muestreados prefieren una relación de tipo intrapersonal, ya que, como se recordará, sobrepasa el  $\bar{X}$  esperado de acuerdo a lo que las lúminas pueden favorecer (pag. 57).

La calidad de esta relación es predominantemente conflictiva ( 76.11% ) ( Tabla 10). Es decir, el sujeto se encuentra triste, agobiado, debido -- principalmente a dificultades inevitables ( 33.74% ), es decir, situaciones que el individuo no puede controlar, y están fuera de su alcance ( como por ejemplo deformaciones, la muerte de algún familiar, alguna catástrofe, etc.). Asimismo, son elevados los estados psicológicos que se proyectaban ( 15.05% ), por ejemplo, "la señora está muy preocupada porque piensa que la joroba no se le va a quitar".

Como se puede observar en la tabla 11, la mayoría de las relaciones -- tienden a ser de tipo conflictivo, provocadas principalmente por las conductas personales en el caso de la relación H - M y A - J.

En la relación adulto-adulto se deben principalmente a problemas anti--sociales, y en el caso de la relación intrapersonal por dificultades inevitables, sin poder llegar a una solución del conflicto en ninguna de las relaciones (tabla 12).

TABLA No. 10

#### CALIDAD DE LA RELACION C-M

CALIDAD	Frec.	% Aj.
ARMONICA	89	17.87
CONFLICTIVA	379	76.11
NEUTRAL	30	6.02
TOTAL	498	100.0%

**TABLA No. 10.1**

FUENTE DEL CONFLICTO EN LA RELACION C-M

FUENTE CONFLICTO	Frec.	% Aj.
CONDUCTAS ANTISOCIALES	7	1.40
ESTADOS PSICOLOGICOS DEL INDIVIDUO	75	15.05
CONDUCTAS PERSONALES	30	6.02
CONDUCTAS DE OTROS QUE RECAEN SOBRE LA PERSONA	29	5.81
DIFICULTADES SOCIALES	16	7.23
DIFICULTADES INEVITABLES	168	33.74
NO ESPECIFICO	34	6.83
SIN CONFLICTO	119	23.92
<b>TOTAL</b>	<b>498</b>	<b>100.00 %</b>

**TABLA No. 10.2**

TERMINACION DEL CONFLICTO C-N

SOLUCION	Frec.	% Aj.
CONSTRUCTIVA	140	28.11
DESTRUCTIVA	52	10.42
SIN SOLUCION	187	37.55
SIN CONFLICTO	119	23.92
<b>TOTAL</b>	<b>498</b>	<b>100.00 %</b>

TABLA No. 11

COMPARACION ENTRE  $\Sigma$  A<sub>j</sub>. DE CALIDAD DE LA RELACION

	H-M		A-J		A-A		C-M	
	Frec.	$\Sigma$ A <sub>j</sub> .	Frec.	$\Sigma$ A <sub>j</sub> .	Frec.	$\Sigma$ A <sub>j</sub> .	Frec.	$\Sigma$ A <sub>j</sub> .
ARMONICA	52	22.22	163	44.52	24	20.16	89	17.87
CONFLICTIVA	170	72.65	188	51.39	89	74.80	379	76.11
NEUTRAL	12	5.13	15	4.09	6	5.04	30	6.02
TOTAL	234	100.00	$\Sigma$ 366	100.00	$\Sigma$ 119	100.00	498	100.00

TABLA No. 12

COMPARACION ENTRE  $\Sigma$  A<sub>j</sub>. DE FUENTE DEL CONFLICTO.

	H-M		A-J		A-A		C-M	
	Frec.	$\Sigma$ A <sub>j</sub> .	Frec.	$\Sigma$ A <sub>j</sub> .	Frec.	$\Sigma$ A <sub>j</sub> .	Frec.	$\Sigma$ A <sub>j</sub> .
CONDUCTAS ANTISOCIALES	5	2.14	6	1.69	39	32.77	7	1.40
ESTADOS PSICOLOGICOS DEL INDIVIDUO	11	4.62	2	1.55	2	1.68	75	15.05
CONDUCTAS PERSONALES	98	41.73	133	36.32	30	23.52	30	6.02
CONDUCTAS DE OTROS QUE RECAEN SOBRE LA PERSONA	5	2.14	4	1.11	2	1.68	29	5.81
DIFICULTADES SOCIALES	5	2.14	3	.82	4	3.39	36	7.23
DIFICULTADES INEVITABLES	6	2.58	10	2.73	2	1.68	168	33.74
NO ESPECIFICO	41	17.52	30	8.18	12	10.08	34	6.83
SIN CONFLICTO	63	27.13	178	48.60	30	25.20	119	23.92
TOTAL	234	100.00	$\Sigma$ 366	100.00	$\Sigma$ 119	100.00		100.00

TABLA No. 13

COMPARACION ENTRE  $\Sigma$  A<sub>j</sub>. DE TERMINACION DEL CONFLICTO

	H-M		A-J		A-A		C-M	
	Frec.	$\Sigma$ A <sub>j</sub> .	Frec.	$\Sigma$ A <sub>j</sub> .	Frec.	$\Sigma$ A <sub>j</sub> .	Frec.	$\Sigma$ A <sub>j</sub> .
CONSTRUCTIVA	60	25.44	61	16.67	9	7.56	140	28.11
DESTRUCTIVA	53	22.95	58	15.80	54	45.37	52	10.62
SIN SOLUCION	56	23.96	69	18.93	26	21.87	187	37.55
SIN CONFLICTO	65	27.65	178	48.60	30	25.20	119	23.92
TOTALES	234	100.00	$\Sigma$ 366	100.00	$\Sigma$ 119	100.00	498	100.00

#### 4.1.3. MOTIVACIONES.

Por lo que respecta al grado en que se buscan satisfacciones para - las necesidades que se tienen, se encontró que dentro de las narraciones había un 40.11 % en el que existía algún tipo de motivación, como se puede observar en la Tabla No. 14. Un 58.05 % no dió ninguna información en cuanto al logro de metas, lo cual no implica necesariamente que no tengan motivación alguna, ya que no se sabe si es por:

1. falta de estimulación por parte del aplicador,
2. por ser ellos muy concretos en sus narraciones, o
3. porque realmente no las tuviesen

Por lo que respecta a una ausencia de motivación absoluta o total, en donde no se establece específicamente algún deseo de lograr - objetivos, o obtener alguna meta, se encontró de manera poco significativa, obteniendo 1.84 % en el porcentaje ajustado.

Tomando en cuenta las narraciones en las que si se observaron - motivaciones ( 40.11 % ) ( Tabla 14 ), se encontró que en general - fueron a nivel de superación, es decir, metas a alcanzar en un plazo inmediato ( 81.51 % ) ( Tabla 14.1 ). Dado que la realidad del me dio rural se basa primordialmente en la satisfacción de necesidades - básicas, las cuales involucran la solución de los problemas concretos, a corto plazo y cotidianos, que se le presentan en el medio ambiente - natural y social, y que por lo mismo, dificulta el poder anticipar a largo plazo la consecución de objetivos.

TABLA No. 14

MOTIVACIONES

MOTIVACIONES	Frec.	% Aj.
PRESENCIA DE MOTIVACIONES	738	40.11
NO PRESENCIA DE MOTIVACIONES	1068	58.05
AUSENCIA DE MOTIVACIONES	34	1.84
TOTAL	1840	100.00 %

TABLA No. 14.1

TIPO DE MOTIVACIONES

TIPO	Frec.	% Aj.
MOTIVOS DE LOGRO	136	18.49
SUPERACIONES	602	81.51
TOTAL	738	100.00 %

En cuanto a las metas a corto plazo se orientan principalmente hacia otros individuos ( 45.96 % ) ( Tabla 14.1 ) o sea que los objetivos están dirigidos a las personas que les rodean como miembros de la familia; y el esfuerzo es realizado por todo el grupo ( 19.25 % ) o sea que todos intervienen en la consecución de un bien común.

Ahora bien dentro del grupo de metas a largo plazo predominan las del individuo ( 71.88 % ( Tabla 14.2 ), ya que es el sujeto mismo el que realiza el esfuerzo para alcanzar sus objetivos sin la ayuda de las personas que le rodean.

Por lo que se refiere al grado de intensidad del impulso motivacional se encuentra que un 20.31 % solo presenta el deseo de lograr la meta, o sea que no especifica las acciones que se llevarán a cabo, que no llegan más allá del propio impulso. Se observa que la mayoría de los individuos presentan además del solo deseo una acción hacia el logro de la meta, ( 49.04 % ) o sea que en este nivel se especifican las acciones que se llevarán a cabo para alcanzar sus objetivos. Con respecto al deseo, más acción, más meta, el cual implica ya una realización y consecución del objetivo, se encontró que fué de un 30.05 % ( Tabla 14.4 ).

Es importante señalar que se categorizaron metas de tipo prosocial y antisocial, de acuerdo a la meta y a los medios para alcanzarla, esto es si son o no socialmente aceptados. Se encontró que en general el tipo de metas era a nivel prosocial ( 76.65 % ), como es el caso de todas las motivaciones anteriores.

**TABLA No. 14.2**  
**MOTIVOS DE LOGRO**  
**(METAS A LARGO PLAZO)**

MOTIVOS DE LOGRO	Frec.	% Aj.
DEL INDIVIDUO	98	71.88
ORIENTADO A OTRO(S) INDIVIDUO(S)	20	14.76
CON ORIENTACION SOCIAL	6	4.49
DEL GRUPO	10	7.36
NEUTRALES	2	1.51
<b>TOTALES</b>	<b>136</b>	<b>100.00 %</b>

**TABLA No. 14.3**  
**SUPERACIONES**  
**(METAS A CORTO PLAZO)**

SUPERACION	Frec.	% Aj.
DEL INDIVIDUO	81	13.51
ORIENTADO A OTRO(S) INDIVIDUO(S)	356	59.20
CON ORIENTACION SOCIAL	8	1.24
DEL GRUPO	116	19.25
NEUTRALES	41	6.80
<b>TOTALES</b>	<b>602</b>	<b>100.00 %</b>

**TABLA No. 14.4**  
**GRADO DE INTENSIDAD DEL IMPULSO**

	Frec.	% Aj.
DESEO	150	20.31
DESEO + ACCION	362	49.04
DESEO + ACCION + META	226	30.65
<b>TOTALES</b>	<b>738</b>	<b>100.00 %</b>

En cuanto a las metas antisociales, las cuales se encontraron en forma significativa ( 18.07 % ) ( Tabla 14.5 ) son caracterizadas - como que quebrantan normas y se establecen conductas que no son aceptadas por el medio.

Con respecto a la forma de obtención del objetivo se observó que éste es principalmente a través de un esfuerzo personal o un esfuerzo de grupo ( grupo de ladrones, criminales, guerrilleros, etc. )

**TABLA No. 14.5**  
**TIPO DE METAS HACIA LAS CUALES SE TIENDE**

	Frec.	% Aj.
PROSOCIAL	566	76.65
ANTISOCIAL	133	18.07
NEUTRAL	39	5.28
<b>TOTAL</b>	<b>738</b>	<b>100.00 %</b>

**TABLA No. 14.6**  
**ASISTENCIA EN LA OBTENCION DE LA META**

	Frec.	% Aj.
ESFUERZO PERSONAL	479	64.94
APOYO FAMILIAR	7	0.97
AYUDA DE AMIGOS	2	0.28
AYUDA DE LA SOCIEDAD	8	1.10
ESFUERZO DEL GRUPO	176	23.90
AYUDA MAGICA	0	0.00
AYUDA RELIGIOSA	12	1.63
NO ESPECIFICO	4	0.55
NEUTRALES DE LOGRO	2	1.51
NEUTRALES DE SUPERACION	41	6.80
<b>TOTAL</b>	<b>738</b>	<b>100.00 %</b>

En lo que se refiere a los medios utilizados para alcanzar los objetivos prosociales sobresalen el pedir, y o dar orientación, ayuda o comprensión ( 36.71 % ) seguido del estudio ( 18.01 % ), el trabajo intelectual o profesional ( 13.99 % ), y el trabajo físico o económico ( 9.61 % ), así como mediante la reflexión ( 7.17 % ), en este último medio el impulso se mantuvo solamente a nivel de deseo. ( Tabla 14.7' ).

**TABLA No. 14.7**  
**MEDIOS PARA LOGRAR METAS PROSOCIALES**

	Frec.	% Aj.
TRABAJO INTELECTUAL O PROFESIONAL	80	13.99
TRABAJO FISICO O ECONOMICO	55	9.61
ESTUDIO	103	18.01
PEDIR Y/O DAR ORIENTACION, AYUDA O COMPRENSION	210	36.71
REFLEXION	41	7.17
INDEPENDIZARSE, IRSE A LA CIUDAD, IR A BUSCAR TRABAJO LEJOS	11	1.92
PODER O JUSTICIA LEGAL	4	.70
OLVIDO, DISTRACCION	2	.35
MATRIMONIO, AMOR	22	3.85
PEDIR PERDON	3	.52
NO ESPECIFICO	21	3.67
DEFENSA PERSONAL	3	.52
LUCHA ARMADA	2	.35
TRANQUILIDAD	1	.18
PEDIR LIMOSNA	1	.18
PEDIR AYUDA RELIGIOSA ATRAVES DEL REZO	10	1.75
UNION	3	.52
<b>TOTAL</b>	<b>572</b>	<b>100.00 %</b>

Cabe señalar los medios para lograr las metas antisociales que aparecieron con mayor frecuencia como son : crimen ( 51.91 % ), asalto o robo ( 15.27 % ), venganza ( 9.16 % ), alcoholismo ( 6.87 % ) y abuso de poder ( 5.34 % ) ( Tabla 14.8 ).

**TABLA No. 14.8**  
**MEDIOS PARA LOGRAR METAS ANTISOCIALES**

	Frec.	% Aj.
ASALTO O ROBO	20	15.27
SECUESTRO O PLAGIO	1	.76
CRIMEN	68	51.91
ALCOHOLISMO , VICIO	9	6.87
VENTA DE DROGAS, MAFIA, PROSTITUCION	2	1.53
CALUMNIA, ENGAÑO, MALOS CONSEJOS	2	1.53
VENGANZA	12	9.16
SUICIDIO	3	2.29
BRUJERIA	2	1.53
DESINTEGRACION FAMILIAR	3	2.29
ABUSO DE PODER (GOLPES, TORTURA)	7	5.34
NO ESPECIFICO	1	.76
ABUSO DE PODER POLITICO, AUTORIDAD	1	.76
<b>TOTAL</b>	<b>131</b>	<b>100.00 %</b>

#### 4.1.4. CONCIENCIA DE PROBLEMAS SOCIALES.

Dentro de esta categoría se encuentra que, entre los problemas que el campesino refiere en cuanto a lo que observa y vive, los más significativos son: violencia (16.36 %), problemas de integración familiar (15.45 %), dificultades económicas y miseria (12.73 %) problemas de juventud (11.82 %), delincuencia (10.60 %), alcoholismo (9.70%), guerra, revolución (7.58 %).

Toda esta problemática influye en el sujeto, principalmente dentro de su tranquilidad y felicidad tanto a nivel familiar como medio ambiental, y percibe como circunstancias limitantes para su progreso.

Cabe mencionar que existe una diferencia en relación a ciertos problemas como son: explotación (0.91 %), y opresión de la sociedad (0.30 %), en lo referente a la visión urbana y aquella tocante al medio rural, ya que, como puede observarse en las narraciones, en el medio campesino, ambos conceptos fueron casi inexistentes, es decir, no aparecen tales términos dentro de las narraciones de las láminas.

Otro punto importante es que dentro del medio rural no existe conciencia de la sobrepoblación como un problema, ya que la categoría de "problema por familia numerosa" obtuvo la frecuencia de sólo el 1.12 % (Tabla 15).

**TABLA No.15**  
**REGISTRA RESPUESTA A PROBLEMAS SOCIALES**

PROBLEMA	Frec.	% A.J.
ALCOHOLISMO	32	9.70
DELINCUENCIA	35	10.60
VAGANCIA	15	4.54
DIFICULTADES ECONOMICAS Y MISERIA	42	12.73
DESIGUALDAD SOCIAL	1	0.31
PROBLEMAS DE LA JUVENTUD	39	11.82
EXPLORACION	3	0.91
OPRESION DE LA SOCIEDAD	1	0.31
ENFERMEDAD (PESTE, EPIDEMIA)	1	0.31
GUERRA, REVOLUCION	25	7.58
VIOLENCIA	54	16.36
DESEMPLEO	11	3.33
PROBLEMAS INTEGRACION FAMILIAR	51	15.45
PROBLEMAS POR FAMILIA NUMEROSA	4	1.21
PROSTITUCION	8	2.42
NO QUIERE TENER HIJOS	4	1.21
FALTA DE ASISTENCIA MEDICA	4	1.21
<b>TOTAL</b>	<b>330</b>	<b>100.00 %</b>

3.1.5 SENTIMIENTOS, PERCEPCIONES Y ACTITUDES.

Al aplicar las láminas se encontró en las narraciones que aportaban una gran riqueza de información en cuanto al tono emocional y a las características que proyectaban en los protagonistas, así como la evaluación que tienen de estos.

Por lo mismo se determinó el Código de forma que existiesen las variables citadas, a fin de no perder esa información.

a) Sentimientos.

Las narraciones permiten encontrar expresiones de tipo afectivo, que el sujeto atribuya a los personajes de las láminas. Se dividieron en sentimientos dirigidos hacia sí mismos y hacia otros.

b) Percepciones.

De acuerdo a la información recopilada en el estudio piloto se observó que todas las percepciones caían dentro de las divisiones o dimensiones establecidas por Osgood, Covarrubias y colaboradores (1979), quién habló de la estructura E.P.A. ( Evaluación, Potencia y Actividad ) dividida en dimensiones bipolares como por ejemplo:

Evaluación:	bueno-malo	bonito-feo	
Potencia:	dependiente-independiente		
Actividad:	rápido-lento	vivo-muerto	trabajador-flojo

A partir de este marco teórico se generaron las categorías perceptuales del código. Dentro de cada una de las divisiones mayores se agrupó toda la gama de percepciones de la manera siguiente:

	Positiva	Caract. de la personalidad Caract. físicas Caract. intelectuales
Dimensión Evaluativa	Neutra	Caract. de la personalidad Caract. intelectuales
	Negativa	Caract. de la personalidad Caract. físicas Caract. intelectuales
	Actividad Constructiva	
Dimensión Actividad	Actividad Neutral	
	Actividad Destructiva	
Dimensión Potencia	Presencia o ausencia de este factor	

c.) Actitudes.

Las actitudes hacia los protagonistas son tomadas en forma global con respecto a la narración en general, tomando en cuenta los sentimientos y percepciones que les atribuían a estos, así como si existía un juicio de valor ( favorable, desfavorable o neutral ), hacia las conductas realizadas por los protagonistas.

Es importante aclarar que tanto en los sentimientos como en las percepciones sólo se hará referencia a las categorías más sobresalientes.

## 1.- PERCEPCIONES, SENTIMIENTOS Y ACTITUDES HACIA EL HOMBRE.

En base a lo anterior se encontró que la dimensión más sobresaliente es la de actividad, o sea que un buen porcentaje de los sujetos muestreados perciben al hombre desde un punto de vista positivo como trabajador ( 15.98 % ), y desde un punto de vista negativo como ejecutor de acciones negativas leves, o poco destructivas ( 10.37 % ) es decir, se emborracha, abandona a la mujer, es peleonero y de acciones negativas fuertes o altamente destructivas ( 7.80 % ), como violador, criminal, o que intenta suicidarse. Si este tipo de acciones las realiza a nivel de grupo, se consideran entonces como una conducta antisocial ( 5.23 % ) (Tabla 16.2).

En cuanto a la dimensión evaluativa se visualizó al hombre como preocupado, infeliz, con conflictos ( 11.32 % ), y con características físicas negativas ( 14.46 % ). Esto es cuando se llega a expresar que alguno de los personajes está totalmente agotado, muerto, herido, deforme.

En cuanto a los sentimientos se encontró que el hombre expresa un sentimiento negativo hacia otros ( 36.70 % ), debido principalmente a las acciones negativas que realiza (mata, se pelea, etc. ) (Tabla 16 ).

Con respecto a los sentimientos a nivel personal, se encontró que predomina un estado de ánimo negativo ( 29.56 % ), el cual corresponde a la percepción de preocupado, infeliz y con conflictos.

No se encontró una tendencia claramente definida en cuanto a los sentimientos y percepciones del hombre, ya que éstos eran percibidos tanto a nivel positivo como negativo.

Por último se hará mención de las actitudes hacia el hombre, obtenidas en ese contexto global. La actitud más alta fue la neutral (42.94 %). Es importante señalar que muchas de las acciones negativas que lleva a cabo el hombre son justificadas, es decir no se condena, no se hace juicio de valor alguno ante los actos inadecuados; o no se expresa si esto es algo positivo o negativo, como por ejemplo "están unos borrachos acostados después de la juerga, después se van a ir a sus casas", (Lam. 10). Debido a esto, fue que se encontró un mayor porcentaje en la actitud neutral hacia éste.

**TABLA No. 16**  
**SENTIMIENTOS ATRIBUIDOS AL HOMBRE (FIG. MASCULINA)**

SENTIMIENTO SI MISMO	Frec.	% Aj.
ESTADO DE ANIMO POSITIVO	40	7.94
ESTADO DE ANIMO NEGATIVO	149	29.56
ESTADO DE ANIMO POR IMPOTENCIA	8	1.59
ESTADO DE ANIMO POR CULPABILIDAD	12	2.38
AMBIVALENTE	0	0.00
NEUTRO	1	.20

**HACIA OTROS**

SENTIMIENTO POSITIVO	46	9.13
SENTIMIENTO NEGATIVO	185	36.70
NO ESPECIFICO	38	7.54
INDIFERENTE	25	4.96

**TOTAL** 504 100.00 %

**TABLA No.16.1**  
**ACTITUD HACIA EL HOMBRE**

ACTITUD	Frec.	% Aj.
FAVORABLE	303	30.12
DESFAVORABLE	271	26.94
NEUTRAL	432	42.94

**TOTAL** 1006 100.00 %

TABLA No.14.2  
PERCEPCION DEL HOMBRE

		Free.	% Aj	Total 7 Aj. por Area.	
DIMENSION EVALUATIVA	Positivo	CARACTERISTICAS PERSONALES POSITIVAS	24	2.28	
		BUENO	1	0.09	
		CARACTERISTICAS FISICAS POSITIVAS	12	1.14	
		CARACTERISTICAS INTELECTUALES POSITIVAS	2	0.19	
		ESTUDIOSO	3	0.29	
	Neutro	CARACTERISTICAS PERSONALES NEUTRAL	6	0.57	
		PREOCUPADO CON CONFLICTO	119	11.32	
		REFLEXIVO	7	0.67	
		CARACTERISTICAS INTELECTUALES NEUTRO	19	1.81	
		CARACTERISTICAS PERSONALES NEGATIVAS	21	2.00	
DIMENSION ACTIVIDAD	Negativo	MALO	4	0.38	
		CARACTERISTICAS FISICAS NEGATIVAS	152	14.46	
		CARACTERISTICAS INTE.NEGATIVAS	6	0.57	35.73
		ACCION POSITIVA	47	4.47	
		TRABAJADOR	168	15.98	
	Positivo	ACTIVO	6	0.57	
		ACCION NEGATIVA LEVE	109	10.37	
		ANTISOCIAL	55	5.23	
		REBELDE	1	0.09	
		ACCION NEGATIVA FUERTE	82	7.80	
DIMENSION FUERZA	Neutro	ACCION NEUTRAL	90	8.56	
		NO ACCION: PASIVO FLOJO	13	1.24	54.37
		ACCION OTRO RECAE SOBRE LA PERSONA	34	3.24	
		ACCION RECAE SOBRE LA PERSONA A NIVEL MEDIO AMBIENTE	32	3.04	
		SUPEFACION	38	3.62	
		DEPENDIENTE	0	0.00	9.90
<b>TOTAL.</b>		<b>1051</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00 %</b>	

## 2.- SENTIMIENTOS, PERCEPCIONES Y ACTITUDES HACIA LA MUJER.

En contraponición al hombre, la percepción que se tiene de la mujer es como una persona que no realiza actividades importantes, expresándose dentro de las narraciones una percepción pasiva, de estar viiendo pasar las situaciones sin intervenir, mostrándose la mayor parte del tiempo preocupada y sujeta a las conductas de otras personas. Lo anterior concuerda con el estereotipo común que se tiene de la mujer en cuanto a su nivel de actividad.

Dentro de las tres dimensiones la evaluación que se hizo de la figura femenina fué neutra, ya que se obtuvieron las frecuencias más altas en las categorías de preocupado, infeliz, con conflicto ( 12.48 % ), características intelectuales neutras ( 9.40 % ), siendo su actitud hacia su medio ambiente simplemente contemplativa, a nivel de espectador; acción neutral ( 9.25 % ), en la cual no realiza ningún tipo de actividad de trascendencia, ni determinante.

A nivel de fuerza se observó que todas las acciones de otras personas recaen en ella ( 8.22 % ).

Es decir que su nivel de acción es bajo, y en las raras ocasiones en que llega a actuar, no causa ninguna influencia sobre las personas que la rodean, además de ello se tiene una percepción a nivel de actividad totalmente desfavorable ( 25.11 % ), ya que se le percibe como agotada, enferma, envejecida, muerta o débil por parto.

Los pocos intentos de acción que tiene, consisten básicamente en brindar apoyo y dar consejos, como una acción positiva ( 5.29 % ).

Se encontró cierto porcentaje de acción negativa leve o poco destructiva ( 7.78 % ) que no está dirigida hacia otras personas para perjudicarlas, sino que más bien se trata de una reacción hacia las conductas de otras personas que recaen sobre ella, y que por lo mismo se le percibe como: contestona, roñona, etc.

Su nivel afectivo tiende a ser desfavorable, ya que generalmente expresan un estado de ánimo negativo.

Debido a que generalmente se muestra preocupada o interesada por otras personas, el estado de ánimo favorable es dirigido solamente hacia las personas que la rodean, expresando dentro de las narraciones, un sentimiento positivo hacia otros. ( 18.39 % ) (Tabla 17 ).

Como se puede apreciar, la mujer vive en función de los demás, por lo que la actitud hacia ella en consecuencia es predominantemente neutral ( 62.33 % ) (Tabla 17A ).

Su papel principal es el de receptor de las acciones del hombre, principalmente de tipo negativo, como se encuentra en la interacción que se establece entre hombre-mujer, en la cual el hombre establece una relación de poder, y se expresa una percepción de acciones negativas del hombre, que afectan directamente a la mujer.

**TABLA No.17**  
**SENTIMIENTOS ATRIBUIDOS A LA MUJER**

SENTIMIENTO SI MISMO	Frec.	% Aj.
ESTADO DE ANIMO POSITIVO	48	12.44
ESTADO DE ANIMO NEGATIVO	142	36.79
ESTADO DE ANIMO NEGATIVO POR IMPO- TENCIA	6	1.55
ESTADO DE ANIMO NEGATIVO POR CULPA BILIDAD	4	1.04
AMBIVALENCIA	1	.26
NEUTRO	5	1.30

HACIA OTROS

SENTIMIENTO POSITIVO	71	18.39
SENTIMIENTO NEGATIVO	56	14.00
NO ESPECIFICO	46	11.92
INDIFERENCIA	9	2.33

TOTAL 386 100.00 %

**TABLA No.17.1**  
**ACTITUD HACIA LA MUJER**

ACTITUD	Frec.	% Aj.
FAVORABLE	174	26.01
DESFAVORABLE	78	11.66
NEUTRAL	417	62.33

TOTAL 669 100.00 %

TABLA No.17.5  
PERCEPCION DE LA MUJER

		Frec.	% Aj.	Total % Aj. por rea.
DIMENSION EVALUATIVA	Positivo	21	3.08	
		1	0.15	
		9	1.32	
DIMENSION ACTIVIDAD	Positivo	2	0.29	
		8	1.17	
	Neutro	3	0.44	
		85	12.48	
		8	1.17	
		64	9.40	
	Negativo	1	0.15	
		3	0.44	
		171	25.11	
		6	0.88	55.08
		36	5.29	
	DIMENSION FUERZA	Negativo	35	5.14
		6	0.88	
		53	7.78	
Neutro		8	1.17	
		0	0.00	
		5	0.73	
		63	9.25	
		3	0.44	30.68
		56	8.22	
		17	2.50	
		17	2.50	
		0	0.00	15.24
TOTAL		681	100.00 %	100.00 %

**TABLA No.18**  
**DIFERENCIAS ENTRE  $\Sigma$  Aj. DE SENTIMIENTOS ATRIBUIDOS**  
**AL HOMBRE Y A LA MUJER**

CATEGORIA	HOMBRES		MUJERES	
	Frec.	$\Sigma$ Aj.	Frec.	$\Sigma$ Aj.
ESTADO DE ANIMO POSIT.	40	7.94	48	12.44
ESTADO DE ANIMO NEGATIVO	149	29.56	142	36.79
SENTIMIENTO POSITIVO HACIA OTROS	46	9.13	71	18.39
SENTIMIENTO NEGATIVO HACIA OTROS	185	36.71	54	13.99

**TABLA No.18.1**  
**DIFERENCIAS ENTRE  $\Sigma$  Aj. DE ACTITUDES**  
**HACIA EL HOMBRE Y LA MUJER**

	HOMBRES		MUJERES	
	Frec.	$\Sigma$ Aj.	Frec.	$\Sigma$ Aj.
FAVORABLE	303	30.12	174	26.01
DESFAVORABLE	271	26.94	78	11.66
NEUTRO	432	32.94	417	62.33
TOTAL	1006	100.00 $\Sigma$	669	100.00 $\Sigma$

TABLA No. 18.2

DIFERENCIAS ENTRE % AJ. DE PERCEPCIONES  
DEL HOMBRE Y LA MUJER

	HOMBRES		MUJERES	
	Frec.	% Aj.	Frec.	% Aj.
LA ACCION RECAE SOBRE LA PERSONA	34	3.26	56	8.22
EVALUATIVO PREOCUPADO INFELIZ, CON CONFLICTOS	119	11.32	85	12.48
EVALUATIVO FISICO NEGATIVO.	152	14.46	171	25.11
EVALUATIVO INTELECTUAL NEUTRAL	19	1.81	64	9.40
ACCION NEGATIVA FUERTE	82	7.80	5	.73
ACCION NEGATIVA LEVE	109	10.37	53	7.78
ACCION NEUTRAL	90	8.56	63	9.25
ACCION POSITIVA	47	4.47	36	5.29
EVALUATIVO CONDUCTA ANTI-SOCIAL	55	5.23	8	1.17
TRABAJADOR	168	15.98	35	5.14

### 3.- SENTIMIENTOS, PERCEPCIONES Y ACTITUDES HACIA EL ADULTO.

Dentro de las tres dimensiones la más sobresaliente resulta ser la de actividad, en donde la acción positiva, obtuvo la mayor frecuencia ( 44.66 % ), o sea que en general se ve al adulto como una figura que proporciona apoyo, da consejo y orienta. Al mismo tiempo realiza actividades de tipo neutral ( 12.43 % ), en las que no se establece específicamente si son positivas o negativas. Por ejemplo: "estaba platicando", "estaba sentado leyendo" .

Quizá por el hecho de estar enfocado hacia las necesidades de otras personas, se observa que la característica, "preocupado, infeliz y con conflictos" es también significativa ( 9.13 % ) (Tabla 19.2 ). La percepción en cuanto al tono emocional del adulto consiste principalmente en un sentimiento positivo hacia otros (48.07%), ya que el adulto por lo general demuestra cariño, amor y preocupación hacia las otras personas.

Respecto al estado de ánimo hacia sí mismo del adulto se expresa en la narración que se encuentra triste, afligido, angustiado y preocupado ( 15.55 % ) (Tabla 19).

Por lo que se refiere a la actitud hacia los adultos, un 57.32 %, es favorable, ya que en general las narraciones se enfocan hacia una relación adulto-joven, principalmente de apoyo y poder, en la cual el adulto brinda consejos, establece motivaciones a corto plazo, dirigidos a otros individuos, en este caso el joven, por medio de orientaciones y consejos.

**TABLA No.19**  
**SENTIMIENTOS ATRIBUIDOS A LOS ADULTOS**

SENTIMIENTOS SI MISMO	Frec.	% Aj.
ESTADO DE ANIMO POSITIVO	51	12.20
ESTADO DE ANIMO NEGATIVO	65	15.55
ESTADO DE ANIMO NEGATIVO POR IMPOTENCIA	2	.48
ESTADO DE ANIMO NEGATIVO POR CULPABILIDAD	1	.24
AMBIVALENCIA	1	.24
NEUTRO	7	1.67

**HACIA OTROS**

SENTIMIENTO POSITIVO	201	48.09
SENTIMIENTO NEGATIVO	54	12.92
NO ESPECIFICO	36	8.61
INDIFERENCIA	0	0.00

TOTAL                      418                      100.00 %

**TABLA No.19.1**  
**ACTITUD HACIA EL ADULTO**

ACTITUD	Frec.	% Aj.
FAVORABLE	321	57.32
DESFAVORABLE	44	7.86
NEUTRAL	195	34.82
TOTAL	560	100.00 %

**TABLA No.19.2**  
**PERCEPCION DEL ADULTO**

		Frec.	% Aj.	Total % Aj. por areas	
DIMENSION EVALUATIVA	Positivo	CARACTERISTICAS PERSONALES POSITIVAS	15	2.91	
		BUENO	0	0.00	
	Neutro	CARACTERISTICAS FISICAS POSITIVAS	11	2.14	
		CARACTERISTICAS INTELLECTUALES POSITIVAS	2	0.39	
		ESTUDIOSO	0	0.00	
DIMENSION ACTIVIDAD	Positivo	CARACTERISTICAS PERSONALES NEUTRAL	3	0.58	
		PREOCUPADO CON CONFLICTO	47	9.13	
		REFLEXIVO	7	1.36	
		CARACTERISTICAS INTELLECTUALES NEUTRO	30	5.83	
		CARACTERISTICAS PERSONALES NEGATIVAS	3	0.58	
	Negativo	MALO	1	0.19	
		CARACTERISTICAS FISICAS NEGATIVAS	37	7.18	
		CARACTERISTICAS INTELLECTUALES NEGATIVAS	4	0.78	31.06
		ACCION POSITIVA	230	44.66	
		TRABAJADOR	9	1.75	
DIMENSION FUERZA	Positivo	ACTIVO	0	0.00	
		ACCION NEGATIVA LEVE	17	3.30	
		ANTISOCIAL	2	0.39	
		REBELDE	0	0.00	
	Neutro	ACCION NEGATIVA FUERTE	2	0.39	
		ACCION NEUTRAL	64	12.43	
		NO ACCION: PASIVO-FLOJO	0	0.00	62.92
		ACCION OTRO RECAE SOBRE LA PERSONA	17	3.30	
	ACCION RECAE SOBRE LA PERSONA A NIVEL MEDIO AMBIENTE	6	1.17		
	SUPERACION	7	1.36		
	DEPENDIENTE	1	0.19	6.02	
<b>TOTAL</b>			515	100.00 %	100.00 %

#### 4.- SENTIMIENTOS, PERCEPCIONES Y ACTITUDES HACIA EL JOVEN.

Desde un punto de vista global, no se encontró una percepción - específica del joven, sino que la mayoría de las categorías obtuvieron puntajes dispersos.

Encontrándose un peso similar, en las percepciones, tanto a nivel positivo como negativo, principalmente dentro de la dimensión de actividad y la dimensión evaluativa, esto es que dentro de las características positivas se mostraba al joven, como estudioso (9.41%) con características personales positivas ( 5.82 % ), como responsable, feliz.

Dentro de la misma dimensión evaluativa, la percepción neutral se centra en las características intelectuales neutrales como son - contemplativas y pensativo ( 10.41 % ).

En cuanto a la dimensión de actividad se establece una acción - positiva por parte del joven, en la cual acepto y/oye consejos.

Por lo que se refiere a las percepciones desfavorables hacia el joven, se encuentran acciones negativas leves o poco destructivas - ( 8.74 % ), en la cual se dice que el joven se emborracha, se va de juerga y no escucha consejos, además de una actitud de rebeldía - ( 6.38 % ).

No existen diferencias significativas en cuanto a los sentimientos atribuidos al joven, ya que el estado de ánimo positivo (23.55 %) y el estado de ánimo negativo (24.74 %) (Tabla 20 ) obtuvieron los mismos pesos, mostrándose al joven en algunas ocasiones alegre, optimista, orgulloso, y en otras triste, preocupado, deprimido. En cuanto a los sentimientos dirigidos hacia otros, se encontraron porcentajes dispersos.

La tendencia hacia el tono negativo se debe principalmente a - que en la relación adulto-joven, al brindar el adulto sus consejos, y/o regaños por medio de relación de poder, se percibe al joven como triste, angustiado y con conflictos ( 10.09 % ) (Tabla 20.2).

La actitud que se establece hacia el joven es básicamente favorable ( 44.15 % ) ( Tabla 20.1 ).

En cuanto a la comparación de los sentimientos del adulto y del joven se observa que en el joven predomina un estado de ánimo positivo ( 23.51 % ), hacia sí mismo, en comparación con el del adulto, cuyo sentimiento positivo se enfoca básicamente hacia otros ( 48.09 % ) en comparación con el del joven ( 9.39 % ) (Tabla 21 ).

Con respecto a la percepción que se tiene de ellos, se observa - que ambas se muestran preocupados y con conflictos (joven 10.09 % ) ( adulto 9.13 % ).

Así mismo se observa que la acción positiva (de consejos y apoyo se encontró en mayor porcentaje en el adulto (44.66 % ), a diferencia de la acción positiva del joven, que fué de 11.10 %.

En cuanto a las actitudes, ambos son percibidos en forma favorable.

**TABLA No.20**  
**SENTIMIENTOS ATRIBUIDOS A LOS JOVENES**

SENTIMIENTOS	SI MISMO	Frec.	% Aj.
ESTADO DE ANIMO POSITIVO		138	23.55
ESTADO DE ANIMO NEGATIVO		145	24.74
ESTADO DE ANIMO NEGATIVO POR IMPOTENCIA		10	1.71
ESTADO DE ANIMO NEGATIVO POR CULPABILIDAD		13	2.22
AMBIVALENTE		3	.51
NEUTRO		18	3.07

**HACIA OTROS**

SENTIMIENTOS POSITIVOS	55	9.39
SENTIMIENTOS NEGATIVOS	33	5.63
NO ESPECIFICO	118	20.14
INDIFERENTE	53	9.04
<b>TOTAL</b>	<b>586</b>	<b>100.00 %</b>

**TABLA No.20.1**  
**ACTITUD HACIA EL JOVEN**

ACTITUD	Frec.	% Aj.
FAVORABLE	400	44.15
DESFAVORABLE	137	15.12
NEUTRAL	369	40.73
<b>TOTAL</b>	<b>906</b>	<b>100.00 %</b>

TABLA No.20.2  
PERCEPCION DEL JOVEN

		Free.	% Aj.	Total % Aj. por area.	
DIMENSION FUERZA	Positivo	CARACTERISTICAS PERSONALES POSITIVAS	52	5.82	
		BUENO	0	0.00	
		CARACTERISTICAS FISICAS POSITIVAS	2	0.22	
		CARACTERISTICAS INTELECTUALES POSITIVAS	14	1.57	
		ESTUDIOSO	84	9.41	
	Neutro	CARACTERISTICAS PERSONALES NEUTRAL	20	2.24	
		PREOCUPADO CON CONFLICTO	90	10.09	
		REFLEXIVO	16	1.77	
		CARACTERISTICAS INTELECTUALES NEUTRO	93	10.41	
		CARACTERISTICAS PERSONALES NEGATIVAS	6	0.67	
DIMENSION ACTIVIDAD	Negativo	MALO	2	0.22	
		CARACTERISTICAS FISICAS NEGATIVAS	34	3.81	
		CARACTERISTICAS INTELECTUALES NEGATIVAS	4	0.45	38.68
		ACCION POSITIVA	99	11.10	
		TRABAJADOR	12	1.34	
	Positivo	ACTIVO	1	0.11	
		ACCION NEGATIVA LEVE	78	8.74	
		ANTISOCIAL	5	0.56	
		REBELDE	57	6.38	
		ACCION NEGATIVA FUERTE	3	0.34	
Neutro	ACCION NEUTRAL	125	14.00		
	NO ACCION: PASIVO-FLOJO	5	0.56	43.13	
	ACCION OTRO RECAE SOBRE LA PERSONA	27	3.02		
	ACCION RECAE SOBRE LA PERSONA A NIVEL MEDIO AMBIENTE	24	2.69		
	SUPERACION	36	4.03		
	DEPENDIENTE	4	0.45	10.19	
TOTAL		893	100.00 %	100.00 %	

TABLA No. 21

DIFERENCIAS ENTRE % Aj. DE SENTIMIENTOS ATRIBUIDOS AL ADULTO Y AL JOVEN.

CATEGORIAS	ADULTO		JOVEN	
	Frec.	% Aj.	Frec.	% Aj.
ESTADO DE ANIMO POSITIVO	51	12.20	138	23.55
ESTADO DE ANIMO NEGATIVO	65	15.55	145	24.74
SENTIMIENTO POSITIVO HACIA OTROS.	201	48.09	55	9.39
SENTIMIENTO NEGATIVO HACIA OTROS.	54	12.92	33	5.63
NO ESPECIFICO	36	8.64	118	20.14
INDIFERENCIA	0	0.00	53	9.04

TABLA No. 21.1

DIFERENCIAS ENTRE % Aj. DE ACTITUDES HACIA EL ADULTO Y EL JOVEN

	ADULTO		JOVEN	
	Frec.	% Aj.	Frec.	% Aj.
FAVORABLE	321	57.32	400	44.15
DESFAVORABLE	44	7.86	137	15.12
NEUTRAL	195	34.82	369	48.73
TOTAL	560	100.00 %	906	100.00 %

TABLA No. 21.2

DIFERENCIAS ENTRE % AJ. DE PERCEPCIONES DEL  
ADULTO Y DEL JOVEN

	ADULTO		JOVEN	
	Frec.	% Aj.	Frec.	% Aj.
EVALUATIVO PERSONALIDAD POSITIVA	15	2.91	52	5.82
EVALUATIVO, PREOCUPADO, INFELIZ, CON CONFLICTOS.	47	9.13	90	10.09
REBELDE	0	0.00	57	6.38
EVALUATIVO FISICO NEGATIVO	37	7.18	34	3.81
EVALUATIVO INTELECTUAL NEUTRAL	30	5.83	93	10.41
ESTUDIOSO	0	0.00	84	9.41
ACCION NEUTRAL	64	12.43	125	14.00
ACCION NEGATIVA LEVE	17	3.30	78	8.74
ACCION POSITIVA	230	44.66	99	11.10

#### 4.1.6. PERCEPCION DE LA VEJEZ.

En cuanto a la percepción de la vejez, se observa que tanto a nivel evaluativo como activo la imagen que se tiene de la gente en edad avanzada es casi totalmente positiva, obteniendo 53.66 % en una acción positiva, con experiencia, que brinda apoyo y consejos, un 15.85 % en cuanto a características personales positivas (respetable) y un 6.10 % en percepción activa, continúa en actividad. En contraposición a un 13.41 % de características evaluativas negativas (acabada). Por lo mismo, la actitud hacia la vejez es favorable 69.05 % (Tabla 22 y 22.1)

Cabe hacer notar que aunque en el campo por la gran cantidad de energía y trabajo físico que se invierte para realizar sus labores diarias a partir de un promedio de 40 años, las personas ya se consideran como viejos, no obstante, la lámina 12 M por ejemplo, que favorece la percepción de la vejez, y a partir de la cual se generó la mayoría de la información anterior, presenta a un anciano como se concibe en el mundo urbano por lo general: aparenta estar canoso, un tanto acabado, y de una edad aproximada de 60 años.

TABLA No. 22

PERCEPCION DE LA VEJEZ

PERCEPCION	Frec.	% Aj.
EVALUATIVA POSITIVA (RESPETABLE)	13	15.85
DESVALIDA SOLITARIA	2	2.44
CON EXPERIENCIA DA APOYO CONSEJOS	44	53.66
ACTIVA CONTINUA	5	6.10
EVALUATIVA NEGATIVA (ACABADA)	11	13.41
ASOMBRADA, PENSATIVA	3	3.66
FUERTE, DOMINANTE	4	4.88
TOTAL	82	100.00 %

TABLA No. 22.1

ACTITUD HACIA LA VEJEZ

ACTITUD MEDIA	Frec.	% Aj.
FAVORABLES	56	68.29
DESFAVORABLE	9	10.98
NEUTRAL	17	20.73
TOTAL	82	100.00 %

#### 4.1.7. PERCEPCION DEL SEXO.

Se encuentra que en general, dentro de las narraciones, no se hace referencia al sexo, y cuando se llega a hacer, la actitud hacia éste es desfavorable (48.57 %), siendo, a nivel de percepción las categorías más relevantes las que indican infidelidad dentro de la relación hombre-mujer, obteniendo un 29.41 % la categoría de adulterio masculino y un 23.53 % la de infidelidad femenina. Por lo mismo, se percibe como un acto ilícito (14.71 %).

Por otra parte, el sexo es visualizado como una relación fisiológica a nivel de satisfactor físico ( 5.88 % ). Por ejemplo, en la línea 13 MF : "el hombre está satisfecho, ya hizo lo que quería con ella, la muchacha está descansando en el cuarto ".

No se encuentra conciencia de el acto sexual como una forma de reproducción ( 0.0 % ). También cabe señalar que aún cuando la mujer sea percibida como receptora de las acciones de otros, el nivel sexual es la excepción, pues no se le vio en ningún momento como objeto sexual ( 0.0 % ).

Dentro de las pocas percepciones favorables hacia el sexo se encuentra la de que éste es bueno siempre y cuando, dentro de las relaciones sexuales, exista un ingrediente de amor entre los protagonistas ( 14.71 % ) ( Tabla 23 y 23.1 ).

TABLA No. 23

PERCEPCIONES DEL SEXO

PERCEPCION	Frec.	Z Aj.
VIOLENTO (VIOLACION)	1	2.94
MADURO	1	2.94
INMADURO	1	2.94
BUENO CON AMOR	5	14.71
LICITO	0	0.00
ILICITO	5	14.71
PECAMINOSO	1	2.94
SATISFACTOR FISICO	2	5.88
TEMOR A LA 1a. RELACION SEXUAL	0	0.00
LA MUJER COMO OBJETO SEXUAL	0	0.00
INFIDELIDAD FEMINA REPROBABLE EN GRADO MAXIMO (CUESTION DE HONOR)	8	23.53
ADULTERIO MASCULINO DENTRO DEL HOGAR	10	29.41
SEXO COMO FORMA DE REPRODUCCION	0	0.00
TOTAL	34	100.00 %

TABLA No. 23.1

ACTITUD HACIA EL SEXO

ACTITUD	Frec.	Z Aj.
FAVORABLE	8	23.52
DESFAVORABLE	16	47.06
NEUTRAL	10	29.42
TOTAL	34	100.00 %

#### 4.1.8. PERCEPCION DEL MEDIO SOCIAL.

En lo referente a la imagen que se proyecta del ambiente social - inmediato y de los grupos de referencia más significativos, se encontró que existe predominancia hacia una evaluación positiva del medio - el cual da oportunidades de trabajo, estudio y asistencia médica - ( 40.19 % ); sin embargo, aunque existe este alto porcentaje de referencias positivas, también existe un panorama negativo hacia el ambiente, percibiéndose violento y peligroso (11.44 %), con problemas antisociales ( 8.66 % ), y finalmente con problemas económicos ( 8.66 % ) ( Tabla 24 ).

Es importante hacer notar que la percepción positiva que se tiene del medio le ubican principalmente a nivel urbano, es decir, ven mejor a la ciudad y con más oportunidades de progreso que al campo. - Porejemplo en la lámina 10: " los señores andan de mojados porque - van al otro lado para ganar más dinero ".

TABLA No. 24

PERCEPCIONES DEL MEDIO SOCIAL

PERCEPCION	Freec.	% Aj.
INJUSTO (LEGAL)	2	.31
JUSTO (LEGAL)	10	1.55
VIOLENTO Y PELIGROSO	74	11.40
DA OPORTUNIDADES DE TRABAJO, ESTUDIO, ASISTENCIA MEDICA	260	40.19
INSEGURO	10	1.55
PODEROSO	2	.31
OPRESOR, REPRIME	2	.31
CON PROBLEMAS ANTISOCIALES	56	8.66
NO DA OPORTUNIDAD	54	8.35
CON PROBLEMAS (SIN ESPECIFICAR)	4	.62
PEREZA	14	2.16
DESIGUALDAD SOCIAL	4	.62
PROBLEMAS ECONOMICOS	56	8.68
BELLO, HERMOSO	3	.46
DIVERSION	1	.15
ALCOHOLISMO, VICIO	23	3.55
GRAN DESARROLLO EN LA MEDICINA	1	.15
INTRIGANTE	9	1.39
AUSENCIA DE CARIDAD SOCIAL	2	.31
VIOLENCIA CONYUGAL	21	3.25
AUTORITARISMO DE LOS PADRES	13	2.01
LA MUJER DOMINANTE Y MALA INFLUENCIA	17	2.63
INFERTILIDAD CULPA DE LA MUJER	3	.46
SUPERSTICIOSO	6	.93
TOTAL	647	100.00 %

#### 4.1.9.- PERCEPCION DEL CAMPO.

Básicamente la opinión que se tiene sobre el ambiente rural es - como un medio que requiere de gran trabajo físico ( 39.68 %), además de ser agotador y requerir de un grado elevado de esfuerzo para lo - lograr su labor diaria. Aunado a esto, se expresó a través de los per- sonajes que el campo está sujeto a determinantes azarosos que no se - pueden controlar, como sequías, problemas climáticos, no se sabe como le irá en las cosechas ( 7.94 %), etc. ( por lo que, lo que percibe, - es inseguro ).

La visión que se tiene es únicamente de necesidades básicas y - primarias y de que el campo es necesario para la alimentación (12.70%) y también atrasado en aspectos económicos y con problemas para su ma- nutención diaria ( 6.35 % ).

Sin embargo, a pesar de todo ello, el medio rural se percibe co- mo que en un futuro muy lejano puede ofrecer oportunidades, ya que - existe un porcentaje ( 7.41 % ), en el que se visualizan algunas po- sibilidades de progreso, además de que se le percibe como tranquilo y apacible ( 5.29 % ) ( Tabla 25 ).

TABLA No. 25

PERCEPCION DEL CAMPO

PERCEPCION	Prec.	Σ Aj.
ARRASADO TECNICAMENTE	1	.53
ATRASADO DESDE EL PUNTO DE VISTA EDUCACIONAL	2	1.06
ATRASADO ECONOMICAMENTE, CON PROBLEMAS ECONOMICOS	12	6.35
TRANQUILO, APACIBLE	10	5.29
HERMOSO	2	1.06
PROBLEMAS OCUPACIONALES	3	1.59
PASIVO	3	1.59
GRAN TRABAJO FISICO	75	39.66
CON PROGRESO	14	7.41
SENCILLO ( VIDA SENCILLA )	7	3.70
RUTINARIO	3	1.59
SIN PROGRESO	3	1.59
LIMITADO A CONDICIONES CLIMATICAS	11	5.82
INSEGURO ( NO SABE COMO LE IRA EN LAS COSECHAS)	15	7.94
PELIGROSO	2	1.06
INJUSTA REPARTICION DE TIERRA	2	1.06
NECESARIO PARA LA ALIMENTACION	24	12.70
TOTAL	189	100.00 Σ

4.1.4.- ACTITUDES HACIA EL TRABAJO FÍSICO, INTELECTUAL Y EL ESTUDIO.

En contraposición con lo que generalmente se piensa sobre el campesino, se observó una fuerte tendencia en actitudes favorables, hacia el trabajo físico ( 54.85 % ), obteniéndose una actitud desfavorable - hacia el mismo de ( 3.58 % ), en cuanto al trabajo intelectual se obtuvo un ( 80.21 % ) de actitud favorable, a diferencia de una actitud - desfavorable del ( 3.13 % ).

Así mismo, se observó un deseo de superación a través del estudio encontrándose dentro de las narraciones que se le toma como instrumento para que los hijos superen el nivel de vida de los padres, observándose una actitud marcadamente favorable hacia el estudio ( 78.89 % ) - ( Tabla 26 ).

TABLA No. 26

ACTITUDES HACIA EL TRABAJO FÍSICO, INTELECTUAL Y AL ESTUDIO.

ACTITUDES	Trabajo Física		Trabajo Intelect.		Estudio	
	Frec.	% Aj.	Frec.	% Aj.	Frec.	% Aj.
FAVORABLE	153	54.84	77	80.21	142	78.89
DESFAVORABLE	10	3.58	3	3.13	1	0.56
NEUTRAL	116	41.58	16	16.67	37	20.56
TOTAL	279	100.00 %	96	100.00 %	180	100.00 %

#### 4.1.4 VALORES.

Diversos actores han establecido un gran número de valores. Para los fines de la investigación, y para dividirlos y clarificarlos se utilizó la jerarquía establecida por Allport (1972), en la cual especifica un número de 16 valores, los cuales se reducen a 6 considerando los elementos más relevantes: teórico, estético, práctico; social político y religioso, además del valor normativo que Covarrubias y colaboradores (1979) estableció en su código para los propósitos del presente trabajo.

A continuación se especifica los 7 valores citados, ya que no se sigue en forma ortodoxa la división de Allport:

##### a) Teórico.-

En las narraciones se hace referencia de que gracias al estudio se puede llevar a cabo actividades que involucran trabajo de tipo intelectual y solucionan problemas gracias a la preparación que te nían.

##### b) Estético.-

Se codifica dentro de esta categoría cuando hay expresiones de sa- tisfacción por el contacto de un objeto. Ejemplo: Lámina I "el niño está contento viendo su violín y piensa como podrá hacerle pa ra tocarlo".

##### c) Práctico.-

Se enfatiza la utilidad de las cosas, es decir que pueden dar al g ún provecho, como por ejemplo: Lámina II "están arando con su yunta para su siembra para que puedan comer".

d) Social.-

Se refiere a los grupos de pertenencia del individuo con familia y sociedad.

e) Político.-

Cuando en la narración algún personaje tiene influencias sobre otro determinando así su conducta, con excepción de la relación padre-hijo.

f) Religioso.-

Cuando existen elementos típicamente religiosos como un instrumento de ayuda. Lámina 3 BM "la señora le reza a Dios para que le ayude con su joroba".

g) Normativo.-

Se manifiesta que acciones deben ejecutarse y cuales no de acuerdo a reglas establecidas en términos de relaciones básicamente familiares, transmitiéndose de generación en generación hasta quedar introyectadas.

Por lo tanto en cuanto a la forma como los sujetos del medio rural proyectan la capacidad que tienen ciertos objetos para satisfacer sus deseos, se observa que, dentro de una jerarquía de valores prevalece el valor social a nivel familiar (31.46 %), lo cual muestra que le dan una gran importancia a su principal grupo de pertenencia, es decir la familia, manteniendo un concepto tradicional, arraigado hacia la célula básica de la sociedad.

El siguiente interés que muestran es hacia las reglas y normas establecidas dentro de su comunidad, siendo su transmisión de generación en generación, fomentando el conocimiento y cumplimiento de éstas -

( 22.61 % ).

A continuación se encuentra el valor práctico (15.07 % ), debido a que constantemente se enfrentan a una realidad que tienen que manejar en forma inmediata y concreta (Tabla 27).

TABLA No. 27

VALORES DE INDIVIDUO

VALORES	Frec.	% Aj.
TEORICO	72	8.60
ESTETICO	60	7.18
PRACTICO	126	15.07
SOCIAL INDIVIDUO	32	3.83
SOCIAL FAMILIA	263	31.46
SOCIAL COMUNIDAD	58	6.94
POLITICO	9	1.08
RELIGIOSO	27	3.23
NORMATIVO	187	22.61
TOTAL	836	100.00 %

No. DE LAMINAS

1988

## 4.2. ANALISIS CORRELACIONAL.

### INTERPRETACION $\chi^2$ DE LAS TABLAS CRUZADAS.

En esta segunda parte se interpreta el análisis correlacional para las variables más significativas de acuerdo al análisis descriptivo.

Los resultados de la correlación de variables independientes, ( Estado Civil, Sexo, Edad y Escolaridad ) y de las variables dependientes se interpretan en base al nivel de significancia - de .05, .02, .01, y .001 obteniéndose mediante la prueba de  $\chi^2$ .

A continuación se presenta un resumen de las variables más significativas correlacionándolas con las variables de estado - civil, sexo, edad y escolaridad. En las tablas se indica en una primera columna las categorías de las variables más importantes, en una segunda el nivel de significancia de la prueba  $\chi^2$  para  $H_0$ , y en una tercera su nivel de probabilidad. En seguida de cada - tabla se expone un análisis sobre cada una de ellas.

TABLA No. 28  
4.2.1. PRUEBA  $\chi^2$  PARA  $H_0$  ( ESTADO CIVIL )

No. VARIABLE	TITULO	SIGNIFICANCIA	PROBABILIDAD
1	Nivel de narración	no	.30
2	Tipo de narración	no	.50
3	Dinamismo de la narración	si	.01
4	Tono de la lámina	si	.001
5	Distorsiones	no	.50
6	Interacción H-M	no	.90

7	Interacción A-J	no	.90
8	Interacción A-A	no	.30
9	Relaciones C-M	no	.10
10	Motivaciones del individuo	no	.50
11	Medios sociales	no	.20
12	Medios antisociales	no	.50
13	Registra respuesta a problemas sociales.	si	.05
14	Sentimientos hombre	no	.80
15	Sentimientos mujer	no	.70
16	Sentimientos adulto	si	.05
17	Sentimientos joven	no	.20
18	Percepción medio social	si	.001
19	Percepción del hombre	si	.01
20	Percepción de la mujer	no	.80
21	Percepción del adulto	no	.50
22	Percepción del joven	no	.50
23	Percepción de la vejez	no	.99
24	Percepción del campo	no	.10
25	Percepción del sexo	no	.95
26	Actitud hacia el hombre	si	.05

27	Actitud hacia la mujer	no	.20
28	Actitud hacia el adulto	si	.01
29	Actitud hacia el joven	no	.10
30	Actitud hacia la vejez	no	.95
31	Actitud hacia el sexo	no	.90
32	Actitud hacia el trabajo físico	no	.99
33	Actitud hacia el trabajo intelectual.	no	.10
34	Actitud hacia el estudio	no	.95
35	Valores	si	.02

#### 4.2.1.- ESTADO CIVIL.-

##### 4.2.1.1. Estado Civil contra Dinamismo de la Narración.-

En cuanto al nivel de actividad se observa que las personas que viven en unión libre presentan un mayor impulso hacia las acciones, así como las personas solteras aunque en un menor grado. Con respecto a los sujetos separados es importante señalar que a pesar de que el número de casos es pequeño casi la totalidad de ellos muestran interés hacia la actividad.

Las personas casadas tienden a ser más de tipo pasivo, sin proyectar un dinamismo activo.

##### 4.2.1.2 Tono de la Lámina contra Estado Civil.-

Se observa que aquellas personas que conviven con una pareja, ya sean casados o en unión libre, tienen una visión más bien de tipo pesimista, en comparación a los solteros cuya percepción se inclina hacia un panorama de tipo optimista.

4.2.1.3. Registra respuesta a problemas sociales contra Estado Civil.

En cuanto a la conciencia que existe de los problemas sociales se encuentra que los sujetos que están casados y aquellos que viven en unión libre, registran como un problema social la violencia que existe en su medio, apareciendo en forma más significativa en éstos últimos. El problema que perciben a continuación las personas en unión libre es el de problemas de la juventud como vicios, no quieren estudiar, etc. La segunda percepción más importante para los casados son los problemas de integración familiar, la cual es al mismo tiempo la que aparece más significativamente en los solteros, junto con dificultades económicas y miseria, específicamente para éstos.

4.2.1.4. Sentimientos Adultos contra Estado Civil.-

La forma como las personas de unión libre perciben los sentimientos de los adultos es que éstos se interesan y demuestran afecto, preocupación y amor a otras personas. Igual sentimiento le atribuyen al adulto las personas casadas, solteras y viudas solo que en un menor grado.

4.2.1.5. Percepción Medio Social contra Estado Civil.-

La forma como perciben el medio social las personas con diferentes estados civiles fué común entre los casados, solteros y en unión libre presentando su medio como con posibilidad de oportunidades de estudio, trabajo y asistencia médica. Los sujetos que viven en unión libre se encuentra que ésta categoría pesa más aún que en los otros. Este es el dato con -

mayor peso en la tabla.

La diferencia entre los casados y los solteros es que los casados perciben su medio como violento y peligroso existiendo robos asaltos y crímenes; en cambio los solteros lo perciben con problemas económicos al igual que las personas que viven en unión libre.

#### 4.2.1.6. Estado Civil contra Percepción Hombre.-

Las personas casadas perciben al hombre principalmente como un sujeto cansado, enfermo y débil, siendo esta categoría ligeramente superior a la de trabajador.

Los solteros visualizan al sujeto de sexo masculino principalmente trabajador.

Las personas que viven en unión libre perciben al hombre como alguien que realiza acciones negativas leves, como dominante, peleonero, que se emborracha, se va con otra, etc, en comparación a los individuos viudos que perciben al hombre significativamente cansados, enfermos y agotados.

Un alto porcentaje de personas que están separadas de su pareja, la percepción de el hombre es de que realiza conductas antisociales como alcoholismo y drogadicción.

#### 4.2.1.7. Actitud del Hombre contra Estado Civil.-

En general la actitud que presenta hacia el hombre es neutral, sin importar el estado civil, con excepción de la gente que vive en unión libre cuya actitud hacia la figura masculina es desfavorable.

ble.

4.2.1.8. Actitud hacia el Adulto contra Estado Civil.-

La actitud hacia el adulto es consistentemente favorable en las personas de los diferentes estados civiles.

4.2.1.9. Valores contra Estado Civil.-

Independientemente del estado civil el valor que más se presenta es el social de tipo familiar y en especial en las personas viudas, preocupándose de que su familia salga adelante y tenga todo lo que necesita.

El siguiente valor en importancia resulta ser el normativo, en el cual se le da importancia a la transmisión de normas y reglas.

A continuación aparece el valor práctico, dándole importancia a la utilidad de las cosas, con excepción de las personas viudas.

TABLA No. 29

4.2.2. PRUEBA DE  $\chi^2$  PARA  $H_0$  ( SEXO )

No. VARIABLE	TITULO	SIGNIFICANCIA	PROBABILIDAD
1	Nivel de narración	si	.001
2	Tipo de narración	no	.20
3	Dinamismo de la narración	si	.002
4	Tono de la lámina	si	.001
5	Distorsiones	no	.70
6	Interacción H-M	no	.50
7	Interacción A-J	no	.10
8	Interacción A-A	no	.70
9	Relaciones C-M	no	.20
10	Motivaciones del individuo	no	.20
11	Medios sociales	no	.70
12	Medios antisociales	no	.80
13	Registra respuesta a problemas sociales	no	.50
14	Sentimientos hombre	no	.50
15	Sentimientos mujer	no	.99
16	Sentimientos adulto	no	.80
17	Sentimientos joven	no	.70
18	Percepción del medio social	no	.10
19	Percepción del hombre	no	.30

20	Percepción de la mujer	no	.80
21	Percepción del adulto	no	.30
22	Percepción del joven	si	.01
23	Percepción de la vejez	no	.10
24	Percepción del campo	no	.10
25	Percepción del sexo	no	.50
26	Actitud hacia el hombre	no	.50
27	Actitud hacia la mujer	no	.50
28	Actitud hacia el adulto	si	.001
29	Actitud hacia joven	si	.05
30	Actitud hacia la vejez	no	.90
31	Actitud hacia el sexo	no	.50
32	Actitud hacia el trabajo físico	no	.50
33	Actitud hacia el trabajo intelectual	no	.10
34	Actitud hacia el estudio	no	.50
35	Valores	no	.90

#### 4.2.2.- SEXO.

##### 4.2.2.1. Nivel de Narración contra Sexo.-

Tanto hombres como mujeres presentan un relato de tipo concreto, utilizando tanto presente, pasado y futuro en sus narraciones. En cuanto al nivel descriptivo o sea que solo presentan un relato enumerativo de los estímulos de la lámina, se observa más en las mujeres.

##### 4.2.2.2. Dinamismo contra Sexo.-

En cuanto al nivel de actividad que se establece en las narraciones, se observa que tanto el hombre como la mujer perciben la lámina en forma activa, siendo el hombre quien la presenta en mayor grado.

##### 4.2.2.3. Tono Lámina contra Sexo.-

En cuanto a la forma de percibir su medio ambiente se encontró que el hombre tiende a verlo de forma positiva y optimista en contraste con la mujer que lo percibe más violento y pesimista que el hombre.

##### 4.2.2.4. Percepción del Joven contra Sexo.-

Las mujeres perciben al joven como alguien que realiza actividades intrascendentes, como soñador, que hace cosas que le gustan, etc, así como pensativo y contemplativo, al igual que preocupado, infeliz y con conflictos. En tanto que para los hombres el joven se muestra dispuesto a oír consejos y aceptar los, es estudioso y se presenta también preocupado, infeliz y con conflictos.

4.2.2.5. Actitud hacia el Adulto contra Sexo.-

Independientemente del sexo, la actitud hacia el adulto es predominantemente favorable, siendo percibida en mayor medida por personas del sexo masculino.

4.2.2.6. Actitud del Joven contra Sexo.-

Se encuentra una mínima diferencia entre las actitudes que tienen tanto el hombre como la mujer hacia el joven, siendo percibido -- por el sexo femenino básicamente favorable. Esta actitud favorable hacia el joven se debe a que lo perciben en general como -- estudioso, que oye consejos y se supera.

TABLA No. 30

4.2.3 PRUEBA  $\chi^2$  PARA Ho. (ESCOLARIDAD)

No. VARIABLE	TITULO	SIGNIFICANCIA	PROBABILIDAD
1	Nivel de narración	si	.001
2	Tipo de narración	si	.001
3	Dinamismo de la narración	si	.001
4	Tono de la lámina	si	.001
5	Distorsiones	si	.02
6	Interacción H-M	no	.90
7	Interacción A-J	no	.20
8	Interacción A-A	no	.20
9	Relaciones C-M	si	.001
10	Motivaciones del individuo	si	.01
11	Medios sociales	no	.70
12	Medios antisociales	no	.50
13	Registra respuesta a problemas sociales.	no	.10
14	Sentimientos hombre	no	.50
15	Sentimientos mujer	si	.05
16	Sentimientos adulto	si	.05
17	Sentimientos joven	si	.01
18	Percepción del medio social	no	.30
19	Percepción hombre	no	.30

20	Percepción de la mujer	no	.30
21	Percepción del adulto	no	.50
22	Percepción del joven	si	.01
23	Percepción de la vejez	no	.90
24	Percepción del campo	no	.90
25	Percepción del sexo	no	.20
26	Actitud hacia el hombre	si	.05
27	Actitud hacia la mujer	si	.01
28	Actitud hacia el adulto	no	.10
29	Actitud hacia el joven	si	.001
30	Actitud hacia la vejez	no	.90
31	Actitud hacia el sexo	no	.50
32	Actitud hacia el trabajo físico	no	.10
33	Actitud hacia el trabajo intelectual	no	.50
34	Actitud hacia el estudio	no	.95
35	Valores	no	.50

#### 4.2.3.- ESCOLARIDAD.-

##### 4.2.3.1. Nivel Narración contra Escolaridad.-

En cuanto a la forma de relato que se establece, se encontró una relación de tipo directa entre el nivel narrativo y el número de años de estudio, ya que entre más sea la escolaridad, las frecuencias de relatos en que expresan las situaciones concretas y obvias de su medio son mayores, observándose una relación inversa respecto a las narraciones descriptivas en las que solo enumeran los objetos de la lámina ( a mayor escolaridad menor número de relatos descriptivos ).

Por lo que respecta al lenguaje simbólico y abstracto, que va más allá del concretismo, aparece en mayor grado en sujetos cu ya escolaridad es de 7 años o más.

##### 4.2.3.2 Tipo Narración contra Escolaridad.-

El menor número de narraciones directas fué dado por sujetos de 10 o más años de escolaridad, o sea que dichos sujetos iban en ocasiones más allá del estímulo de la lámina, siendo capaces de realizar narraciones utilizando películas, pinturas, etc, que relacionaban con la lámina.

De cero a 9 años de estudios no hay diferencia significativa ya que todos ellos narraban en forma directa lo que aparece en la lámina, o sea que hablaban específicamente de lo que veían en la lámina.

#### 4.2.3.3. Dinamismo contra Escolaridad.-

Acerca del nivel de años de estudios realizados, se encontró que -- en los sujetos de cero a tres años de educación presentan ambos polos, siendo activos en mayor grado. Seguidos en ambas categorías -- por los sujetos con 4 a 6 años de escolaridad, luego de 7 a 9 años de estudio y finalmente los de 10 años o más, en orden descendente.

#### 4.2.3.4. Distorsiones contra Escolaridad.-

En general a mayor grado escolar van disminuyendo las distorsiones y omisiones que se realizan de los estímulos presentados dentro de las láminas.

Llama la atención que las narraciones en donde aparecen inconsistencias o incongruencias, esto es que los sujetos al narrar las -- láminas se contradicen o no hay coherencia en su relato, presentan una relación inversa con respecto a las distorsiones-omisiones, -- ya que a mayor número de años escolares existen más distorsiones, -- apareciendo principalmente en los sujetos de 7 a 9 años.

#### 4.2.3.5. Relación C-M contra Escolaridad.

En los sujetos con una escolaridad de 10 o más años predomina -- una relación conflictiva, provocada por estados psicológicos del -- individuo como pena, angustia, y depresión, sin visualizar ninguna solución a sus conflictos.

La relación armónica consigo mismo se presentó en mayor grado en -- los sujetos con escolaridad de 7 a 9 años; ahora bien, en ésta

misma relación los siguientes sujetos de 4 a 6 años, de 10 o más años casi en un nivel similar.

Existe una diferencia respecto a los sujetos de cero a 3 años, en los cuales predomina la relación de tipo conflictiva causada por dificultades inevitables y a la cual difícilmente le encuentran solución. La relación que se presenta a continuación en estas personas es la armónica.

Los sujetos de 4 a 6 años de estudio y de 7 a 9 presentan semejanza en la segunda relación consigo mismo, en orden de importancia, la cual es la relación conflictiva debido a dificultades inevitables como enfermedad, muerte, etc., a diferencia de los sujetos de cero a 3 años de estudio, en este caso sí encuentran una solución constructiva y positiva a su problema, teniendo todavía mejores posibilidades de resolución los sujetos de 7 a 9 años escolares.

#### 4.2.3.6. Motivaciones contra Escolaridad.

Independientemente de la escolaridad la mayoría de los sujetos con cero a 9 años de estudio, establecen principalmente sus metas de tipo prosocial en cuanto a aspectos de superación, generalmente orientada a otros individuos, en donde el nivel de descontento es superado por la acción y utilizan principalmente su propio esfuerzo, en forma mucho más significativa en los sujetos de cero a 3 años de estudio.

A los 10 años o más de estudio se presenta una meta similar, pero en este caso los sujetos sí llegan y obtienen la meta deseada.

#### 4.2.3.7. Sentimientos Mujer contra Escolaridad.-

En general el sentimiento que se le atribuye a la mujer es un estado de ánimo negativo, como tristeza, angustia, inferioridad, etc., sin importar los años de estudios. Ahora bien, en tanto mayor es el grado de escolaridad, este sentimiento negativo lo perciben con mayor intensidad, siguiendo una relación directa.

A continuación el sentimiento que le atribuyen a la mujer los sujetos de 4 a 6 años y de 10 o más años escolares es el sentimiento positivo hacia otros o sea que generalmente se muestra preocupada hacia otros; en tanto que los sujetos de cero a 3 años y de 7 a 9 años la visualizan con sentimientos negativos hacia otros, como enojo, celos, rencor, etc. Los de 7 a 9 años escolares la perciben al mismo tiempo con un estado de ánimo positivo, es decir de alegría y satisfacción.

#### 4.2.3.8. Sentimientos Adulto contra Escolaridad.

Se encuentran resultados homogéneos en cuanto al tono emocional que es atribuido con mayor frecuencia al adulto las personas con diferente nivel escolar, el cual es el sentimiento positivo hacia otros, como preocupación, amor, etc., especialmente los sujetos de 10 años o más de escolaridad quienes lo perciben en forma más significativa.

El resto de los sentimientos atribuidos al adulto presenta un perfil disperso, en cuanto al nivel de significancia, encontrándose que los sujetos de 4 a 6 y de 7 a 9 años de estudio lo perciben con un estado de ánimo positivo (feliz, alegre, satisfecho) en -

tanto que los de cero a 3 años escolares lo ven preocupado, infeliz y angustiado.

#### 4.2.3.9. Sentimientos del Joven contra Escolaridad.-

El sentimiento más significativo que le atribuyen al joven resulta ser el positivo hacia otros, específicamente en los sujetos de 10 o más años escolares .

A continuación los de cero a 3 y de 7 a 9 años de educación lo perciben con un estado de ánimo negativo (triste, angustiado). Por otra parte los de 4 a 6 años lo visualizan con un estado de ánimo positivo (feliz, orgulloso y optimista ).

Los sujetos de cero a 3 años y de 4 a 6 perciben al joven como ejecutor de una acción de tipo neutral. Los de 7 a 9 años de educación lo perciben realizando acciones negativas poco destructivas - como peleonero y que se emborracha.

La percepción más sobresaliente es la que tienen las personas de 10 o más años escolares que es la percepción de una acción positiva, esto es que los jóvenes escuchan consejos y los aceptan.

Los sujetos de cero a 3 también lo perciben como preocupado e infeliz, en tanto que los de 4 a 6 años de escolaridad lo perciben estudioso, por lo que se puede apreciar la percepción que se tiene del joven no se establece en una sola línea sino que se tienen varios conceptos de como es el joven.

#### 4.2.3.10. Actitud hacia el hombre contra Escolaridad.

No se establecen claramente juicios de valor en cuanto a las conductas del sexo masculino, mezclándose juicios tanto favorables como desfavorables hacia ellos.

La excepción la constituyen los sujetos con 7 a 9 años de educación los cuales emiten un juicio marcadamente favorable.

4.2.3.11. Actitud hacia la Mujer contra Escolaridad.-

En primer término se observa que en general no emiten juicios de valor en cuanto a la conducta de la mujer, sin importar el grado escolar. Sin embargo se encuentra que los sujetos de 7 a 9 años la perciben en una forma más desfavorable que los demás.

4.2.3.12. Actitud del Joven contra Escolaridad.-

Aunque en general la actitud hacia el joven es positiva, se observa que los sujetos de 10 o más años escolares la presentan en mayor grado y en forma más significativa.

TABLA No. 31

4.2.4. PRUEBA DE  $\chi^2$  PARA  $H_0$ . (EDAD)

No. VARIABLE	TITULO	SIGNIFICANCIA	PROBABILIDAD
1	Nivel de narración	no	.30
2	Tipo de narración	no	.50
3	Dinamismo de la narración	no	.30
4	Tono de la lámina	si	.001
5	Distorsiones	no	.30
6	Interacción H-M	no	.90
7	Interacción A-J	no	.50
8	Interacción A-A	no	.50
9	Relación C-N	si	.05
10	Motivación del individuo	si	.01
11	Medios sociales	no	.20
12	Medios antisociales	no	.50
13	Registra respuesta a problemas sociales	no	.20
14	Sentimientos hombre	no	.50
15	Sentimientos mujer	no	.50
16	Sentimientos adulto	no	.10
17	Sentimientos joven	si	.01
18	Percepción del medio social	no	.10
19	Percepción del hombre	si	.05

20	Percepción de la mujer	no	.20
21	Percepción del adulto	no	.90
22	Percepción del joven	no	.50
23	Percepción de la vejez	no	.96
24	Percepción del campo	no	.50
25	Percepción del sexo	no	.90
26	Actitud hacia el hombre	si	.01
27	Actitud hacia la mujer	no	.20
28	Actitud hacia el adulto	no	.10
29	Actitud hacia el joven	si	.001
30	Actitud hacia la vejez	no	.50
31	Actitud hacia el sexo	no	.90
32	Actitud hacia el trabajo físico	no	.50
33	Actitud hacia el trabajo intelectual	no	.50
34	Actitud hacia el estudio	no	.50
35	Valores	si	.01

#### 4.2.4.- EDAD.

##### 4.2.4.1. Tono de la lámina contra Edad.

Los sujetos que fluctúan entre una edad de 36 a 45 en adelante proyectan en sus narraciones un tono pesimista, a diferencia de los sujetos de 15 a 25 años, quienes por lo general le dan un tono optimista. Los sujetos que dentro de sus narraciones incluían un -- tono violento fueron principalmente aquéllos que se encuentran en un nivel de edad de 26 a 35 años.

##### 4.2.4.2. Motivaciones contra Edad.

En primer instancia se encuentra que en todos los niveles de edad la mayoría de las metas son de nivel de superación o sea que se -- intentan cubrir dentro de un plazo corto y son a nivel prosocial, orientadas a otras personas, mediante su esfuerzo personal, esta-- bleciendo la forma como la llevarán a cabo mediante una acción -- concreta.

En cuanto a las metas de logro que se intentan alcanzar a largo -- plazo, y cuyo impulso motivacional es solamente el deseo; trañan-- do de alcanzar la meta por medio de un esfuerzo propio, se encuen-- tra que aparece más significativamente en los sujetos de 15 a 25 -- años de edad.

Los sujetos que tienen entre 36 a 45 años de edad establecen tam-- bién metas a corto plazo, las cuales están dirigidas principalmente hacia su grupo familiar, y además de tener los medios para lograrlo, establecen dentro de las narraciones que se llegan a obtenerla -- mediante el esfuerzo propio.

#### 4.2.4.3. Sentimientos Joven contra Edad.-

Acerca del tono emocional que se proyecta en el joven, las personas de 15 a 25 años lo perciben como una persona alegre, segura, satisfecha, es decir con un estado de ánimo positivo, en forma similar las personas de 56 o más años tienen la misma percepción del joven.

Los sujetos que fluctúan entre los 26 y 35 años no proyecta ningún tipo de sentimiento hacia los jóvenes.

De 36 a 45 años y de 46 a 55 años lo visualizan con sentimientos negativos, triste, deprimido y angustiado.

#### 4.2.4.4. Percepción del Hombre contra Edad.-

La percepción que tienen hacia la figura masculina las personas que se encuentran en una edad de 46 o más años es la de que éste generalmente se encuentra cansado, agotado, débil y enfermo.

En cuanto a los sujetos de 36 a 45 años, lo perciben tanto trabajador como ejecutor de acciones negativas poco destructivas o leves, señalando que es peleonero, que se emborracha, que es cansado y que se va con otra, etc.

Aquellos entre 15 y 35 años de edad perciben al hombre principalmente como trabajador; aunque en menor grado, también lo perciben como cansado, enfermo o muerto.

#### 4.2.4.5. Actitud hacia el Hombre contra Edad.-

Tanto las personas que fluctúan entre los 15 y los 35 años de edad y los de 56 o más años, presentan una actitud hacia la figura masculina principalmente favorable, a diferencia de los sujetos que tienen entre 36 y 55 años, en los que la percepción que tienen hacia éste es desfavorable o negativa.

#### 4.2.4.6. Actitud hacia el Joven contra Edad.-

Aunque en general, sin importar el rango de edad, la actitud hacia el joven es favorable, aparece en forma más significativa entre los sujetos de 15 a 25 años de edad, o de 56 en adelante. Aunque en menor grado que la actitud favorable, las personas que se encuentran entre 46 y 55 años de edad, son las que presentan en mayor medida un juicio desfavorable hacia el joven, en comparación con los demás rangos de edad.

#### 4.2.4.7. Valores contra Edad.-

Los sujetos que tienen entre 15 a 35 años le dan suma importancia a los valores tanto de tipo familiar y normativo. Es decir, que generalmente su interés se dirige hacia su principal grupo de pertenencia.

A las personas que se encuentran entre los 36 y 55 años de edad, les son de relevancia los valores tanto de tipo familiar como - también práctico, o sea que sus valores se enfocan hacia la percepción de la utilidad de los objetos, dirigiéndolos primordialmente hacia su grupo familiar.

Por último, las personas mayores de 56 años dirigen su interés hacia los valores normativos (establecimiento de reglas, transmisión de patrones familiares) así como hacia el valor práctico.

## CAPITULO V

### DISCUSION

En base a los datos encontrados en el capítulo de resultados, se obtiene información de interés para los autores del presente trabajo, sobre los cuales se derivan diversas inferencias, al igual que un análisis sobre las consecuencias teóricas de los resultados.

Al comparar las variables de dinamismo contra escolaridad por medio de la  $\chi^2$  se encuentra en forma significativa que en tanto mayor es la escolaridad el dinamismo activo es menor; se puede suponer que la razón de esta diferencia consiste en que cuando una persona posee mayor número de conocimientos va desarrollando una capacidad de análisis que le permite encontrar alternativas sin tener que utilizar la misma cantidad de energía y tiempo para llevar a cabo sus acciones, es decir, distribuye su tiempo no solo en la acción sino también en la planeación de dichas acciones lo cual manifiesta una mayor capacidad de anticipación.

Al analizar la información obtenida mediante el estudio de las omisiones y distorsiones se encuentra que la presencia de inconsistencias e incongruencias es casi inexistente, se puede hipotetizar que la razón de esto radica en que por el tipo de pensamiento del campesino al ser concretista, el tipo de sintaxis que utilizan en sus comunicaciones es breve y sencillo y por lo tanto la probabilidad de que aparezcan inconsistencias e incongruencias es menor, observándose gene -

ralmente una línea lógica de su pensamiento.

En la introducción se hace referencia al problema de la marginalización, y en este estudio se encuentra que tal problema se agudiza al ser el -- campesino mismo quien se vuelca hacia su interior debido a la dificultad que encuentra para entablar relaciones armónicas con las personas que le rodean, marginándose todavía más. Fromm (1973), señala que "a pesar de la gran miseria compartida, las amistades profundas son escasas y tienen gran desconfianza y miedo a los otros".

Con respecto a las motivaciones se encuentra que debido al grado de escolaridad bajo se les dificulta en forma significativa el poder fijarse metas, principalmente a largo plazo, esto se supone que es debido a que tienen menos capacidad para anticipar y visualizar situaciones al futuro y dada esta anticipación seguir un curso de acción con un propósito -- determinado de antemano y lograrlo.

Entre la información aportada por la investigación la situación de la mujer es de relevancia para lo autores, observándose que la mujer vive en estado de ánimo generalmente negativo, causado éste debido al sentimiento negativo que el hombre deposita en ella, y al poco valor que se le atribuye a sus funciones, viviendo en función de los demás, por lo que -- no logra su autonomía e independencia. Su problemática reside en que no puede dejar de ser receptora y carece de habilidad para manejar su -- propia vida, a pesar de que sí existe conciencia de este papel, lo tiene tan inproyectado que el hecho de no cumplirlo significaría salirse de la norma esperada.

Esta percepción coincide con la señalada por Ramírez (1979) --  
Lo importante en este caso, consiste en que lo que él señala desde una  
perspectiva teórica se confirma empíricamente en el presente estudio, y  
engloba tanto como es percibida la mujer por otros y como es su propia --  
concepción.

Aunado a ello Fromm (1973), señala "que la mujer se siente consumida  
por los cargos, el parto y el trabajo pesado y constante que la envejece -  
prematuramente; relacionándolo con la presente investigación, la percepción  
que más se atribuía a la mujer es precisamente la de agotada, cansada y enfer-  
ma.

Se observa también que el estado civil genera percepciones específicas  
como el que los hombres que viven en unión libre se les percibe como ejecuto--  
res de una acción negativa leve. Se puede suponer que debido a que el valor -  
normativo les es tan importante al vivir en una situación que se toma desde un  
punto de vista social negativa proyectan dicha percepción hacia el hombre.

El hecho de vivir separado de su pareja es percibido, aún más negativo -  
que vivir en unión libre, debido posiblemente a que la separación propicia con-  
ductas como emborracharse, acudir con prostitutas, etc.

En lo referente a los viudos, se observa que se perciben más agotados -  
y cansados que los demás, es decir, que la viudez tiene el mismo impacto en -  
el medio rural como en el urbano.

Díaz Guerrero (1976) expone que la estructura familiar en México, se --  
fundamenta en la supremacía del padre y el auto sacrificio de

la madre implicado la superioridad del hombre sobre la mujer, la cual se correlaciona con lo encontrado en la relación adulto-joven, en la cual se establece una interacción principalmente conflictiva, utilizando una relación de poder por parte del adulto, así como también la percepción y sentimientos que se atribuyen al hombre y a la mujer en la investigación.

Por otra parte se encuentra que la edad influye significativamente sobre los sentimientos que se atribuyen al joven, los sujetos más jóvenes y más viejos les atribuyen un estado de ánimo positivo en tanto que los de edades intermedias la perciben con un estado de ánimo negativo, debido a que piensan que por encontrarse en una etapa de desarrollo difícil como es la adolescencia, se muestran muy preocupados y tristes. También se encuentra que la percepción que se tiene del joven es dispersa ya que aún no se tiene una clara conciencia de como será finalmente su personalidad.

De acuerdo a Fromm (1973), el mundo del campesino es duro y lo asusta, ya que es una lucha constante contra el hambre y la enfermedad, coincidiendo con lo encontrado en el presente trabajo, en donde se encontró que la percepción del medio social es violento y con serias dificultades económicas, percibiéndose en forma más acentuada en los sujetos con muy baja escolaridad, debido a que son fácilmente manipulables y objeto de agresión por parte del medio, de hecho el campo es percibido como inseguro y con mucho trabajo físico que pocas veces les brinda satisfacciones. Con relación a los sujetos de mayor edad el campo lo perciben con mayores dificultades económicas y necesario para la alimentación, esto se debe a que no hay que ol-

vidar que la fuerza es la herramienta más valiosa con la que cuentan para realizar sus labores diarias y así poder alimentarse y mantenerse, dado que las personas de edad avanzada van perdiendo esta característica les es cada vez más difícil poder obtener su sustento diario a través del campo.

Prøma (1973), propone que una forma de facilitar el acercamiento al campesino es el uso de un cuestionario con contestaciones pre-codificadas, que en cierta forma se utilizó en este trabajo, con la diferencia de haber utilizado el T.A.T., lo cual en opinión de los autores de esta investigación brinda una mayor riqueza de información que gracias al código se puede manejar en forma cuantitativa, objetiva y sistemática lo valioso que se obtiene y sin perder el material dado.

Como limitaciones a esta investigación se señala que el manejo e interpretación del código requiere de un conocimiento profundo del mismo, al cual se llega mediante riguroso entrenamiento por lo que no cualquier persona relacionada al área psico-social podría manejarlo.

Otra limitación importante es la generalización de los datos, los cuales no pueden ser extrapolados más allá de la zona del Bajío y en poblaciones que no sean semejantes a la de Chichimequillas, - en el Estado de Querétaro.

Sin embargo la zona del bajío es de especial importancia para el desarrollo agrícola por su ubicación y porque en esta zona se encuentra una de las mayores concentraciones rurales.

## CAPITULO VI

### SUMARIO Y CONCLUSIONES.

Los resultados de este estudio se obtuvieron a partir de una muestra tomada en la población de Chichimequillas en el estado de Querétaro. Dicha muestra consta de 200 sujetos, lo cual representa un 8 % de la población total de Chichimequillas ( 2500 habitantes ).

Se aplicaron 10 láminas del T.A.T. a los sujetos muestreados, y las narraciones obtenidas se codificaron por medio del código propuesto por Covarrubias y colaboradores (1979).

Este material ya codificado se sometió a análisis estadístico para los propósitos de la presente investigación, es decir poder delinear el perfil psicosocial del campesino del Estado de Querétaro.

Los procedimientos estadísticos que se llevaron a cabo fueron los siguientes:

- 1) análisis de frecuencia en todas las categorías de las variables dependientes, y
- 2) un análisis de tipo correlacional, en el que se cruzaron las variables independientes (estado civil, sexo, escolaridad, y edad) con las 99 variables dependientes definidas en el capítulo de Metodología.

Para probar la significancia de este segundo análisis se utilizó la prueba de  $\chi^2$ , suponiendo como lo que las variables independientes no influyen sobre las dependientes.

A partir de esta información estadística se conformó el perfil, motivo de interés de este trabajo.

En conclusión diremos que:

A nivel de procesos cognitivos, el campesino muestra en forma relevante un concretismo en la manera en que procesa y maneja la información que recibe del medio.

Su dinamismo es principalmente activo, entendiendo ésto como acción referida a estímulos y eventos específicamente referidos a su medio, que son de importancia vital para él.

Se observa de manera global que el campesino tiende a ser introvertido, prefiriendo siempre una relación intra-personal, debido a que la mayoría de las relaciones que establece con las personas que le rodean (interpersonales) son conflictivas, provocándole angustias, dolor, y sufrimiento emocional.

Es importante hacer notar que las relaciones difíciles son establecidas solo por una de las partes (asimétricas). El conflicto se genera principalmente por una relación de poder, y en general se les dificulta de sobre manera poder buscar y encontrar una alternativa de solución a toda esta problemática.

Una de las relaciones que aporta mayor información de interés es la que se establece entre adulto y joven, en la que predomina también una interacción de tipo conflictivo, en donde las relaciones que se establecen son de apoyo y poder. Incluso la percepción que se tiene del adulto es de una persona cuyo sentimiento más marcado es el positivo hacia otros (hijos), y que brinda apoyo, consejos, siendo la actitud hacia él principalmente favorable.

Resulta interesante el paralelo que existe con el sistema educativo mexicano, proceso político y la influencia que ejerce la Iglesia.

Con respecto al aspecto motivacional y el logro de metas, se encuentra que principalmente se da solo para cubrir necesidades básicas, e inmediatas, sin poder ir más allá de una visión inmediata, debido a las características y problemas de su medio.

La mayoría de las metas son de tipo prosocial y no antisocial, probablemente debido a que dentro de su sistema educativo desde muy pequeños se manejan valores normativos, dados tanto por el medio familiar como social (político y religioso).

En cuanto a la imagen que se tiene de la figura masculina se puede señalar que la establecen respecto a dos polos: uno positivo, en el que se percibe al hombre como trabajador y que desempeña actividades importantes para la manutención de su familia. Desde un punto de vista evaluativo físico que desempeña. Así mismo realiza acciones negativas no destructivas, como: irse de borracho, ser peleonero, se va con otra, cometo adulterio.

Conforme los sujetos van avanzando en edad cronológica van percibiendo cada vez más cansado y agotado al hombre. En relación a la imagen que se tiene de la mujer, es de una persona triste y angustiada, que vive en función de otros, y que es percibida sin actividad, incluso por ella misma, debido a que no se valora el trabajo que ella desempeña. Sin embargo, de hecho las labores diarias que lleva a cabo en el hogar y en el campo son tan agotadoras que se le percibe como cansada, enferma y débil por trabajo de parto.

Es importante señalar que en tanto más años de estudio tiene la mujer

su estado de ánimo es negativo, quizá por tomar una cierta conciencia de su situación.

Resulta significativa la diferencia entre la forma como percibe - su medio rural en comparación al medio urbano más próximo a ellos. En tanto que el campo es un lugar en el cual desempeñan un gran trabajo físico con gran desgaste de energía, y en el cual dependen de condiciones que no está al alcance de sus manos poder controlar (climatológicas), suponen que en "el pueblo van a encontrar oportunidades de trabajo, estudio y asistencia médica", expectativas que difícilmente llegan a cumplirse.

Respecto a la vejez, en general existe una percepción bastante favorable, reconociendo que son personas que cuentan con una amplia experiencia, en las que pueden encontrar apoyo y consejos. Así mismo las perciben acabadas, ésto como consecuencia del gran trabajo físico que han desempeñado a lo largo de toda su vida.

Es importante hacer mención de que su actitud hacia el estudio es favorable, tomándolo como la forma en que sus hijos pueden salir de la situación difícil y precaria en la que viven. De hecho se encuentran en la mejor disposición de superarse mediante el estudio, pero el sistema educativo actual no ha logrado implementar técnicas pedagógicas para llegar al campesino en forma efectiva, tomando en cuenta su realidad.

En base a lo encontrado en este estudio proponemos que se implementen nuevos programas educativos, en los cuales se tome en cuenta la información que esta investigación aporta, que también vendría a ser el caso de los programas de salud pública, ya que el campesino está sumamente

mente interesado por su integridad física pero no sabe como puede llegar a obtener atención médica.

Los autores desean hacer conciencia acerca de la importancia que reviste el que se complete la investigación a nivel nacional. Sería de gran interés el comparar resultados entre diferentes estados de la República, dada la heterogeneidad que existe entre las culturas y subculturas de este país.

Sin ser este el propósito de las autoras del presente trabajo, se llegó a la conclusión de que ésta podría ser un intento para darle confiabilidad al instrumento de interpretación que se utilizó, es decir, el Código desarrollado por Covarrubias y col. (1979), ya que se alcanzaron resultados similares tanto en la investigación original de Covarrubias (1979) y en este trabajo, siendo que en ambos se utilizaron las mismas técnicas de interpretación. Al mismo tiempo, es también un intento de validación, ya que correlacionando esta investigación con el estudio de Arango (1982), en donde se siguió otro procedimiento de análisis, se llegó también a las mismas conclusiones con respecto a la psicología del campesino mexicano.

## BIBLIOGRAFIA.

1. Arango Anaya I. "Análisis Sociolingüístico de una población rural mexicana." Tesis para optar por el grado de maestría en Psicología Social. Universidad Nacional Autónoma de México, 1982.
2. Bejar, Navarro Raúl. Una Visión de la Cultura en México, México: Ed. Siglo XXI, 1969.
3. Berlo, K. David. El Proceso de Comunicación. Introducción a la teoría y a la práctica. Buenos Aires: Ed. El Ateneo, 1973.
4. Covarrubias, Ana Cristina y Jara, Mirna, et al. La aplicación de la prueba de la Apercepción temática en la investigación psico-social. México: en prensa.
5. Covarrubias y Jara, Mirna, et al. "La aplicación de la prueba T.A.T. en el estudio de variables socio-psicológicas del campesino mexicano." México: Instituto Mexicano de estudios de la comunicación Trabajo presentado en la 5a. Reunión Anual de SIETAR (Society for Intercultural Education, Training and Research). 1979.
6. Depuydt, Berté. "Observations of the T.A.T." Revue de psychologie et des sciences de l'éducation; 4, 4, 1969.
7. Díaz Guerrero, Rogelio. "Hacia una psicología del tercer mundo". Universidad Nacional Autónoma de México, Cuadernos de humanidades; 1976.
8. Díaz Guerrero, Rogelio. "A Mexican psychology" U.S.A. American Psychologist 32, 11, 1977.
9. Díaz Guerrero, Rogelio. "Cultura Tradicional y desarrollo humano". En el Seminario de Comunicaciones Interculturales XXX Conferencia Internacional de Comunicación, Tijuana, B.C. México, 1980.
10. Festinger, L y Katz, D. Los métodos de la investigación en las Ciencias Sociales. Buenos Aires: Editorial Paidós, 1975.
11. Fromm, Erik y Maccoby, Michael. Socio-Psicoanálisis del campesino mexicano. México: Fondo Cultural de economía 1973.
12. Collás, Manuel; Núñez Armando, et al. Los campesinos para que organicizarlos. Centro de ecodesarrollo, A.C. México, 1976.
13. Good, Carter y Scates, Douglas. Methods of research. New York: Appleton Century Crafts Inc, 1954.

- 14, Goods and Hatt. Methods in social research. New York: McGraw Hill book Company, 1952.
- 15, Hartman, A. "An experimental examination of the T.A.T. in - clinical diagnosis." Psychological Monography, 63, 8, 1949.
- 16, Kerlinger, Fred N. Investigación del comportamiento, técnicas y metodología. México: Ed. Interamericana, 1981.
- 17, Lindzey, Gardner y Aronson, Elliot. The Handbook of Social Psychology Addison-Wesley Publishing Company Massachusetts U.S.A., 1961.
- 18, Low, Thomas. "An Analysis of Anxiety in terms of guilt fear and uncertainty using content analysis and check list methods" Desertation Abstracts international, 42, 9 - B
- 19, Martínez del Rio, Jorge. Los campesinos mexicanos. México: Fondo de cultura económica, 1970.
- 20, McClelland, David; Atkinson, John, et al "The achivment motive". New York, New York: Irvington, 12, 1976.
- 21, Murray, H. A. Thematic Apperception test manual. Cambridge: Harvard University Press. 1940.
- 22, Orlov, Yu y Ivorogoba, H. "Revalidation of the T.A.T. to measure the affiliation motive". Voprosy Psikhologii, Marzo Abril, 2, 1982.
- 23, Quijano, Anibal. Notas sobre el concepto de marginalidad social C.E.P.A.L. , división de asuntos sociales; 1966.
- 24, Quijano, Anibal. El proceso de marginalización y el mundo de la marginalidad en America Latina. Estudios UNESCO, 1968.
- 25, Ramirez, Santiago. El mexicano, psicología de sus motivaciones. México; Ediciones Sol, 1979.
- 26, Salvat, Editores. Lingüística y significación. Barcelona: Salvat Editores, 1975.
- 27, Schramm, Robert. The process and effects of viass communication. University of Illinois Press, 1971.
- 28, Secretaría de Programación y Presupuesto, coordinación general del sistema nacional de información. Manual de estadísticas básicas sociodemográficas. México: Taller gráficos de la nación, 1979.

- 29, Secretariado social mexicano, departamento de promoción y servicios. Primer seminario sobre marginalidad en México y promoción popular. México: Secretariado social mexicano, departamento de promoción y servicios, 1968.
- 30, Shanin, Teodor. Naturaleza y lógica de la economía campesina. España: Editorial Cuadernos Anagrama, 1974.
- 31, Shneidman, E.S. Thematic test Analysis. New York: Grune and Stratton; 1951.
- 32, Smith, Marshall. "The computer and the T.A.T." Journal of school psychology. 6, 3, 1968.
- 33, Steward, K. Daniel. Psicología de la comunicación. Buenos Aires: Ed. Paidós, 1973.

ANEXO 1

CODIGO T.A.T.

VARIABLE	1.....	2.....	3.....	.....200 sujetos
<u>NIVEL DE NARRACION</u>				
1. Descriptiva				
2. Narrativa				
3. Simbólica				
<u>TIPO DE NARRACION</u>				
4. Directa				
5. Indirecta				
<u>DINAMISMO DE LA NARRACION</u>				
6. Activa				
7. Pasiva				
8. Neutral				
<u>TONO DE LA LAMINA</u>				
9. Violenta				
10. Pesimista				
11. Optimista				
12. Neutral				
<u>DISTORSIONES</u>				
13. Distorsión-Omisión				
14. Inconsistencia-Incongruencia				
15. Ambas				
<u>INTERACCIONES</u>				
<u>INTERACCION H-M</u>				
16. (Categoría - Frecuencia )				
Total				
<u>INTERACCION A-J</u>				
17. (Categoría-frecuencia)				
Total				

VARIABLE	1	2	3	..... 200 sujetos
18. <u>INTERACCION A-A</u> (Categoría-frecuencia)				
Total				
19. <u>RELACIONES C-M</u> (Categoría-frecuencia)				
Total				
<u>AUSENCIA DE RELACION</u>				
20. <u>MOTIVACIONES DEL INDIVIDUO.</u> (Categoría - frecuencia)				
Total				
<u>AUSENCIA DE MOTIVACION</u>				
21. <u>MEDIOS SOCIALES PARA - LOGRAR LA META.</u> (Categoría - frecuencia)				
Total				
22. <u>MEDIOS ANTISOCIALES PARA LOGRAR LA META.</u> (Categoría - frecuencia)				
Total				
<u>REGISTRA RESPUESTA A PROBLEMAS SOCIALES.</u>				

VARIABLE	1	2	3	....200 sujetos
<u>SENTIMIENTOS</u>				
<u>SENTIMIENTOS HOMBRE</u> 23. (Categoría - frecuencia)				
Total				
<u>SENTIMIENTOS MUJER</u> 24. (Categoría - frecuencia)				
Total				
<u>SENTIMIENTOS ADULTO</u> 25. Categoría - frecuencia)				
Total				
<u>SENTIMIENTOS JOVEN</u> 26. (Categoría - frecuencia)				
Total				
<u>PERCEPCION DEL MEDIO SOCIAL.</u> 27. (Categoría - frecuencia)				
Total				
<u>PERCEPCION EN RELACIONES INTERPERSONALES</u>				
<u>PERCEPCION DEL HOMBRE</u> 28. (Categoría - frecuencia)				
Total				

VARIABLE	1	2	3	...	200 sujetos
29. <u>PERCEPCION DE LA MUJER</u> (Categoría - frecuencia)					
Total					
30. <u>PERCEPCION DEL ADULTO</u> (Categoría - frecuencia)					
Total					
31. <u>PERCEPCION DEL JOVEN</u> (Categoría - frecuencia)					
Total					
32. <u>PERCEPCION DE LA VEJEZ</u> (Categoría - frecuencia)					
Total					
33. <u>PERCEPCION DEL CAMPO</u> (Categoría - frecuencia)					
Total					
34. <u>PERCEPCION DEL SEXO</u> (Categoría - frecuencia)					
Total					

VARIABLE	1	2	3	.....	200 sujetos
<u>ACTITUDES</u>					
<u>ACTITUD HACIA EL HOMBRE</u>					
35.	Favorable				
36.	Desfavorable				
37.	Neutral				
	Total				
<u>ACTITUD HACIA LA MUJER</u>					
38.	Favorable				
39.	Desfavorable				
40.	Neutral				
	Total				
<u>ACTITUD HACIA EL ADULTO</u>					
41.	Favorable				
42.	Desfavorable				
43.	Neutral				
	Total				
<u>ACTITUD HACIA EL JOVEN</u>					
44.	Favorable				
45.	Desfavorable				
46.	Neutral				
	Total				
<u>ACTITUD HACIA LA VEJEZ</u>					
47.	Favorable				
48.	Desfavorable				
49.	Neutral				
	Total				
<u>ACTITUD HACIA EL SEXO</u>					
50.	Favorable				
51.	Desfavorable				
52.	Neutral				
	Total				

VARIABLE	1	2	3	.....	200 sujetos
<u>ACTITUD HACIA EL TRABAJO FISICO.</u>					
53.	Favorable				
54.	Desfavorable				
55.	Neutral				
	Total				
<u>ACTITUD HACIA EL TRABAJO INTELLECTUAL</u>					
56.	Favorable				
57.	Desfavorable				
58.	Neutral				
	Total				
<u>ACTITUD HACIA EL ESTUDIO</u>					
59.	Favorable				
60.	Desfavorable				
61.	Neutral				
	Total				
62.	<u>VALORES</u>				
63.	<u>TEORICO</u>	(Intelectual,			
64.		profesional,			
65.		Educación )			
66.	<u>ESTETICO</u>				
67.	<u>PRACTICO</u>				
<u>SOCIAL</u>					
68.	- individuo				
69.	- familia				
70.	- Comunidad				
71.	<u>POLITICO</u>				
72.	<u>RELIGIOSO</u>				

VARIABLES	1	2	3	..... 200 sujetos
73. <u>NORMATIVO</u>				
No. DE LAMINAS				

ANEXO 2

MEDIOS PROSOCIALES PARA LOGRAR LA META

- 01 Trabajo intelectual o trabajo profesional.
- 02 Trabajo físico.
- 03 Estudio, práctica.
- 04 Pedir y/o dar orientación, dar y pedir ayudar, dar y/o pedir comprensión.
- 05 Reflexión.
- 06 Independizarse, irse a la ciudad, rebelión abrir negación.
- 07 Poder o justicia social.
- 08 Olvido, distracción.
- 09 Matrimonio, amor.
- 10 Pedir perdón.
- 11 Defensa personal, cuidar, vigilar en situación de guerra.
- 12 Lucha armada.
- 13 Tranquilidad.
- 14 Pedir limosna.
- 15 No especificó.
- 16 Carencia de medios sociales.
- 17 Pedir ayuda religiosa a través del rezo.

MEDIOS ANTISOCIALES PARA LOGRAR LA META: ( P y F )

01. Asalto, robo, herir.
02. Secuestro, plagio.
03. Crimen.
04. Alcoholismo, vicio.
05. Venta de drogas, mafia, prostitución.
06. Calumnia, engaño, malos consejos.
07. Venganza.
08. Suicidio.
09. Brujería.
10. Desintegración familiar.
11. Huir de la justicia.
12. Abuso de poder (golpes, tortura, etc. )
13. No especificó.
14. Abuso de autoridad política.

REGISTRA RESPUESTAS A PROBLEMAS SOCIALES:

Total de respuestas. (F)

01. Drogadicción.
02. Alcoholismo.
03. Delincuencia, pandillas
- 04 Vagancia.
05. Dificultades económicas y miseria.
06. Desigualdad social.
07. Problemas de la juventud
08. Problemática educacional.
09. Explotación.
10. Opresión de la sociedad.
11. Enfermedad (peste, epidemia ).
12. Guerras, revolución.
13. Violencia.
13. Desempleo.
15. Problemas de integración familiar.
16. Problemas por familia numerosa.
17. Prostitución.
18. No quiere tener hijos, culpable por no tenerlos, no puede.
19. Falta de asistencia médica.
20. Dís gusto por tenencia de tierra.

RECATEGORIZACION DE SENTIMIENTOS

CATEGORIA	NOMBRE	SENTIMIENTOS
1	Estado de ánimo positivo	Alegría Seguridad Satisfacción Optimismo Superioridad Esperanza Placer Orgullo
2	Sentimiento positivo hacia otros.	Amor, amistad, cariño, etc. Simpatía, atracción. Sensibilidad social. Patriotismo. Agradecimiento. Admiración. Admiración, respeto. Preocupación por otros.
3	Ambivalente	
4	Estado de ánimo negativo	Resaca. Tristeza, aflicción. Agobio, desesperación. Depresión. Temor, cobardía. Culpabilidad. Inferioridad. Soledad. Dolor. Incertidumbre. Aburrimiento, tedio. Preocupación. Ofensa (herido)
5	Estado de ánimo negativo por impotencia.	Frustración. Impaciencia. Inseguridad. Insatisfacción. Pesimista. Devaluación, fracaso, derrota. Defraudada, desilusión.

6	Estado de ánimo negativo por culpa.	Culpabilidad Arrepentimiento.
7	Sentimiento negativo hacia otros	Hantío, auco. Envidia. Odio, rencor. Celos. Enojo, hostilidad, rabia. Antipatía, repelencia. Desprecio. Lástima.
8	No especificó el sentimiento	
9	Indiferencia	

PERCEPCION DEL MEDIO SOCIAL.

Total de percepciones. P y F.

01. Injusto. (legal)
02. Justo (legal)
03. Violento y peligroso.
04. Da oportunidades. (De trabajo, de estudio, asistencia médica, oportunidades de orientación, consejo ).
05. Inseguro.
06. Poderoso.
07. Oprimida, reprime.
08. Con problemas antisociales ( problemas de trabajo )
09. No da oportunidad (de estudio o trabajo). Asistencia médica.
10. Alentadora ( ayuda rural )
11. Con problemas (no especificó cual).
12. Ignorante (falta de cultura, conocimiento).
13. Pereza.
14. Desigualdad social.
15. Con problemas económicos.
16. Bello. hermoso.
17. Diversión, pasatiempos.
18. Vicios: alcoholismo, etc.)
19. Gran desarrollo en la medicina.
20. Intrigante (chismes).
21. Ausencia de caridad social.
22. Violencia conyugal (amantes)

23. Autoritarismo de los padres.
24. La mujer dominante o la mala influencia.

RECATEGORIZACION DE PERCEPCION

CATEGORIA	NOMBRE	PERCEPCION
01	Evaluativa característica/ personal/ +	Fiel. Justo. Util. Honesto. Respetuoso. Responsable. Triunfador. (realizado) Con experiencia. Eficaz. Comprendido. Simpático. Inocente. Feliz.
02	Evaluativa Caract/ Personal/ -	Sin experiencia.
03	Evaluativa Caract/Personal/-	Infiel. Injusto (arbitrario) Inútil. Masoquista. Irrespetuoso. Traidor. Irresponsable. Fracanado. Ineficaz. Antipática (pasado) Culpable. Egoísta. Pecador.
04	Evaluativa. La acción re - cae sobre la persona.	Dominado. Abandonado. Castigado. Traicionado. Manipulado. Engañado. Explotado. Perseguido. Incomprendido. Oprimido. Subestimado.

05	Evaluativo Preocupado, infeliz, con conflictos.	Con conflictos. Preocupado. Infeliz.
06	La acción recae sobre la persona.	
07	Rebelde	Rebelde
08	Evaluativo, Físico. -	Débil. Cansado, agotado. Maduro (edad avanzada) Herido, enfermo, muerto, accidente, parto.
09	Evaluativo, Intelectual +	Inteligente. Culto. Crítico. Autocrítica. Decidido. Firme.
10	Evaluativo. Intelectual N.	Pensativo. Contemplativo. Imaginativo.
11	Evaluativo. Incelectual -	Miedoso, temeroso sin razón. Fatalista. Superficioso. Torpe (lento). Ignorante. Indeciso. Irreflexiva, irracional.
12	Estudioso.	Estudioso.

13	Superación	Superación (problemas) barreras.
14	Reflexiva.	Reflexiva.
15	Bueno	Bueno (bondadoso)
16	Malo.	Malo (cruel, perverso)
17	Acción negativa gruesa (fuerte)	Mata. Viola. Se suicida.
18	Activo.	Activo.
19	Pasivo, flojo.	Pasivo. Flojo.
20	Acción. —	Agresión. Dominante. Casado, se va con otra. peleonero, se emborracha. Coloso. Vicioso. No sigue consejo. Devaluado. Vengativo. Delincuente. Perverso. Autodestructor. Intrigante. Contigador. Sádico. Arrogante (soberbia) Manipulador.

20		<p>Crítico.  Engañador.  Molestoso.  Explotador.  Perseguidor.  Mentiroso.  Opresor.  Encubridor (a).  Buscona.  Burlona.  Tramposo.  Molestoso.</p>
21	Acción. N.	<p>Competitiva.  Dedicada a tareas domésti-  cas.  Soñador.</p>
22	Acción +	<p>Democrático.  Cooperador.  Flexible.  Regenerado.</p>
23	Evaluativo, Conducta anti- social.	<p>Alcohólico.  Drogadicto.  Vicioso.</p>
24	* Trabajador	Trabajador.
25	Evaluativo físico +	<p>Fuerte.  Dominante.</p>
26	Dependiente.	

PERCEPCION DE LA VEJEZ.

- 01 Percepción mas ( respetable )
- 02 Desvalida, solitaria, etc.
- 03 Con experiencia, puede dar apoyo, consejos.
- 04 Continúa en actividad.
- 05 Muy acabada.
- 06 Asombrada (reflexiva, pensativa )
- 07 Fuerte, dominante.

PERCEPCION DEL CAMPO.

Total P y F.

01. Atrasado técnicamente.
02. Atrasado desde el punto de vista educacional.
03. Atrasado económicamente, con problemas económicos.
04. Tranquilo, apacible.
05. Seguro.
06. Hermoso.
07. Problemas Ocupacionales.
08. Tradicional.
09. Pasivo.
10. Devaluado.
11. Gran trabajo físico.
12. Con progreso, estudio.
13. Sencillo (vida sencilla).
14. Rutinario.
15. Sin progreso.
16. Limitado y condiciones climáticas.
17. Inseguro (no sabe como le irá en las cosechas).
18. Peligroso.
19. Injusta repartición de Tierra e injusticia social.
20. Cantina como único entretenimiento.
21. Necesario para la alimentación.

PERCEPCION DEL SEXO.

1. Violento (violación)
2. Maduro.
3. Inmaduro.
4. Bueno con amor.
5. Lícito.
6. Ilícito.
7. Pecaminoso.
8. Satisfactor físico.
9. Temor (temor a la la. relación sexual).
10. La mujer como objeto sexual.
11. Infidelidad femenina, reprobable en grado máximo.  
( cuestión de honor ).
12. Adulterio masculino dentro del hogar.

MOTIVACIONES

METAS	GRADO DE INTENSIDAD DEL IMPULSO	TIPO DE META	ASISTENCIA EN LA OBTENCIÓN DE LA META.	
001	Meta a largo plazo del individuo	Deseo	Prosocial	Esfuerzo Personal 001
002				Apoyo Familiar 002
003				Ayuda de Amigos 003
004				Ayuda de la Sociedad 004
005				Esfuerzo del Grupo 005
006				Ayuda Médica 006
007				Ayuda Religiosa 007
008				No específico 008
009	Meta a largo plazo del individuo	Deseo + Acción	Prosocial	Esfuerzo Personal 009
010				Apoyo Familiar 010
011				Ayuda de Amigos 011
012				Ayuda de la Sociedad 012
013				Esfuerzo del Grupo 013
014				Ayuda Médica 014
015				Ayuda Religiosa 015
016				No específico 016
017	Meta a largo plazo del individuo	Deseo + Acción + Meta	Prosocial	Esfuerzo Personal 017
018				Apoyo Familiar 018
019				Ayuda de Amigos 019
020				Ayuda de la Sociedad 020
021				Esfuerzo del Grupo 021
022				Ayuda Médica 022
023				Ayuda Religiosa 023
024				No específico 024
025	Meta a largo plazo orientado a otro(s) individuo(s)	Deseo	Prosocial	Esfuerzo Personal 025
026				Apoyo Familiar 026
027				Ayuda de Amigos 027
028				Ayuda de la Sociedad 028
029				Esfuerzo del Grupo 029
030				Ayuda Médica 030
031				Ayuda Religiosa 031
032				No Especifico 032
033	Meta a largo plazo orientado a otro(s) individuo(s)	Deseo + Acción	Prosocial	Esfuerzo Personal 033

034				Apoyo Familiar 034
035				Ayuda de Amigos 035
036				Ayuda de la Sociedad 036
037				Esfuerzo del Grupo 037
038				Ayuda Mágica 038
039				Ayuda Religiosa 039
040				No específico 040
041	Meta a largo plazo orientado a otro(s) individuo(s)	Deseo • Acción • Meta	Prosocial	Esfuerzo Personal 041
042				Apoyo Familiar 042
043				Ayuda de Amigos 043
044				Ayuda de la Sociedad 044
045				Esfuerzo del Grupo 045
046				Ayuda Mágica 046
047				Ayuda Religiosa 047
048				No específico 048
049	Meta a largo plazo con orientación Social	Deseo	Prosocial	Esfuerzo Personal 049
050				Apoyo Familiar 050
051				Ayuda de Amigos 051
052				Ayuda de la Sociedad 052
053				Esfuerzo del Grupo 053
054				Ayuda Mágica 054
055				Ayuda Religiosa 055
056				No específico 056
057	Meta a largo plazo con orientación Social	Deseo • Acción	Prosocial	Esfuerzo Personal 057
058				Apoyo Familiar 058
059				Ayuda de Amigos 059
060				Ayuda de la Sociedad 060
061				Esfuerzo del Grupo 061
062				Ayuda Mágica 062
063				Ayuda Religiosa 063
064				No específico 064
065	Meta a largo plazo con orientación Social	Deseo • Acción • Meta	Prosocial	Esfuerzo Personal 065
066				Apoyo Familiar 066
067				Ayuda de Amigos 067
068				Ayuda de la Sociedad 068
069				Esfuerzo del Grupo 069
070				Ayuda Mágica 070
071				Ayuda Religiosa 071
072				No específico 072

073	Meta a largo plazo del Grupo	Deseo	Prosocial	Esfuerzo Personal 070
074				Apoyo Familiar 071
075				Ayuda de Amigos 072
076				Ayuda de la Sociedad 073
077				Esfuerzo del Grupo 074
078				Ayuda Mágica 075
079				Ayuda Religiosa 076
080				No específico 077
081	Meta a largo plazo del Grupo	Deseo + Acción	Prosocial	Esfuerzo Personal 078
082				Apoyo Familiar 079
083				Ayuda de Amigos 080
084				Ayuda de la Sociedad 081
085				Esfuerzo del Grupo 082
086				Ayuda Mágica 083
087				Ayuda Religiosa 084
088				No específico 085
089	Meta a largo plazo del Grupo	Deseo + Acción + Meta	Prosocial	Esfuerzo Personal 086
090				Apoyo Familiar 087
091				Ayuda de Amigos 088
092				Ayuda de la Sociedad 089
093				Esfuerzo del Grupo 090
094				Ayuda Mágica 091
095				Ayuda Religiosa 092
096				No específico 093

097	Meta a corto plazo del individuo	Deseo	Prosocial	Esfuerzo Personal 077
098				Apoyo Familiar 078
099				Ayuda de Amigos 079
100				Ayuda de la Sociedad 106
101				Esfuerzo del Grupo 101
102				Ayuda Mágica 102
103				Ayuda Religiosa 103
104				No específico 104
105	Meta a corto plazo del individuo	Deseo + Acción	Prosocial	Esfuerzo Personal 105
106				Apoyo Familiar 106
107				Ayuda de Amigos 107
108				Ayuda de la Sociedad 108
109				Esfuerzo del Grupo 109
110				Ayuda Mágica 110
111				Ayuda Religiosa 111
112				No específico 112
113	Meta a corto plazo del individuo	Deseo + Acción + Meta	Prosocial	Esfuerzo Personal 113
114				Apoyo Familiar 114
115				Ayuda de Amigos 115
116				Ayuda de la Sociedad 116
117				Esfuerzo del Grupo 117
118				Ayuda Mágica 118
119				Ayuda Religiosa 119
120				No específico 120
121	Meta a corto plazo orientado a otro(s) individuo(s)	Deseo	Prosocial	Esfuerzo Personal 121
122				Apoyo Familiar 122
123				Ayuda de Amigos 123
124				Ayuda de la Sociedad 124
125				Esfuerzo del Grupo 125
126				Ayuda Mágica 126
127				Ayuda Religiosa 127
128				No específico 128
129	Meta a corto plazo orientado a otro(s) individuo(s)	Deseo + Acción	Prosocial	Esfuerzo Personal 129
130				Apoyo Familiar 130
131				Ayuda de Amigos 131
132				Ayuda de la Sociedad 132
133				Esfuerzo del Grupo 133
134				Ayuda Mágica 134
135				Ayuda Religiosa 135
136				No específico 136
137	Meta a corto plazo orientado a otros individuos	Deseo + Acción + Meta	Prosocial	Esfuerzo Personal 137

138				Apoyo Familiar 138
139				Apoyo de Amigos 139
140				Apoyo de la Sociedad 140
141				Esfuerzo del Grupo 141
142				Apoyo Religiosa 142
143				Apoyo Religiosa 143
144				No específico 144
145	Meta a corto plazo con orientación Social	Deseo	Prosocial	Esfuerzo Personal 145
146				Apoyo Familiar 146
147				Apoyo de Amigos 147
148				Apoyo de la Sociedad 148
149				Esfuerzos de Grupo 149
150				Apoyo Religiosa 150
151				Apoyo Religiosa 151
152				No específico 152
153	Meta a corto plazo con orientación Social	Deseo + Acción	Prosocial	Esfuerzo Personal 153
154				Apoyo Familiar 154
155				Apoyo de Amigos 155
156				Apoyo de la Sociedad 156
157				Esfuerzo del Grupo 157
158				Apoyo Religiosa 158
159				Apoyo Religiosa 159
160				No específico 160
161	Meta a corto plazo con orientación Social	Deseo + Acción + Meta	Prosocial	Esfuerzo Personal 161
162				Apoyo Familiar 162
163				Apoyo de Amigos 163
164				Apoyo de la Sociedad 164
165				Esfuerzo de Grupo 165
166				Apoyo Religiosa 166
167				Apoyo Religiosa 167
168				No específico 168
169	Meta a corto plazo del Grupo	Deseo	Prosocial	Esfuerzo Personal 169
170				Apoyo Familiar 170
171				Apoyo de Amigos 171
172				Apoyo de la Sociedad 172
173				Esfuerzo del Grupo 173
174				Apoyo Religiosa 174
175				Apoyo Religiosa 175

176				No especificó 176
177				Esfuerzo Personal 177
178				Apoyo Familiar 178
179				Ayuda de Amigos 179
180	Meta a corto plazo del Grupo			Ayuda de la Sociedad 180
181				Esfuerzo del Grupo 181
182				Ayuda Médica 182
183				Ayuda Religiosa 183
184				No especificó 184
185	Meta a corto plazo del Grupo	Desee + Acción + Meta	Prosocial	Esfuerzo Personal 185
186				Apoyo Familiar 186
187				Ayuda de Amigos 187
188				Ayuda de la Sociedad 188
189				Esfuerzo del Grupo 189
190				Ayuda Médica 190
191				Ayuda Religiosa 191
192				No especificó 192

METAS	GRADO DE INTENSIDAD (H. L. IMPULSO)	TIPO DE META	ASISTENCIA EN LA OBTENCIÓN DE LA META.	
193	Meta a largo plazo del individuo	Deseo	Antisocial	Esfuerzo Personal 193
194				Apoyo Familiar 194
195				Ayuda de Amigos 195
196				Ayuda de La Sociedad 196
197				Esfuerzo del Grupo 197
198				Ayuda Mística 198
199				Ayuda Religiosa 199
200				No especificó 200
201	Meta a largo plazo del individuo	Deseo + Acción	Antisocial	Esfuerzo Personal 201
202				Apoyo Familiar 202
203				Ayuda de Amigos 203
204				Ayuda de La Sociedad 204
205				Esfuerzo del Grupo 205
206				Ayuda Mística 206
207				Ayuda Religiosa 207
208				No especificó 208
209	Meta a largo plazo del individuo	Deseo + Acción + Meta	Antisocial	Esfuerzo Personal 209
210				Apoyo Familiar 210
211				Ayuda de Amigos 211
212				Ayuda de La Sociedad 212
213				Esfuerzo del Grupo 213
214				Ayuda Mística 214
215				Ayuda Religiosa 215
216				No especificó 216
217	Meta a largo plazo orientado a otro(s) individuo(s)	Deseo	Antisocial	Esfuerzo Personal 217
218				Apoyo Familiar 218
219				Ayuda de Amigos 219
220				Ayuda de La Sociedad 220
221				Esfuerzo del Grupo 221
222				Ayuda Mística 222
223				Ayuda Religiosa 223
224				No especificó 224
225	Meta a largo plazo orientado a otro(s) individuo(s)	Deseo + Acción	Antisocial	Esfuerzo Personal 225
226				Apoyo Familiar 226
227				Ayuda de Amigos 227
228				Ayuda de La Sociedad 228
229				Esfuerzo del Grupo 229
230				Ayuda Mística 230
231				Ayuda Religiosa 231
232				No especificó 232

233	Meta a largo plazo orientada a uno(s) individuo(s)	Deseo + Acción + Meta	Antisocial	Esfuerzo Personal 233
234				Apoyo Familiar 234
235				Ayuda de Amigos 235
236				Ayuda de la Sociedad 236
237				Esfuerzo del Grupo 237
238				Ayuda Religiosa 238
239				Ayuda Religiosa 239
240				Na especificó 240
241	Meta a largo plazo con orientación Social	Deseo	Antisocial	Esfuerzo Personal 241
242				Apoyo Familiar 242
243				Ayuda de Amigos 243
244				Ayuda de la Sociedad 244
245				Esfuerzo del Grupo 245
246				Ayuda Religiosa 246
247				Ayuda Religiosa 247
248				Na especificó 248
249	Meta a largo plazo con orientación Social	Deseo + Acción	Antisocial	Esfuerzo Personal 249
250				Apoyo Familiar 250
251				Ayuda de Amigos 251
252				Ayuda de la Sociedad 252
253				Esfuerzo del Grupo 253
254				Ayuda Religiosa 254
255				Ayuda Religiosa 255
256				Na especificó 256
257	Meta a largo plazo con orientación Social	Deseo + Acción + Meta	Antisocial	Esfuerzo Personal 257
258				Apoyo Familiar 258
259				Ayuda de Amigos 259
260				Ayuda de la Sociedad 260
261				Esfuerzo del Grupo 261
262				Ayuda Religiosa 262
263				Ayuda Religiosa 263
264				Na especificó 264

265	Meta a corto plazo del individuo	Deseo	Antisocial	Esfuerzo Personal 265
266				Apoyo Familiar 266
267				Ayuda de Amigos 267
268				Ayuda de la Sociedad 268
269				Esfuerzo del Grupo 269
270				Ayuda Mística 270
271				Ayuda Religiosa 271
272				Lo específico 272
273	Meta a corto plazo del individuo	Deseo + Acción	Antisocial	Esfuerzo Personal 273
274				Apoyo Familiar 274
275				Ayuda de Amigos 275
276				Ayuda de la Sociedad 276
277				Esfuerzo del Grupo 277
278				Ayuda Mística 278
279				Ayuda Religiosa 279
280				Lo específico 280
281	Meta a corto plazo del individuo	Deseo + Acción + Meta	Antisocial	Esfuerzo Personal 281
282				Apoyo Familiar 282
283				Ayuda de Amigos 283
284				Ayuda de la Sociedad 284
285				Esfuerzo del Grupo 285
286				Ayuda Mística 286
287				Ayuda Religiosa 287
288				Lo específico 288
289	Meta a corto plazo orientado a otro(s) individuo(s)	Deseo	Antisocial	Esfuerzo Personal 289
290				Apoyo Familiar 290
291				Ayuda de Amigos 291
292				Ayuda de la Sociedad 292
293				Esfuerzo del Grupo 293
294				Ayuda Mística 294
295				Ayuda Religiosa 295
296				Lo específico 296
297	Meta a corto plazo orientado a otro(s) individuo(s)	Deseo + Acción	Antisocial	Esfuerzo Personal 297
298				Apoyo Familiar 298
299				Ayuda de Amigos 299
300				Ayuda de la Sociedad 300
301				Esfuerzo del Grupo 301
302				Ayuda Mística 302
303				Ayuda Religiosa 303
304				Lo específico 304
305	Meta a corto plazo orientado a otro(s) individuo(s)	Deseo + Acción + Meta	Antisocial	Esfuerzo Personal 305
306				Apoyo Familiar 306

307  
308  
309  
310  
311  
312

Ayuda de Amigos 307  
Ayuda de la Sociedad 308  
Esfuerzo del Grupo 309  
Ayuda Mística 310  
Ayuda Religiosa 311  
No especificó 312

313	Meta a corto plazo con orientación Social	Deseo	Antisocial	Esfuerzo Personal 313
314				Ayuda Familiar 314
315				Ayuda de Amigos 315
316				Ayuda de la Sociedad 316
317				Esfuerzo del Grupo 317
318				Ayuda Mística 318
319				Ayuda Religiosa 319
320				No especificó 320
321	Meta a corto plazo con orientación Social	Deseo + Acción	Antisocial	Esfuerzo Personal 321
322				Ayuda Familiar 322
323				Ayuda de Amigos 323
324				Ayuda de la Sociedad 324
325				Esfuerzo del Grupo 325
326				Ayuda Mística 326
327				Ayuda Religiosa 327
328				No especificó 328
329	Meta a corto plazo con orientación Social	Deseo + Acción + Meta	Antisocial	Esfuerzo Personal 329
330				Ayuda Familiar 330
331				Ayuda de Amigos 331
332				Ayuda de la Sociedad 332
333				Esfuerzo del Grupo 333
334				Ayuda Mística 334
335				Ayuda Religiosa 335
336				No especificó 336
337	Meta a corto plazo del Grupo	Deseo	Antisocial	Esfuerzo Personal 337
338				Ayuda Familiar 338
339				Ayuda de Amigos 339
340				Ayuda de la Sociedad 340
341				Esfuerzo del Grupo 341
342				Ayuda Mística 342
343				Ayuda Religiosa 343
344				No especificó 344
345	Meta a corto plazo del Grupo	Deseo + Acción	Antisocial	Esfuerzo Personal 345

346  
347  
348  
349  
350  
351  
352  
353  
354  
355  
356  
357  
358  
359  
360

Meta a corto plazo del Grupo

Desarrollo + Acción + Meta

Antisocial

Asocio Familiar 346  
Asocio de Amigos 347  
Asocio de la Sociedad 348  
Esfuerzo del Grupo 349  
Asocio Religioso 350  
Asocio Religioso 351  
En el espacio 352  
Esfuerzo Personal 353  
Asocio Familiar 354  
Asocio de Amigos 355  
Asocio de la Sociedad 356  
Esfuerzo del Grupo 357  
Asocio Religioso 358  
Asocio Religioso 359  
En el espacio 360

METAS		GRADO DE INTENSIDAD DEL IMPULSO	TIPO DE META	
361	Meta a largo plazo del individuo	Deseo	Neutral	361
362		Deseo + Acción		362
363		Deseo + Acción + Meta		363
364	Meta a largo plazo orientado a otro(s) individuo(s)	Deseo	Neutral	364
365		Deseo + Acción		365
366		Deseo + Acción + Meta		366
367	Meta a largo plazo con orientación Social	Deseo	Neutral	367
368		Deseo + Acción		368
369		Deseo + Acción + Meta		369
370	Meta a largo plazo del Grupo	Deseo	Neutral	370
371		Deseo + Acción		371
372		Deseo + Acción + Meta		372
373	Meta a corto plazo del individuo	Deseo	Neutral	373
374		Deseo + Acción		374
375		Deseo + Acción + Meta		375
376	Meta a corto plazo orientado a otro(s) individuo(s)	Deseo	Neutral	376
377		Deseo + Acción		377
378		Deseo + Acción + Meta		378
379	Meta a corto plazo con orientación Social	Deseo	Neutral	379
380		Deseo + Acción		380
381		Deseo + Acción + Meta		381
382	Meta a corto plazo del Grupo	Deseo	Neutral	382
383		Deseo + Acción		383
384		Deseo + Acción + Meta		384