



UNIVERSIDAD DON VASCO

INCORPORACIÓN N° 8727-25 A LA

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

ESCUELA DE PSICOLOGÍA

***INFLUENCIA DE LOS RASGOS DE PERSONALIDAD SOBRE LAS ACTITUDES
HACIA EL CONSUMO DE MARIHUANA***

TESIS

QUE PARA OBTENER EN TÍTULO DE:

LICENCIADA EN PSICOLOGÍA

PRESENTA:

ERIKA NALLELY HINOJOSA NIETO

ASESOR: LIC. JOSÉ DE JESÚS GONZÁLEZ PÉREZ

Uruapan, Michoacán, 16 de agosto de 2010.



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.

Agradecimientos

*Gratitud, es lo primero que quiero nombrar, ya que expresa la manifestación de lo que mis sentimientos experimenta ahora. Palabra que va dirigida al mismo universo que nos rige y a ustedes; gente que con su **apoyo, flexibilidad, comprensión, paciencia, tolerancia, solidaridad, templanza, sinceridad, ánimo, esperanza, trabajo, aceptación, optimismo, tranquilidad, humor, interiorización, sabiduría y amor,** acompañaron mi mente y mis emociones.*

Ustedes, los responsables de darle sentido a mis sentidos, mismos que con bondad y regocijo proliferan al hacer mención de: mi única amada y respetable familia, asesor y director de tesis (escuela de psicología, Universidad Don Vasco, A.C.), profesora Erminia Pedraza y director (Escuela Preparatoria Lázaro Cárdenas), mi amor Abraham Ortíz; me suma decirles:

¡¡GRACIAS, GRACIAS, GRACIAS!!

1.3.3. Definición que engloba tres componentes.	24
1.3.3.1. Componente cognoscitivo.	25
1.3.3.2. Componente afectivo.	26
1.3.3.3. Componente conductual .	26
1.4. Formación de las actitudes.	27
1.4.1. Actitudes basadas en información cognitiva .	27
1.4.1.1. Teoría de la acción razonada .	28
1.4.2. Actitudes basadas en información afectiva .	29
1.4.2.1. Condicionamiento clásico.	29
1.4.2.2. Exposición pura .	30
1.4.3. Actitudes basadas en información conductual.	31
1.4.3.1. Disonancia cognitiva .	31
1.4.3.2. Autopercepción .	32
1.4.3.3. Sesgo de búsqueda .	33
1.4.3.4. Autovalidación .	33
1.5. Cambio de actitud .	34
1.5.1. Modelo heurístico sistemático .	35
1.5.2. Modelo de la verosimilitud de la elaboración .	35
1.5.3. Consecuencias del cambio de actitud .	37
1.6. Actitudes y conducta.	38
1.6.1. Compatibilidad de las medidas de actitudes y conductas .	39
1.6.3.1. Actitudes generales y conductas generales .	40
1.6.3.2. Actitudes específicas y conductas específicas.	40

Capítulo 2. Teorías de la personalidad	42
2.1. Teoría de la personalidad	42
2.1.1. Definición de personalidad	44
2.2. Estructura psicológica de la personalidad	46
2.2.1. Subestructura biológica	47
2.2.2. Subestructura psíquica	48
2.2.3. Subestructura de experiencia social	48
2.2.4. Subestructura de orientación	49
2.3. Teoría de los rasgos	50
2.3.1. Concepto de rasgo	50
2.4. Principales colaboraciones al concepto de rasgo	53
2.4.1. Aportaciones de los principales teóricos de los rasgos	54
2.4.1.1. Gordon Allport	54
2.4.1.2. Raymond B. Cattell	56
2.4.1.3. H. J. Eysenck	57
Capítulo 3. Marihuana	60
3.1. El significado de la droga	60
3.1.1. Habitación	62
3.1.2. Toxicomanía.	62
3.2. Antecedentes de la marihuana	63
3.2.1. Etimología y denominaciones	66

3.2.2 Composición química.	67
3.3. Efectos de la marihuana	68
3.3.1 Efectos fisiológicos	69
3.3.2 Efectos psicológicos	70
3.4. Contexto social y marihuana.	72
Capítulo 4. Metodología, análisis e interpretación de resultados	74
4.1. Descripción metodológica	74
4.1.1. Método	75
4.1.2. Enfoque	76
4.1.3. Diseño de investigación	77
4.1.4. Extensión	78
4.1.5. Alcance de la investigación	79
4.1.6. Técnicas de recolección de datos	80
4.1.6.1. Cuestionario de dieciséis factores de la personalidad (16 FP)	80
4.1.6.2. Escala de actitudes	82
4.2. Descripción de la población y muestra	85
4.2.1. Descripción de la población	85
4.2.2. Descripción del proceso de muestreo	86
4.3. Descripción del proceso de investigación	88
4.4. Análisis e interpretación de resultados	93
4.4.1. Actitudes hacia el consumo de marihuana (variable dependiente)	93

4.4.2. Los rasgos de personalidad (variable independiente)	96
4.4.3. Influencia de los rasgos de personalidad sobre las actitudes hacia el consumo de marihuana	114
Conclusiones	117
Bibliografía	120
Hemerografía	123
Referencias electrónicas.	123
Anexos	

Resumen

La presente investigación se realizó con el objetivo de conocer la influencia de los rasgos de personalidad sobre las actitudes hacia el consumo de marihuana en jóvenes de 15 a 20 años de la Escuela Preparatoria Lázaro Cárdenas (E.P.L.C.) de la ciudad de Uruapan, Michoacán.

Se utilizó una metodología con un enfoque cuantitativo y un tipo de diseño no experimental, manejando la extensión de tipo transversal. Para medir las actitudes se elaboró una escala tipo Likert de 78 reactivos. Para la medición de los rasgos de personalidad se utilizó la prueba 16FP de Allport. El cálculo de la correlación se realizó a través de la prueba "r" de Pearson.

De esta forma, obtener los resultados que dieron lugar, a la falta de influencia de dichos rasgos de personalidad sobre las actitudes de los jóvenes estudiantes de la escuela (E.P.L.C.) hacia el consumo de marihuana. Es decir, no existe relación significativa entre rasgos de personalidad y actitud hacia el consumo de esta droga.

INTRODUCCIÓN

La creciente demanda y consumo de marihuana entre los jóvenes de bachillerato y las causas que involucra este hecho, son un tema que se ha vuelto importante para la psicología social. Es evidente el cambio de actitudes que se percibe en los jóvenes actuales hacia el consumo de esta droga, en función del conocimiento que se tiene acerca de ella, sin embargo, relacionar estas actitudes con los rasgos de personalidad lleva una comprensión más profunda de estos fenómenos desde la perspectiva psicológica y social.

Antecedentes

En lo que respecta a los estudios sobre el consumo de marihuana, existen investigaciones sobre su origen y sus características, así como sus efectos de carácter físico y socioemocional en la persona que la llega a consumir; pero refiriéndose a otros aspectos que participan de una forma relevante en su uso, es la planta, la que posiblemente genere rasgos característicos de personalidad y actitudes en torno a ella.

Es importante señalar que la personalidad, como la cita uno de los autores más reconocidos en el tema, “constituye la unidad fundamental y concreta de la vida mental que tiene formas categóricamente singulares e individuales”. (Allport; 1968: 12)

Por otro lado, el concepto de actitud contiene varias definiciones cuyo significado resulta relevante. Rodrigues (2002), define dicho término como una organización duradera de creencias y cogniciones en general, dotada de carga afectiva a favor o en contra de un objeto social definido, que predispone a una acción con las cogniciones y efectos relativos a dicho objeto.

Allport la define como “estado mental o neuronal dispuesto, organizado por medio de la experiencia, que ejerce una influencia rectora o dinámica en la respuesta del individuo a todos los objetos y situaciones con los que se relaciona” (citado por Worchel y cols.; 2002:129).

En lo que se refiere al concepto de marihuana, dado que se quiere relacionar con las actitudes ante el consumo de ésta, en una primera definición, Grinspoon y Bakalar (2001) señalan que esta planta está clasificada botánicamente como integrante de la familia Cannabácea y el género Cannabis; se ha convertido en una de las plantas más difundidas y diversificadas, ya sea de forma silvestre o como planta cultivada por todo el mundo en una gran variedad de climas y suelos.

Otra definición desde el punto de vista médico, es la extraída del portal de Internet www.tuotromedico.com (2009) donde se señala que la marihuana es un compuesto derivado de la planta denominada Cannabis sativa, que se cultiva en zonas de clima cálido. Se clasifica como un alucinógeno menor, uno de sus

principales constituyentes es el tetrahidrocannabinol (THC), responsable de casi todos los efectos de esta sustancia.

Existen investigaciones que demuestran que la marihuana tiene el potencial de causar problemas en la vida cotidiana o empeorar los problemas actuales del usuario. El Instituto Nacional de Abuso de Drogas (NIDA, por sus siglas en inglés), demostró que la depresión, la ansiedad, y ciertos rasgos de personalidad han sido asociadas con el uso de marihuana (www.drugabuse.gov; 2009).

Con lo que respecta a las actitudes hacia su consumo, se efectuó un estudio en el año 2004, con base en la Encuesta Nacional sobre el Uso de Drogas y la Salud (NSDUH, por sus siglas en inglés) realizada anualmente por la Administración de Servicios de Abuso de Sustancias y Salud Mental de Estados Unidos. Alrededor de 6,000 personas por día probaron marihuana por primera vez, es decir, un total de 2.1 millones de estadounidenses en un año. De éstos, el 63.8 por ciento eran menores de 18 años, según la página www.drugabuse.gov (2009)

En este período, las tendencias en la desaprobación de usar marihuana una o dos veces, ocasionalmente también aumentaron entre los estudiantes de muestra del 8º grado y 10º grado, así como la desaprobación del uso regular de la marihuana por los estudiantes del 10º de las escuelas en Estados Unidos.

Existen investigaciones que se han hecho de la marihuana, en las cuales la actitud y otras características psicosociales participan, y muestran beneficio en su consumo y en cierto contexto ambiental.

En relación con tal afirmación, se publicó en un artículo de la revista electrónica Página 12 (www.pagina12.com; 2010), en el cual se informa que investigadores de la Universidad de Saskatchewan, Canadá, revelan que la marihuana mejora la actividad del cerebro.

En contraparte, existen estudios que demuestran que el consumo de marihuana afecta principalmente a la memoria y el aprendizaje; además, sus efectos llegan a perdurar por algunos días o semanas después de que los efectos agudos de la droga han desaparecido.

En conclusión, se alcanzan a distinguir posturas y hallazgos diversos que muestran distintos perfiles en cuanto al tema se trata.

Planteamiento del problema

Se sabe que así como los seres humanos comparten rasgos de personalidad, también se da que el individuo piense, sienta y actúe de una forma determinada que le hace diferente al resto de individuos. En esta ocasión se quiere conocer la influencia de dichos rasgos de personalidad sobre las actitudes hacia el consumo de marihuana en estudiantes de preparatoria.

El tema del consumo de esta planta resulta controversial en la sociedad juvenil actual, pues existen tantas posturas y actitudes que denotan la forma en su consumo, que puede llegar a ser tan desprestigiada como idolatrada.

La marihuana es una droga que afecta al organismo de manera paulatina si su consumo es recurrente, pero también es cierto que reduce los síntomas de algunas enfermedades. Grinspoon y Bakalar (2001) mencionan que se ha planteado y demostrado la utilidad medicinal de la cannabis para el tratamiento de numerosos desórdenes, para enfermedades como el cáncer, glaucoma, epilepsia y para algunos usos potenciales especulativos, como el asma e insomnio.

El NIDA menciona que diversas investigaciones han demostrado claramente que el uso de marihuana puede causar problemas en la vida diaria o empeorar los ya existentes, debido a que este vegetal compromete el aprendizaje y la retención de

información; “es probable que mientras más marihuana se use, más se dificulten las habilidades intelectuales, laborales o sociales” (www.nida.nih.gov; 2009).

Actualmente existe la actitud de considerar a la marihuana como agente terapéutico debido a que posee propiedades medicinales con resultados satisfactorios, lo cual hace ponderable una posible legalización, de hecho menciona Ferrer (2005), que en Cataluña, España llegó la despenalización del cannabis, ya que el gobierno autónomo aprobó a comienzos de 2005, el uso de ciertos preparados a base de marihuana para fines terapéuticos, con estricta prescripción médica.

El tema del consumo de la cannabis, comprende para su análisis diferentes ámbitos: social, político, cultural, científico, de creencias, de personalidad, entre otros. Por eso es relevante investigar las actitudes hacia su consumo y valorar los conocimientos e información que se tiene sobre su uso.

El consumo de marihuana está muy difundido entre los adolescentes y adultos jóvenes. El porcentaje de estudiantes de la escuela media que reportaron usar marihuana aumentó al comienzo de los años noventa según la página www.nida.nih.gov (2009).

La investigación se enfoca en un ambiente sociocultural de jóvenes que estudian un nivel medio superior de la ciudad de Uruapan, Michoacán, donde se quiere identificar las actitudes de jóvenes que consumen marihuana y de aquellos que se abstienen de hacerlo.

Por todo lo anterior, se buscará dar respuesta a la siguiente interrogante:
¿Cuál es la influencia de los rasgos de personalidad sobre las actitudes hacia el consumo de marihuana en jóvenes de 15 a 20 años de la Escuela preparatoria Lázaro Cárdenas (E.P.L.C.) de la ciudad de Uruapan, Michoacán?

Objetivos

Para dar el sentido adecuado a la presente investigación, se pretende el cumplimiento de las siguientes finalidades.

Objetivo general

Establecer la influencia de los rasgos de personalidad sobre las actitudes hacia el consumo de marihuana en jóvenes de 15 a 20 años de la Escuela Preparatoria Lázaro Cárdenas (E.P.L.C.) de la ciudad de Uruapan, Michoacán.

Objetivos particulares

1. Describir los antecedentes históricos sobre las actitudes hacia el consumo de marihuana.
2. Describir los efectos físicos, psicológicos y sociales que se originan con el consumo de la marihuana.
3. Indagar las teorías actuales que existen sobre los principales rasgos de personalidad.
4. Identificar las actitudes que se tienen actualmente hacia el consumo de marihuana en jóvenes de 15 a 20 años de la E.P.L.C. en Uruapan, Michoacán.
5. Identificar los principales rasgos de personalidad en los jóvenes de 15 a 20 años de la E.P.L.C.

Hipótesis

Como referencia inicial, se consideran dos explicaciones tentativas sobre la realidad a estudiar.

Hipótesis de trabajo

Existe relación significativa entre los rasgos de personalidad y las actitudes hacia el consumo de marihuana en jóvenes de 15 a 20 años en la E.P.L.C. de la ciudad de Uruapan, Michoacán.

Hipótesis nula

No existe relación significativa entre los rasgos de personalidad y las actitudes hacia el consumo de marihuana en jóvenes de 15 a 20 años en la E.P.L.C. de la ciudad de Uruapan, Michoacán.

Justificación

La idea de adentrarse a un tema social de actualidad como el consumo de la marihuana, se gesta en varios ámbitos: cultural, político, económico, educativo, personal, natural-herbolario y aun espiritual, según ciertos grupos sociales como comunidades indígenas.

La investigación está dirigida a varias áreas de las ciencias sociales, por su relación y vínculo en cuestión de información y estudio, lo cual deriva en el interés adecuado hacia los jóvenes y la sociedad en general.

El tema es provechoso dentro de la psicología, específicamente para su área social, por ser el área de fusión en el estudio sociológico y psicológico donde cobran pertinencia los datos sobre el funcionamiento de la mente en sociedad.

El tema encaja especialmente en la sociología, donde el enfoque metodológico se concentra en un ambiente social, de cultura y valores, además de

crear relevancia en su investigación como aporte complementario para su análisis en el grupo social, específicamente de los jóvenes.

Dentro del ámbito de la salud, llega a dar aportaciones enfocadas sobre la marihuana y sus efectos en el ser humano, pero enriquecido más en el aspecto de carácter social, lo que proporciona la contribución de datos sobre el tema.

El tema, toma como referencia la información bibliográfica disponible, se ajusta a las investigaciones ya obtenidas, enriquece diversas áreas de estudio y arroja datos estadísticos que favorece a contextos de índole psicosocial, dentro del espacio y tiempo de la sociedad actual.

La influencia de los rasgos de personalidad sobre las actitudes hacia el consumo de la marihuana, crea un interés más allá de un matiz de conocimiento y juicio; también se sitúa en la información e investigación sobre la relevancia de dicho tópico en los ámbitos socioculturales, políticos, científicos y de orden individual.

Marco de referencia

El apartado se refiere a la descripción de las características y detalles principales con los que cuenta el lugar donde se realiza la presente investigación, lo que permite ahondar en un panorama más claro y amplio de la misma.

La ubicación exacta donde se encuentra la Escuela Preparatoria General Lázaro Cárdenas (E.P.L.C.), es en la Avenida. Revolución s/n, Colonia Revolución, en la ciudad de Uruapan, Michoacán.

Es importante señalar que dicha escuela forma parte del modelo de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, misma que quedó conformada por diversos centros educativos que fueron agrupados en torno al antes denominado Colegio de San Nicolás de Hidalgo.

Existen planes, métodos y aplicaciones son indispensables ante dicha entidad, como una estructura viva, pensante y actuante rumbo a la enseñanza.

La misión de esta institución es contribuir al desarrollo social, económico, político, científico, tecnológico, artístico y cultural de Michoacán, al formar seres humanos íntegros, competentes y con liderazgo que generen cambios sustanciales en su entorno.

Su visión para con la oferta educativa es ser reconocida por su calidad y pertinencia social, mediante la formación de seres competentes, participativos, con capacidades para resolver la problemática de su entorno.

La institución cuenta con dos entradas, estacionamiento y amplias áreas verdes. Se puede observar por la entrada principal un mural realizado por G. Villanueva en 2003 y dos murales más en sendos edificios, la escuela cuenta con 16 salones. Tiene un comedor que es a la vez cooperativa; cuenta con una dirección, laboratorio de cómputo y un auditorio, así como baños para hombres y mujeres.

Dispone de canchas de básquetbol y futbol, los jardines son vistosos y están en buenas condiciones; se percibe que se les da mantenimiento. Entre los edificios hay árboles donde los estudiantes suelen pasar el tiempo entre clases.

La escuela tiene plasmados lineamientos definidos rumbo a los ideales de cultura, los cuales surgen de la necesidad en la unificación de los esfuerzos hacia el mejoramiento de la enseñanza.

CAPÍTULO 1

ACTITUD

Los fenómenos psíquicos internos pueden deducirse a partir de ciertas peculiaridades de la conducta y particularmente de comportamientos relacionados. Este capítulo da a conocer las diferentes definiciones que existen sobre el concepto de actitud, así como sus funciones, se señalan los componentes y la medición de las actitudes ante un objeto de estudio, además de la relación entre la conducta y la actitud.

1.1 Concepto de actitud

El concepto de actitud es a menudo global e indiferenciado, pero la etimología misma de la palabra y un análisis conceptual de las definiciones, “indica que la actitud es considerada una respuesta implícita, así la ven los teóricos del aprendizaje, o como un patrón perceptivo, según los psicólogos sociales cognitivos”. (Ajzen y Fisbein, citados por Rom y Lamb; 1992: 16).

Ambas concepciones se combinan en modernas teorías de las actitudes como valor de expectativa, éstas son normalmente consideradas como productos de la socialización y, por tanto, como algo modificable.

Rom y Lamb (1992), aseveran que las actitudes suelen presentarse como predisposiciones aprendidas que ejercen una influencia en la respuesta hacia determinados objetos, se les considera, disposiciones conductuales adquiridas en el análisis de la conducta social.

Aunado a lo anterior, es importante señalar que los psicólogos sociales se interesarán pues, por aspectos psicosociales como el pensamiento, emociones, deseos y juicios de los individuos, así como por su conducta externa y la actitud.

El estudio de las actitudes resulta relevante para la comprensión de la conducta social humana por diversas razones. Morales y cols. (2007) señala que las actitudes son relevantes para adquirir nuevos conocimientos, ya que las personas asimilan y relacionan la información que reciben en torno a dimensiones evaluativas. Además de desempeñar una serie de funciones imprescindibles a la hora de buscar, procesar y responder, también relacionan información del entorno con sí mismos.

En segundo lugar, señala que las actitudes guardan una estrecha relación con la conducta, y por tanto, el mayor y mejor conocimiento de las actitudes permitirá realizar predicciones más exactas sobre la conducta social humana y sus cambios. Posteriormente, las actitudes, permiten conectar el contexto social en el que se vive con la conducta individual, reflejan la interiorización de los valores, normas y preferencias que rigen en los grupos y organizaciones a los que las personas pertenecen (Morales y cols.; 2007).

Los cambios en las actitudes de las personas pueden a su vez cambiar el contexto. Si las actitudes de un gran número de personas se transforman, posiblemente las normas sociales también lo hagan. Por ello, el estudio de cómo se adquieren y modifican las actitudes resulta esencial para comprender las bases de posibles cambios más amplios.

En cuanto al hecho de qué son las actitudes en sí, desde su aparición en la psicología social a principios del siglo pasado y hasta la actualidad, se han propuesto distintas definiciones de actitud, según Morales y cols. (2007), y van de mayor a menor complejidad, dependiendo del estudio y los autores que las definen.

Son numerosas las definiciones de actitud: Allport (citado por Rodrigues y cols.; 2002), recopiló más de 100. Con base en las definiciones existentes, se resumen los elementos esenciales de las actitudes sociales: a) una organización duradera y general de creencias y cogniciones, b) carga afectiva a favor o en contra; c) predisposición a la acción, y d) dirección hacia un objeto social.

Por lo tanto se define a la actitud como la “organización duradera de creencias y cogniciones en general, dotada de carga afectiva a favor o en contra de un objeto social definido, que predispone a una acción, con las cogniciones y afectos relativos a dicho objeto” (Rodrigues y cols.; 2002: 86); además de ser una organización, es la suma de expectativas y creencias en términos de una noción general.

Resulta importante señalar que la socialización juega un papel importante en el proceso de formar actitudes. Comentan Rodrigues y cols. (2002) que éstas surgen a partir de procesos comunes de aprendizaje como el refuerzo y modelado, o de respuestas a funciones como consecuencia de características individuales de la personalidad o de determinantes sociales, incluso se pueden formar con el resultado de procesos cognoscitivos.

Complementando lo anterior, Hollander (Citado por Tornero; 1991) considera que las actitudes, al igual que los valores, son adquiridas como resultado de la incorporación del individuo a los modos y costumbres de una sociedad. Los supone como representaciones psicológicas de la influencia de la sociedad y la cultura sobre el individuo, se constituyen así como un eslabón importante del contexto que las produce y mantiene.

Primeramente es considerable señalar a la actitud desde un manejo singular. Tornero (1991), comenta que el hombre nace en condición de actitud, al igual con el lado temperamental, en cuanto a la parte inicial integradora de la personalidad, y esta actitud inicial la reconoce como complemento frente a la vida, que es desde el momento en que al ser se le considera vivo dentro del propio vientre materno.

1.1.1 Actitud primaria

El hombre es actitudinal por naturaleza, lo cual se muestra si se toma en consideración incluso la designación lingüística del concepto de actitud, “que es: en su origen ago-actum (participativo pasivo): acto- actitus-actitudo -inclinación a actuar- Actitud = disposición para actuar” (Torneró; 1991: 89). Por lo tanto, la actitud primaria en el hombre manifiesta su condición de ánimo y la disposición a actuar ante el crecimiento y desarrollo del ser.

La actitud primaria, según señala Torneró (1991), no se aprende ni se obtiene en el medio social al que se adviene al nacer, sino que es parte del ser, ya que el hombre es el único que adquiere un sistema de valores y actitudes secundarias, mismas que son influidas por el medio sociocultural.

1.1.2 Actitud secundaria

Estas actitudes son adquiridas y tienen una función de relación de conocimiento dentro del campo de lo psicológico, también permiten la adquisición de nuevas experiencias (Torneró; 1991).

Al mencionar estas actitudes, es necesario considerar que forman parte del desarrollo caracterológico, contrariamente a la actitud primaria, que corresponde a lo

temperamental; en cuanto a la estructura de la personalidad, también arraiga un gran origen con la naturaleza del hombre.

Las actitudes, finalmente son el modo de reacción que diferencia a una persona del resto, aun al participar en cualquier grupo social; Hollander anota que son “aquellas que contribuyen a explicar las diferencias individuales de reacción ante circunstancias similares” (referido por Tornero; 1991: 89).

1.2 Función de las actitudes

Es importante que aparte de conceptualizar las actitudes, se considere relevante mencionar el valor y relevancia de la función que éstas desempeñan, así como las motivaciones que ayudan a satisfacer. A pesar de que la literatura e información sobre las actitudes es amplia y extensa, se tomarán como referencia a los autores que las definen según la siguiente clasificación.

1.2.1 Función cognoscitiva o de organización del conocimiento

Debido a la sobrecarga informativa proveniente del entorno al que se está expuesto, Allport y Sherif (citados por Morales y cols.; 2007), señalan que la mente necesita estar preparada para estructurar, organizar y dar coherencia, para conseguir así una mejor adaptación al ambiente con el que se interactúa. Las actitudes, ayudan

a satisfacer esta necesidad básica de conocimiento y control, estructurando la información en términos positivos y negativos.

En cuanto a los procesos de exposición y atención a cualquier estímulo, comenta Morales y cols. (2007) que así como las actitudes inciden en la codificación personal, a través de la percepción, el juicio y su recuperación de la memoria, también guían la exploración y exposición a la información relevante, acercando aspectos de la realidad congruentes y evitando elementos contrarios.

La búsqueda de equilibrio y coherencia constituye otra motivación humana fundamental: Albenson y cols. (citados por Morales y cols.; 2007), señalan que la consistencia interna de la representación personal del mundo es un aspecto esencial para evitar contradicciones al momento de comprender y controlar la vida social.

Respecto a lo anterior, Rodrigues y cols. (citados por Salazar; 2006), comentan que de alguna manera se ha manifestado que las actitudes constituyen unidades de una visión totalitaria del mundo en el que se vive. Por ende, la funcionalidad cognoscitiva se refiere a los contenidos de conocimiento errados o correctos con los que el individuo se enfrenta a la realidad social.

1.2.2 Función utilitaria o instrumental

En términos generales, Salazar (2006) señala que los individuos se esfuerzan por maximizar las recompensas y minimizar los castigos. Esta función tiene su base en las teorías del aprendizaje, dentro de las cuales se asume que las actitudes ayudan a alcanzar los objetivos deseados. Rodrigues y cols. (citados por Salazar; 2006), proporcionan la formulación de un análisis mediato-finalista, donde las actitudes, disponen favorablemente hacia objetos y procedimientos instrumentales para el logro de metas. Tal instrumentalidad puede ser prospectiva o retrospectiva, y depender de refuerzos obtenidos en el pasado o la posibilidad de obtenerlos en el futuro.

Según Salazar (2006), la utilidad puede ser para la actitud, el valor de adaptación social, más que su valor instrumental para la obtención de la meta. Así, las personas asumen actitudes al pensar en la posibilidad de ser aceptados en el medio, se identifican y adoptan para ayudar a mantener una relación a nivel de rol.

1.2.3 Función económica

Esta función, menciona Salazar (2006), promueve una guía práctica y simplificada de las conductas apropiadas frente a algunos objetos, estereotipos y creencias que configuran el mundo actitudinal.

Esta idea fue aparentemente sugerida por Lipmann, (citado por Salazar; 2006), quien afirma que la opinión pública, como fenómeno social, es una simplificación económica acerca del mundo y una realidad bastante compleja. Se ha visto que los seres humanos buscan estructurar sus experiencias y categorizarlas.

1.2.4 Función de identidad y expresión de valores

Generalmente las actitudes, suelen manifestarse a través de opiniones y valoraciones sobre cuestiones o asuntos. "Las actitudes personales, así como sus correspondientes comportamientos, sirven para informar a los demás, incluso a ellos mismos, quienes son" (Morales y cols.; 2007; 462).

Esto define y fortalece la propia identidad. Además de permitir que la persona muestre sus principios y valores, así como la identificación de otros grupos que comparten actitudes similares. La expresión de dichas actitudes, comentan Baumeister y Leary (citados por Morales y cols.; 2007), sirven para acercarse a otras personas y contribuir a satisfacer necesidades básicas de aceptación y pertenencia grupal.

Esta aplicación, señala Morales y cols. (2007), adquiere importancia al momento de satisfacer las necesidades psicológicas fundamentales de los seres humanos, a tener conocimiento, y control sobre el entorno y mantener cierto

equilibrio y sentido interno; es el bienestar del individuo al sentirse aceptado por los demás.

Ahora bien, suele ocurrir que con la mayoría de fenómenos psicológicos, la necesidad de juzgar estímulos del entorno en términos evaluativos varía en ocasiones de una persona a otra. Jarvis y Petty señalan que “estas diferencias individuales al momento de evaluar los estímulos, se pueden medir con la escala de necesidad de evaluación” (mencionados por Morales y cols.; 2007: 462).

1.2.5 Función defensiva del yo

Esta función simplemente sirve para evadir verdades dolorosas o desagradables. Según Katz (citado por Worchel y cols.; 2002), es un mecanismo mediante el cual, el individuo se protege de sí mismo, respecto a las tensiones y angustias asociadas a motivos o amenazas indeseables.

Desde un punto psicoanalítico, comentan Rodrigues y cols. (citados por Salazar; 2006) que las actitudes mantienen la función de ayudar a manejar los conflictos interiores, más que como respuestas a características de un objeto social hacia donde estaría dirigida la actitud. Ya sean opiniones, o bien, creencias que impiden la toma de conciencia total a estas verdades desagradables, cumplen la función de la defensa del yo.

1.3 Componentes de las actitudes

A partir de las definiciones ya mencionadas sobre el concepto de las actitudes, es importante señalar los tres elementos que las componen. Según Baron y cols., (citados por Salazar; 2002), los componentes de las actitudes sirven como criterio para clasificar las definiciones del concepto en términos del tipo y número que se incluye en cada una de ellas

A continuación se mencionarán las definiciones que Baron y cols. (aludidos por Salazar; 2002) elaboraron para clasificar a la actitud según el número de sus componentes.

1.3.1 Definición que incluye un componente

Se trata de una definición que considera a las actitudes como la tendencia a evaluar un objeto, ya sea en sentido positivo o negativo. Collins, psicólogo social contemporáneo, considera a una actitud como “un sentimiento de que un objeto actitudinal es bueno o malo, justo o injusto” (mencionado por Salazar; 2002: 155).

Este concepto de actitud está basado en un juicio afectivo-emocional-evaluativo. Insko (citado por Salazar; 2002) menciona que en algunos casos, las actitudes son concebidas como disposiciones para evaluar objetos favorable o

desfavorablemente. Es así como dicho componente se va a referir únicamente a los sentimientos de una persona con respecto al objeto.

1.3.2 Definición que incorpora dos componentes

A partir de la definición anterior sobre la estructura de dicho componente, se amplía la noción de que para estar en condiciones de evaluar a un objeto, es oportuno disponer de alguna información sobre éste.

Tal información corresponde al componente cognitivo. Gerard y Jones, (mencionados por Salazar; 2002), indican que se expresa en las creencias y conocimientos que un sujeto o grupo tienen acerca de un objeto. El componente afectivo-emocional-evaluativo va a formar parte del elemento de apoyo a la evaluación para dicho elemento.

1.3.3 Definición que engloba tres componentes

Los dos anteriores tipos de definiciones, incorporan elementos que no son estrictamente conductuales, ya que su expresión abierta puede ser únicamente a nivel verbal.

Y en relación con uno de los objetivos de la psicología social, que es intentar una relación entre los procesos mediadores, los estímulos y las respuestas o

conductas, se incluyen junto a los componentes de tipo afectivo y cognitivo, el de carácter conductual.

Zimbardo y Ebbesen, (citados por Salazar; 2002), señalan que el componente afectivo va a consistir en la evaluación de la respuesta emocional, el cognitivo engloba las creencias y el conocimiento de que se dispone acerca de una persona u objeto, finalmente, el conductual es la conducta dirigida al objeto o persona.

Para tener un análisis más profundo de lo que significa cada uno de los componentes de las actitudes, se definirán por separado.

1.3.3.1 Componente cognoscitivo

Para que exista una carga afectiva, a favor o en contra de un objeto social definido, es necesario que exista ante dicho objeto, cierta representación cognoscitiva, la cual puede ser vaga o errónea; señalan Rodrigues y cols. (2002) que en el primer caso, el afecto relacionado con el objeto tenderá a ser poco intenso; cuando sea erróneo no afectará la intensidad del afecto, el cual será consistente con la representación cognoscitiva que la persona tiene del objeto, corresponda o no a la realidad.

Las creencias y demás componentes cognoscitivos, relacionados con aquello que inspira la actitud, constituyen dicho componente, éste constituye un elemento

importante del aspecto evaluativo que se manifiesta en forma de impresiones favorables o desfavorables que un sujeto mantiene hacia un objeto o una persona.

1.3.3.2 Componente afectivo

Es uno de los elementos más característicos de las actitudes. Para Fishbein y Raven (referidos por Tornero; 1991), es el sentimiento a favor o en contra de un objeto social, además de ser característico de actitudes sociales.

Las creencias y conductas asociadas con una actitud, son apenas elementos que pueden medir una actitud, pero no forman parte de ésta. La diferencia entre estas dos nociones, es que incluso formando parte de una actitud, las convicciones provocan un efecto positivo o negativo en relación con un objeto, y crean una predisposición a la acción, la cual no necesariamente tiene una connotación afectiva.

El aspecto emocional que acompaña a este componente de la actitud, comenta León (1980), es a menudo el más enraizado y resistente al cambio.

1.3.3.3 Componente conductual

Dentro de las actitudes sociales, el componente comportamental, según comenta Mann (1980), consiste en la tendencia a actuar o a reaccionar de un cierto

modo con respecto al objeto. Una opinión que surge de psicólogos sociales es que además de ser dicho componente un elemento activo, es instigador con las condiciones y afectos relativos a los objetos actitudinales.

El componente de la conducta, señalan Rodrigues y cols. (2002), se encuadra en la definición de una actitud como la tendencia de la persona a actuar sobre un objeto o persona de una manera determinada. La medida de estas acciones sobre la conducta, están ligadas a la percepción, a la personalidad y a la motivación.

1.4 Formación de las actitudes

Las actitudes, como se ha señalado, son formadas sobre un objeto particular, por la asociación repetida que produce una respuesta y la observación de otras. Los tres componentes mencionados anteriormente son importantes en la formación y desarrollo de las mismas.

1.4.1 Actitudes basadas en información cognitiva

Al momento de estar el individuo en contacto diariamente con numerosos objetos y personas, provoca que se desarrollen creencias que describen y valoran a éstos. Morales y cols. (2007) comenta que cada persona se basa en experiencias indirectas para desarrollar actitudes hacia dichos objetos.

Los grupos de referencia que forman parte del ser humano, van proporcionando criterios mediante los cuales éste forma actitudes y comportamientos. Existen modelos teóricos, que se mencionan a continuación, los cuales especifican la relación de algunas creencias en función de las actitudes con la conducta.

1.4.1.1 Teoría de la acción razonada

Es un modelo general de las relaciones entre actitudes, convicciones, presión social, intenciones y conducta. Fishbein y Ajzen (citados por Worchel y cols.; 2002) plantean la hipótesis de que las actitudes están determinadas por las características que los observadores asocian con un objeto. Dicha teoría está basada en el binomio expectativa-valor, y surge de que el ser racional se considera como pensador deliberado que actúa a partir de sus conocimientos.

Morales y cols. (2007) agrega que por esa razón las personas poseen una gran variedad de creencias asociadas con la actitud, que van desde estimaciones de la probabilidad y deseabilidad de las conductas asociadas, con la expectativa relacionada con lo que sería deseable para los demás.

1.4.2 Actitudes basadas en información afectiva

Es un proceso que influye sobre las evaluaciones acerca del objeto de actitud, en este caso, el afecto. A través de las experiencias, comenta Morales y cols. (2007), se asocian determinadas emociones, a personas o situaciones, dentro del margen de la creencia que se posee en el objeto evaluado.

1.4.2.1 Condicionamiento clásico

El condicionamiento clásico “ocurre cuando un estímulo llega a evocar una respuesta que no producía antes, merced sólo a que se parezca con el estímulo que la generaba de manera natural.” (Worchel y cols.; 2002: 133). Por lo tanto, la formación de las actitudes a través de este procedimiento va a generar un cambio de respuestas en distintos contextos, pues no requiere un esfuerzo mental por parte de la persona condicionada.

Señala Morales y cols. (2007), que es más fácil aprender respuestas afectivas a estímulos con los que no se ha tenido ninguna experiencia previa, que con aquellos que son conocidos. Dentro del condicionamiento clásico, varios experimentadores han usado palabras para este procedimiento como objetivo.

En este paradigma, el estímulo positivo o negativo se iguala con ciertas palabras y luego se mide el agrado por ellas. Zanna y cols. (referidos por Worchel y

cols.; 2002) mostraron que el condicionamiento clásico influye en las actitudes hacia las palabras. Por supuesto, en la medida en que los sujetos ya poseían actitudes hacia determinadas palabras, los efectos del condicionamiento serían suavizados por la existencia previa de asociaciones evaluativas.

1.4.2.2 Exposición pura

En este proceso, Zajonc (citado por Worchel y cols.; 2002), propuso que la exposición repetida a un objeto conduce a una actitud más favorable hacia éste; es decir, la familiaridad supedita el aprecio.

Sin embargo, Perlman y Oskamp (aludidos por Worchel y cols.; 2002) comentan que existen limitaciones en el efecto de la exposición pura, ya que el efecto planteado por Zajonc no siempre ocurre si un estímulo es desagradable desde el principio, lo que significa que la exposición repetida a un estímulo desagradable no da como resultado un aumento en el agrado, sino que incluso conduce a un gran desagrado.

Si un estímulo es desagradable, su exposición no es placentera, sirve como castigo y da como resultado un afecto aún más negativo asociado al objeto. La simple exposición sin ninguna ganancia de información, da como resultado sentimientos favorables hacia un objeto y tal afecto se manifiesta como evaluaciones más positivas.

Briñol y cols. (referidos por Morales y cols. 2007) sugieren que la mera exposición al estímulo condicionado podría facilitar, bajo determinadas condiciones, la formación de actitudes a través del condicionamiento clásico.

1.4.3 Actitudes basadas en información conductual

Las conductas que se realizan en relación con diferentes objetos de actitud, pueden proporcionar información relevante para la constitución de las mismas actitudes. Morales y cols. (2007), señala que la psicología social se ha centrado en el estudio de los mecanismos psicológicos a través de los cuales ciertos procesos explican la influencia de la conducta sobre los propios estados internos.

1.4.3.1 Disonancia cognitiva

Menciona Festinger (citado por Morales y cols.; 2007), que cuando las personas se comportan de forma inconsistente con su forma de pensar, se produce un estado de aversión que lleva a la persona a buscar estrategias para reducir o eliminar ese estado de ánimo negativo, a esta condición se le conoce como disonancia cognitiva.

Este modelo supuso un importante cambio de perspectiva en relación con las teorías clásicas del aprendizaje, al demostrar que los incentivos externos podían

resultar contraproducentes para motivar a las personas, al menos en algunas circunstancias.

El cambio de actitudes que sucede bajo el efecto de la disonancia es mayor bajo las siguientes condiciones, según comenta Morales y cols. (2007):

- Cuando el comportamiento realizado produce consecuencias negativas.
- Cuando dicha actuación se elige libremente.
- Cuando implica un cierto esfuerzo.
- Cuando viola la imagen que las personas tienen de sí mismos.

1.4.3.2 Autopercepción

Según Bem (señalado por Morales y cols.; 2007), se utiliza la observación de la propia conducta para autojuzgarse, igual que se hace con la conducta de los demás. Es más probable que este proceso influya en las evaluaciones cuando no se tiene una actitud previa y clara sobre el objeto evaluado.

La autopercepción de las actitudes a partir de las conductas que se han formado recientemente, es débil o ambigua. Worchel y cols. (2002), señalan que una vez que se tiene una evaluación accesible intensa, no se analizarán las conductas pertinentes para conocer esa actitud.

1.4.3.3 Sesgo de búsqueda

Se trata de cierta inclinación de los pensamientos que vienen a la mente al momento en que las personas llevan a cabo dicha conducta. Janis (citado por Morales y cols.; 2007), afirma que cuando las personas realizan una determinada conducta se produce una tendencia de búsqueda a favor de los pensamientos que son consistentes con dicha conducta y en disminución de aquellos pensamientos no consistentes con ella.

La conducta podría cambiar las actitudes al tornar a algunas creencias o pensamientos más accesibles que otros. Morales y cols. (2007) señala que cuando se toma una decisión y se elige entre varias alternativas, la opción escogida se empieza a evaluar más favorablemente que las demás, con las que originalmente no había tantas diferencias.

1.4.3.4 Autovalidación

Sobre este último proceso psicológico, Briñol y Petty (citado por Morales y cols.; 2007) comentan que la propia conducta se utiliza en ocasiones como un indicador de la validez de los propios pensamientos, esta no sesga los pensamientos que vienen a la mente, sino que sirve para decidir su validez.

Además las propias conductas, cuando son distintas, también pueden cambiar las actitudes, de esta forma influyen en la confianza que se tiene en los propios pensamientos.

1.5 Cambio de actitud

A través de la investigación empírica, psicólogos sociales intentan comprender las condiciones bajo las cuales las personas descubren la disonancia e intentarán reducirla mediante el cambio de actitudes básicas. En los últimos 10 a 15 años han aparecido una variedad de teorías de la persuasión, dos de ellas son: el modelo heurístico sistemático de Chaiken y el modelo de la verosimilitud de la elaboración, de Petty y Cacioppo (citados por Worchel y cols.; 2002).

Tales modelos postulan que hay dos maneras cualitativamente diferentes en que el mensaje produce un cambio de actitud. Según Worchel y cols. (2002), los argumentos en el mensaje son sólidos y convincentes, lo cual produce dicho cambio mediante los méritos de la posición. Por otro lado, la persona adoptará las recomendaciones del mensaje sin analizar los argumentos, ya que hay una clave o rasgo que revela que la posición defendida es válida.

El primer cambio de actitud se refiere a la persuasión; la aproximación a la respuesta cognoscitiva tipifica este tipo de persuasión racional basada en el argumento y en continuidad con la adopción de actitudes sobre un tema.

1.5.1 Modelo heurístico sistemático

Este esquema está dividido por el procesamiento sistemático y el procesamiento heurístico. El primero, en las situaciones de persuasión refleja un análisis cuidadoso e intenso de la información relevante; el procesamiento heurístico, en tanto, surge cuando las personas adoptan o rechazan posiciones con base en reglas prácticas simples, más que en un análisis de la información pertinente.

La heurística simplifica el mundo al proporcionar supuestos y reglas para hacer juicios rápidos; regularmente es exacta y eficaz, pero también conduce a errores. En el dominio de la persuasión, esta regla común incluye aseveraciones del tipo: “Los expertos suelen tener la razón y por lo regular estoy de acuerdo con la gente que me agrada.” (Citado por Worchel y cols.; 2002: 176).

1.5.2 Modelo de la verosimilitud de la elaboración

Esta representación se divide entre la ruta de persuasión y la ruta periférica a la persuasión. Cacioppo y Petty (citados por Worchel y cols. 2002) comentan que en la primera, el cambio de actitud resulta de razonamientos basados en la información, mientras que en la segunda ruta, la renovación de actitud procede de factores no cognoscitivos.

La elaboración de estos dos modelos se desarrolló de manera independiente y simultánea. En ambos se plantea la hipótesis de que el procesamiento sistemático/central implica mayor esfuerzo que el heurístico/periférico. Por ello, Worchel y cols. (2002) señalan que el procesamiento sistemático/central ocurre cuando la persona está lo bastante motivada para procesar argumentos de manera esmerada y es capaz de procesarlos cuidadosamente.

Dicho proceso ocurrirá cuando el tema es importante para el receptor y cuando los argumentos son lo suficientemente simples para que los comprenda, es decir, cuando tenga una capacidad alta. Si falta la motivación o la capacidad, ocurrirá un procesamiento heurístico/periférico el cual no se centrará en los argumentos del mensaje.

Estos modelos predicen que diversos factores producen cambios de actitud en los dos procesos o rutas. Finalmente, si ocurre el procesamiento sistemático/central, el cambio de actitud dependerá de la firmeza de los argumentos, ya que se presta mucha atención al mensaje; en cambio, si se realiza el procesamiento heurístico/periférico, el cambio de actitud dependerá de las claves periféricas o heurísticas presentes, ya que no se analizará el mensaje en forma detenida. Las claves periféricas comunes son la experiencia y el número de argumentos en el mensaje (Worchel y cols.; 2002).

Experimentos diversos han demostrado que cuando la gente está muy motivada para procesar mensajes de manera clara, la firmeza de los argumentos determina la persuasión, en caso contrario, la persuasión depende de las claves heurísticas o periféricas.

1.5.3 Consecuencias del cambio de actitud

Las actitudes que cambian como resultado de una elaboración detallada y sistemática de la información, es decir a través de procesos psicológicos de alta cantidad de pensamiento, son más fuertes que las actitudes que son el resultado de procesos de baja elaboración o poca cantidad de pensamiento (Petty y Cacioppo, referidos por Morales y cols.; 2007).

La fuerza de las actitudes se ha analizado como algo relativo a propiedades subjetivas y que refleja cualidades objetivas. Los autores anteriores definen que las actitudes fuertes son aquellas en las cuales la persona tiene subjetivamente una mayor certeza y en las que deposita mayor confianza.

Aunado a lo anterior, es importante señalar que dichas actitudes están acompañadas por un mayor conocimiento sobre el objeto de actitud: no son percibidas como algo ambivalente, son objetivamente más accesibles, estables y resistentes al cambio, además de que gozan de un mayor poder predictivo del procesamiento de la información y conducta (Morales y cols.; 2007).

1.6 Actitudes y conducta

Resulta difícil encontrar la relación cardinal entre actitudes y el comportamiento. El descubrimiento de que las actitudes siguen a las conductas, y viceversa, emerge de la suposición, ampliamente demostrada, de que los individuos desean preservar la consistencia lógica en sus puntos de vista sobre ellos mismos y sobre su entorno.

Como bien destaca Triandis “sería ingenuo sin embargo, concluir a partir de dichos resultados que no existe relación entre la actitud y conducta. Lo que sí resulta necesario entender es que las actitudes involucran lo que las personas piensan, sienten, así como el modo en que a ellas les gustaría comportarse en relación con un objeto actitudinal” (mencionado por Rodrigues y cols.; 2002: 90).

El hecho de que se posean actitudes en relación con ciertos objetos sociales y con ciertas situaciones en las que éstos están involucrados, explica incongruencias aparentemente existentes entre actitud y conducta.

No ha sido simple documentar la congruencia entre estas dos variables, lo cual ha llevado a los teóricos a preguntarse si las actitudes son determinadamente significativas de la acción. En una investigación, LaPiere (citado por Worchel y cols.; 2002) puso en duda la correspondencia entre actitud y comportamiento.

El estudio involucró a un matrimonio chino, que recorrió gran parte de los Estados Unidos con una visita de más de 250 restaurantes, hoteles y campamentos en los cuales fue atendido correctamente, junto con sus acompañantes. Sólo un establecimiento se rehusó a servir a la pareja. Más tarde, LaPiere, escribió a esos mismos lugares consultando si ellos darían servicio a los chinos.

De los establecimientos anteriores, casi la mitad respondió la carta: únicamente uno dijo que sí, en tanto el 90 por ciento respondió que no, el porcentaje restante dijo que dependía de la situación. LaPiere concluyó con esto, que es difícil imaginar un ejemplo más extremo de actitudes y conductas que no concuerden.

Esta conclusión pesimista, según comentan Worchel y cols. (2002), sirvió como un reto a los investigadores en el estudio de las actitudes, quienes creían que el concepto de actitud era útil, para comprender y explicar la conducta, sin embargo, reconocieron que faltaban pruebas convincentes. De ahí se identificaron factores que influyen en la congruencia entre actitud y conducta, mismos que muestran relación estrecha en algunas circunstancias, pero no en otras.

1.6.1 Compatibilidad de las medidas de actitudes y conductas

Como referencia, Fishbein y Ajzen (citados por Worchel y cols.; 2002), argumentaron que debido a que las actitudes generales predicen sólo conductas

generales, lo que ocurre igual con las actitudes específicas, la orientación entre actitud y conducta debe ser concurrente.

1.6.3.1 Actitudes generales y conductas generales

Las actitudes generales según Fishbein y Ajzen (citados por Worchel y cols.; 2002), son las dirigidas hacia los objetos, personas y temas. Una actitud individual hacia un tema auguraría el carácter favorable de toda serie de conductas relevantes para el tema, pero no pronosticará conductas específicas.

En cuanto a los sucesos inesperados, éstos llegan a interferir con las conductas específicas. Presumiblemente estas circunstancias idiosincrásicas deben nivelarse, de acuerdo con Worchel y cols. (2002), en toda la serie de conductas que son relevantes para el objeto de actitud. Estas actitudes auguran el carácter favorable de toda clase de actividades, aun si no se pronostican.

1.6.3.2 Actitudes específicas y conductas específicas

La actitud específica es una conducta particular hacia un objeto en un lugar particular, en un momento determinado. La misma definición puntualiza la conducta en cuatro dimensiones: acción, objeto, contexto y tiempo; según Worchel y cols. (2002), una medida de una conducta específica estará delimitada de esa manera.

Para predecir una meta específica, la medida de las actitudes será compatible y congruente con las actitudes de los participantes hacia el desempeño del acto concreto.

Asimismo, entre más elementos se reúnan, más elevada será la correlación entre actitud y conducta. Aunado a esto, participan normas subjetivas, las cuales, según Worchel y cols. (2002), se refieren a la presión social percibida para actuar de cierta manera, lo cual da lugar a creencias acerca de lo que los demás quieren que se haga.

Para finalizar este capítulo, debe considerarse que las actitudes implican no sólo un esquema de lo que se quiere dar a conocer, sino características y factores que influyen en su composición y definición. Es importante señalar que la forma en que funcionan las actitudes y el patrón que van formando, da pauta a un estudio profundo y detallado de lo que significan.

CAPÍTULO 2

TEORÍAS DE LA PERSONALIDAD

Este capítulo está dirigido al aspecto descriptivo de la personalidad, así como sus teorías y principios, además, se hace mención de teóricos importantes y sus aportaciones dentro de la psicología de la personalidad.

Es significativo mencionar que este capítulo toma como referencia a los principales teóricos considerados dentro de la teoría de los rasgos, los cuales proporcionan información sobre aportaciones y modelos que contribuyeron a una conceptualización científicamente comprobada mediante investigaciones

2.1 Teoría de la personalidad

Uno de los principales problemas al definir la teoría de la personalidad es el hecho de que los científicos se rehúsen a conocer las teorías existentes como reales dentro del modelo científico. Cuando no se llegan a cumplir los criterios de una teoría científica real, según Sarason (citado por Cueli; 1990), las teorías existentes no son tales y por lo tanto requieren un nuevo lenguaje, métodos y una ciencia aparte de la persona.

La tarea principal de una teoría de la personalidad radica en establecer consistencias de la conducta que no están determinadas por variables contextuales.

Cueli (1990), propone sus propias listas de rasgos e interrelaciones supuestas entre las características; éstas son las dimensiones o factores de personalidad que pueden usarse para clasificar las conductas interpersonales más estables de un individuo.

Dichas dimensiones, junto con las variables contextuales, sirven para explicar la variabilidad de la conducta, lo cual en esencia constituye una definición del área de la personalidad. Cualquier teoría que se suponga ser al respecto razonablemente comprensiva, ya sea general o relativamente limitada en su alcance, extrae un segmento de fenómenos sociales interpersonales, que son significativos en el sentido de interés vital para la teoría.

Una teoría de la personalidad “sirve como un resumen del criterio de los teóricos acerca de la naturaleza humana en general y como una guía para entender un caso individual.” (Cueli; 1990: 36). Como conjunto, las teorías son interpretaciones personales de la naturaleza psicológica individual y colectiva del sujeto.

2.1.1 Definición de personalidad

Proviene del griego *prosopón*, (máscara) cuyo significado alude a las máscaras que en el teatro griego se colocaban los actores para interpretar a los personajes de las tragedias.

Según la página www.liceodigital.com (2009), puede considerarse que en cierto modo la personalidad responde a aquello que se percibe por los otros o la forma en cómo el individuo aparece ante otros. Es la cualidad abstracta resultante de un conjunto de factores no visibles, que son inherentes al individuo y que son determinantes de lo más específico de su identidad como persona y su comportamiento a la vez.

El campo de la psicología de la personalidad, menciona Scheier (1997), se extiende desde la búsqueda empírica simple de las diferencias entre personas, hasta una indagación bastante más filosófica sobre el sentido de la vida. Algunos teóricos van un paso más allá, al sostener que están buscando la esencia de lo que hace a una persona o por lo que se entiende como ser humano individual.

Otra forma de explicar lo anterior, es que los especialistas en la materia están interesados en la estructura del individuo y sobre todo sobre la parte psicológica, es decir, cómo se integra una persona, cómo funciona, cómo puede ser analizada.

Los psicólogos de la personalidad han discutido durante mucho tiempo el sentido preciso del concepto: durante décadas han ofrecido muchas definiciones, sin embargo, ninguna ha recibido una aprobación universal. Una razón para utilizar el término parece ser el deseo de transmitir un sentido de coherencia o continuidad de las cualidades de alguien, otro motivo es transmitir la idea de que cualquier cosa que las personas hagan, piensen o sientan, se origina en su interior.

Estas dos razones para emplear el concepto de dicha palabra, según Scheier (1997), se relacionan cuando el ser humano trata de predecir y comprender la conducta de los demás o la propia; en esa predicción, una fuente importante de información es el juicio acerca de la personalidad del otro.

Desde un punto de vista científico, Dicaprio (1980), menciona que todos los sujetos tienen una personalidad, que es la naturaleza psicológica individual, dicho de otra forma, como una identidad personal.

La personalidad, tiene diversas características, con diferentes grados de importancia:

- Características centrales: Son los rasgos distintivos, fundamentales y duraderos de la persona.
- Características periféricas: son aquellas conductas que están sujetas a cambios, como las preferencias.

Al intentar conocerse a uno mismo y a los demás, es importante distinguir con claridad entre los aspectos centrales y los periféricos de la identidad personal. Otra forma de pensar en la noción de la identidad personal, es considerar los casos en que la persona no parece ser ella misma.

De igual manera, cuando un ingrediente esencial de la identidad se pierde o cambia significativamente, se observa que la persona parece diferente; no se comporta de manera característica. Dicaprio (1980) denomina a esto como el modelo de dicha persona.

2.2 Estructura psicológica de la personalidad

Las propiedades del hombre como un todo, indican Predvechni y cols. (1985), están contenidas en dos categorías fundamentales: el hombre como organismo y el hombre como personalidad.

El vocablo organismo, en el ser humano, alude al conjunto de sus propiedades corporales o materiales que se han desarrollado a partir de las propiedades de sus antepasados animales que se han ido modificando posteriormente en el proceso de la historia de la humanidad. Dicho organismo conserva ciertas peculiaridades genéticas del psiquismo heredadas de los progenitores (Predvechni y cols.; 1985).

La personalidad, tomada como un todo, mantiene dos aspectos que se interpenetran: lo psíquico, que determina la individualidad, y el aspecto social, que está determinado por los roles sociales y la experiencia de la actividad del individuo en un medio social dado.

Son elementos de la estructura psíquica de la personalidad, según Predvechni y cols. (1985), sus propiedades y peculiaridades psíquicas, que por lo común se denominan rasgos de personalidad. Por dicha razón, los psicólogos intentan encasillar toda la cantidad de propiedades de la personalidad en cierto número de subestructuras. Dichas organizaciones psíquicas de la personalidad son simultáneamente niveles que se encuentran en interdependencia jerárquica.

2.2.1 Subestructura biológica

Esta subestructura mantiene el nivel inferior de la personalidad, además de estar condicionada al temperamento como sistema de propiedades innatas del tipo de sistema nervioso; incluye propiedades psíquicas relativas a la edad, sexo y temperamento.

Dado que las propiedades del temperamento se entienden, desde los trabajos de Pavlov, como manifestaciones personales del sistema nervioso que forman parte del organismo y están situadas en la intersección de la personalidad, se consideran entonces como parte de la integridad del hombre (Predvechni y cols.; 1985).

2.2.2 Subestructura psíquica

Incluye todas las propiedades individuales de distintos procesos psíquicos que se han convertido en propiedades de la personalidad. Es el segundo nivel de la personalidad, misma que según Platónov (citado por Predvechni y cols.; 1985), unifica la individualidad de la manifestación de la memoria, las emociones, sensaciones, pensamientos, percepciones, sentimientos y voluntad.

Aquí figuran los procesos y estados psíquicos que se han convertido en propiedades suficientemente estables de la personalidad, el grado de condicionamiento social debe ser considerado casi igual a los mecanismos biológicamente condicionados del reflejo.

2.2.3 Subestructura de experiencia social

Es el tercer nivel de la personalidad, en el cual la experiencia involucra los conocimientos, hábitos, habilidades y costumbres adquiridos por el hombre.

La experiencia de la personalidad, comentan Predvechni y cols. (1985), tiene gran importancia para su caracterización social. Si bien ésta misma se toma como un todo, debe considerarse también que sobre la base de los conocimientos surgen los hábitos, en los cuales se fundan las habilidades y costumbres.

En dicha subestructura, la importancia del contenido social, supera considerablemente al factor biológico. En este nivel aparecen diferencias esenciales entre las distintas personalidades que, por su grado de socialización, se manifiestan en un nivel cultural. La intensidad y profundidad de esta subestructura en la personalidad, resulta diferente en distintos periodos de la vida del hombre.

2.2.4 Subestructura de orientación

Se refiere al nivel superior de la personalidad, exige un análisis psicosocial. Si bien la orientación de la personalidad se toma como un todo, es posible apreciar elementos ordenados en serie jerárquicamente interrelacionada: según Predvechni y cols. (1985), ésta se conforma por aficiones, deseos, intereses, inclinaciones, ideales y convicciones personales.

Esta subestructura está casi por completo condicionada socialmente, por ser la parte más esencial para la personalidad, determina la socialización de las restantes subestructuras y en consecuencia, también la del hombre en su conjunto. Adicionalmente, refleja con mayor plenitud la ideología de la comunidad de la que el hombre está inserto, el contenido de la misma, define los rasgos de la personalidad del nuevo hombre de la sociedad.

2.3 Teoría de los rasgos

Los rasgos se describen como características supuestamente comunes a la mayoría de los individuos; según la página www.itescam.edu.mx (2009), la personalidad se estudia en términos de la interacción de rasgos más o menos independientes de actitudes o valores.

En la teoría de los rasgos se considera que lo que distingue a los individuos es la cantidad de características diversas que muestra su personalidad. De alguna forma, este punto de vista supone que las diferencias básicas entre la gente son cuantitativas, más que cualitativas (Scheier; 1997).

Los rasgos poseen características como el hecho de que son distintivos del individuo, además de estables; finalmente, explican la consistencia de la conducta individual en situaciones diferentes.

2.3.1 Concepto de rasgo

Un rasgo “es una característica humana o animal que varía de un individuo a otro. Los rasgos pueden ser físicos o psicológicos”. (Rom y Lamb; 1992: 365).

El concepto es importante en la psicología de la personalidad, porque el esfuerzo se establece en las principales dimensiones de temperamento, según las

cuales se diferencian las personas, como primer paso hacia la explicación de dichas diferencias.

En continuidad con el concepto, Atkinson (citado por Sarbach; 2009), menciona que un rasgo es una forma específica de comportamiento, que implica una disposición estable a comportarse de manera parecida en varias circunstancias. Para quienes investigan los rasgos de personalidad, éstos permiten hacer predicciones sobre la conducta propia y la de los otros.

Un conjunto de rasgos estables da lugar a un tipo. Pero este vocablo no significa individuo, sino que hace referencia a un conjunto de individuos con rasgos comunes, “sólo son modelos de comportamiento, a pesar de que cada persona se puede incluir dentro de un tipo, nunca coincide plenamente.” (www.asarbach.wordpress.com; 2009).

Se han realizado diferentes intentos con el propósito de reducir los rasgos individuales de la personalidad a un número limitado de categorías, mediante metodologías experimentales y estadísticas como el análisis factorial, mismo que según la página www.asarbach.wordpress.com (2009), es el procedimiento estadístico que toma un gran número de respuestas a cuestionarios y busca correlaciones entre ellas para agruparlas en unidades básicas e independientes.

A pesar de esta multiplicidad de tipologías, hay cinco rasgos principales que posiblemente abarquen la mayoría de los rasgos generales atribuibles a los diferentes tipos de personalidad. Atkinson (citado por Sarbach; 2009), señala, que por esta razón cada vez son más los investigadores coinciden en lo que se nombró: los cinco grandes.

Cada rasgo estaría presente en cada persona en una medida continua que va desde su afirmación plena en un extremo hasta su término opuesto en el otro. Dichos factores son los siguientes, con sus respectivas gradaciones:

<u>Factor de rasgo</u>	<u>Escala de rasgo representativa</u>
1. Apertura mental	Convencional-Original Poco audaz-Temerario Conservador-Liberal
2. Extraversión	Retraído-Sociable Silencioso-Hablador Inhibido-Espontáneo
3. Responsabilidad o tesón	Descuidado-Prudente Irresponsable-Fiable Negligente-Concienzudo
4. Afabilidad	Irritable-Amable Despiadado-Bondadoso Egoísta-Desprendido
5. Estabilidad emocional (neuroticismo)	Calmado-Preocupado Duro-Vulnerable Seguro-Inseguro

La psicología de los rasgos puede considerarse iniciada en el siglo pasado, cuando Galton, realizó una serie de mediciones anatómicas y conductuales en una amplia muestra de visitantes de la Gran Exposición del Palacio de Cristal, en Kensington, y trató de establecer interconexiones con ella (Rom y Lamb; 1992).

Las críticas hacia el concepto de rasgo han tenido poco efecto sobre su progreso y, con la declinación de los enfoques psicoanalíticos, en la explicación de la conducta; según Rom y Lamb(1992), la psicología de la personalidad ha llegado a ser considerada por muchos autores como sinónimo del estudio de los rasgos.

2.4 Principales colaboraciones al concepto de rasgo

Cuando alguien ve que una persona se comporta de determinada manera, lo que hace es atribuirle determinado rasgo.

Las aportaciones a dicho concepto, así sean las más simples, suelen ser suficientes para explicar los acontecimientos cotidianos en esa psicología de sentido común (Heider, citado por Mischel; 1980). En esas explicaciones, no sólo se retoman los rasgos como descripciones de lo que la gente hace, sino como causa de esa conducta.

La aproximación de los rasgos para abordar el estudio formal de la personalidad, empieza con la convicción de que la personalidad puede ser descrita

en términos de rasgos. Mismas descripciones se refinan al hacerlas en forma cuantitativa y sistemática.

2.4.1 Aportaciones de los principales teóricos de los rasgos

Para ahondar sobre el concepto de rasgo, se expondrán enseguida las contribuciones sobre el tema, de diversos investigadores que en psicología se han erigido como especialistas reconocidos.

2.4.1.1 Gordon Allport

Según Mischel (1980), Allport se considera como uno de los psicólogos más notables en el estudio del rasgo sus concepciones siguen teniendo una importante influencia después de tres décadas de haberse reflexionado. En su teoría, los rasgos son las realidades últimas de la organización psicológica, son tendencias o predisposiciones determinantes al momento de emitir una respuesta.

En otras palabras, un rasgo es “un sistema de neuropsíquico —peculiar del individuo— generalizado y focalizado que tiene la capacidad de hacer que muchos estímulos adquieran equivalencias funcionales y de iniciar y guiar formas constantes —equivalentes— de conducta de adaptación y expresión” (Mischel; 1980: 125).

Allport (referido por Mischel; 1980) estaba convencido de que algunas personas tienen disposiciones que influyen en casi todos los aspectos de su conducta:

- Rasgos cardinales: Disposiciones muy generalizadas
- Rasgos centrales: Disposiciones menos generalizadas, pero aún bastante notorias.
- Rasgos secundarios: según Boeree (citado en www.psicologia-online.com; 2009), son disposiciones que no son tan obvias, generales, o consistentes; señala que las preferencias, las actitudes, los rasgos situacionales, son todos secundarios.

Allport creía que el propio patrón de disposiciones determina la conducta del individuo. Según Mischel (1980), aquél uno de los primeros investigadores que abogaron por la importancia de las diferencias individuales, para él no existían dos personas por completo iguales, ni dos individuos que respondan de manera idéntica ante el mismo suceso. Los rasgos jamás se presentan en dos individuos exactamente de la misma manera, sino de modos únicos en cada persona. Creía que debido a las experiencias compartidas y a las influencias culturales comunes, la mayoría de las personas tienden a adquirir algunos tipos de rasgos más o menos comunes, éstos son comparables con base en las disposiciones comunes.

Allport (mencionado por Mischel; 1980) contribuyó a aumentar la teoría del rasgo, pero criticó muchos de los métodos estadísticos y de las estrategias de investigación cuantitativa utilizados por otros teóricos del mismo campo.

2.4.1.2 Raymond B. Cattell y cols.

Para este teórico, el rasgo también es la unidad básica de estudio: es una estructura mental, inferida a partir de la conducta y una elaboración fundamental que explica la regularidad o uniformidad conductual.

Al igual que Allport, establece una diferencia entre rasgos comunes, que están presentes en todas las personas y los rasgos únicos, que sólo se presentan en un individuo y que no se observan en ningún otro exactamente en la misma forma (Mischel; 1980). Por otra parte, hizo la diferencia entre:

- Rasgos superficiales: Conglomerados de elementos (respuestas) de rasgos declarados o manifiestos que parecen ir juntos.
- Rasgos fuente: Son variables subyacentes que constituyen las identidades causales determinantes de las manifestaciones superficiales.

Para Cattell y cols., los rasgos fuente sólo se encuentran mediante el análisis factorial, de esta forma estima factores o dimensiones que parecen cimentar las

variaciones superficiales de la conducta. Dichos rasgos se dividen en aquellos que reflejan condiciones ambientales y los que son reflejo de factores constitucionales. Los rasgos pueden ser generales o específicos (Mischel; 1980).

Dicho investigador recurre a tres tipos de datos para descubrir los rasgos fuente generales: historias personales, donde se califican situaciones cotidianas de conducta, autoevaluaciones y pruebas objetivas o tests, en las que observa a la persona en situaciones diseñadas para evocar respuestas a partir de las cuales puede predecirse la conducta en otras situaciones. De ese modo, evaluó e identificó dichos rasgos a través de su Escala de 16 Factores de Personalidad. En el sistema de Cattell y cols., tales componentes se clasifican dentro de tres grupos de acuerdo con la manera como se expresan: los que son relevantes para el individuo y se ponen en acción respecto a un objetivo se llaman rasgos dinámicos; los relacionados con la eficiencia en el logro del objetivo, son rasgos de habilidad; por último, los rasgos asociados con la energía o reactividad emocional, los llamó, rasgos de temperamento. Cattell y cols., especuló mucho sobre las relaciones que podría haber entre los diferentes rasgos y el desarrollo de la personalidad (Mischel; 1980).

2.4.1.3 H. J. Eysenck

La teoría de Eysenck está basada principalmente en la psicología y la genética, aunque es un conductista que considera a los hábitos aprendidos como algo de gran importancia. Boeree, (citado en www.psicologia-online.com; 2009)

considera sobre dicho planteamiento que las diferencias en las personalidades surgen de la herencia. Por tanto, está primariamente interesado en lo que usualmente se conoce como temperamento.

Las extensas investigaciones del psicólogo inglés Eysenck complementan, de manera importante, el trabajo de los teóricos de los rasgos. Extendió la investigación de las dimensiones de la personalidad hacia el área de la conducta anormal, en donde estudia rasgos caracterizados por neurosis. También estudió la introversión-extroversión como un rasgo dimensional (Mischel; 1980).

Además de generar un conjunto de dimensiones descriptivas, Eysenck y sus colaboradores, estudiaron las asociaciones que hay entre la posición de las personas en esas tres dimensiones anteriores y sus calificaciones en una variedad de otras medidas de la personalidad y el intelecto.

El extrovertido típico, menciona Eysenck (citado por Mischel; 1980), es sociable, gusta las fiestas, tiene muchos amigos, no se siente seducido por la idea de estudiar o leer por sí mismo. Con hambre de emociones, toma riesgos e incluso, suele ponerse en peligro, actúa dejándose llevar por el impulso del momento; en general, es un individuo impulsivo, refiere mantenerse en movimiento, tiende a ser agresivo y pierde los estribos con facilidad.

Por el contrario, el tipo introvertido, es tranquilo, de tipo reservado, introspectivo. Le gustan más los libros que las personas, se mantiene callado y distante, salvo con sus íntimos amigos. Tiende a planificar por anticipado, mira antes de saltar y no confía en el impulso del momento. No le gustan las emociones, se toma los asuntos de vida con seriedad, siente agrado por un estilo de vida ordenado. Sus sentimientos están bajo control y rara vez se comporta de forma agresiva. Es una persona en quien se podría confiar. Eysenck (citado por Mischel; 1980) comenta que puede llegar a ser pesimista y darle gran valor a normas éticas.

Otra situación que Eysenck señaló fue la interacción de ambas dimensiones y lo que esto podría significar con respecto a varias problemáticas psicológicas. A este respecto, en la página www.psicologia-online.com (2009), Boeree menciona el ejemplo de que las personas con fobias y con trastorno obsesivo-compulsivo tienden a ser bastante introvertidos, y las personas con trastornos conversivos o con trastornos disociativos como la amnesia, se orientan a ser más extravertidos.

Como cierre de este capítulo, es fundamental reiterar la estructura y bases que han proporcionado los teóricos importantes sobre los rasgos, así como diferentes esquemas de apreciación a la personalidad y resultados arrojados a partir de teorías que brindan información principalmente dentro del plano del Individuo y sus componentes de personalidad.

CAPÍTULO 3

MARIHUANA

Este capítulo aborda, además del significado del término droga, información detallada respecto a la marihuana, así como la manera en que es considerada en la sociedad actual. Se mencionan datos relevantes en cuanto a sus antecedentes y trascendencia dentro de diferentes épocas en la historia.

Se hace mención sobre los efectos que surgen en el individuo debido a su consumo, y las posturas que sobre su utilización han surgido en torno a ella, así como diferentes maneras de identificarla en el mundo actual.

3.1 El significado de droga

Desde la antigüedad, indica Cervera (1975), se tiene conocimiento de sustancias que son capaces de ocasionar alteraciones psíquicas en el ser humano. En la civilización grecorromana y en los antiguos pueblos orientales eran ya utilizados el alcohol, el opio y el hachís, como estimulantes de sus ceremonias religiosas o como preparación para la lucha.

A lo largo de la historia de la humanidad se puede comparar cómo el empleo de drogas, las formas de tomarlas y sus repercusiones, han ido cambiando hasta

llegar a los tiempos actuales, en los que alcanza una importancia comparativamente mayor.

Una droga “es cualquier sustancia química que altera el estado de ánimo, la percepción o el conocimiento y de la que se abusa con un aparente perjuicio para la sociedad” (Laurie; 1979: 11).

El consumidor emplea la droga para obtener un estado agradable de fantasía, encontrar una forma de abstraerse de la realidad u olvidarse de un sentimiento de fatiga o inadaptación; así lo comenta Cervera (1975). Independientemente de su característica o efecto, la droga es capaz de producir una acción adictiva, una dependencia.

En la droga lo primordial es la acción farmacológica del producto, que a cierta dosis, produce la necesidad imperiosa de tomarla. Pero junto con ello, el efecto psicológico produce cierta ligazón a la droga, en función de sus efectos placenteros.

En relación con lo anterior, se toma en cuenta el término de farmacodependencia o toxicomanía, según la Organización Mundial de la Salud (citada por Cervera; 1975), es un estado de dependencia psíquica, física o ambas, frente a un producto, cuando se establece una administración periódica del mismo.

La distinción entre los conceptos de habituación y toxicomanía que señala Cervera son:

3.1.1 Habituación

Es la situación originada por la administración repetida de una droga. Entre sus características figuran:

- Deseo de seguir tomando la droga por la sensación de bienestar que produce.
- Tendencia escasa o nula a aumentar la dosis.
- Cierta grado de dependencia psíquica respecto a los efectos de la droga, pero nunca una dependencia física con el consiguiente síndrome de abstinencia
- Efectos nocivos, si los hay, recaen sobre el individuo (Cervera; 1975).

3.1.2 Toxicomanía

Es un estado de intoxicación crónica o periódica motivado por el consumo repetido de una droga. Se caracteriza por:

- Deseo o necesidad imperiosa de seguir tomando la droga; su obtención se procura por todos los medios.
- Tendencia a aumentar la dosis.
- Relación de dependencia psíquica y física respecto a los efectos de la droga.

- Efecto nocivo para el individuo y la sociedad.
- La gente se hace dependiente (Cervera; 1975).

Los experimentos de Pavlov (citado por Laurie; 1979), demostraron que cualquier experiencia puede ser asociada en la mente, involuntaria e inconscientemente, si ocurre después de otra. Si las condiciones son apropiadas, la conexión puede ser sumamente sólida y duradera; cada vez que se repita, los vínculos se reforzarán.

Según Laurie (1979), la gente se vuelve dependiente no sólo de la droga, sino también de experiencias que adquiere; la diferencia consiste en toda droga produce efectos psíquicos y cualquiera puede caer en la dependencia, siempre que se experimente de forma apropiada y por la persona adecuada.

3.2 Antecedentes de la marihuana

La marihuana, cannabis o cáñamo es una de las plantas psicoactivas conocidas por la humanidad desde hace tiempo (Grinspoon y Bakalar; 2001). Este vegetal crece ya sea de forma silvestre o como planta cultivada, por todo el mundo en una gran variedad de climas y suelos. Es una planta originaria de las planicies de Asia central y pudo haber sido cultivada hace ya 10,000 años.

Se afirma con seguridad que se cultiva en China en el 4000 a. de C. y en Turkestán en el 3000 a. de C. Al respecto, Cervera (1975) señala que el emperador chino Shen Nung describió la planta. En la India, en el siglo V a. de C., se encontró información sobre su cultivo y propiedades euforizantes y placenteras. En los escritos sánscritos se habla de las "píldoras de la alegría" compuestas con goma de cáñamo y azúcar.

La marihuana se cultivó extensamente en la India y formó parte de la religión hindú. Los preparados utilizados en la India según Grinspoon y Bakalar (2001), son de tres clases, conocidos como bhang, ganja y charas. El preparado menos potente y más barato, bhang, se obtiene por trituración de hojas, semillas y tallos secos. A causa de su rápida propagación y adaptabilidad ambiental, la cannabis tuvo un gran impacto en las expresiones de diversas culturas.

La ganja se obtiene de las extremidades florales de las plantas femeninas cultivadas y es dos o tres veces más fuerte que el bhang; "la diferencia es semejante a la que puede haber entre la cerveza y un buen whisky escocés" (Grinspoon y Bakalar; 2001: 26). La chara es la resina pura, conocida también como hachís. Cualquiera de estos preparados puede ser fumado comido o mezclado en las bebidas.

Durante la Edad Media, el cultivo del cannabis se extendió desde la India por Medio Oriente y África del Norte. Hacia 1800, llega a Europa traída por las tropas de

Napoleón tras la campaña de Egipto, pero su consumo estuvo limitado sólo para círculos selectos de la sociedad francesa, como muestran las descripciones de Gautier, Baudelaire y Dumas, “en el Club de Hachichins de París, en el que el artista y literatos consumían la droga y plasmaban después sus experiencias en diversos escritos.” (Cervera; 1975: 44). También se menciona en los escritos de Sustra (citado en la página www.mind-surf.net; 2009), el tratado más antiguo de medicina hindú, y en los libros de los vedas se le atribuye orígenes divinos denominándosele vilahia, que significa productora de la vida.

El griego Herodoto menciona la inhalación de vapores de marihuana por los asirios y los efectos excitantes de esta práctica. Éstos conocían la hierba y se sabe que la usaban al menos desde el siglo IX a.C. como anestésico y auxiliar para enfrentar el viaje a la muerte.

Los colonos británicos introdujeron la planta en la Nueva Inglaterra en 1629 según Schroeder (1983). Para 1630 la ropa usada en la colonia de Virginia era elaborada con el cáñamo como materia prima. Tres décadas después, el gobierno colonial estableció sanciones para los agricultores que se negaran a cultivarlo.

Desde África y Sudamérica, a través de México, se introduce por los esclavos negros en América del Norte, aproximadamente en 1860. Es un hecho que los indígenas mesoamericanos la adoptaron como parte de su medicina natural desde hace ya cientos de años.

La generalidad del pueblo norteamericano permaneció indiferente a las propiedades alucinantes de la marihuana, hasta el siglo XX.

El cultivo e industrialización del cáñamo estaba en su apogeo, señala Schroeder (1983). Su uso medicinal estaba muy extendido; eran pocos quienes lo empleaban como droga recreativa.

Su popularización empezó durante las dos primeras décadas de dicho siglo, el mismo autor menciona que se cree que fueron trabajadores extranjeros, sobre todo mexicanos, quienes introdujeron el hábito al país norteamericano. Actualmente, el cannabis se ha convertido en una de las plantas más difundidas y diversificadas.

3.2.1 Etimología y denominaciones

No existen muchas fuentes que exploren la etimología de este vocablo, según refiere McKenna (citado en www.mind-surf.net; 2009), aunque el manual de capacitación de los agentes mexicanos de la Procuraduría General de la República, asegura que la palabra marihuana proviene del náhuatl malihuana, palabra compuesta por mallin que quiere decir prisionero, hua que significa propiedad, y la terminación ana, coger, agarrar o asir. Los indígenas, al identificar a la planta con el nombre de malihuana, quisieron expresar que la planta se apodera del individuo; los estadounidenses mencionan que marihuana es una contracción de los nombres propios María y Juana, convirtiéndose en marijuana (www.mind-surf.net; 2009).

En la actualidad, cada región tiene su forma particular de referirse a ella. En México por ejemplo, se le llama mota, yerba, moy, café o chocolate, mientras que los cigarros hechos con ella se conocen como chubys, dubis, toques, joins, porros o canuto. En la página www.nida.nih.gov (2009) señala que, en inglés se la conoce como: pot, herb, grass, weed, Mary Jane, reefer, skunk, boom, gangster, kif o ganja (www.mind-surf.net; 2009).

Schroeder (1983), señala que la persona que consume este psicoactivo de forma regular también tiene denominaciones específicas. En México se le nombra como pacheco o marihuano, aunque esta última tiene otras connotaciones; en España es un porreta o fumeta.

Quien está bajo los efectos del cannabis en México está down o pacheco, en España está colocado o emporrado, señala la página www.mind-surf.net (2009),

3.2.2 Composición química

En sus orígenes, señala Sotelo (1976), el cannabis tiene dos variedades principales: indica y sativa. Otros autores señalan una tercera variedad, la rudelaris, las más comunes son las dos primeras. Si no se cosecha puede llegar a alcanzar hasta 4 metros de altura.

Sus hojas lanceoladas y dentadas, que pueden llegar a medir 15 cm de largo, la distinguen singularmente. Tienen digitaciones de entre 3 y 15 segmentos, aunque por lo general son de 7 a 9 fragmentos.

Se reproduce por polinización a través del viento, por lo que su cultivo requiere la presencia de dos géneros: las plantas macho que producen el polen y las hembras, que dan las semillas. Las hojas y las flores de ésta última contienen mayores concentraciones de THC y son las únicas que se utilizan por sus propiedades psicoactivas.

La planta de marihuana contiene más de 460 componentes conocidos, según afirman Grinspoon y Bakalar (2001), de los cuales más de 60 tienen la estructura del carbono-21, típica de los cannabinoides. Existe un cannabinoide que es altamente psicoactivo y a la vez se encuentra presente en gran cantidad habitualmente entre 1 y 5% del peso de la planta, es 3 4-trans-delta-1-tetrahidrocannabinol, también conocido como delta-1-THC, delta-9-THC, o simplemente THC.

3.3 Efectos de la marihuana

Los efectos del cannabis, señala Azorlosa (citado en www.medspain.com; 2009), dependen de su cantidad en sangre que correlaciona significativamente con el número de aspiraciones que se hacen, sin que influya el tiempo que se retiene el humo inhalado. Los efectos fisiológicos y conductuales se manifiestan al mismo

tiempo o poco después de la rápida aparición de delta-9-tetrahidrocannabinol en sangre.

3.3.1 Efectos fisiológicos

Los efectos físicos agudos más comunes de fumar o ingerir cannabis o THC, según Grinspoon y Bakalar (2001), son una leve hipertermia conjuntiva (enrojecimiento de los ojos) y un ligero incremento del ritmo cardiaco; ninguno de estos efectos es molesto o peligroso. La marihuana, en su forma natural, es posiblemente la sustancia adictiva más segura desde el punto de vista terapéutico de todas las conocidas por la humanidad.

Grinspoon y Bakalar (2001) mencionan que después de cinco mil años de utilización del cannabis por millones de personas en todo el mundo, que no hay ninguna evidencia creíble de que esta droga haya provocado nunca una sola muerte. El efecto letal de las drogas se mide por un valor denominado LD50, la dosis que provocaría la muerte del 50% de animales o seres humanos que la ingieran.

Después de comprobar la bibliografía existente durante más de dos décadas, los autores anteriores llegan a la conclusión de que el único deterioro físico confirmado que ocasiona la marihuana es el ocasionado al sistema pulmonar.

Fumar marihuana, produce inflamación en los conductos respiratorios y reduce la capacidad respiratoria, por lo tanto, algunos fumadores parecen tener dañadas células bronquiales. El humo carga a los pulmones con una cantidad de alquitrán (partículas insolubles) y monóxido de carbono tres y cinco veces superior al humo del tabaco. El sistema respiratorio retiene los alquitranes, porque el humo de la marihuana se inhala profundamente y se mantiene ahí por más tiempo.

Si se consume en dosis mayores, los cambios en la persona son visibles, el movimiento se hace lento, sobrevienen lapsos cortos de pérdida de la memoria, las emociones se suceden en forma fluctuante; por otro lado, en un grado leve de intoxicación, el individuo parece normal exteriormente, solo hay señales reconocibles de los sutiles cambios internos que se han producido (Schroeder; 1983).

3.3.2 Efectos psicológicos

Existen efectos secundarios del uso médico del cannabis, como la alteración del estado de conciencia, la cual dura de dos a cuatro horas cuando el cannabis se ha fumado y de cinco a doce cuando se ingiere por vía oral. Su forma más habitual es un estado de sosiego, ligeramente eufórico, en el que el tiempo discurre lentamente y la sensibilidad hacia las cosas, sonidos y contactos aumenta.

La persona que fuma cannabis, señalan Grispoon y Bakalar (2001), puede sentirse alegre o divertido, los pensamientos fluyen con rapidez y la memoria a corto

plazo se reduce. La imagen corporal y la percepción visual sufren ligeros cambios. El adulto intoxicado por cannabis parece percibir el mundo con el asombro y curiosidad de un niño: se aprecian detalles que ordinariamente se pasan por alto, se capta con más atención, los colores parecen más ricos y brillantes y pueden descubrirse nuevos sentidos en obras de arte, por ejemplo, que anteriormente parecían tener poco o ningún significado. A veces, después de una o dos horas aparece la somnolencia o el sueño (Grispoon y Bakalar; 2001).

De acuerdo con la frecuencia del consumo, el tiempo transcurrido desde la última dosis y la reacción del organismo, “la persona se siente relajada, feliz y sociable, pierde inhibición, desea mucho comer, sobre todo dulces, como chocolate y pastel.” (Sttopard; 2002: 45).

Otro efecto psicológico de la marihuana, menos común pero significativo, es un estado de ansiedad, acompañado a veces de pensamientos paranoicos que pueden llevar a una situación de pánico incapacitante, además limitado al ámbito de lo subjetivo. La ansiedad y los pensamientos paranoicos pueden aparecer con mayor probabilidad en un consumidor inexperto que tome la droga en un ambiente desagradable o extraño (Sttopard; 2002).

3.4 Contexto social y marihuana

Ya que la marihuana es considerada una droga ilegal, el impacto que produce en la sociedad, así como el consumo de esta planta, se basa en la implicación de entrar en una red ilegal con todos los riesgos que esto conlleva, y del consumo de quien la utiliza dentro de un ambiente poco conocido por éste y por la sociedad en general (www.manileca.blogspot.com; 2007).

Respecto al contexto social y el prejuicio que se genera por la reputación del cannabis como droga en cuanto a su consumo, Grinspoon y Bakalar (2001) comentan un estudio realizado por dos psicólogos de la Universidad de California en Berkeley, quienes presentaron un informe de los resultados de un riguroso estudio sobre 101 jóvenes de dieciocho años de edad, a los que se había estado siguiendo desde que tenían cinco años para examinar la relación entre las características psicológicas y el uso de drogas.

Los autores Shedler y Block indicaron que los adolescentes que habían tenido alguna experiencia con alguna droga, principalmente con la marihuana, mostraron lo siguiente, “el uso de drogas es un síntoma, no una causa del desajuste personal y social, y el significado del uso de la droga sólo puede ser comprendido en el contexto de la estructura de la personalidad y la historia del desarrollo del individuo.” (citados por Grinspoon y Bakalar; 2001: 21).

Actualmente se vive una situación de crecimiento sostenido por la competitividad de la sociedad moderna con cierta influencia en la conducta de las personas: Vega (citado en www.liberaddictus.org; 2009) comenta que la menor tolerancia a la frustración, la sociedad de la competición, la presión para lograr éxito o el ritmo de vida acelerado, que pretende satisfacción inmediata, son aspectos que inciden en los modos de vida, en los comportamientos individuales y que condicionan la relación de la ciudadanía con las drogas.

El ser ilegal y criminalizada, no sólo quienes no la consumen desconocen los efectos, sino que entre quienes sí la utilizan y trafican con ella también está presente la falta de información. Esto conlleva a desconocer los riesgos de la planta y en consecuencia, a darle un mal uso.

Este último capítulo proporciona el conocimiento de la planta denominada marihuana. Se revisaron sus diferentes formas de uso y antecedentes históricos. Es importante remarcar la influencia y conocimiento que hasta hoy se tiene de ella, así como el conocimiento de los efectos que, en sus diferentes variantes, causa tanto en el ámbito personal como el social.

CAPÍTULO 4

METODOLOGÍA, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

A continuación se mostrará la metodología que se siguió, para dar a conocer el proceso utilizado y las características de la población con la que se trabajó, así como los resultados obtenidos en la presente investigación de campo.

4.1 Descripción metodológica

Carrillo (1990) define la metodología como la disciplina que tiene por objeto, el estudio crítico de los procedimientos que permiten llegar al conocimiento de la verdad objetiva en el campo de la investigación científica. Pardinás (citado por Carrillo; 1990) la delimita como el estudio crítico del método.

El conjunto de normas, reglas prácticas, realidades exactas, racionales y experimentales que permiten el logro de un objetivo científico, forman la metodología. Por consecuencia, el objeto metodológico consiste en la manera de proceder en el manejo de los medios del conocer, para alcanzar la verdad científica.

La metodología científica se divide en general y especial, Carrillo (1990) lo señala de la siguiente manera:

- a) Metodología general: es una rama de la lógica; se ocupa de los métodos y procedimientos aplicables en común a todas las ciencias.
- b) Metodología especial: Moreno, (referido por Carrillo; 1990: 39) menciona que “consiste en la adaptación de principios y procedimientos generales a la características y exigencias de cada ciencia en particular”.

4.1.1 Método

El concepto de método se origina de las raíces griegas: meta, que significa fin y odos, que quiere decir camino, Carrillo (1990), señala que dicho término se define etimológicamente como el camino para llegar a un fin. Suele definirse como una sucesión de pasos ligados entre sí para la realización de un propósito.

La investigación, según Carter (2002), significa averiguar, escudriñar, indagar mejor; en la actitud investigadora presupone mirar de forma cabal más de una vez. Es un medio para conocer la realidad mediante el descubrimiento de verdades. Un método es una aproximación sistemática a un segmento de investigación.

Los psicólogos utilizan gran variedad de métodos, mismos que se clasifican de diversas maneras. Sin el método, la investigación del psicólogo no resulta mejor que la especulación de quien carece de conocimientos sobre psicología.

4.1.2 Enfoque

El enfoque a utilizar en la presente investigación es el cuantitativo, mismo que “usa la recolección de datos para probar hipótesis, con base en la medición numérica y el análisis estadístico, para establecer patrones de comportamiento y probar teorías”. (Hernández y cols.; 2008: 5).

El objetivo de utilizar dicho enfoque es acotar la información para medirla con precisión en sus variables de estudio; en cuanto a la investigación es tener orden, en este caso es deductivo, ya que va de lo general a lo particular.

En dicho enfoque, Hernández y cols. (2008), hacen referencia a las siguientes características:

- a) Se plantea un problema de estudio delimitado y concreto. Las preguntas de investigación versan sobre cuestiones específicas.
- b) Ya planteado el problema de estudio, se examina lo que se ha investigado anteriormente. Esta actividad es la revisión de la literatura.
- c) Sobre la actividad anterior, se construye un marco teórico (la teoría que ha de guiar su estudio).
- d) De esta teoría se derivan hipótesis.
- e) Se someten a prueba las hipótesis mediante el empleo de los diseños de investigación apropiados: si los resultados son congruentes, se aporta

evidencia a su favor, si no, se descartan en busca de mejores explicaciones.

Al apoyar la hipótesis se genera confianza en la teoría que las sustenta.

- f) Para obtener tales resultados, se recolectan datos numéricos de objetos, fenómenos o participantes, posteriormente se estudia y analiza dicha información mediante procedimientos estadísticos.

4.1.3 Diseño de investigación

El tipo de diseño que se manejará es no experimental, mismo que comprende estudios que se realizan sin la manipulación deliberada de variables y en los que sólo se observan los fenómenos en su ambiente natural para después analizarlos. Se trata de estudios donde no varían en forma intencional las variables independientes para ver su efecto sobre otras variables.

Kerlinger y Lee (citados por Hernández y cols.; 2008) señalan que en la investigación no experimental no es posible manipular las variables o asignar aleatoriamente a los participantes o los tratamientos. No hay condiciones o estímulos planeados que se administren a los participantes del estudio.

En este tipo de estudio, no se construye ninguna situación, más bien se observan las ya existentes, no provocadas intencionalmente en la investigación por quien la realiza.

Así, las variables independientes ocurren y no es posible manipularlas, no se tiene control directo sobre las mismas, ni se puede influir en ellas, porque ya que sucedieron, al igual que sus efectos.

Se considera la siguiente manera para clasificar dicha investigación:

- a) Analizar el nivel o modalidad de una o diversas variables en un momento dado.
- b) Evaluar una situación, comunidad, evento, fenómeno o contexto en un punto del tiempo.
- c) Determinar o ubicar la relación entre un conjunto de variables en un momento.

En esta investigación, según Hernández y cols. (2008), se está más cerca de las variables formuladas hipotéticamente como reales y en consecuencia se tiene mayor validez externa

4.1.4 Extensión

La extensión a utilizar es de tipo transversal o transeccional, el cual recolecta datos en un momento y tiempo único. Su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado. “Es como tomar una fotografía de algo que sucede” (Hernández y cols.; 2008: 208).

Se trata de una exploración inicial, por lo general se aplica a problemas de investigación nueva o poco conocida, además de constituir el preámbulo de otros diseños. Iglesias (citado en www.cepis.ops-oms.org; 2009), señala que los estudios transversales son diseños observacionales de base individual que suelen tener un doble componente descriptivo y analítico.

4.1.5 Alcance de la investigación

El presente estudio es de alcance correlacional-causal, el cual describe relaciones entre dos o más categorías, conceptos o variables en un momento determinado.

Este tipo de investigaciones, señalan Hernández y cols. (2008), se fundamentan en planteamientos e hipótesis correlacionales; del mismo modo, cuando busca evaluar relaciones causales, se basa en planteamientos e hipótesis de la misma clase. Se debe recordar que la causalidad implica correlación, pero no toda correlación significa causalidad. Las causas y los efectos ya ocurrieron en la realidad (estaban dados o manifestados) o están ocurriendo durante el desarrollo del estudio, así el investigador los observa, reporta y direcciona. Asimismo, puede limitarse a dos categorías, conceptos o variables, e incluso abarcar modelos y estructuras.

En ocasiones describe relaciones entre uno o más grupos o subgrupos y suele describir primero las variables incluidas en la investigación, para luego establecer las relaciones entre éstas.

4.1.6 Técnicas de recolección de datos

Constituyen una forma de sistematizar la información recogida de la realidad para investigar un problema y tratar de obtener conocimiento científico que intente explicar el problema ya planteado a través del método de investigación científica.

En efecto, se puede obtener un conocimiento que describa, explique y prediga, probabilísticamente, el comportamiento de los hechos tal como se observa y/o se experimenta en la realidad. Las técnicas utilizadas en esta investigación se describen a continuación:

4.1.6.1 Cuestionario de Dieciséis Factores de la Personalidad (16 FP)

La técnica a utilizar es el Cuestionario de dieciséis factores de la personalidad (16 FP) de Raymond B. Cattell y cols. (2005). Este autor menciona que es una prueba con calificación objetiva que se diseñó por medio de investigación básica en psicología para dar la cobertura más amplia posible de la personalidad en un tiempo corto.

La forma A que maneja dicho manual, es apropiada para individuos cuyo nivel educativo es aproximadamente equivalente a un estudiante de bachillerato.

Allport y Odbert (citados en la página electrónica ceci.uprm.edu; 2009), señalan que el desarrollo del cuestionario 16 FP, inició con 4504 rasgos reales de personalidad encontrados en el lenguaje inglés, cantidad que posteriormente se logró disminuir a 171 términos que abarcaban todo lo cubierto por la lista original. Se prosiguió la labor con la ayuda de un grupo de estudiantes universitarios que se dio a la tarea de evaluar a sus compañeros basándose en estos 171 términos.

Los resultados fueron sometidos a un análisis factorial, logrando una reducción a 36 dimensiones. Al realizar más investigaciones factoriales de estas 36 dimensiones, Cattell y cols. logra reducir la prueba a 16 dimensiones o factores básicos. Así desarrolla la primera versión del test 16 FP en el año 1949. Su finalidad fue proporcionar un instrumento que midiera las dimensiones más fundamentales de la personalidad y que abarcara ampliamente el rango de características de la misma.

Existen normas separadas para hombres, para mujeres y normas combinadas, señala la página ceci.uprm.edu (2009). El cuestionario 16 FP provee además de valores específicos para la corrección de edad en las escalas que puedan verse significativamente afectadas por esta variable.

También se encuentran disponibles traducciones de este cuestionario en más de 40 idiomas y adaptaciones para otras cinco culturas de habla anglo-sajona, con el propósito de facilitar y fomentar estudios y comparaciones transculturales (Cattell y cols.; 2005).

Es un cuestionario, que consiste en escalas orientadas y ordenadas de manera cuidadosa, de acuerdo con conceptos básicos en la investigación sobre la estructura de la personalidad humana.

4.1.6.2 Escala de actitudes

Las actitudes están relacionadas con el comportamiento que se mantienen en torno a los objetos que se hacen referencia, señalan Hernández y cols. (2008), que las actitudes son sólo un indicador de la conducta, pero no la conducta en sí. Padua (citado por Hernández y cols.; 2008), afirma que las medición de actitudes deben interpretarse como síntoma y no como hecho.

Las actitudes tienen diversas propiedades, entre las que destacan dirección e intensidad, las cuales forman parte de la medición. A continuación se menciona la escala a utilizar y su definición.

La técnica a utilizar es el escalamiento tipo Likert, método desarrollado por Rensis Likert en 1932, es un enfoque vigente y bastante popularizado. Según

Hernández y cols. (2008) consiste en un conjunto de ítems que se presentan en forma de afirmaciones para medir la reacción del sujeto en tres, cinco o siete categorías. Se solicita al sujeto que elija uno de los puntos o categorías de la escala. A cada punto se le asigna un valor numérico. Así se obtiene una puntuación respecto a la afirmación y al final su puntuación total, sumando las obtenidas en todas las afirmaciones.

Las aseveraciones califican al objeto de actitud que se está midiendo. Tales frases deben expresar sólo una relación lógica, es recomendable que no excedan de 20 palabras. Las opciones de respuesta pueden colocarse de manera horizontal o vertical.

- Totalmente en desacuerdo.
- En desacuerdo.
- Ni de acuerdo ni en desacuerdo.
- De acuerdo.
- Totalmente de acuerdo.

Es indispensable señalar que el número de categorías de respuesta debe ser igual para todas las afirmaciones, pero respetando el mismo orden o jerarquía de presentación de las opciones para todas las frases. Las afirmaciones pueden tener una dirección favorable o positiva y desfavorable o negativa, esto para saber cómo

codificar las alternativas de respuesta. Las escalas Likert son el tipo más popular de escalas de actitud su desarrollo no requiere tanto tiempo (Salkind; 1999).

Su desarrollo, consistió en lo siguiente: se escribieron las afirmaciones que expresaran opinión, donde se incluyeron los componentes, afectivo, cognitivo y conductual, con base en la actitud hacia la marihuana, la inclusión de los tres componentes es porque se evalúa la respuesta emocional, el conocimiento acerca de la situación u objeto y la reacción o tendencia que existe ante dicho objeto.

Se enlistó un total de 78 afirmaciones, del lado derecho se destinó el espacio para que se indique el tipo de respuesta dentro de la escala en que se está de acuerdo o en desacuerdo, se pide al alumno que marque el recuadro conforme a cada reactivo. Se califica asignando un valor a cada reactivo de la escala. El puntaje del alumno es el promedio de todos los reactivos.

Se realiza la selección de reactivos que tienen valores positivos y negativos, ya que pueden invertirse, entonces los reactivos favorables se califican del 1 al 5 donde 1 representa totalmente de acuerdo. Los reactivos desfavorables se califican del 5 al 1, donde 5 representa totalmente de acuerdo. Así las calificaciones más altas reflejan las actitudes más positivas. Como se suman las calificaciones, a la escala Likert, se le conoce también según Salkind (1999) como método de calificaciones sumadas.

El anexo número 2 muestra la escala Likert que hace referencia a las actitudes hacia la marihuana.

4.2 Descripción de la población y muestra

En el apartado siguiente se detallan las características de la población de estudio, así como las de la muestra que se manejó.

4.2.1 Descripción de la población

Es importante mencionar que la población, de acuerdo con Hernández y cols. (2008), es el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones; constituye el objeto de estudio.

La investigación se realizó con jóvenes de preparatoria, en general pertenecen a un nivel socioeconómico de nivel medio-bajo, y en menor cantidad, medio-alto. Es una escuela de gobierno donde no hay colegiatura. Así, a los alumnos no se les dificulta asistir y tienen la oportunidad de aprovechar y hasta sustentar sus propios estudios.

El turno con el que se trabajó fue vespertino. La entrada es a las 2:00 p.m. y la salida a las 8:00 p.m. Los jóvenes que asisten tienen una edad que oscila entre los

15 y 20 años. Hay jóvenes que se les llama repetidores, y son aquellos que asisten a clases para cursar materias pendientes y así completar su preparatoria.

Los estudiantes que se constituyeron como objetos de estudio fueron del 1^{er} (tronco común) 3^{er} y 5^o (bachillerato) semestre. Se desenvuelven en un ambiente de recurrente socialización, ya que durante los descansos entre clases tienen la libertad de convivir con más de uno y el circuito por donde se transita en toda la escuela, es amplio. Los maestros se dedican a impartir sus clases de forma responsable y regular, y es del alumno la responsabilidad de asistir.

Se muestra un clima jovial y fresco, más tranquilo y pasivo que el turno de la mañana. No existe el uso de uniforme, por lo que se muestra informalidad en la forma de vestir de los alumnos, además de notarse relajados y libres de decidir cómo asistir.

4.2.2 Descripción del proceso de muestreo

La muestra en esencia, comentan Hernández y cols. (2008), es un subgrupo de la población.

Básicamente, las dos grandes ramas en que se categorizan las muestras son no probabilísticas y probabilísticas, estas últimas tienen elementos de la población con la misma posibilidad de ser escogidos y se obtienen definiendo las

características de la población y el tamaño de la muestra, por medio de una selección aleatoria o mecánica de las unidades de análisis.

El tipo de muestra a utilizar en la presente investigación, es la no probabilística, “subgrupo de la población en la que la elección de los elementos no depende de la probabilidad sino de las características de la investigación” (Hernández y cols.; 2008: 241).

El procedimiento no es mecánico, más bien, depende del proceso de toma de decisiones de una persona o de un grupo de personas. Así, las muestras seleccionadas obedecen a otros criterios de investigación.

El elegir entre una muestra probabilística y no probabilística va a depender de los objetivos del estudio, del esquema de investigación y de la contribución que se desea hacer con ella.

El proceso que se siguió para elegir la muestra fue el siguiente: se pensó en aquellas personas que tuvieran un clima estudiantil relativamente relajado. Jóvenes que representaran un estilo propio en una esfera socialmente educativa. La Escuela Preparatoria Lázaro Cárdenas (E.P.L.C.), fue la institución que se eligió para extraer la muestra correspondiente.

Al principio se eligió una muestra de 100 alumnos de diferentes semestres de distintas secciones, éstas son las separaciones o la forma de división en cómo están distribuidas las aulas en la Escuela Preparatoria Lázaro Cárdenas.

Pero al paso de la aplicación, algunos alumnos decidieron no participar en la aplicación de instrumentos debido a cierta falta de interés; otro motivo significativo fue la impartición de clases que impedía realizar la aplicación. Finalmente, la muestra se redujo únicamente a 81 de una población aproximadamente de 600 alumnos que conforman la escuela.

Fue interesante tomar una muestra con alumnos de diferente grado del turno vespertino; en cuanto al género, ambos sexos (femenino y masculino). Así, los estudiantes dieron a conocer mayor variedad en sus respuestas, debido a su edad, opinión y la perspectiva social y personal que tienen actualmente.

4.3 Descripción del proceso de investigación

La investigación surge de una inquietud, misma que llevó a formular una serie de interrogantes con respecto al tema de interés. Dicho tema trata de la influencia de los rasgos de personalidad sobre las actitudes hacia el consumo de marihuana en jóvenes.

El hecho de investigar por simple curiosidad si existe la influencia de los rasgos de personalidad para llegar a tener una actitud ante algo resulta atrayente. Así surgió la duda de saber si realmente un rasgo o varios rasgos que definen a una persona pueden ser causantes de tomar una actitud ante un tema social que en este tiempo es importante mencionar: la marihuana.

El cannabis ha reflejado toda una serie de posturas además de las diferentes utilidades que se le ha dado. Y es precisamente que el objetivo principal del problema de investigación gira en torno al hecho de saber que esa misma sociedad que opina y actúa con cierta postura hacia la marihuana, revele si existe la posibilidad de que la personalidad tenga que ver con esto.

Por todo lo anterior, surge el deseo de saber por medio de un estudio que dicte una respuesta más asertiva y objetiva de dicho tema. De aquí mismo se deriva el beneficio mismo de la investigación, ya que el proceso se fue dando progresivamente.

Una vez descrito el problema de investigación y planteados los objetivos, se procedió a elaborar el marco teórico.

Primeramente la variable de actitud, se sustenta dentro de la psicología social, con autores que formulan teorías e investigaciones que siguen siendo de ayuda, como son Morales y cols., Salazar, Rodrigues, Mann y Predvechni.

En la conjunción de psicología social y actitud se encuentra Tornero, quien señala fundamentos biológicos, psicológicos y sociales de la actitud humana.

La variable de rasgos de personalidad se sustenta con autores reconocidos que muestran una base científica y objetiva. Como Allport y su postura hacia los rasgos de personalidad.

Cueli, Scheier, Dicaprio y Mischel sostienen más de una forma de la personalidad. Demuestran posturas que con experimentos y resultados reales muestran una parte más de cómo el ser humano puede llegar construirse en rasgos y actitud.

En cuanto a la marihuana, se encontraron autores de años recientes, aunque los que respectan a años anteriores, arrojan un material importante para la información de dicho título, algunos de ellos son: Grinspoon y Bakalar, Cervera, Laurie, Schroeder y Ferrer, los cuales, además de dar su opinión personal, dan un conocimiento más amplio de lo que esta hierba significa y representa, además de la aportación de casos reales y datos estadísticos.

Para la investigación de campo, primero se pidió el permiso correspondiente al director de la escuela preparatoria, mismo que estuvo firmado por las autoridades de la Universidad Don Vasco para así tener la autorización de realizar el estudio en la Escuela Preparatoria Lázaro Cárdenas.

Se procedió a acudir con los alumnos de los salones con los que se trabajaría. Ese mismo día se hizo la aplicación de los instrumentos de medición. Se utilizaron como instrumentos el cuestionario de 16 Factores de Personalidad y una escala de actitud que previamente se elaboró. Se aplicaron en dos sesiones: primero el cuestionario 16 FP, a un total de 81 alumnos y luego se hizo la aplicación de la escala de actitud a los mismos alumnos en otra sesión (en otro día). Antes de hacer cada aplicación, a los alumnos se les dieron breves instrucciones de cómo tenía que contestar cada instrumento, un instante breve para dudas y preguntas y así continuar con la resolución de los mismos.

En el tiempo que se iban resolviendo surgieron dudas sobre ciertos reactivos, mismos que fueron aclarados al instante. Hubo alumnos que devolvieron el 16 FP, por falta de interés o sólo no lo contestaban y abandonaban el salón.

Con lo que respecta a la muestra total, no hubo complicaciones, sólo preguntas y cierto fastidio cuando iban a la mitad del cuestionario 16 FP. Se les motivó y continuaron hasta finalmente terminar

Una vez aplicados los instrumentos se procedió a su calificación, de acuerdo con los parámetros indicados, con lo cual se obtuvieron puntajes, tanto de los rasgos de personalidad, como de las actitudes hacia el consumo de marihuana de cada sujeto investigado.

Para el análisis estadístico, los datos se vaciaron en una matriz de hoja electrónica de cálculo, en la cual se procedió a obtener algunas medidas estadísticas. Para cada una de las variables se obtuvieron las medidas de tendencia central y la desviación estándar.

Finalmente para la correlación entre variables se calculó la “r” de Pearson, de cada uno de los rasgos de personalidad con el puntaje de actitudes. Posteriormente se calculó la varianza de factores comunes, para poder expresar en porcentaje la correlación entre variables.

4.4 Análisis e interpretación de resultados

Los resultados obtenidos a través del cuestionario de actitud con base en la escala Likert y los datos que resultaron en el cuestionario de los 16 factores de personalidad (16 FP), se analizó de forma triangular. Primeramente se describió la variable dependiente, seguida de la variable independiente y por último la correlación de estas dos variables.

En cada categoría se organizó la información de la siguiente manera: primero se sustentó el tema de forma teórica, abstrayendo las ideas principales que lo definen; luego se añadió la información empírica, esto es, los datos y resultados que se obtuvieron en la investigación de campo con ayuda de los instrumentos de medición, finalmente se hizo la interpretación de forma objetiva en los datos encontrados, para tender a una congruencia entre el aspecto teórico y el práctico.

4.4.1 Actitudes hacia el consumo de marihuana

Es extenso el repertorio de definiciones de actitud. Allport (citado por Rodrigues y cols.; 2002), recopiló más de una centena. Con base en ellas, se resumen los elementos esenciales de las actitudes sociales: a) una organización duradera y general de creencias y cogniciones, b) carga afectiva a favor o en contra; c) predisposición a la acción, y d) dirección hacia un objeto social.

Complementando lo anterior, Hollander (Citado por Tornero; 1991) considera que las actitudes, al igual que los valores, son adquiridos como resultado de la incorporación del individuo a los modos y costumbres de una sociedad. Los considera representaciones psicológicas de la influencia de la sociedad y la cultura sobre el individuo, de manera que se convierten en eslabón importante del contexto que las produce y mantiene.

Morales y cols. (2007) agrega que las personas poseen una gran variedad de creencias asociadas con la actitud, que van desde estimaciones de la probabilidad y deseabilidad de las conductas asociadas con el objeto de actitud, hasta la expectativa en relación con lo que sería deseable para los demás.

Collins, psicólogo social contemporáneo, considera a una actitud como “un sentimiento de que un objeto actitudinal es bueno o malo, justo o injusto” (referido por Salazar; 2002: 155).

Morales y cols. (2007) considera a las actitudes como la tendencia a evaluar un objeto, ya sea en sentido positivo o negativo, entonces la actitud se presenta de manera diferente en la sociedad ante dicho objeto de estudio, por tanto, el mayor y mejor conocimiento de las actitudes permitirá realizar predicciones más exactas sobre la conducta social humana y sus cambios.

Esta función, observa la importancia al momento de satisfacer las necesidades psicológicas fundamentales de los seres humanos, a tener conocimiento y control sobre el entorno, así como mantener cierto equilibrio y sentido interno, en el bienestar del sí mismo al sentirse el sujeto, aceptado por los demás.

Respecto a los resultados obtenidos en la actitud hacia el consumo de marihuana en los jóvenes estudiantes de la Escuela Preparatoria Lázaro Cárdenas (E.P.L.C.) de la ciudad de Uruapan, Michoacán, se encontró una media de 50, una mediana de 50, una moda de 7.5 y una desviación estándar de 30. Todo esto en medidas normalizadas en percentiles.

Los datos obtenidos se muestran en las gráficas en anexos 1 y 3.

Con los resultados anteriores, es interesante darse cuenta de las medidas que se proporcionan, ya que la media que arroja, siendo 50, está dentro de un puntaje intermedio.

Esto quiere decir, que las actitudes hacia el consumo de marihuana en los alumnos de la E.P.L.C. de la ciudad de Uruapan, Michoacán, son más bien variadas y hasta cierto punto, sin cierta relevancia significativa hacia ella, pues no muestran una actitud totalmente favorable o desfavorable.

Así el resultado, es una diversidad en las actitudes, cuyos datos resultan presentarse de forma dispersa o disgregada. La actitud que se tiene entonces actualmente hacia la marihuana, es sin auge revelador en importancia e interés significativo hacia ella y su consumo.

El puntaje promedio, da a conocer la referencia en opinión y concepto personal que la población de jóvenes estudiantes de preparatoria manifestó. Mostrando de manera medible y objetiva lo que verdaderamente se piensa de ella, en dicha población.

Las medidas de los resultados en las actitudes hacia el consumo de marihuana, se muestran en el anexo número 1.

4.4.2 Los rasgos de personalidad

La tarea principal de una teoría de la personalidad radica en establecer consistencias de la conducta que no están determinadas por variables contextuales. Menciona Cueli (1990) que cada teoría de la personalidad propone sus propias listas de rasgos e interrelaciones supuestas entre las características; éstas son las dimensiones o factores de personalidad que pueden usarse para clasificar las conductas interpersonales más estables de un individuo.

Dichas dimensiones, junto con las variables contextuales sirven para explicar la variabilidad de la conducta. En esencia, Cueli (1900) señala que constituye una definición del área de la personalidad, así cualquier teoría de la misma, que se suponga ser razonablemente comprensiva, ya sea general o relativamente limitada en su alcance.

Una teoría de la personalidad “sirve como un resumen del criterio de los teóricos acerca de la naturaleza humana en general y como una guía para entender un caso individual.” (Cueli; 1990: 36).

Como conjunto, son interpretaciones personales de la naturaleza psicológica individual y colectiva del sujeto.

Las atribuciones de rasgo, así sean las más simples según Heider (citado por Mischel; 1980), suelen ser suficientes para explicar los acontecimientos cotidianos en esa psicología de sentido común. En dichas explicaciones, no sólo se invocan rasgos como descripciones de lo que la gente hace, sino como causa de esa conducta.

La aproximación de los rasgos para abordar el estudio formal de la personalidad, empieza con la convicción de que ésta puede ser descrita en términos de rasgos. Sin embargo, mismas descripciones se refinan al hacerlas en forma cuantitativa y sistemática.

Un conjunto de rasgos estables da lugar a un tipo; este vocablo hace referencia a un conjunto de individuos con rasgos comunes, “sólo son modelos de comportamiento, a pesar de que cada persona se puede incluir dentro de un tipo, nunca coincide plenamente.” (www.asarbach.wordpress.com; 2009).

Los psicólogos de la personalidad han discutido durante mucho tiempo el sentido preciso del concepto; durante décadas han ofrecido muchas definiciones, sin embargo, ninguna ha recibido una aceptación universal.

Para tener un mayor acercamiento y entendimiento de las puntuaciones a presentar, señala Cattell y cols. (2005) que es importante conocer que antes de que se puedan evaluar e interpretar las puntuaciones naturales, se deben tomar en cuenta las tablas de normalización, que convierte las calificaciones naturales en lo que se denominan estenes. El propósito es obtener un grado adecuado al perfil de la población de estudio, para la expresión de los resultados.

El término estén, proviene de “standard ten”, que significa estándar diez; se distribuye a lo largo de 10 puntos en intervalos iguales de puntuación estándar desde 1 hasta 10. (Cattell y cols.; 2005)

Los límites reales de los estenes 5 y 6 (4.5 abajo - 6.5 arriba) se extienden, respectivamente, media desviación estándar por debajo y por arriba de la media, lo cual constituye el centro sólido de la población. La puntuación natural media de la

población se encuentra justo en medio entre el estén 5 y el estén 6 y distribuye un estén para cada mitad de desviación estándar de la puntuación natural. Así la media de la escala tiene el valor preciso de 5.5 esténes (Cattell y cols.; 2005).

Mientras que los límites exteriores para los estenes 1 y 10 van desde 2.5 hasta 2 en la desviación estándar. El estén 1 continúa hacia fuera para tomar en cuenta cualquier puntuación por debajo de 2 unidades de desviación estándar con respecto a la media; de modo similar el estén 10 parte desde 2 unidades de desviación estándar por arriba de la media, para tomar en cuenta las puntuaciones naturales más elevadas (Cattell y cols.; 2005).

Se considerarían que los estenes del 4 al 7 serían el rango promedio o normal, dado que caen dentro de una desviación estándar con respecto a la media de la población, entonces representan aproximadamente dos tercios de todas las puntuaciones obtenidas. En general, cuando las puntuaciones se encuentran por debajo de 4 o arriba de 7 se comienza a pensar que la persona se aparta de manera notable del promedio. (Cattell y cols.; 2005).

Los estenes 1, 2, 3, 8, 9 y 10, señala Cattell y cols. (2005), se consideran de mayor importancia para la interpretación del perfil, dado que son más extremos y ocurren con menos frecuencia en una población normal.

De acuerdo con los resultados obtenidos en los rasgos de personalidad en jóvenes estudiantes de la E.P.L.C. de la ciudad de Uruapan, Michoacán, en el perfil del cuestionario 16 FP, se encontró lo siguiente:

El factor "A", se describe, con una baja puntuación (soliloquia), señala que el sujeto tiende a ser inflexible, sereno, escéptico y distante. Además de ser reservado, crítico y discreto. Tiende a ser sereno y defender sus propias ideas. Este mismo factor con alta puntuación (sociabilidad), tiende a ser jovial, generoso en las relaciones personales. Es expresivo, afectuoso, complaciente y participante. Efusivo, compasivo, informal, es adaptable (Cattell y cols.; 2005).

En este rasgo se obtuvo el valor de la media que es 6. Según Hernández y cols. (2008) la media es la medida de tendencia central que muestra la suma de un conjunto de datos, dividida entre el número de medidas.

Posteriormente se calculó la mediana, que es la medida de tendencia central que representa el valor medio de un conjunto de valores ordenados: el punto abajo y arriba del cual cae un número igual de medidas. El valor de la mediana fue 6.

El rasgo obtuvo una moda de 7; ésta es la medida que ocurre con más frecuencia en un conjunto de observaciones.

La desviación estándar, es una medida de dispersión la cual se define como la raíz cuadrada de la suma de las desviaciones al cuadrado de una población, dividida entre el total de observaciones. El valor obtenido es de 1.9.

Los datos obtenidos en la medición del Factor "A" Se muestran en la gráfica del anexo 4.

De acuerdo con estos puntajes se puede afirmar que este rasgo, presenta una puntuación media, de igual forma dentro de un nivel intermedio, es decir, no es marcadamente alto ni bajo.

El factor que sigue es "B", el cual define al sujeto con una baja puntuación (baja capacidad intelectual escolar), que tiende a ser lento para aprender y comprender, torpe y propenso a interpretaciones concretas y literales. Con un juicio más deficiente, propenso a ser menos organizado y a la deserción. Con alta puntuación (alta capacidad intelectual escolar), tiende a ser veloz para comprender las ideas, rápido para aprender e inteligente, con pensamiento abstracto. Muestra perseverancia, con ánimo elevado, perspicaz (Cattell y cols.; 2005).

El factor "B" resultó con una media de 4, una mediana de 5, una moda de 5 y una desviación estándar de 1.6. Los valores de este factor, se muestran en la gráfica del anexo 5.

Este rasgo se consideraría dentro de un nivel promedio, ya que el resultado corresponde a una interpretación en términos estadísticos como un factor en un punto con equilibrio en su categoría.

El tercer factor es "C". El sujeto con baja puntuación (debilidad yoica), tiende a presentar baja tolerancia a la frustración en condiciones insatisfactorias, cambiantes o plásticas. Con menos estabilidad emocional, revela que carece de energía, tiene temores irracionales y problemas para dormir. Se molesta y conmueve con facilidad. Además muestra cierto resentimiento probablemente incongruente hacia los demás. Con alta puntuación (fortaleza yoica), el sujeto tiende a ser emocionalmente maduro, estable, realista acerca de la vida, relajada. Es capaz de mantener un ánimo grupal sólido. Puede ser que esta persona se adapte de manera resignada a los problemas emocionales no resueltos (Cattell y cols.; 2005).

El factor "C" mostró una media de 7, una mediana de 7, una moda de 7 y una desviación estándar de 2.0. El resultado obtenido en dicho factor se muestra en el anexo 6.

Respecto a este rasgo, se consideraría ligeramente desviado con respecto a la norma, sin embargo se encuentra en un nivel promedio en lo que respecta a la desviación estándar en estenes. Por lo tanto, se ubica dentro de una categoría estable.

El factor “E” describe a un sujeto con baja puntuación (sumisión), con las características de obediencia, docilidad y servicio. Tiende a ceder ante los demás y a conformarse, es indulgente; a menudo es dependiente, deseoso de admitir errores, ansioso por una corrección obsesiva. Con alta puntuación (dominio), se refiere al sujeto asertivo, seguro de si mismo e independiente; tiende a ser austero, a regirse por sus propias leyes, a ser hostil y extrapunitivo, autoritario (en el manejo de otras personas) y a desdeñar a la autoridad (Cattell y cols.; 2005).

El factor “E” mostró una media de 5, una mediana de 5, una moda de 6 y una desviación estándar de 2.1. El valor de los datos tal factor se presenta en el anexo 7.

Es considerable notar, que las puntuaciones en este rasgo pertenecen a un resultado dentro de un nivel promedio, pero sobrepasan el límite en estén de la desviación estándar; lo que significa que dicho rasgo es moderadamente alto.

El siguiente factor es “F”, el cual define al sujeto con una baja puntuación (seriedad), que tiende a ser refrenado e introspectivo. En ocasiones es adusto, pesimista, extremadamente deliberado; los observadores lo consideran presuntuoso y remilgadamente correcto; por otra parte tiende a ser sobrio y fiable. Con alta puntuación (impetuosidad), tiende a ser alegre, activo, locuaz, franco, expresivo, inquieto y despreocupado; puede ser impulsivo o voluble. Suele estar activo y alerta (Cattell y cols.; 2005).

En el factor "F" se obtuvo una media de 5, una mediana de 5, una moda de 5 y una desviación estándar de 1.8. El valor de los datos en la medición del factor mencionado, se muestran en el anexo 8.

Este rasgo, simplemente se traduce en un nivel promedio, puesto que sus puntuaciones están en equilibrio total; en estenos se mantendría en una categoría de orden natural con una distribución por debajo de lo que se marca en la desviación estándar, pero aun así es moderado.

El factor "G", el sujeto con una baja puntuación (superyó débil), tiende a tener propósitos pocos firmes, a menudo es inconstante y carente de esfuerzo para demandas culturales, por ejemplo. Su libertad con respecto a la influencia del grupo puede conducir a actos antisociales, pero en ocasiones lo hace más eficiente, al tiempo que su negativa al verse atado a la norma le provoca menos trastornos somáticos producto del estrés. Suele ser frívolo, inestable, poco fiable. Con alta puntuación (superyó fuerte), tiende a un carácter riguroso, está dominado por el sentido del deber, es perseverante, responsable, planificador y no desperdicia ni el menor momento. En general, es escrupuloso, moralista y prefiere a las personas trabajadoras que a los compañeros ingeniosos. Suele ser preocupado por normas y reglas (Cattell y cols.; 2005).

El factor "G" arrojó los siguientes datos: una media de 4, una mediana de 4, una moda de 4 y una desviación estándar de 1.7. El resultado obtenido en este factor se presenta en el anexo 9.

Generalmente se consideraría que dichas puntuaciones se ubican dentro de un orden natural, como promedio, dado que cae dentro de una desviación estándar que representa un nivel considerable para dicho rasgo, aunque se encuentra ligeramente desviado con respecto a la norma.

El factor "H", que corresponde a una baja puntuación (timidez), se refiere al sujeto que tiende a ser tímido, retraído y huraño. Suele ser lento y limitado en su discurso y para expresarse; en general tiene sentimientos de inferioridad. Le desagradan las ocupaciones que implican contactos personales, prefiere uno o dos amigos a los grandes grupos y no es dado a tener relación con todo lo que sucede su alrededor. Aunque es cuidadoso y rápido para percatarse del peligro. Con alta puntuación (audacia), atañe a la persona sociable, atrevida, que está dispuesta a intentar nuevas cosas, es espontánea y abundante en su respuesta emocional. Su apariencia recia le permite enfrentar el desgaste que implica el trato con la gente y las situaciones emocionales abrumadoras sin presentar fatiga.

Pero puede ser descuidada en los detalles, ignorar señales de peligro y consumir demasiado tiempo hablando. Tiende a presionar a los demás y se interesa de manera activa en el sexo opuesto (Cattell y cols.; 2005).

El factor "H" mostró una media de 6, una mediana de 6, una moda de 6 y una desviación estándar de 2.0. El valor de los resultados en tal factor, se presenta en el anexo 10.

Con base en los puntajes obtenidos, se considera un rasgo que se ubica en un nivel promedio, con una distribución fija que se extiende dentro de los límites de los estenes (4.5-6.5); constituye un rasgo que se mantiene en un punto proporcional equilibrado.

El factor que continúa es "I". Pertenece a una baja puntuación (realismo) aquel sujeto que tiende a ser recio, realista, centrado, independiente, responsable, pero escéptico de las elaboraciones subjetivas y culturales. En ocasiones se muestra inmovible, duro, cínico y presuntuoso. Suele mantener a un grupo en funcionamiento con una base práctica y realista de sentido común. Con alta puntuación (sensibilidad emocional) tiende a ser sensible en términos emocionales y a fantasear, es artísticamente melindroso y extravagante. En ocasiones demanda atención y ayuda, es impaciente, dependiente, temperamental y poco realista, le desagradan las personas toscas y las ocupaciones rudas. En grupo, a menudo es proclive a realizar más lentamente el trabajo y alterar el ánimo general al ser indebidamente problemático (Cattell y cols.; 2005).

En este factor “I” se obtuvo una media de 5, una mediana de 6, una moda de 6 y una desviación estándar de 2.0. El valor de los datos en la medición del factor antes referido, se presenta en el anexo 11.

A pesar de la variación en sus puntuaciones de este rasgo, los datos se vinculan a un orden natural promedio; por lo tanto, no existe desviación ni está fuera del límite correspondiente. Se mantienen en un punto neutral.

El factor siguiente es “L”, éste define al sujeto con una baja puntuación (confianza), que tiende a carecer de tendencias celosas, es adaptable, alegre, poco competitivo, se preocupa por los demás y trabaja bien en equipo. Es abierto, tolerante y en general está dispuesto a asumir riesgos con las personas. Con alta puntuación (desconfianza), suele ser incrédulo, a menudo es egocéntrico, obstinado, le interesa la vida interna y mental, no actúa de modo deliberado, no le preocupan otras personas y tiene un desempeño deficiente como miembro en un equipo. Llega a ser irritable, tiránico dogmático y celoso (Cattell y cols.; 2005).

El factor “L” arrojó como valores: una media de 6, una mediana de 6, una moda de 6 y una desviación estándar de 1.9. El valor de los datos obtenidos en la medición del factor aludido, se presenta en el anexo 12.

Considerando los límites reales de los estenes en 6 (6.5), respectivamente; constituye una interpretación clara en un nivel promedio, de igual forma resulta un rasgo sin extremos ni desviaciones.

El factor "M", con baja puntuación (objetividad), se refiere al sujeto que tiende a sentir ansiedad por hacer las cosas bien, atiende a cuestiones prácticas y está sujeto a los dictados de aquello que es obviamente posible, le preocupan los detalles, es capaz de conservar la calma en urgencias, pero en ocasiones tiene poca imaginación. En resumen, responde al mundo exterior más que al interior. Con alta puntuación (subjetividad), tiende a ser poco convencional, no le preocupan las cuestiones cotidianas, esta automotivado, es creativo de una manera imaginativa, le ocupa los aspectos esenciales. A menudo se encuentra absorto en su pensamiento y no presta atención a las realidades físicas en particular. Sus intereses dirigidos al interior conducen en ocasiones a situaciones poco realistas que se acompañan de arranques expresivos. Suele ser muy individual (Cattell y cols.; 2005).

El factor "M" mostró una media de 5, una mediana de 5, una moda de 6 y una desviación estándar de 2.1. El valor de los datos resultantes en este factor, se presenta en el anexo 13.

Con base en los resultados obtenidos, se deduce que corresponde a un puntuación natural media, teniendo en cuenta los límites reales de dichos resultados, el promedio de su desviación estándar correspondería a un puntaje alto por arriba del límite, lo que significa que este rasgo es acentuadamente alto.

Continuando con el factor “N”, corresponde una baja puntuación (candidez) al sujeto que retrasa y obstaculiza los procedimientos, que tiene enorme calidez natural y un agrado genuino por las personas, carece de complicaciones, es sentimental y llano en su enfoque hacia los demás. Tiene una mente imprecisa e irreflexiva, carece de intuición sobre sí mismo, es genuino, pero socialmente torpe. Con alta puntuación (astucia), tiende a ser refinado, experimentado y astuto, su enfoque hacia las personas y los problemas es, en general, perceptivo, práctico y eficiente, una visión poco sentimental hacia las situaciones y afín al cinismo. Tiene intuición sobre sí mismo y sobre los demás. Le gusta saltarse “pasos”, con una mente exacta y calculadora. Es refinado, socialmente consciente (Cattell y cols.; 2005).

El factor “N” proporcionó los siguientes datos: una media de 6, una mediana de 5, una moda de 5 y una desviación estándar de 2.2. El resultado obtenido en el factor mencionado, se presenta en el anexo 14.

De acuerdo con el puntaje obtenido, este rasgo, se consideraría promedio en resultados de orden natural respectivamente, pero discurre en un exceso de límite en estén de la desviación estándar, lo que indica que es un rasgo ligeramente alto.

El factor "O", que corresponde a una baja puntuación (adecuación serena), se refiere al sujeto que tiende ser relajado y a tener un temple inquebrantable, posee confianza madura y sin ansiedad en sí mismo y en su capacidad para enfrentar las cosas; empero, puede ser seguro al grado de mostrarse insensible a la retroalimentación de los demás. Llega a ser oportunista, insensible a la aprobación o desaprobación de las personas. No muestra temor y es brusco en su vigorosidad. Con alta puntuación (propensión a la culpa), posee fuerte sentido de obligación y elevada expectativa de sí mismo, tiende a preocuparse, sentirse ansioso y lleno de culpa acerca de sus dificultades; en grupos, a menudo no se concibe como aceptado o libre de participar. Llega a sentirse deprimido y a llorar con facilidad. Es escrupuloso, meticuloso y solitario (Cattell y cols.; 2005).

El factor "O" mostró una media de 5, una mediana de 5, una moda de 3 y una desviación estándar de 1.9. El valor de los datos resultantes en tal factor, se presenta en el anexo 15.

Este rasgo señala puntajes que varían en su categoría de nivel a suponer, puesto que su puntaje se consideraría promedio, pero a la vez tiene un mayor nivel de importancia, porque resulta ser extremo en la moda que presenta. Además de tener equilibrio puesto que no sobrepasa el límite real.

El factor “Q1”, el sujeto con una baja puntuación (conservadurismo), confía en aquello que se le ha enseñado a creer y acepta lo que está aprobado aun cuando pueda existir algo mejor. Es cauto y transigente con respecto a las nuevas ideas; así, tiende a oponerse y a posponer el cambio, se inclina a seguir la tradición; es más conservador en religión y política, y suele no interesarse en el pensamiento analítico intelectual. Con alta puntuación (radicalismo), tiende a interesarse en cuestiones intelectuales y a tener dudas sobre los asuntos fundamentales, es escéptico e inquisitivo con respecto a las ideas, ya sean viejas o actuales; en general está mejor informado, menos inclinado a censurar, más propenso a experimentar en la vida, es más tolerante a la inconveniencia y al cambio (Cattell y cols.; 2005).

El factor “Q1” arrojó estadísticamente una media de 5, una mediana de 5, una moda de 6 y una desviación estándar de 1.9. El resultado obtenido en este factor, se presenta en el anexo 16.

De acuerdo con los resultados obtenidos, dicho rasgo se considera dentro de un nivel promedio, asimismo, teniendo en cuenta los límites reales en estenos, es un rasgo formidablemente intermedio, puesto que no presenta exceso en límites de desviación.

El siguiente factor “Q2”, define al sujeto con una baja puntuación (dependencia grupal), que prefiera trabajar y tomar sus decisiones con otras personas, gusta y depende de la aprobación y admiración social, tiende a seguir al grupo y carecer de

resolución individual, no necesariamente es gregario por elección, más bien es posible que necesite apoyo del grupo. Con alta puntuación (autosuficiencia), es independiente en sentido temperamental, está acostumbrado a seguir su propio camino y tomar decisiones por sí solo. No considera la opinión pública, pero no necesariamente es dominante en sus relaciones con los demás; de hecho, puede mostrarse renuente a pedir ayuda a otras personas; no siente desagrado por la gente, sino que simplemente no necesita de su aceptación o apoyo.

El factor "Q2" resulto con una media de 6, una mediana de 6, una moda de 7 y una desviación estándar de 1.8. El valor de los datos conseguidos en la medición del factor en cuestión, se presenta en el anexo 17.

Con base en los resultados de este rasgo, se considera primordialmente en un nivel promedio, dado que cae dentro de una desviación estándar con respecto a la media como un rasgo moderadamente bajo, sin exceso de límites en sus puntuaciones naturales.

Por su parte, en el factor "Q3", corresponde a una baja puntuación (indiferente a normas sociales), el sujeto que no se ocupa del control de la voluntad, presenta poca atención a las demandas sociales, es impetuoso y no demasiado considerado, cuidadoso o concienzudo, quizá se sienta inadaptado. Sigue sus propios impulsos, y tiende a ser flojo.

Con alta puntuación (control), presenta un fuerte control de sus emociones y conducta general, se inclina a ser socialmente consciente y cuidadoso. Muestra evidencia de respeto propio y elevada preocupación por la reputación social; empero, en ocasiones tiende a ser perfeccionista y obstinado. Es seguidor de su autoimagen (Cattell y cols.; 2005).

El factor "Q3" proporcionó los siguientes datos: una media de 5, una mediana de 5, una moda de 5 y una desviación estándar de 1.8. El resultado obtenido en este factor, se presenta en el anexo 18.

Los puntajes de este rasgo resultan encajar en el promedio de la población, además, se interpretaría, sin exceso de límites, en su desviación estándar, como moderadamente bajo, pero manteniéndose en un punto intermedio.

Por último el factor "Q4" (tranquilidad), en cuanto a una baja puntuación (tranquilidad), señala que el sujeto, tiende a ser reposado, relajado, tranquilo y satisfecho, no frustrado. En algunas situaciones, su satisfacción excesiva tal vez conduzca a pereza y desempeño bajo, en el sentido de que la poca motivación produce menos intentos de encontrar soluciones. Con alta puntuación (tensión), tiende, a ser tenso, inquieto, impaciente y exigente, con frecuencia está fatigado, pero no puede permanecer inactivo. Su frustración representa un exceso de impulso estimulado, pero sin descargar; por otra parte, el nivel extremadamente elevado de tensión puede perturbar el desempeño escolar y laboral (Cattell y cols.; 2005).

El factor “Q4” obtuvo una media de 5, una mediana de 5, una moda de 5 y una desviación estándar de 2.0. El valor de los resultados conseguidos en la medición del factor en cuestión, se presenta en el anexo 19.

Este último rasgo es considerablemente neutral, puesto que se encuentra en el punto justo que señala la desviación estándar; corresponde entonces a un nivel promedio.

4.4.3 Influencia de los rasgos de personalidad sobre las actitudes hacia el consumo de marihuana

Mabit (citado en www.takiwasi.com; 2009), menciona en un artículo de la revista electrónica Nueva Mirada, que el contexto colectivo de una sociedad con pocas proyecciones estimulantes para el individuo, favorece la apetencia de un tipo de evasión hacia la marihuana. Por otra parte, se entiende también que culpar únicamente a la sociedad corresponde otra vez a una actitud de no-responsabilidad del individuo.

El debilitamiento precoz de un sujeto que no consigue eliminar su consumo, al entrar en la adolescencia, empieza a estructurarse y formarse una personalidad propia, lo cual facilita el establecimiento de la dependencia a la marihuana.

La incidencia del consumo de drogas en la conducta social es un aspecto de interés para los estudiosos del tema. Márquez (citada en www.cubanet.org; 2009), proporciona información de que los rasgos como la rebeldía, mayor comportamiento delictivo y agresivo, relaciones más conflictivas con los padres y mayores, asociaciones con amigos delincuentes y que consuman drogas, son el ambiente que rodea a los adolescentes y jóvenes adictos a la marihuana.

En cuanto a las variables mencionadas y su relación, los autores Shedler y Block indicaron que un estudio en adolescentes que habían tenido alguna experiencia con alguna droga, principalmente con la marihuana, mostró lo siguiente: “el uso de drogas es un síntoma, no una causa del desajuste personal y social y el significado de la droga, sólo puede ser comprendido en el contexto de la estructura de la personalidad y la historia del desarrollo del individuo”. (Citado por Grinspoon y Bakalar; 2001: 21).

Para la correlación de la “r” de pearson, se tomaron los siguientes valores: para la variable independiente, rasgos de personalidad son las letras que representan cada uno de los 16 rasgos en la secuencia establecida anteriormente; para la variable dependiente actitud, los valores que se muestran en el anexo número 1.

En la investigación realizada en los jóvenes estudiantes de la E.P.L.C. de la ciudad de Uruapan, Michoacán, se obtuvieron los siguientes resultados:

Tabla que muestra las medidas estadísticas de la correlación entre las actitudes hacia el consumo de marihuana y los rasgos de personalidad en el cuestionario 16 FP

Rasgo-factor en el cuestionario 16 FP	Coefficiente de correlación	Varianza de factores comunes	Porcentaje de influencia	Tipo de correlación	Interpretación estadística
A	0.24	0.06	6%	Positiva débil	No significativa
B	-0.03	0.00	0%	Ausencia	No significativa
C	-0.01	0.00	0%	Ausencia	No significativa
E	0.14	0.02	2%	Positiva débil	No significativa
F	0.17	0.03	3%	Positiva débil	No significativa
G	-0.07	0.00	0%	Ausencia	No significativa
H	0.03	0.00	0%	Positiva muy débil	No significativa
I	0.01	0.00	0%	Positiva muy débil	No significativa
L	-0.10	0.01	1%	Ausencia	No significativa
M	0.12	0.01	1%	Positiva débil	No significativa
N	-0.05	0.00	0%	Ausencia	No significativa
O	0.08	0.01	1%	Positiva muy débil	No significativa
Q1	0.11	0.01	1%	Positiva débil	No significativa
Q2	-0.05	0.00	0%	Ausencia	No significativa
Q3	-0.07	0.00	0%	Ausencia	No significativa
Q4	-0.03	0.00	0%	Ausencia	No significativa

Estos resultados se observan en el anexo número 20.

CONCLUSIONES

De acuerdo con los resultados obtenidos en la presente tesis, se confirma la hipótesis nula, la cual plantea que no existe relación significativa entre los rasgos de personalidad sobre las actitudes hacia el consumo de marihuana en jóvenes estudiantes de 15 a 20 años de la Escuela preparatoria Lázaro Cárdenas, de la ciudad de Uruapan, Michoacán

Los objetivos del estudio se cumplieron de la siguiente forma:

El primer objetivo particular se consumó al detallar los antecedentes históricos sobre las actitudes hacia el consumo de marihuana, con ello se proporcionó un conocimiento más claro y preciso de la importancia que representa su uso, tomando de referencia desde referencias antiquísimas, hasta lo más actual.

Concerniente al segundo objetivo, es necesario destacar que se describieron los efectos que comprende el consumo de marihuana en aspectos de género físico, psicológico y social.

Indagar sobre las teorías actuales que existen sobre los principales rasgos de personalidad, comprende el tercer objetivo; para cuyo cumplimiento se establecieron diferentes criterios teóricos del rasgo, se describieron además aportaciones de los principales autores.

El segundo capítulo muestra qué es la personalidad y se examinan las diferentes conceptualizaciones que determinan características de rasgo.

El cuarto objetivo particular plantea identificar las actitudes que se tienen actualmente hacia el consumo de marihuana en la población de estudio, lo cual se cumplió al dar a conocer un resultado con actitudes variadas en la población hacia esta conducta. Las actitudes hacia el consumo de marihuana resultaron ser divergentes entre los jóvenes estudiados, tal como lo muestran las medidas de dispersión encontradas.

Para dar cumplimiento al último objetivo particular, se destacaron cuáles son los principales rasgos de personalidad en los jóvenes de 15 a 20 años, lo cual se logró en la investigación de campo que muestra el análisis de resultados del capítulo metodológico.

Se llega a la afirmación de que no existe relación significativamente marcada o alta entre los rasgos de personalidad sobre las actitudes hacia el consumo de marihuana en jóvenes de 15 a 20 años de la Escuela Preparatoria Lázaro Cárdenas, de la ciudad de Uruapan, Michoacán. Con este planteamiento es posible afirmar que el objetivo general de la investigación se logró cabalmente.

Con esto último, se propone un provechoso seguimiento del tema de investigación, puesto que el campo que comprende es extenso en población y se podría proporcionar mayor cantidad de características contribuyentes en diversas áreas que comprenden las ciencias sociales, esto para beneficio y trascendencia de éstas hacia un enfoque tanto general como personal.

BIBLIOGRAFÍA

Allport, Gordon W. (1968)

¿Qué es la personalidad?

Edit. Siglo XX. Buenos Aires, Argentina.

Carrillo, M. José. (1990)

La metodología de la investigación (Manual teórico – práctico y evaluativo)

Edit. JOCAMAR. México.

Cattell Raymond B., Eber Herbert W., Karson Samuel, O`Dell Jerry W., Krug Samuel E. Institute for Personality and Ability Testing (2005)

Cuestionario de 16 factores de la personalidad. 2ª Edición

Edit. Manual Moderno. México.

Cervera Enguix, Salvador. (1975)

Un signo de nuestro tiempo: Las drogas.

Edit. Magisterio Español y Prensa Española. Madrid.

Carter, Clark D. (2002)

Psicología del diseño experimental al reporte de investigación

Edit. OXFORD. México.

Cueli, José (1990)

Teorías de la personalidad

Edit. Trillas. México.

Dicaprio, Nicholas S. (1980)

Teorías de la personalidad. 2da. Edición.

Edit. McGraw-Hill. México

Ferrer, Chema (2005)

La biblia del cannabis. Terapéutica, cultivo e historia de la planta prohibida. 2da. edición

Carena Editores. Valencia.

Grinspoon L.; Bakalar J.B. (2001)

Marihuana. La medicina prohibida.

Edit. Paidós Transiciones. Barcelona, España.

Hernández Sampieri, Roberto; Fernández-Collado Carlos; Baptista Lucio, Pilar (2008)

Metodología de la Investigación. 4ta. Edición.

Edit. McGraw-Hill, México.

- Laurie, Peter. (1979)
Las drogas: Aspectos médicos, psicológicos y sociales. 5ta. Edición
Edit. Alianza. Madrid.
- Mann, León (1980)
Elementos de psicología social
Edit. Limusa. México.
- Mischel, Walter. (1980)
Teorías de la personalidad. 4ta. Edición
Edit. McGraw – Hill. México
- Morales J. Francisco, Moya Miguel C., Gaviria Elena, Cuadrado Isabel. (2007)
Psicología social
Edit. McGraw-Hill. Madrid
- Predvechni, G.P., Ron, I.S., Platónov K.K. (1985)
Psicología social
Edit. Cartargo. Argentina
- Rodrigues, Aroldo; Assmar, Eveline; Jablonski, Bernardo (2002)
Psicología social. 5ta. Edición
Edit. Trillas. México.
- Rom, Harré; y Lamb, Roger (1992)
Diccionario de psicología social y de la personalidad.
Edit. Paidós. Barcelona.
- Salazar José Miguel, Maritza Montero, Carlos Muñoz, Euclides Sánchez, Eduardo Santoro Julio F. Villegas (2006)
Psicología social. 3ra. Edición.
Edit. Trillas. México.
- Salkind, Neil J. (1999)
Métodos de investigación. 3ra. Edición.
Edit. Pearson – Prentice Hall. México.
- Scheier Michael F., Carver Charles S. (1997)
Teorías de la personalidad. 3ra. Edición.
Edit. Pearson – Prentice Hall. México.
- Schroeder, C. (1983)
El mundo de las drogas. La verdad acerca del universo prohibido. 2da. Edición.
Edit. EDAMEX. México.

Sotelo, R. Luis (1976)
Drogadicción juvenil (como prevenirla y como remediarla).
Editorial Diana. México.

Worchel Stephen; Cooper Joel, Goethals George R., Olson James M. (2002)
Psicología Social.
Edit. Thomson. México.

Stoppard, Miriam (2002)
Qué son las drogas. Desde el alcohol y el tabaco hasta el éxtasis y la heroína.
Javier Vergara Editor. Buenos Aires.

Tornero Díaz, Carlos (1991)
Psicología social: La actitud del hombre frente a la vida. Fundamentos biológicos,
psicológicos y sociales de la actitud humana.
Edit. Porrúa. México.

HEMEROGRAFÍA

Sarbach Ferriol, Alejandro. (2009)
Bitácora de Psicología y Sociología.
IES Josep Lluís Sert (Castelldefis). N°. 8.

REFERENCIAS ELECTRÓNICAS

<http://asarbach.wordpress.com/programacion/unidad-5-el-comportamiento-individual/2-la-personalidad/21-teoria-de-rasgos/>

<http://ceci.uprm.edu/~aleman/16pf.html>

<http://manileca.blogspot.com/2007/04/la-marihuana-una-droga-instalada-en-la.html>

<http://www.cepis.ops-oms.org/cursoepi/e/pdf/modulo9.pdf>

<http://www.cubanet.org/CNews/y03/jan03/30a7.htm>

<http://www.drugabuse.gov/Infofacts/Lista-sp.html>

<http://www.drugabuse.gov/Infofacts/marijuana-sp.html>

<http://www.itescam.edu.mx/principal/sylabus/fpdb>

<http://www.liberaddictus.org/Pdf/0897-90.pdf>

<http://www.liceodigital.com/filosofia/personalidad.htm>

http://www.medspain.com/ant/n17_dic00/Cannabis_%20efectos%20f%EDsicos.htm

<http://www.mind-surf.net/drogas/marihuana.htm>

<http://www.nida.nih.gov/ResearchReports/Marihuana/marihuana2.html>

<http://www.pagina12.com.ar/diario/sociedad/3-57966-2005-10-15.html>

<http://www.psicologia-online.com>

http://www.takiwasi.com/docs/arti_esp/marihuana_angel_o_demonio.pdf. Revista electrónica. Portada. Nueva mirada.

http://www.tuotromedico.com/temas/drogas_cannabis.htm

Anexo 1
Puntaje de actitud de los sujetos investigados

No.	Sujeto	Puntaje de actitud	No.	Sujeto	Puntaje de actitud
1	H.O.A.	315	42	G.C.I	222
2	D.O.M.P.	160	43	B.G.J.L.	219
3	M.H.A.R.	134	44	B.P.S.	195
4	A.M.S.	142	45	G.M.R.	188
5	V.M.J.A.	160	46	R.B.J.G.	205
6	V.B.S.	184	47	E.C.	191
7	Z.R.E.A.	197	48	H.A.M.	156
8	P.J.K.J.	185	49	C.V.A.L.	202
9	R.P.F.	319	50	A.M.J.	166
10	A.C.D.Y.	186	51	J.A.M.	168
11	P.T.P.L.	174	52	V.O.I.	219
12	R.S.R.A.	247	53	R.P.J.A.	170
13	A.P.I.M.	267	54	G.H.M.P.	215
14	A.B.A.L.	183	55	S.J.J.	168
15	O.M.C.M.	234	56	B.M.C.J.	260
16	C.O.L.A.	183	57	C.P.R.	186
17	P.T.A.	192	58	C.R.E.	263
18	Z.M.L.	203	59	G.H.N.N.	229
19	M.A.S.	181	60	L.H.Z.	167
20	R.C.M.	177	61	R.A.I.	149
21	M.G.J.M.	166	62	R.I.D.	229
22	A.C.	160	63	A.M.M.A.	214
23	V.M.R.	251	64	B.Z.P.	186
24	M.C.L.	138	65	P.A.M.A.	206
25	G.B.C.V.	161	66	Z.A.J.I.	193
26	R.A.A.G.	197	67	M.M.J.	226
27	R.S.A.	174	68	C.T.D.G.	201
28	O.D.A.	204	69	C.B.G.B.	171
29	U.O.A.	156	70	M.M.I.G.	189
30	V.J.A.	216	71	C.A.M.A.	213
31	C.C.E.Y.	175	72	C.G.R.	196
32	R.V.A.R.	161	73	L.V.J.C.	222
33	V.M.M.	197	74	K.A.	217
34	R.E.F.J.	232	75	M.V.J.V.	165
35	P.A.C.M.	230	76	H.M.E.	241
36	V.M.T.A.	257	77	F.L.E.	294
37	A.L.O.H.	226	78	S.B.M.C.	129
38	H.G.C.	236	79	G.S.C.A.	183
39	A.D.M.	220	80	V.V.M.	180
40	C.C.C.	219	81	A.H.J.C.	269
41	G.P.J.F.	202			

Anexo 2

UNIVERSIDAD DON VASCO
Escuela de Psicología
Clave: 8727 – 25

ENCUESTA PARA MEDIR LA ACTITUD HACIA LA MARIHUANA En la Escuela Preparatoria Lázaro Cárdenas, E.P.C.A.

Instrucciones: Marca dentro del cuadro la alternativa de respuesta que consideres de acuerdo con tu opinión.

1	2	3	4	5
Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo

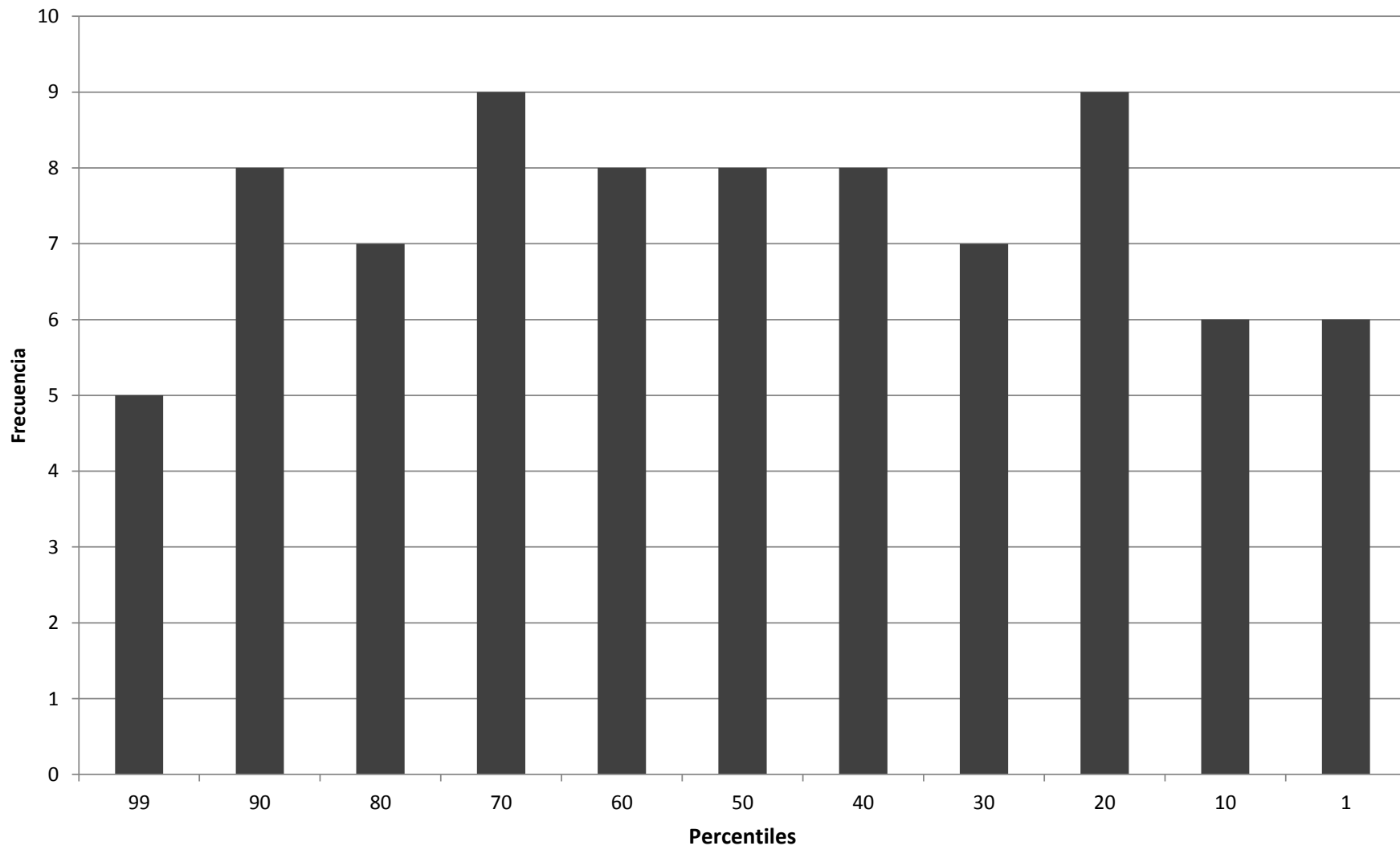
AFIRMACIONES	ALTERNATIVAS DE RESPUESTA				
	1	2	3	4	5
1. Fumar marihuana es malo para el organismo					
2. El olor de la marihuana es agradable					
3. He probado la marihuana al menos una vez					
4. Consumir marihuana provoca relajación					
5. La marihuana es fácil de conseguir					
6. Fumar “mota” es malo					
7. Es mejor consumir marihuana esporádicamente					
8. Creo que la marihuana ayuda a concentrarse					
9. La marihuana causa un estado de pasividad					
10. Tengo curiosidad por fumar marihuana algún día					
11. Fumar marihuana es un delito					
12. La marihuana agudiza los sentidos					
13. No me atrevo a probarla algún día					
14. Consumir marihuana es un problema que afecta a la sociedad					
15. Fumar marihuana motiva a realizar actividades					
16. Tengo curiosidad de conocer los efectos que causa el fumarla					
17. Temo fumar marihuana y que me guste					
18. La marihuana te hace creativo y artístico					
19. Fumar ayuda a sentirse tranquilo					
20. Conozco acerca del consumo de marihuana					
21. La marihuana hace a la gente agresiva					
22. La mayoría de la gente adulta discrimina su consumo					
23. La marihuana puede provocara consumir drogas más intensas					
24. Creo que la gente “maleante” consume marihuana					

25. Fumar marihuana va en contra de mis principios					
26. Es agradable fumar marihuana casi todo el día, o bien, todo el día					
27. Es mejor fumar cuando se está solo					
28. Hay resistencia a consumirla por miedo a mis padres					
29. Fumar cannabis causa pesadez y flojera					
30. Fumar marihuana afecta mi estado de ánimo					
31. La sociedad en general debería de fumar un porro de vez en cuando					
32. La gente sociable consume marihuana					
33. En mi círculo de amigos casi todos fuman marihuana					
34. Fumar marihuana te eleva a un nivel más espiritual					
35. La marihuana causa adicción					
36. Sólo la gente alivianada consume marihuana					
37. Casi no conozco sobre la marihuana					
38. La marihuana por la noche ayuda a dormir					
39. Al fumar marihuana se aprecian mejor los sonidos y objetos					
40. La gente que no consume marihuana, hace bien					
41. Consumir marihuana es divertido					
42. El olor no me gusta pero fumar marihuana si					
43. Tengo miedo de consumir algún día marihuana					
44. Fumar marihuana con amigos hace mejor el momento					
45. Me gusta fumar marihuana al despertar por las mañanas					
46. Creo que su uso debería prohibirse					
47. Fumar marihuana libera la tensión					
48. No me atrae ni un poco saber sobre la marihuana					
49. Fumar marihuana hace menos daño que el cigarro					
50. Fumar marihuana provoca ansiedad					
51. Cuando alguien fuma "mota", dan ganas de probarla					
52. Se debería legalizar para tener un uso con mayor libertad					
53. Conocer sobre las propiedades benéficas de la marihuana es de utilidad					
54. Fumar marihuana imposibilita la lógica de los pensamientos e ideas					
55. Al fumarla, el tiempo transcurre más lento					
56. Con la marihuana provoca dispersión					
57. Al fumar hay mayor interacción social					
58. Al momento de fumar imposibilita resolver problemas personales					
59. La marihuana no causa adicción					
60. Fumar marihuana todo el tiempo, es nocivo para la salud					
61. Fumar en exceso puede causar una sobredosis					
62. Hacer legar la marihuana, reduciría el narcotráfico					
63. Cuando fumo, "viajo" y me siento libre para ser yo mismo					
64. Fumar marihuana ocasiona insomnio					
65. La gente que consume se hace dependiente a ella					
66. Es interesante saber las diferentes formas de consumir marihuana					
67. Las pandillas o grupos sociales que fuman son delincuentes					
68. Es necesario consumirla para poder hacer alguna actividad					
69. Debería existir la libertad para su consumo					

70. Las personas deberían consumirla por el resto de su vida					
71. Creo que la marihuana tiene propiedades terapéuticas					
72. Al fumar marihuana aumenta la imaginación					
73. Es menos dañino consumir "lo natural" que sustancias químicas.					
74. Creo que su consumo sólo es de uso medicinal					
75. La marihuana hoy en día representa un daño a la juventud					
76. La gente que no fuma, debe informarse más sobre sus beneficios al consumirla					
77. Las personas con enfermedades crónicas deberían consumirla					
78. La marihuana causa un estado placentero y de desinhibición					

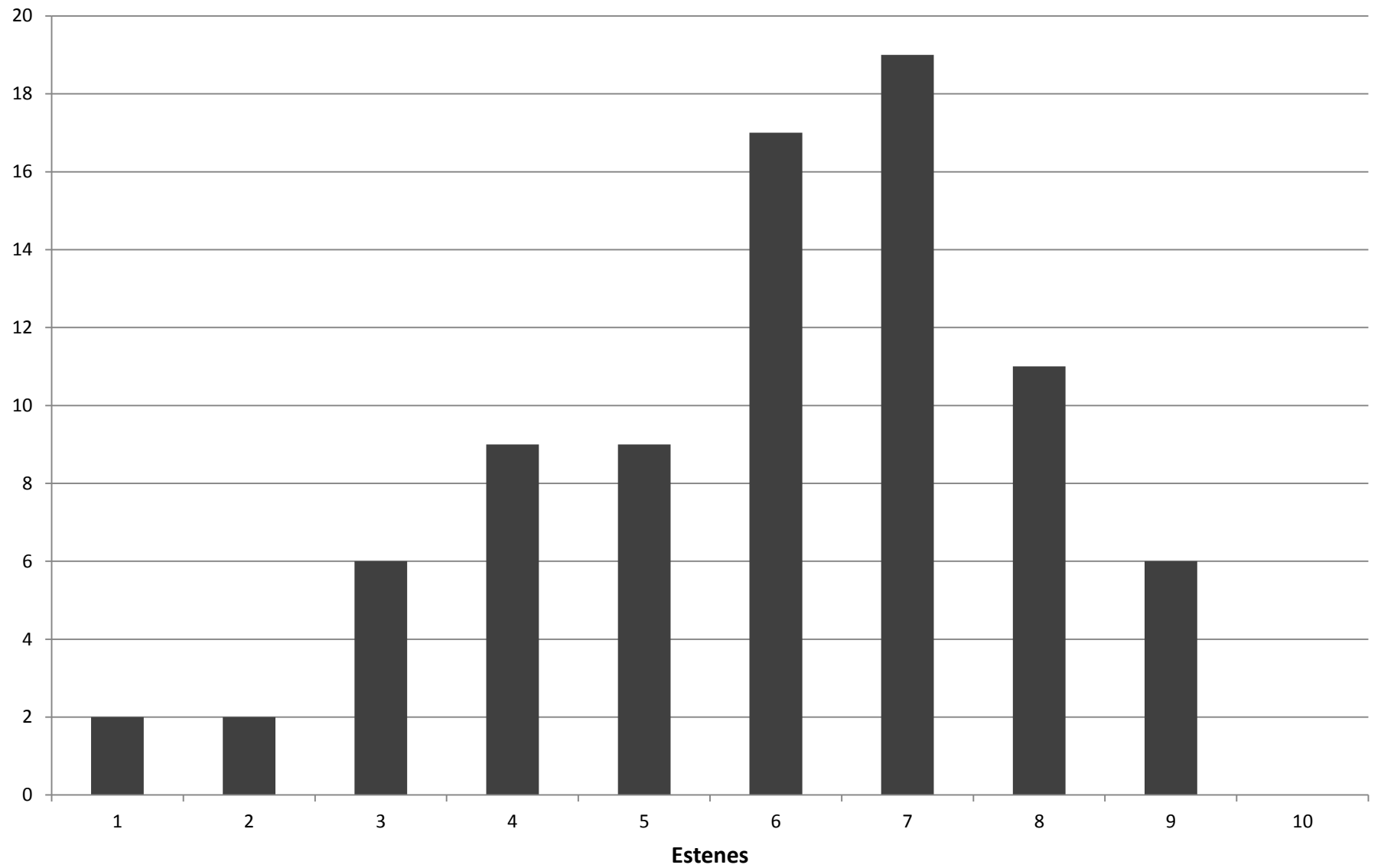
Anexo 3

Frecuencias de percentiles sobre actitudes hacia el consumo de marihuana

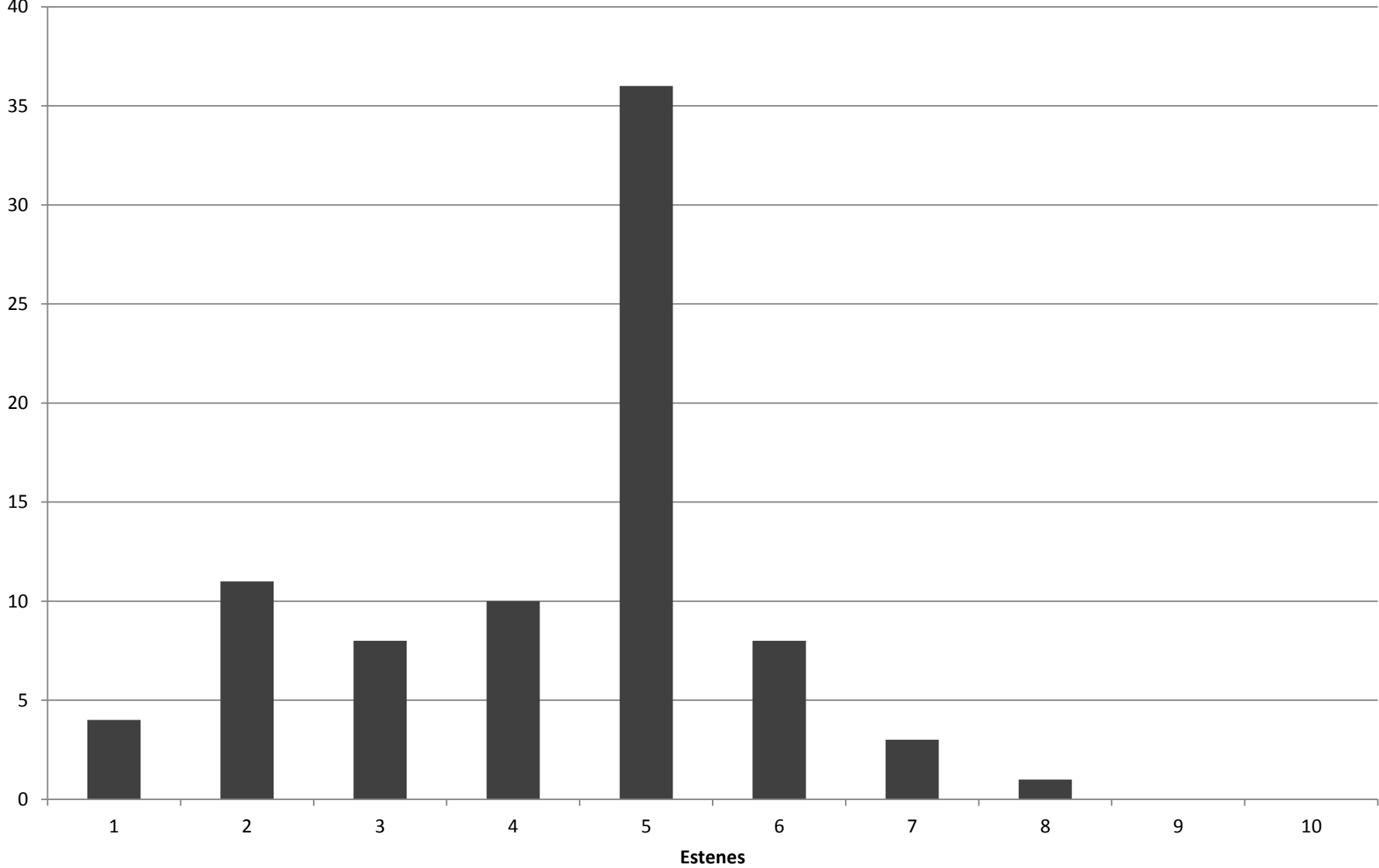


Anexo 4

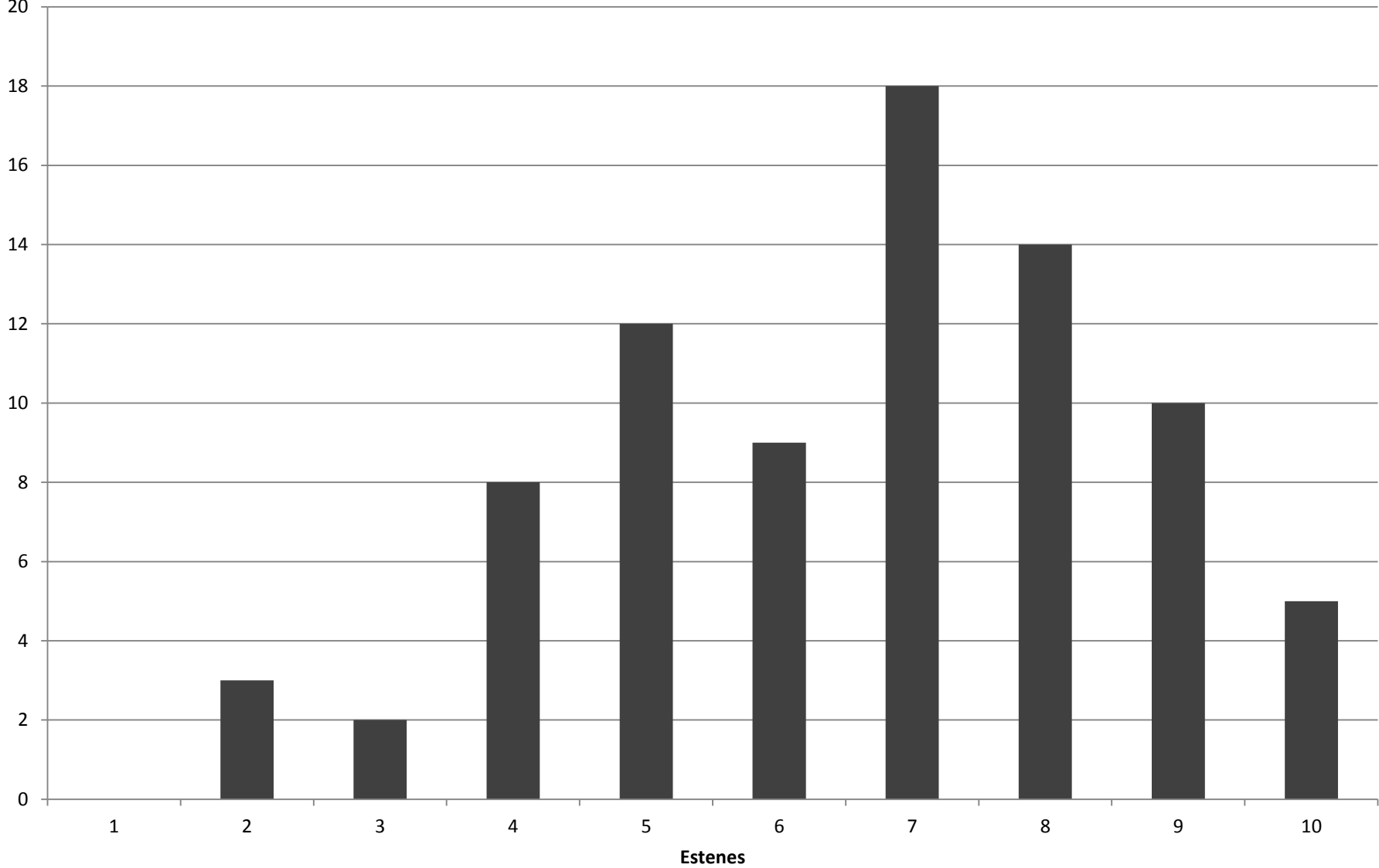
Frecuencias de estenes para el factor A



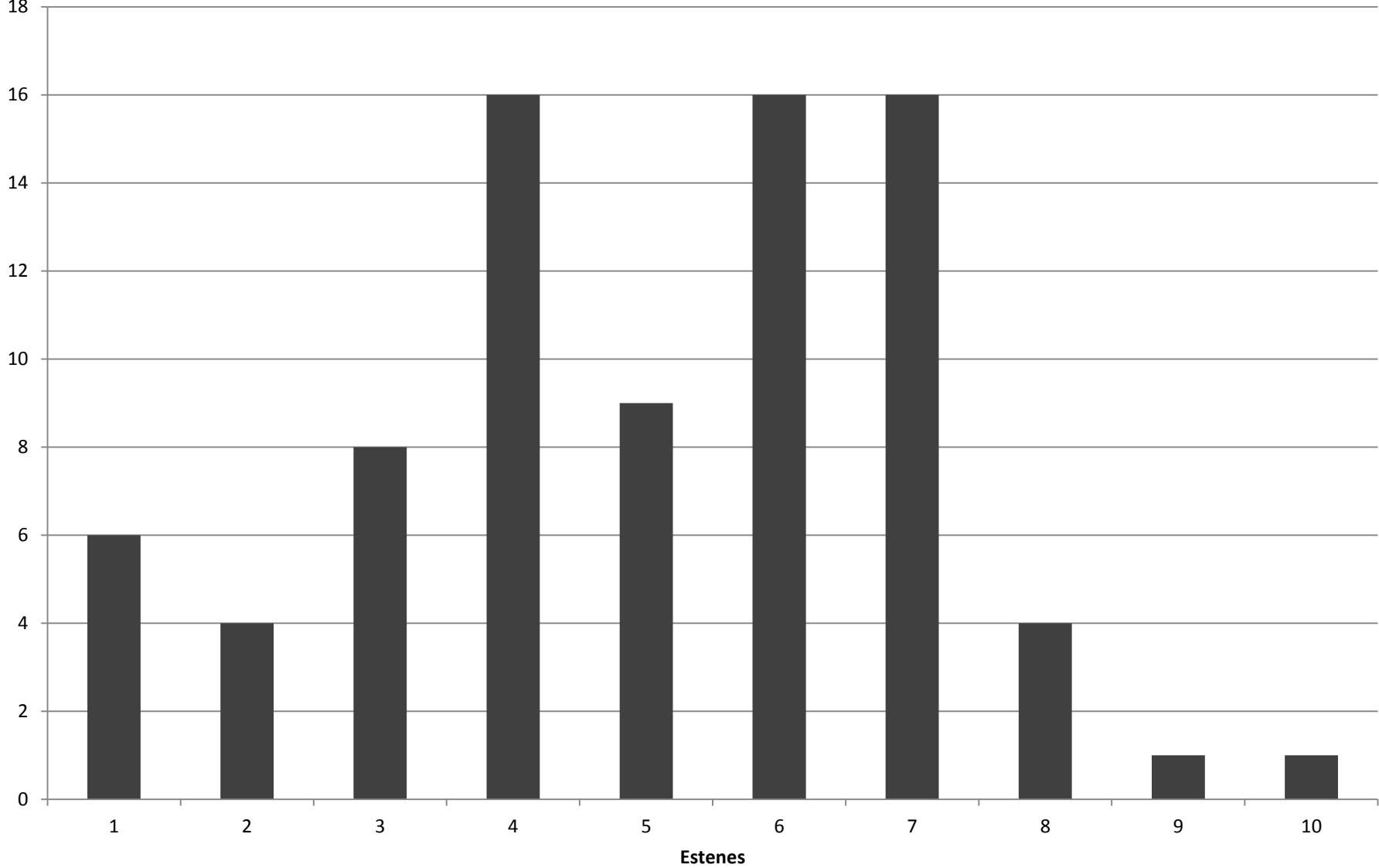
Anexo 5
Frecuencias de estenes para el factor B



Anexo 6
Frecuencias de estenes para el factor C

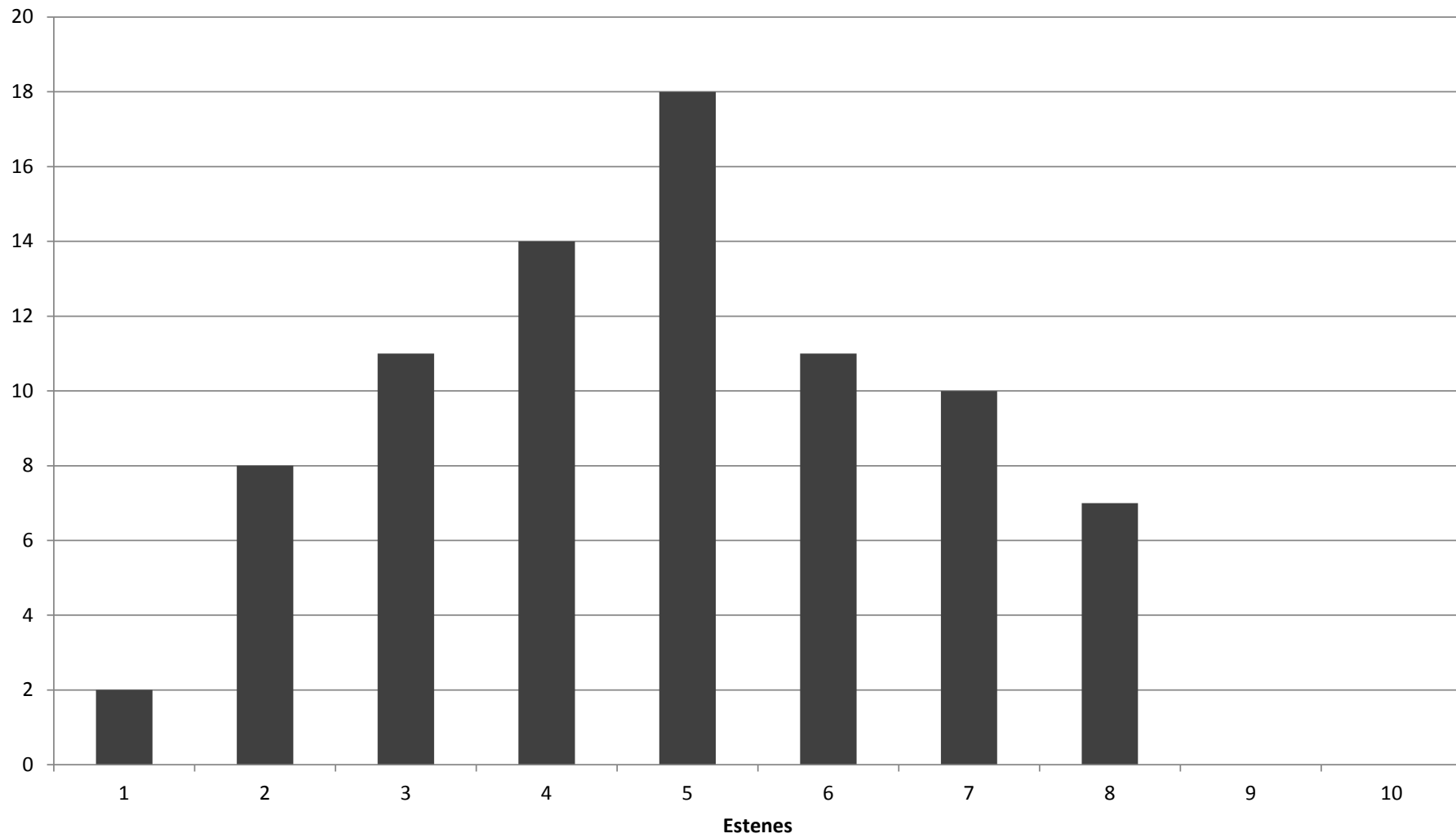


Anexo 7
Frecuencias de estenes para el factor E



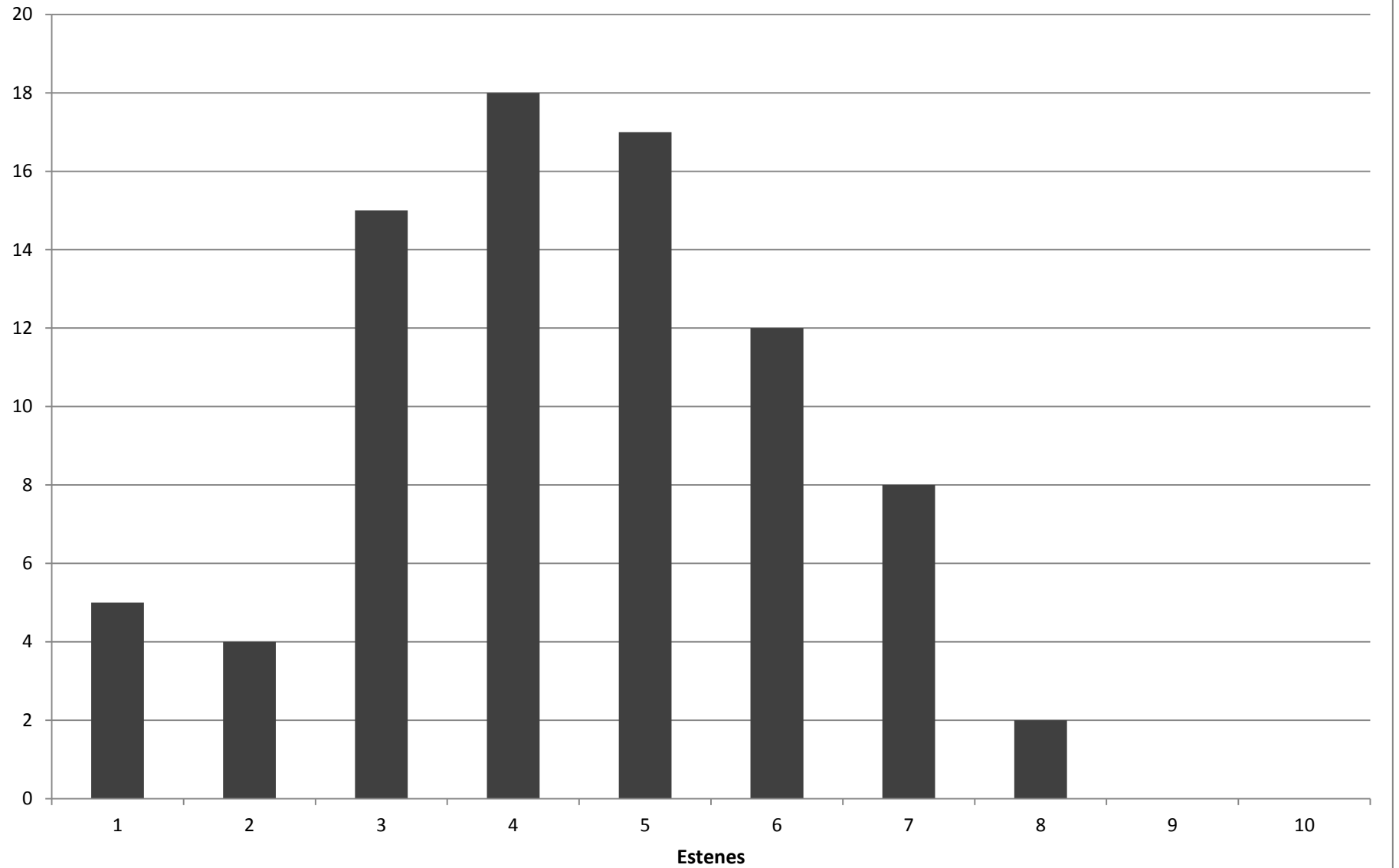
Anexo 8

Frecuencias de estenes para el factor F



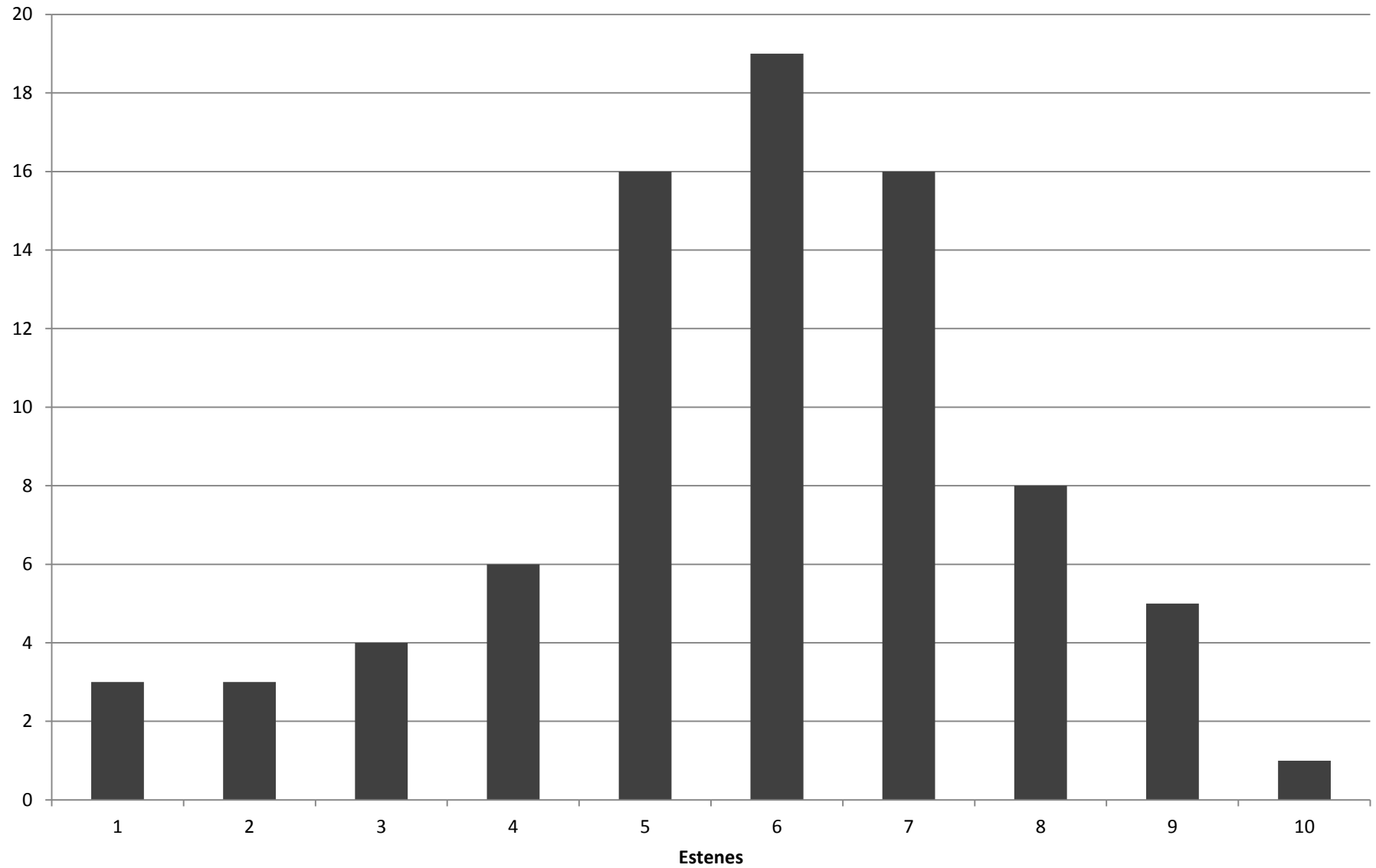
Anexo 9

Frecuencias de estenes para el factor G



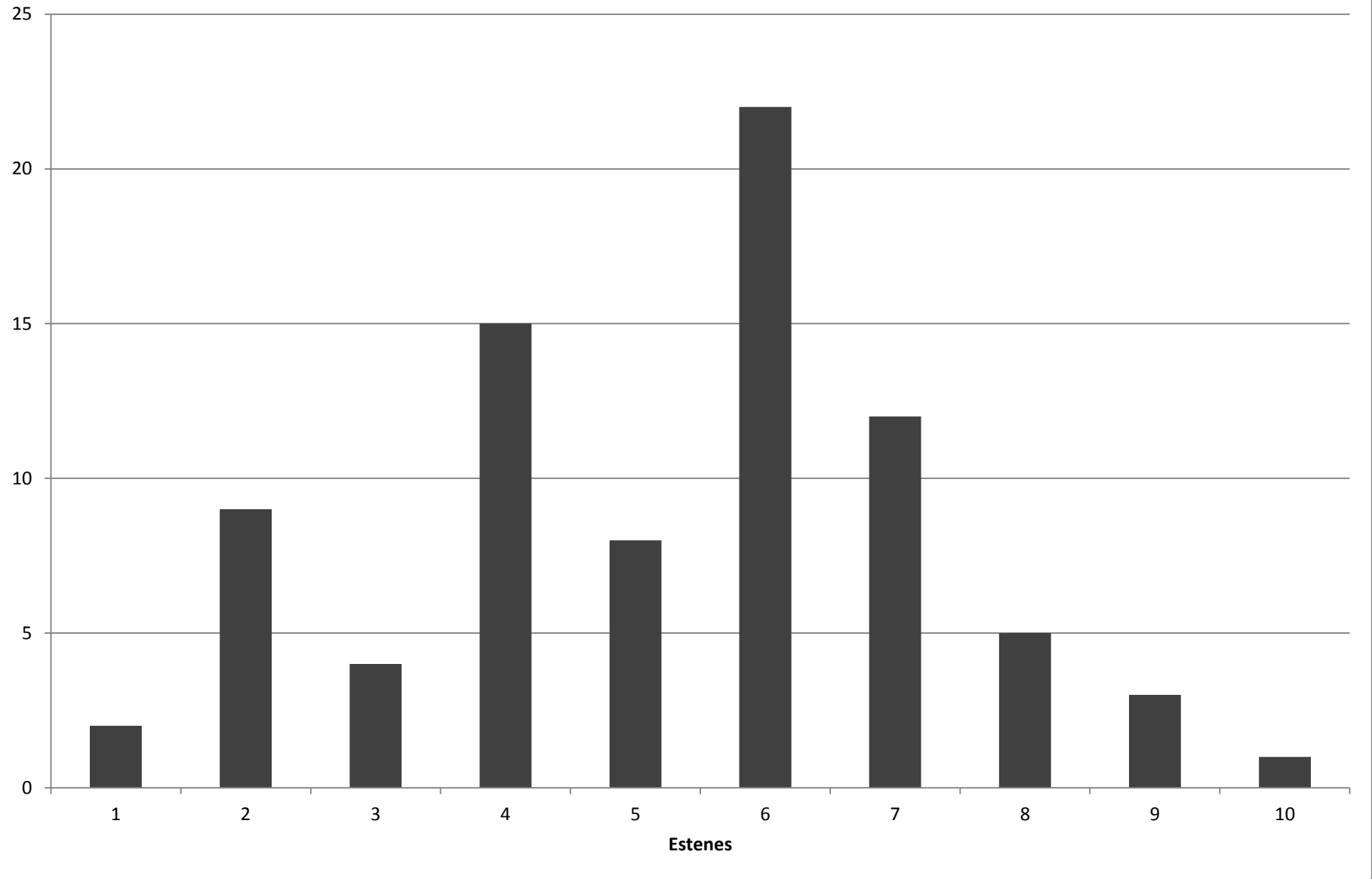
Anexo 10

Frecuencias de estenes para el factor H



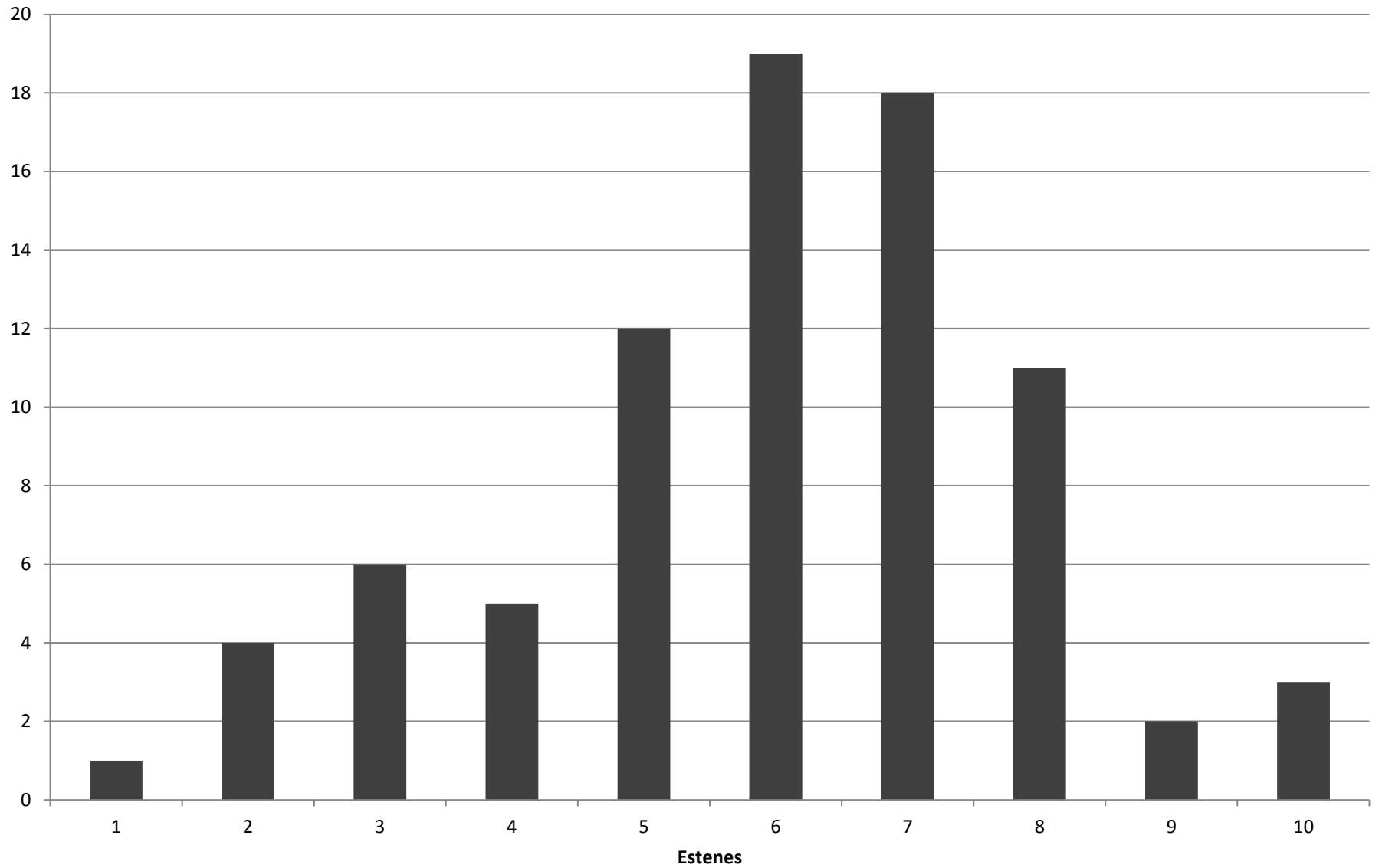
Anexo 11

Frecuencias de estenes para el factor I



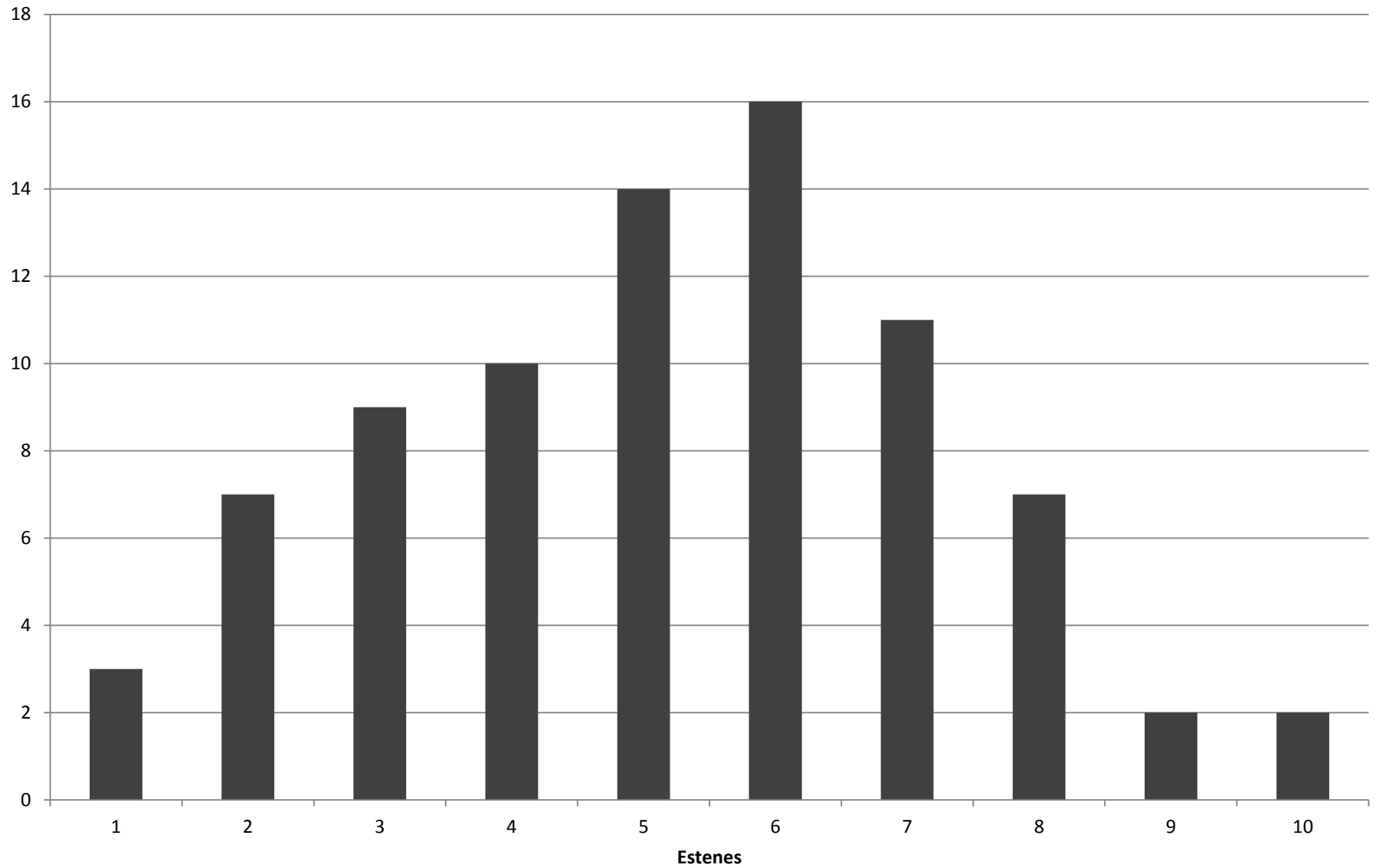
Anexo 12

Frecuencias de estenes para el factor L



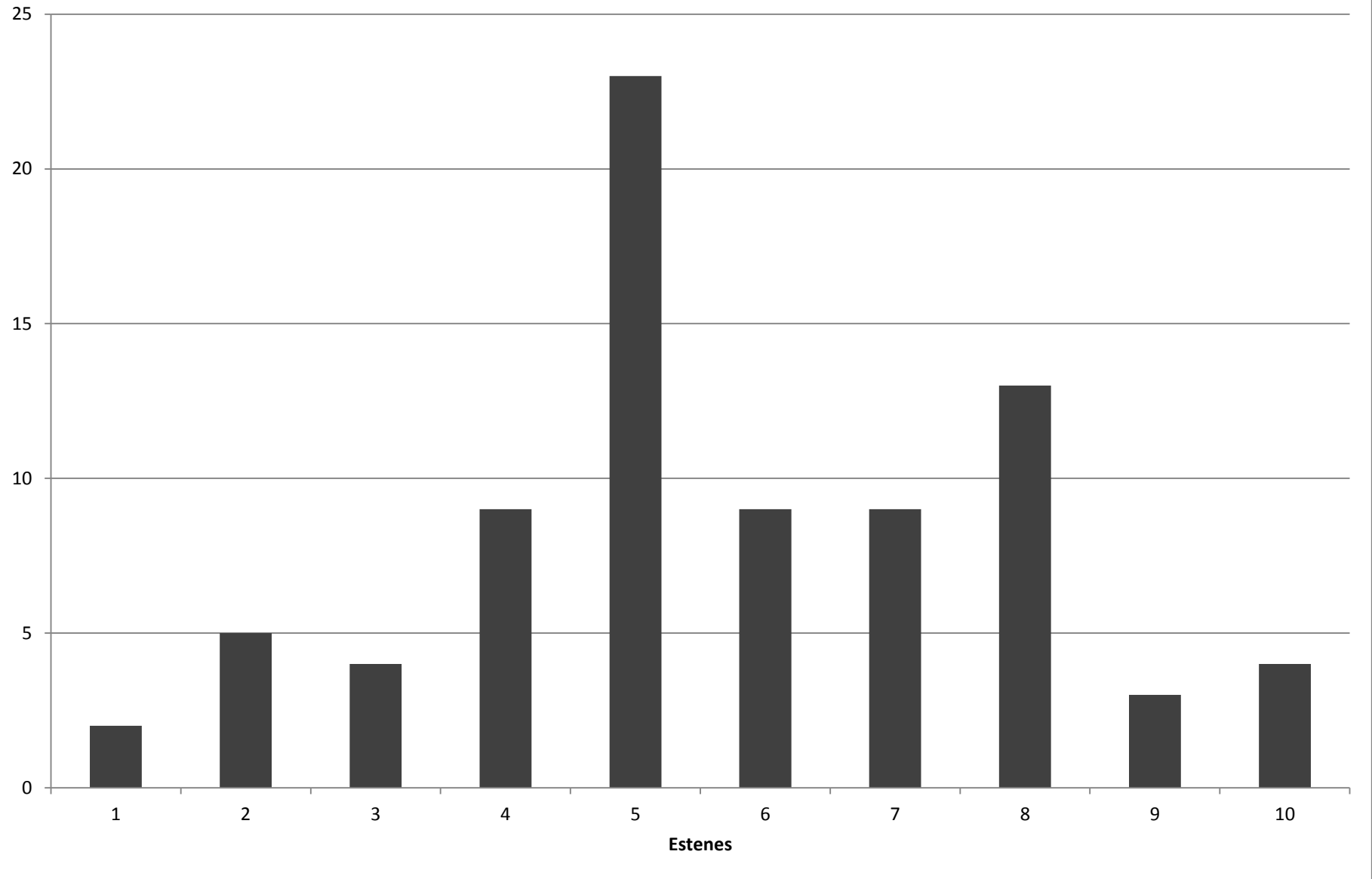
Anexo 13

Frecuencias de estenes para el factor M



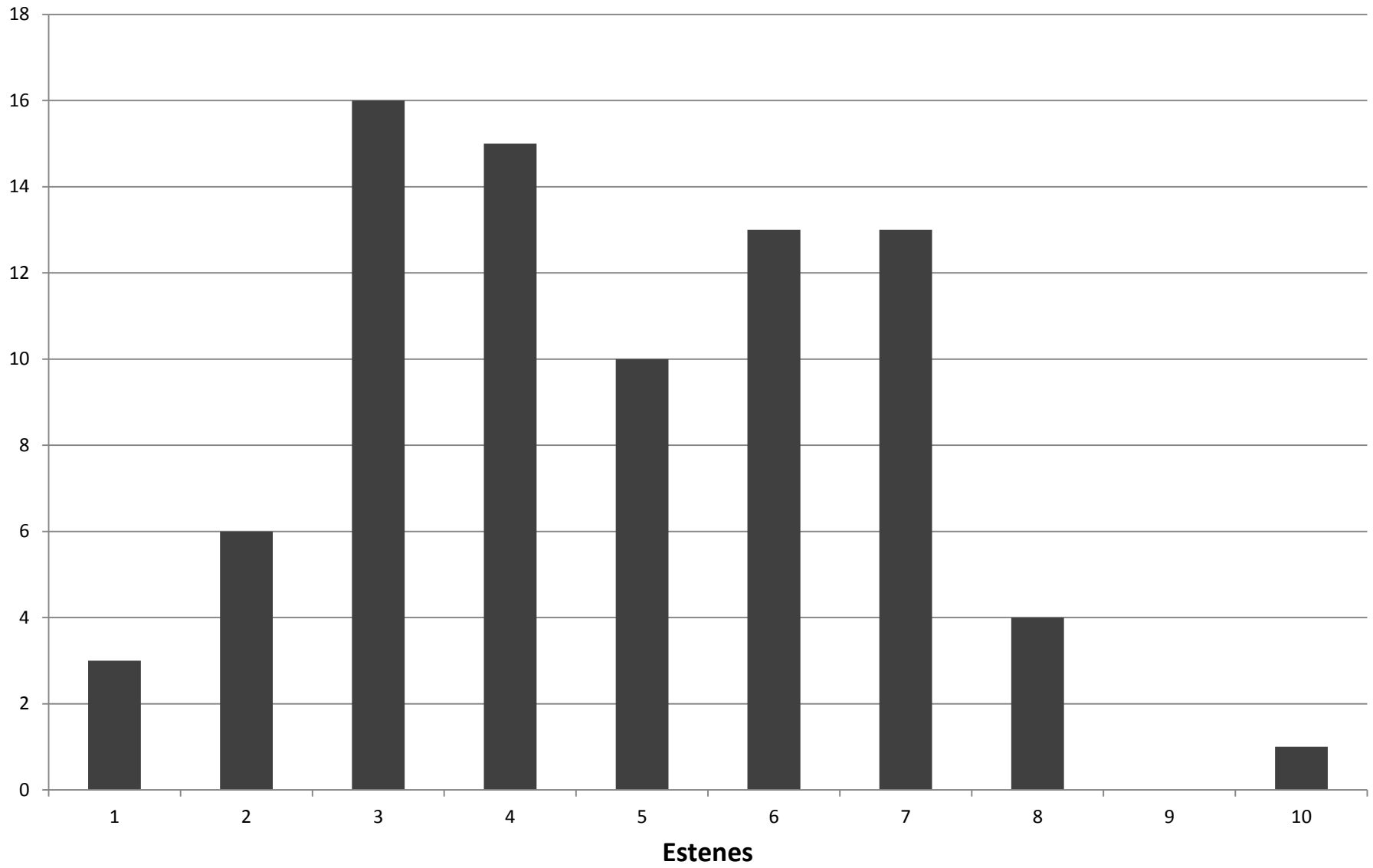
Anexo 14

Frecuencias de estenes para el factor N



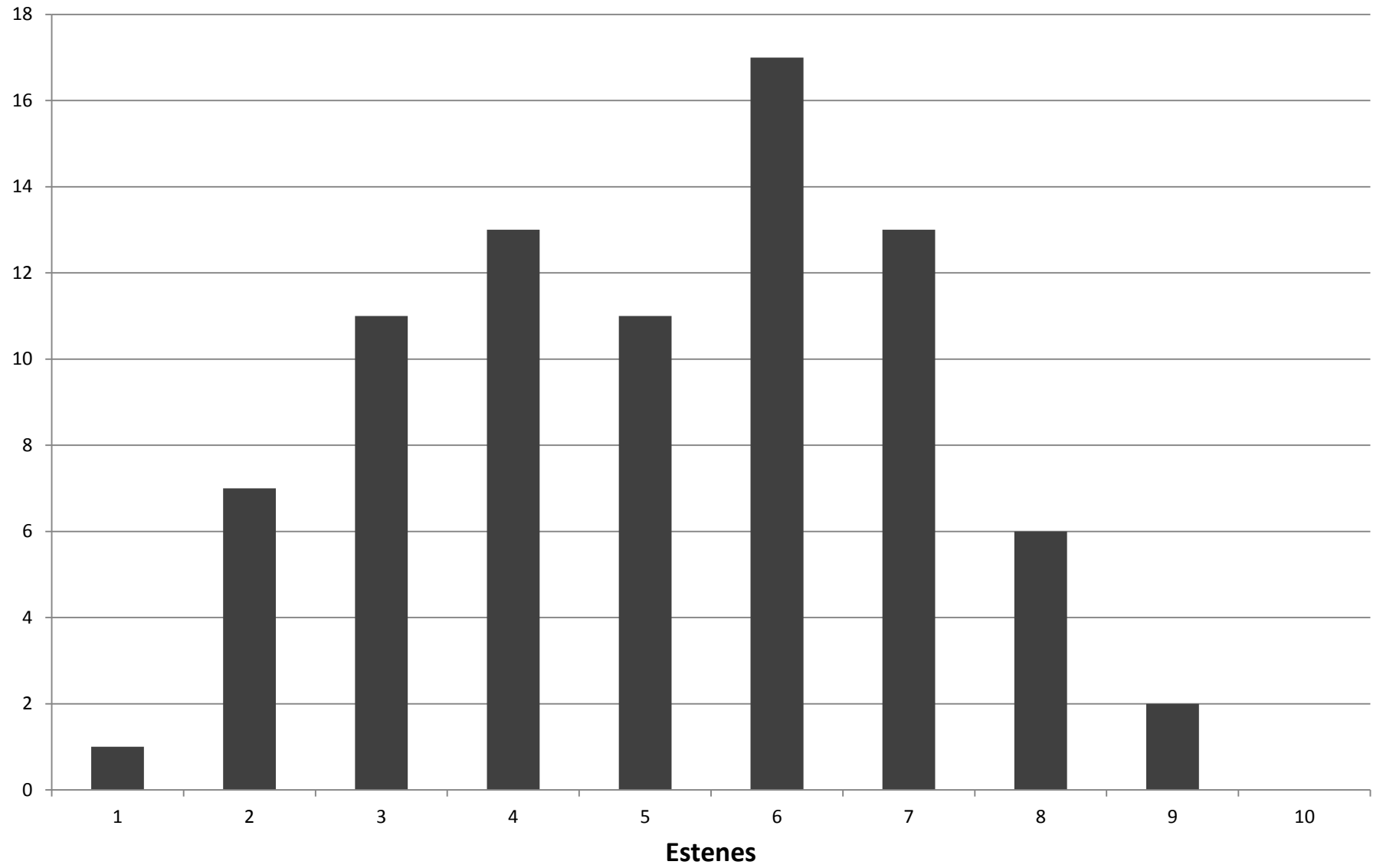
Anexo 15

Frecuencias de estenes para el factor O



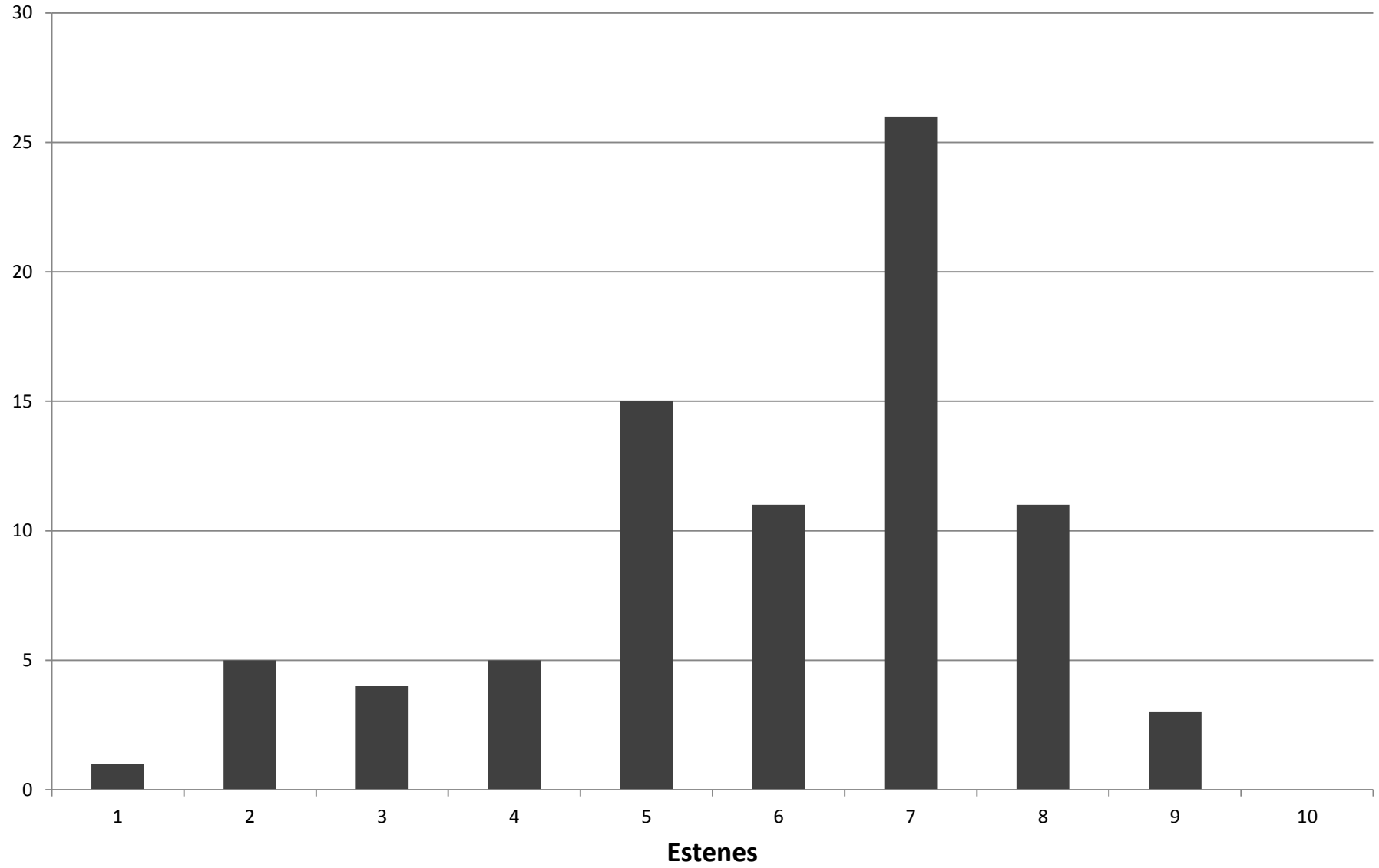
Anexo 16

Frecuencias de estenes para el factor Q_1



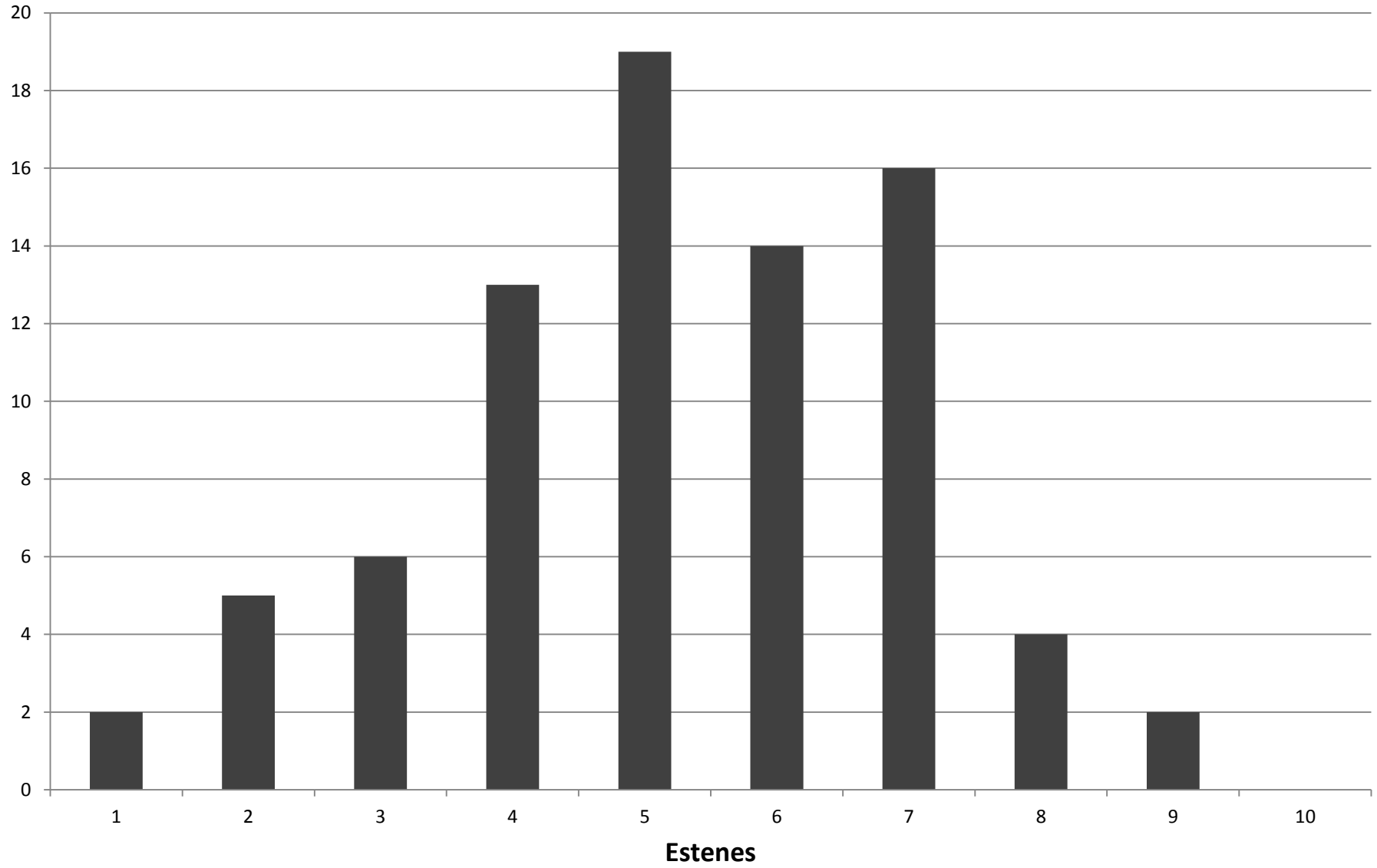
Anexo 17

Frecuencias de estenes para el factor Q_2

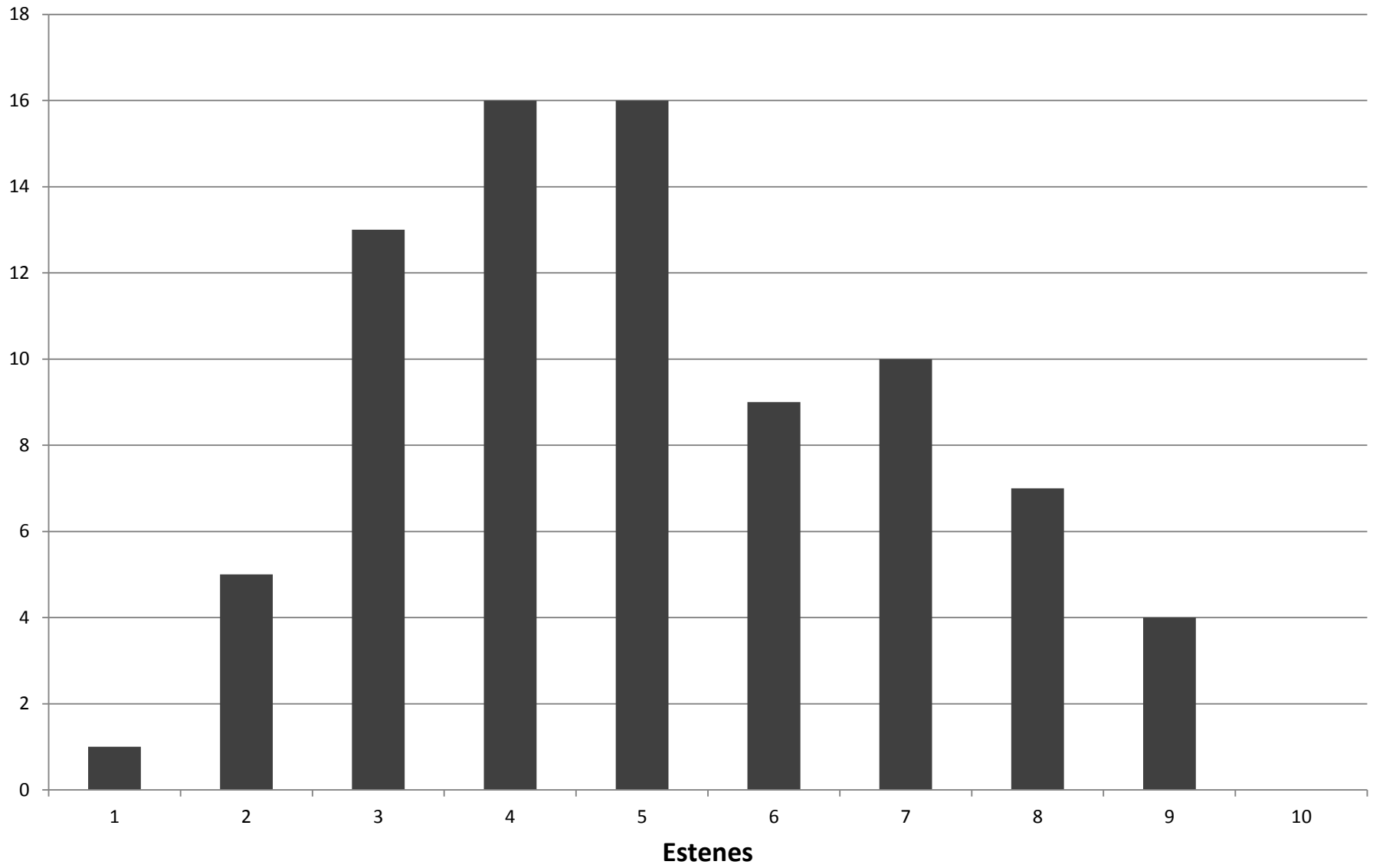


Anexo 18

Frecuencias de estenes para el factor Q_3



Anexo 19
Frecuencias de estenes para el factor Q_4



Anexo 20

Coeficientes de correlación entre las actitudes hacia el consumo de marihuana y los distintos factores de personalidad.

