

Estructura social, orientaciones motivacionales y educación en Bogotá¹

[Revista del Centro de Estudios Educativos (México), vol. VI, núm. 2, 1976 pp. 9-37]

Ramón Piñango*
y John Sudarsky**

SINOPSIS

Se exploran las relaciones entre algunas orientaciones motivacionales (logro, poder y afiliación) con variables estructurales, tales como clase social, educación, edad, sexo y región de origen. Para ello se aplicó el análisis de ruta a una muestra representativa de la población de Bogotá, Colombia. Se encontró que la educación provoca el reemplazo de afiliación por logro en todos los estratos estudiados. Sin embargo, en el estrato alto, cuando el estatus es menor que el esperado de acuerdo con el logro educacional, se desarrolla una orientación hacia el poder. Finalmente, se presentan algunas implicaciones de estas relaciones entre variables sociales y perfiles motivacionales para la elaboración de políticas sociales y educativas.

ABSTRACT

Relationships between motivational orientations (achievement, power and affiliation) and structural variables, such as social class, education, sex and geographic background are explored by means of a path analysis applied to a representative sample of people from Bogotá. It was found that by virtue of education achievement took place of affiliation. Nevertheless, when status is lower than expected according to educational achievement, high, stratum members develop an orientation toward power. Finally, some implications derived from relationships between social variables and motivational profiles are presented in order to develop social and educational policies.

INTRODUCCIÓN

Hoy en día, el debate sobre educación y sociedad se centra, en gran parte, en la capacidad de la educación para alcanzar objetivos de desarrollo individual y de transformación social independientemente de otras instituciones, en contradicción muchas veces con las estructuras sociales.

¹ El presente estudio ha sido desarrollado por los autores en verdadera colaboración. Sus nombres aparecen en orden alfabético. Queremos agradecer los comentarios y la colaboración de todos aquellos que ayudaron en la elaboración de este estudio, e institucionalmente a las universidades de Los Andes-(Colombia) y Harvard (EUA).

*RAMÓN PIÑANGO. Sociólogo venezolano, nacido en 1942. Fue profesor de Sociología de la Educación y Metodología, en la Universidad Católica Andrés Bello; hasta julio de 1974 fue jefe del Departamento de Investigaciones Educativas de la Dirección de Planeamiento del Ministerio de Educación de su país. Realiza actualmente estudios de doctorado en Educación en la Universidad de Harvard.

**JOHN SUDARSKY. Ingeniero Industrial colombiano, nacido en 1947. Obtuvo la maestría en Psicología (University of Kansas) y es candidato al doctorado en Educación por la Universidad de Harvard. Fue director del Centro de Identificación y Desarrollo del Potencial Ejecutivo y, hasta 1974, maestro de Aprendizaje y Motivación Social y Comportamiento Organizacional, en la Universidad de los Andes (Bogotá).

La discusión ha polarizado las posiciones: para unos, es preciso cambiar algunas características individuales para luego poder transformar la sociedad; para otros, no es posible cambiar al individuo sin antes hacer ciertas transformaciones básicas en la sociedad.

La discusión se hace cada vez más difícil porque se plantea en términos del famoso problema del huevo y la gallina, y porque se aspira a resolverlo estableciendo una relación causal unidireccional. Pocas veces se está dispuesto a reconocer la posibilidad de un proceso causal circular, aun cuando en este caso se analice un lado de la relación. Estos sesgos en el análisis de la educación responden a sesgos paralelos que se registran en la teoría y la investigación actual de la sociología y psicología, en los que se fundamenta el análisis del fenómeno educativo. En estas disciplinas también se enfatiza una u otra dirección de la relación individuo-sociedad. Detrás de estos sesgos se encuentran diferencias teóricas profundas en las concepciones de la naturaleza humana y del fenómeno social, que van de un extremo individualismo a un extremo determinismo social (Atkinson, 1972). Cuando estas concepciones se llevan a la investigación aplicada para formular políticas sociales, las conclusiones y recomendaciones resultantes también aparecen sesgadas. Un ejemplo típico de explicación unidireccional es el planteamiento que presenta McClelland en *The Achieving Society*, trabajo que constituye el esfuerzo científico más sistemático para demostrar la importancia de los factores psicológicos en la explicación del desarrollo económico. A pesar de que McClelland hizo explícito que su propósito era demostrar que tales factores “generalmente son importantes en el desarrollo económico” (McClelland, 1967: 9) y señaló el riesgo de simplificación que existe en toda búsqueda científica, no pocos lectores conceptuaron su trabajo como una explicación reduccionista.

Algunos autores han criticado los aspectos ideológicos de la explicación unidireccional que desarrolló McClelland (Gunder Frank, 1972). Sin embargo, en estas críticas la evidencia empírica ha sido desdeñada sin intentar reanalizarla dentro de otros modelos teóricos que permitirían descubrir aspectos no explorados en el primer análisis. En gran parte, éste es el propósito del presente trabajo.

Concretamente, se explorará la relación entre variables estructurales (clase y educación) y variables demográficas (edad, sexo y región de nacimiento) con las orientaciones motivacionales del individuo (logro, poder y afiliación). Con base en este análisis exploratorio, se presenta una interpretación de la forma en que la sociedad influye en estas características individuales y las implicaciones de estos resultados en políticas sociales.

Los datos utilizados en el análisis fueron recolectados por Sudarsky (1974) en una muestra de la población de Bogotá, Colombia.

I. ESTRUCTURA SOCIAL, CULTURA Y CARACTERÍSTICAS PSICOSOCIALES

Algunas variables de tipo psicológico han sido vinculadas con el proceso de desarrollo económico: fortaleza del *ego*, control interno de los refuerzos

(Lefcourt, 1966), modernidad (Inkeles y Smith, 1974), empatía (Lerner, 1958) y n logro (McClelland, 1967). Entre todas estas variables la que ha sido estudiada más cuidadosamente es n logro; sin embargo, el análisis de McClelland se ha basado en la correlación de esta variable con el nivel de desarrollo económico en varias culturas, sin profundizar en el caso de una sociedad particular. Esto ha traído como consecuencia que dicho análisis se caracterice, entre otras cosas, por dos posiciones básicas:

1) Una explicación casi exclusivamente en términos de transmisión cultural. Las motivaciones son entendidas básicamente como el resultado de un proceso de socialización primaria a través del cual los individuos aprenden a desarrollar, por ejemplo, n logro. Así, McClelland reinterpreta la hipótesis de Weber (1969) sobre la relación entre Protestantismo y Capitalismo introduciendo la socialización a temprana edad y n logro como variables intervinientes (McClelland, 1967: 47). Esta revisión de la hipótesis de Weber revela la interpretación de las motivaciones como el resultado de cambios culturales transmitidos a través de la socialización. Así, n logro es explicado en términos de los patrones culturales de los grupos sociales y se hacen afirmaciones de índole descriptiva tales como: los judíos y la clase media son altos en n logro. Esta conceptualización minimiza el hecho de que el aprendizaje social es, en gran parte, consecuencia de un proceso de interacción con el ambiente social. En este sentido, Kunkel (1970) ha propuesto analizar el desarrollo socioeconómico en términos de aprendizaje social a través de un proceso de *condicionamiento operante*, según el cual el hombre aprende en sociedad actuando sobre el ambiente y recibiendo "respuestas" que refuerzan o extinguen su conducta. De acuerdo con este enfoque, es necesario identificar los patrones de refuerzos sociales que aumentan o disminuyen la probabilidad de que una conducta orientada hacia el logro ocurra o no.

No se pretende afirmar que toda conducta individual se puede explicar exclusivamente en términos de refuerzos sociales, lo que sería una posición determinista. Antes bien, lo que se pretende es destacar que los cambios en el perfil motivacional de una sociedad pueden ser explicados, en parte, como consecuencia de transformaciones que el ambiente social refuerza. Las diferencias entre grupos (por ejemplo: religiones, clases, regiones) pertenecientes a una misma sociedad pueden ser explicadas tanto por la socialización y por el papel que estos grupos han venido desempeñando en la sociedad, como también por los patrones de refuerzos relacionados con dichos roles, determinados a su vez por variables de tipo organizativo-estructural. En este sentido, puede decirse que los protestantes desarrollaron alto n logro no sólo porque tenían motivos religiosos para comportarse de determinada manera, sino también porque la conducta que promovía la religión encontró una estructura socioeconómica que reforzó tal conducta.

Por otra parte, el énfasis en el aprendizaje social considerado como resultado de la transmisión cultural, conduce a concentrar la atención en la cultura, dejando

de lado la estructura social.² Esta última está especialmente relacionada con la distribución de premios entre grupos sociales y, en consecuencia, con las posibilidades y maneras de actuar eficazmente en el ambiente social. En este sentido, las características psicosociales de distintos grupos deben explicarse no sólo en términos de subculturas de clase, sino también de adquisición de la conducta que maximiza los premios en un estrato social.

2) Concentración de la atención en sólo una de las motivaciones (n logro). En la teoría original desarrollada por Atkinson y McClelland (Atkinson, 1958) se hace referencia a tres motivaciones: n logro, n poder y n afiliación. Sin embargo, en el análisis del desarrollo económico, n logro ha sido el foco de atención, lo que en la práctica ha provocado el olvido de las otras motivaciones, dejando a un lado información relevante. Se ha realizado suficiente investigación para relacionar cada motivación con un conjunto de actitudes y conductas que enriquecen el contenido del perfil motivacional. Dicho conjunto se describe en el cuadro 1.

El perfil motivacional de una sociedad —es decir, la manera como n logro, n poder y n afiliación están distribuidos entre estratos u otras categorías sociales— debe ser analizado como un todo interrelacionado, debido a que la distribución desigual de bienestar y poder entre los grupos produce un patrón determinado en el perfil motivacional de la sociedad. El perfil motivacional de un estrato social puede ser explicado, en gran parte, en términos de la posición de tal estrato respecto a otros estratos sociales. Puede interpretarse erróneamente la realidad si se describe el perfil motivacional de un estrato aislado sin tomar en consideración sus relaciones con otros estratos o grupos sociales.

La distribución estructural de las orientaciones motivacionales ha sido estudiada a nivel de organizaciones. Por ejemplo, Ruiz y Sudarsky (1973) analizaron el contenido motivacional del trabajo en una organización financiera de Colombia. Como se puede observar en las gráficas 1 y 2, la magnitud del espacio motivacional de logro, poder y afiliación, o sea, la disponibilidad de refuerzos para roles particulares, varía de acuerdo con la posición jerárquica dentro de la organización, encontrándose en el nivel más alto *la posibilidad y los requerimientos* de expresión de esas tres orientaciones motivacionales; en los niveles intermedios aparecen algunas variaciones, y en el nivel más bajo no hay espacio para expresar orientación social alguna.

A nivel social, Sudarsky (1974) ha estudiado el perfil motivacional de una muestra de la población de Bogotá, Colombia. Al clasificar la muestra según *estatus socioeconómico*,³ se encontró el perfil que aparece en las gráficas 3 y 4.

² Es necesario no reducir el concepto de cultura a una categoría residual que explica todo aquello que no se explica en el análisis puramente técnico-organizativo. Es preciso diferenciar distintos niveles en el análisis de la cultura y determinar entonces las áreas concretas donde los diferentes elementos culturales influyen los aspectos técnico-organizativos. Para un análisis más detallado de estos argumentos, ver Tyriakian (1970) y Eisenstadt (1975).

³ Nos hemos tomado la libertad de llamar "clases" a estos niveles, estando conscientes de las simplificaciones y distorsiones que encierra esta denominación.

CUADRO 1

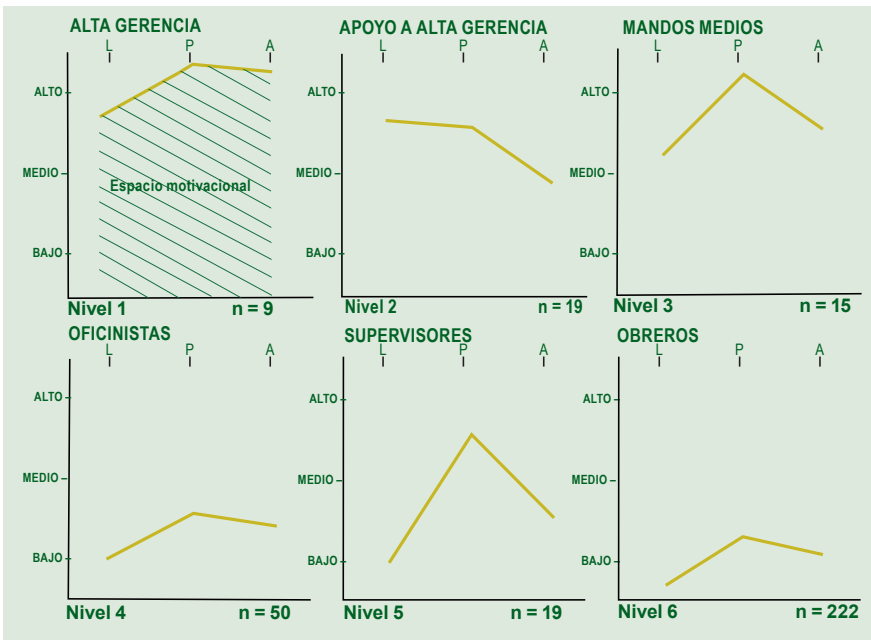
Características de *n* logro, *n* poder y *n* afiliación

A. CRITERIOS DE CODIFICACIÓN DE FANTASÍAS (Atkinson y McClelland, 1958)		
<i>n</i> afiliación	<i>n</i> poder	<i>n</i> logro
Alguien se preocupa por mantener o restaurar una relación interpersonal positiva, siendo la más típica la amistad.	Alguien expresa satisfacción con la adquisición y mantenimiento de los medios de control o influencia sobre una o varias personas.	Preocupación por alcanzar los patrones de excelencia. Alguien se enfrasca en una actividad o proyecto a largo plazo.
Se menciona que alguien quiere ser querido y apreciado por una persona, o que una relación se ha roto y se expresa tristeza por ello.	Alguien hace algo para adquirir o mantener los medios de influencia. Cuando se menciona una relación que la cultura define como propia de un superior que ejerce control o influencia sobre alguien y estas características se expresan en comportamientos particulares.	La actividad en que alguien se enfrasca es excepcional en sí misma, lo cual implica un patrón de excelencia.
Se mencionan algunas actividades afiliativas, tales como fiestas, charlas durante una reunión.		
B. PATRONES DE COMPORTAMIENTO		
<i>n</i> afiliación	<i>n</i> poder	<i>n</i> logro
El individuo procura la ayuda ajena aun cuando él solo podría ejecutar la tarea.	Busca posiciones con oportunidades reales de influencia. Usa situaciones sociales para ampliar conexiones y contactos.	Asume la responsabilidad personal de los objetivos que quiere realizar, así como el crédito ante el logro o la culpa por el fracaso.
Altamente sugestionable (Jekubezak y Walter, 1959) especialmente cuando la fuente de influencia no es un compañero.	Uso del prestigio y de los símbolos de estatus.	Corre riesgos moderados.
La imitación es más frecuente y comprende la conducta global en lugar de la parte instrumental de la tarea (Ross, 1966).	Esperanza de poder: Corre riesgos altos (juegos de azar). Temor de poder: Busca colocarse en situaciones con autonomía y sin estructuras impuestas, para evitar la ambivalencia conflictiva frente al poder. Se asocia con el líder "carismático".	Le gusta "ver" los resultados de sus esfuerzos. Prefiere la retroalimentación concreta para ajustar su comportamiento. Es persistente y aprende del fracaso. Es un innovador "adaptativo". Posee una elevada efectividad interpersonal con orientación hacia la tarea. Se orienta hacia el futuro y el proceso. Activo, móvil, flexible. Nunca está completamente satisfecho.
C. PRÁCTICAS DE CRIANZA ASOCIADAS CON MOTIVACIONES INDIVIDUALES		
<i>n</i> afiliación	<i>n</i> poder	<i>n</i> logro
Asociado con refuerzo y castigo intermitente o inconsistente.	Esperanza de poder: Las posiciones de alta maniobrabilidad y la necesidad de formar alianzas dentro de la estructura familiar proveen el medio social donde el motivo se adquiere (hijo único, intermedio o hijo mayor con más de dos hermanos). Temor de poder: compensación de sentimientos de debilidad y falta de poder asociados con hermanos menores o con más de un hermano.	Madres: - Demandas tempranas por control del entorno e independencia. - Uso preponderante de refuerzo positivo por emisión de estos comportamientos. - Menor número de restricciones pero impuestas a edad más temprana (Winterbottom, 1958). Padres: - Altas expectativas del éxito del niño, mayor competitividad. <i>(Continúa)</i>

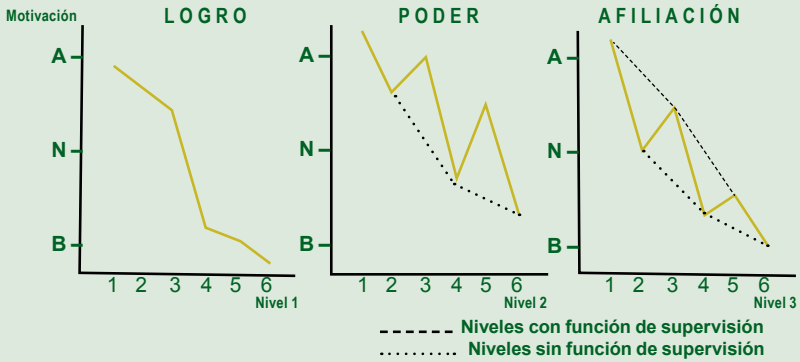
CUADRO 1 (continuación)

<p>Madres con alto n poder producen ambivalencia en el niño que se traduce en n poder.</p> <p>Interacción entre entrenamiento y sexo (Crandall <i>et al.</i> 1964).</p> <p>- Establecimiento de metas ambiciosas y refuerzo positivo. - Menor instrucción directa sobre la tarea y apoyo de la iniciativa del niño (Rosen y D'Andrade, 1959).</p> <p>El establecimiento de metas es más efectivo cuando los padres guardan congruencia entre lo que dicen y lo que hacen (Michel y Liebert, 1966).</p>		
D. CONSECUENCIAS SOCIALES		
<i>n afiliación</i>	<i>n poder</i>	<i>n logro</i>
	Alto n poder está presente en sociedades en "decadencia".	Su presencia antecede y explica parcialmente el desarrollo económico.
	Aumenta cuando el grupo "revolucionario" inicial se institucionaliza al permanecer durante varias generaciones en el poder; reemplazo de n logro por n poder a través del cambio de patrones de socialización y de crianza familiar.	
E. OTROS		
<i>n afiliación</i>	<i>n poder</i>	<i>n logro</i>
Estudian principalmente bajo el nombre de "dependencia" o "comportamiento dependiente".	Dos orientaciones: temor y esperanza de poder (Winter, 1973).	Preferencia por actividades que implican iniciativa.

GRÁFICA 1
Perfil motivacional del trabajo según empresa de servicios



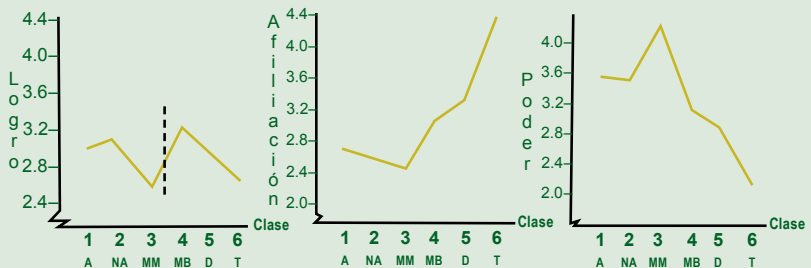
GRÁFICA 2
Distribución de contenido motivacional según niveles



GRÁFICA 3
Perfiles motivacionales por clase



GRÁFICA 4
Perfiles motivacionales contrapuestos por clase



Los datos muestran el siguiente patrón: las clases alta, media-alta y media-baja se caracterizan por el alto logro; la clase media-media se caracteriza por alto poder; en los grupos más bajos de la jerarquía social predomina la afiliación. Lo más interesante de estos resultados es el alto poder que caracteriza a la clase media-media y el nivel máximo de logro que alcanza la clase media-baja.

¿Por qué ocurre esta ruptura en el nivel decreciente de logro, de acuerdo con el estatus social? ¿Cuáles son los factores sociales que producen este patrón? ¿Es éste el resultado de una configuración particular de otras variables, tales como educación y ocupación, relacionadas con los estratos sociales?

El propósito de este trabajo es explorar algunas posibles respuestas a estas preguntas. Para ello, el artículo analizará el efecto de diferentes variables sociales en la generación de cada motivo a nivel individual.

II. MÉTODO

McClelland usó para medir las motivaciones el Test de Apercepción Temática (TAT), desarrollado por Murray (1943). En el TAT, los sujetos describen "historias" utilizando como elemento generador láminas que presentan escenas suficientemente ambiguas como para poder ser percibidas de manera diferente. La codificación de las historias de acuerdo con un código expresamente elaborado permite la medición de las motivaciones.

Esta técnica, si bien es confiable, tiene una aplicación sumamente costosa, especialmente en países donde es escaso el personal entrenado en estas técnicas y los recursos para desarrollarlo también son limitados. Cuando se intenta estudiar muestras relativamente grandes se precisa un instrumento cuya aplicación sea menos costosa y compleja. Cleves y Sudarsky (1974) han desarrollado un test tipo cuestionario que ofrece estas ventajas. El instrumento fue sometido a un análisis de validez interna y externa, y de confiabilidad; los resultados alcanzaron suficiente precisión para permitir su utilización. Los valores Kr obtenidos fueron: logro = .85; poder = .78; afiliación = .85. Sin embargo, aunque la prueba fue desarrollada utilizando el marco teórico y los resultados de investigación en motivación, no se ha realizado hasta el momento una comparación con resultados del TAT en una misma población. De esta manera, no se puede hablar de n afiliación, u poder y n logro en el sentido estricto en que McClelland utiliza estos términos.

Dado que en la investigación científica la definición operacional de las variables es crítica para la repetición de estudios y la comparación de resultados, se hablará de "orientaciones motivacionales" hacia el logro, el poder o la afiliación a fin de mantener clara en el lector la diferencia operacional de tales conceptos con respecto a n logro, n poder y n afiliación.

En el estudio de la población de Bogotá, se utilizó un cuestionario para explorar las siguientes variables sociológicas: clase y educación tanto en el caso de los sujetos de la muestra como en el de sus padres, región de nacimiento, edad y sexo. Se usaron dos indicadores de clase: barrio de residencia, de acuerdo con la clasificación desarrollada por el Departamento Administrativo

Nacional de Estadística (DANE), y ocupación, de acuerdo con la respuesta a una pregunta cerrada del cuestionario. El primer indicador se utilizó en el diseño de la muestra y en el análisis, porque se consideró más confiable; sin embargo, para la medición de la clase del padre, la ocupación sirvió como indicador. Las categorías de clase utilizadas fueron: alta, media-alta, media-media, media-baja, baja y tugurio. La región de nacimiento se incluyó en el análisis como un *proxy* a la cultura donde la persona recibió su socialización temprana. De acuerdo con la clasificación desarrollada por la antropóloga Virginia Gutiérrez de Pineda (1968), las regiones son: Bogotá, Antioquía, Litoral Fluvio Minero, Andina y Transición.

El nivel de educación fue medido a través de una pregunta cerrada; posteriormente las respuestas fueron convertidas en años de instrucción (EDUC).

El estudio de Sudarsky se basó en una muestra aleatoria estratificada (N = 771), según clase, sexo y edad (Beltrán, Pérez y Sudarsky, 1974), la cual se describe en el cuadro 2. Debe observarse un sesgo de la muestra en cuanto a sobrerrepresentación de hombres en el estrato alto. Este tipo de sesgo puede ser importante en la descripción de poblaciones; sin embargo, su efecto en el análisis de relaciones entre variables puede ser identificado si aparecen relaciones significativas ilógicas en los modelos causales, por ejemplo sexo-clase, lo que no sucede en ningún caso.

CUADRO 2
Distribución de la muestra final según sexo y edad

Indicadores de clase	Sexo	N	10-19	20-29	30-39	40-44	50-
Alta y media-alta	Masc.	74	18	24	21	11	—
	Fem.	42	12	12	10	8	—
Subtotal		116					
Media-media y media-baja	Masc.	149	25	67	25	26	6
	Fem.	192	74	76	14	23	5
Subtotal		348					
Baja y tugurio	Masc.	157	57	51	16	13	20
	Fem.	145	58	34	15	31	8
Subtotal		307					
Totales		771*	248	268	103	112	40
Masculino		301					
Total							
Femenino		300					

* Las diferencias entre sumas de subtotales y total general se deben a la falta, en algunos casos, de información sobre algunas variables.

Como el propósito del trabajo es estudiar la compleja dinámica causal que interviene en la adquisición y mantenimiento de motivaciones sociales, se utilizará el Análisis de Ruta (path analysis) como técnica de análisis estadístico (Duncan, 1966; Kerlinger y Pedhazur, 1973). Esta técnica permite estudiar el

comportamiento de un modelo que hace explícitas las suposiciones sobre el ordenamiento causal de las variables que lo integran. El análisis de ruta, al igual que cualquier análisis no-experimental, no prueba relaciones de causa-efecto. Sin embargo, es útil para explorar la validez de las suposiciones teóricas sobre las relaciones de causalidad entre las variables.

El análisis de ruta está basado en el análisis de regresión y como tal permite establecer la fuerza (magnitud de ruta p) y significancia estadística de los efectos de las variables independientes sobre las dependientes. El coeficiente de ruta (p) corresponde al coeficiente de regresión estandarizado (beta). Los modelos de ruta fueron construidos de la siguiente manera:

1o.) Para cada variable dependiente se corrió una regresión con todas las posibles variables independientes. Con esto se determinó el total de varianza explicada (R^2) con todas las variables y se identificaron aquellas que explicaron menos de medio por ciento de la varianza y cuyos coeficientes de regresión no son significativos. Estas variables se excluyeron de los análisis subsecuentes, cuidando que su eliminación no disminuyera más de dos por ciento la varianza explicada.

2o.) Se corrió una nueva regresión con las variables remanentes y se incluyeron en los modelos de ruta aquellas variables cuyos coeficientes estandarizados de regresión tenían un valor F significativo al menos al nivel de probabilidad de .05.

3o.) Los modelos que se presentan se han “podado” de aquellas rutas muy pequeñas ($p < .07$) cuya exclusión no impidió reproducir las correlaciones simples en un rango menor de $\pm .05$ (Duncan, 1966). Se eliminaron algunas correlaciones entre variables exógenas cuando las mismas no respondían a supuesto teórico alguno y sí cumplían con las condiciones establecidas para la “poda” de rutas.

En el análisis de regresión fueron variables continuas la educación (EDUC), la educación del padre (EDUPA), la clase, la clase del padre (CLAPA) y la edad; el sexo fue una variable artificial (*dummy*) (Femenino = 1 y Masculino = 0). Para incluir las seis regiones se crearon cinco variables artificiales; se les asignó el valor de 1 cuando la persona había nacido en la región a que se refería la variable, y de 0 en caso contrario. En un principio la región no incluida fue *transición*, ya que su puntaje medio en las orientaciones motivacionales era el más cercano a los promedios generales. En este sentido, si todas las regiones hubieran entrado en el análisis, los resultados de las variables artificiales hubieran sido interpretados como comparaciones de cada región con el puntaje promedio de las orientaciones motivacionales en *transición*. Cuando sólo algunas regiones entraban en el análisis, los coeficientes de regresión de las variables artificiales constituían comparaciones con los promedios de las regiones excluidas.⁴

⁴ Hay controversia sobre la inclusión de variables nominales de categorías múltiples en análisis de ruta. Sin embargo, debe recordarse que esta técnica consiste básicamente en un análisis de regresión donde es frecuente el uso de esas variables. La interpretación de las variables artificiales en el análisis de ruta es, entonces, similar a su interpretación en el análisis de regresión convencional.

En este estudio los modelos están basados en gran parte en la secuencia temporal del flujo de efectos. Las variables exógenas son: clase del padre, educación del padre, diferentes regiones de nacimiento (*i. e.*: Andina, Antioquia y Bogotá), edad y sexo. La educación fue considerada como una variable dependiente en relación con la clase, tomando en consideración la evidencia relativamente clara que existe en las ciencias sociales a este respecto (véase por ejemplo, Jencks, 1972).⁵ Finalmente, las orientaciones motivacionales se presentan como variables dependientes principales, y como tales pueden ser influidas por todas las anteriores variables, dado que el propósito de esta investigación es precisamente explorar esta dirección causal.

En primer lugar, se presentan los modelos de ruta para la muestra total. No obstante, debe recordarse que existe una discontinuidad en los perfiles con respecto al logro y una preponderancia de poder en la clase media-media; por ello, se considera necesario hacer análisis de ruta separados para los estratos constituidos por las clases alta, media-alta y media-media en primer término, y media-baja, baja y tugurio en segundo término. No hacer un análisis separado oscurecería importantes diferencias en las relaciones entre las variables sociológicas y las orientaciones motivacionales. Sin embargo, estratificar de acuerdo con una variable intermedia (clase) ofrece peligros al comparar estratos, dado que la varianza de clase se restringe con diferente intensidad en cada estrato. En este caso y con el propósito de comparar la fuerza de las relaciones en los diferentes estratos para las mismas variables, es necesario utilizar el coeficiente de regresión no estandarizado (b) en lugar del coeficiente de regresión estandarizado (β). En los demás casos, cuando se compara la intensidad de las relaciones entre diferentes variables en un mismo estrato, se utiliza el coeficiente de ruta (β o p).

III. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Los datos serán presentados y analizados en el siguiente orden: en primer lugar, para la muestra total, los factores que influyen las variables intervinientes clase y educación; en segundo lugar, los modelos de ruta para cada una de las orientaciones motivacionales. Una vez presentados estos resultados y consideradas sus limitaciones en el nivel general, se harán análisis similares para los estratos alto (ESTAL) y bajo (ESTBA). Se intentará desarrollar la discusión de los

⁵ Puede argumentarse que si se usa "barrio de residencia" como indicador de clase, la educación debe ser considerada como variable independiente, pues ella determina el lugar de residencia. Es necesario, entonces, recordar que el análisis de ruta tiene por propósito estudiar las relaciones entre variables bajo unas suposiciones explícitas que permiten ordenar teóricamente las variables. "Barrio de residencia" se entiende en este análisis como un *proxy* de la clase y, dada la evidencia mencionada, se ubica en el análisis de ruta como anterior a educación.

resultados de manera lineal; sin embargo, en varias ocasiones la explicación tendrá que adelantar y retroceder para llamar la atención sobre contrastes interesantes que permitan desarrollar algunas conclusiones a medida que los resultados son analizados.

IV. MUESTRA TOTAL

Los modelos de ruta bajo esta denominación se refieren a los construidos para la muestra total (gráfica 5).⁶

Variables intervinientes

Tres variables exógenas presentan rutas directas con clase: clase del padre (CLAPA, $p = .401$), educación del padre (EDUPA, $p = .403$) y edad ($p = .112$). Esta última relación indica una clase social más alta en las personas mayores, lo cual puede deberse a un natural proceso de ascenso de estatus con la edad. Las dos primeras variables, independientemente y con fuerza suficiente, determinan clase.

Dos variables tienen influencia directa sobre EDUC: clase ($p = -.264$) y edupa ($p = .374$). En este caso, CLAPA no tiene efecto directo sobre EDUC, y su influencia está mediada a través de su efecto en clase. EDUPA es más importante en EDUC que clase.

1) Afiliación

Tres variables (ver gráfica 5, A) ejercen una influencia directa en afiliación: CLAPA ($p = -.173$), clase ($p = -.110$) y EDUC ($p = -.166$). Esto nos indica que la afiliación es un elemento relativamente permanente en la cultura de las clases bajas, en especial en aquellas personas cuyas familias han pertenecido a ellas durante varias generaciones. A medida que se asciende de clase, según se verá más adelante, se reemplaza la afiliación por el poder. Sin embargo, la educación tiene una influencia igualmente considerable en la eliminación de la afiliación, con la diferencia de que sustituye la afiliación por logro.

2) Logro

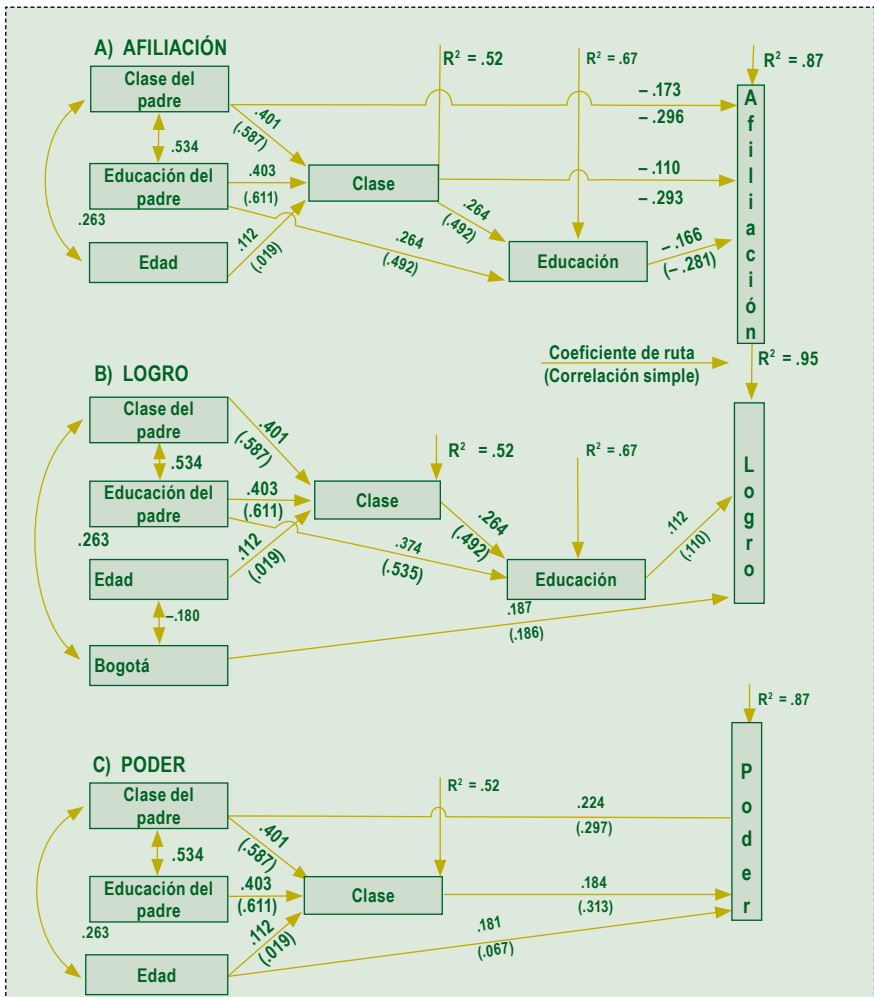
Dos variables presentan rutas directas con logro (gráfica 5, B) educación ($p = .112$) y nacimiento en Bogotá ($p = .187$). En este caso, el nacimiento en Bogotá indica la procedencia urbana como factor preponderante en la socialización temprana del logro y como producto de este entorno. El impacto total de la procedencia urbana podrá estudiarse más detalladamente cuando se midan las orientaciones motivacionales en áreas rurales.

3) Poder

Tres variables presentan rutas directas con poder (gráfica 5, C): CLAPA ($p = .224$), clase ($p = .184$) y edad ($p = .081$). Como se anotó anteriormente, las ca-

⁶ El Apéndice presenta las medias y desviaciones estándar de cada variable para la muestra total y para cada uno de los estratos.

GRÁFICA 5
Modelos de ruta para afiliación, logro y poder (muestra total)



racterísticas estructurales y culturales de las clases altas socializan el poder en lugar de la afiliación que se socializa en las clases bajas. Destaca la continuidad de estas orientaciones motivacionales como características de estas subculturas, por la mayor fuerza de las rutas con CLAPA ($p = -.173$ para afiliación y $p = .224$ para poder) que con clase ($p = -.110$ y $p = .184$), siendo más fuerte esta caracterización para el poder. La relación entre edad y poder indica una mayor

orientación hacia éste en la gente mayor, aunque la fuerza de esta relación es muy débil; lo anterior hace necesario tratar de especificar si ella permanece en diferentes estratos. Un aspecto interesante del modelo de poder es la ausencia de influencias directas de los aspectos educacionales, lo que nos hace pensar en la educación como un mecanismo de transformación de una cultura ascriptiva determinada por la estructura de clases por una de logro.

V. ANÁLISIS POR ESTRATOS

Por las razones mencionadas anteriormente, se presentan ahora los modelos de ruta para los estratos alto (ESTAL) y bajo (ESTBA). Los coeficientes de regresión no estandarizados, necesarios para comparar la intensidad de distintas relaciones cuando esta comparación se hace en diferentes poblaciones o estratos, se presentan en los cuadros 3 y 4.

CUADRO 3
Coefficientes de regresión no estandarizados (b)
Para clase y educación según estratos

	Estratos	Variables							R ²
		CLAPA	EDUPA	Bogotá	Andina	Edad	Sexo	Clase	
Clase	General	.37	.12	—	—	-.06	—	—	.48
	Alto	—	-.04	.72	—	—	—	—	.16
	Bajo	.14	.06	—	-.28	—	—	—	.57
Educación	General	—	.33	—	—	—	—	.81	.33
	Alto	—	.37	—	—	.34	-1.56	—	.14
	Bajo	—	.26	—	-.90	-.23	-.62	.57	.25

CUADRO 4
Coefficientes de regresión no estandarizados (b)
Para orientaciones motivacionales según estratos

	Estratos	Variables									
		CLAPA	EDUPA	Clase	EDUC	Bogotá	Antioquia	Andina	Sexo	Edad	R ²
Afiliación	General	-.83	—	-.57	-.28	—	—	—	—	—	.13
	Alto	—	.31	—	-.27	—	-1.62	—	-1.87	—	.10
	Bajo	-.85	—	-1.28	-.34	—	—	—	—	—	.10
Logro	General	—	—	—	.16	2.21	—	—	—	—	.05
	Alto	—	-.21	.77	.18	1.85	1.68	—	—	-.27	.09
	Bajo	—	—	—	.27	1.84	—	—	—	—	.06
Poder	General	.82	—	.74	—	—	—	—	—	.29	.13
	Alto	—	—	-1.30	—	—	—	—	1.62	.46	.10
	Bajo	.56	—	.71	—	—	—	—	-1.53	—	.08

Variables intervinientes (ver gráfica 7)

En el estrato alto, dos variables presentan relación directa con clase EDUPA ($p = -.227$) y Bogotá ($p = .327$). La relación negativa entre educación del padre y clase puede interpretarse de varias formas, una de las cuales indicaría que la

alta educación del padre tendría un efecto negativo en la adquisición de clase de la persona. Sin embargo, como se mencionó anteriormente, no se puede hacer una afirmación concluyente por ser la clase, variable utilizada para estratificar, una variable dependiente.

Tres son las variables con rutas directas a EDUC: EDUPA ($p = .343$), edad ($p = .173$) y sexo ($p = -.184$). La educación del padre presenta la mayor influencia. La ruta de edad indica una mayor educación en las personas mayores debido posiblemente a que, dada la relativamente alta educación en este estrato, las personas más jóvenes no han alcanzado aún sus niveles finales de educación. En cuanto a sexo, se evidencia la menor educación que la mujer ha recibido en comparación con el hombre. Un resultado interesante es la ausencia de relación significativa entre clase y EDUC en este estrato.

En el estrato bajo, tres variables tienen efecto en clase: CLAPA ($p = .290$), EDUPA ($p = .339$) y Andina ($p = -.215$). En este caso, las dos primeras relaciones tienen la dirección esperada.

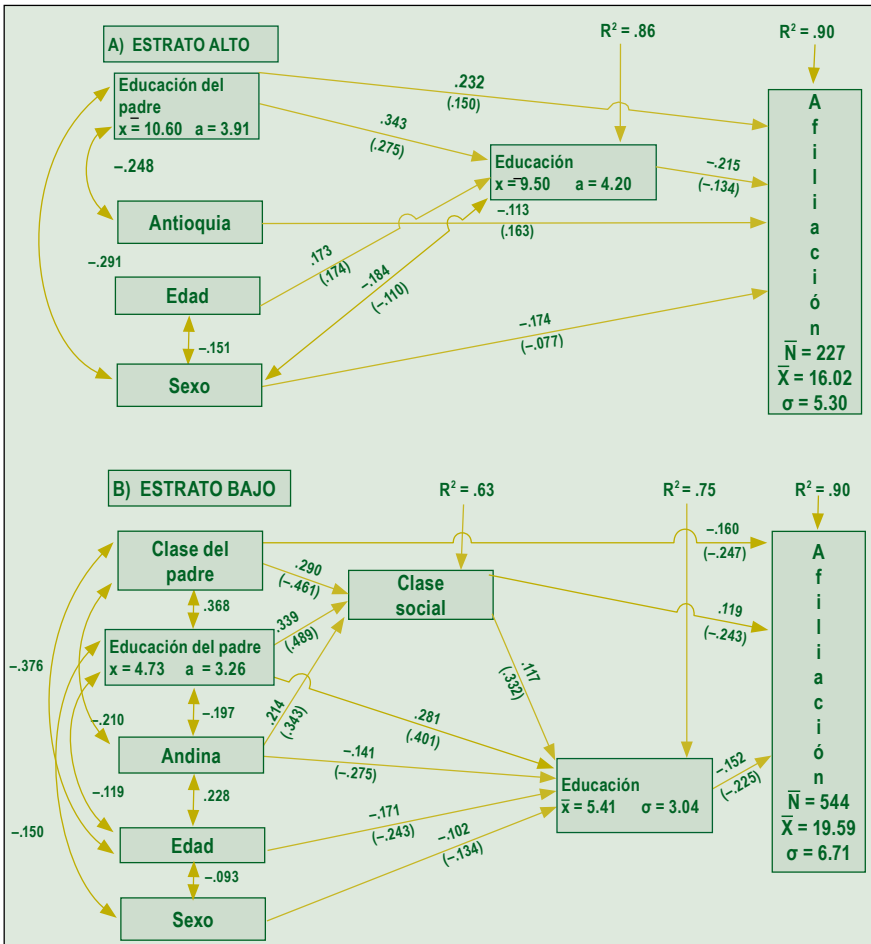
Cinco variables tienen efecto en EDUC: clase ($p = .117$), EDUPA ($p = .292$), Andina ($p = -.139$), edad ($p = -.171$) y sexo ($p = -.102$). EDUPA presenta la mayor influencia. En este caso, las personas más jóvenes tienen mayor educación, lo que refleja la reciente expansión del sistema educativo hacia los estratos más bajos de la población.

1) Afiliación

a) *Estrato alto*. Cuatro variables entran en este modelo de ruta (gráfica 6, A): Educación del padre, nacimiento en Antioquia, edad y sexo. Clase, en contraste con el ESTBA, no entra en este estrato. La relación fuerte y positiva entre EDUPA y afiliación ($p = .232$) debe ser interpretada en conjunto con la relación negativa entre EDUPA y logro, lo cual se hará más adelante. Educación tiene una ruta directa hacia afiliación. Esta ruta indica que la educación reemplaza afiliación por logro, resultado que aparece consistentemente en el estrato bajo y en el modelo general. La única región que resultó significativa es Antioquia. El valor negativo del coeficiente de ruta ($p = -.113$) indica que la cultura antioqueña socializa poca afiliación y, como se verá más adelante, más logro. Esta influencia aparece tan sólo en ESTAL, mas no en el estrato bajo o en el modelo general. Existe una relación negativa de sexo con afiliación ($p = -.174$), lo cual implica una mayor afiliación en los hombres. El significado de esta relación debe interpretarse junto con el hecho de que la única ruta directa entre sexo y cualquier orientación motivacional en este estrato es la que existe con poder; la mujer aparece con más orientación hacia el poder que el hombre.

b) *Estrato bajo*. Este estrato como un todo tiene un nivel de afiliación significativamente mayor ($p < .05$) que ESTAL. En este modelo de ruta (gráfica 6, B) existen relaciones directas de CLAPA, clase y EDUC con afiliación. Esto indica

GRÁFICA 6
Modelo de ruta de afiliación



que la persona alta en afiliación viene de una familia que ha pertenecido a las clases más bajas de la sociedad y que no han logrado adquirir educación. Es necesario observar cómo, en este caso, todas las variables que tienen rutas directas con afiliación son de índole socioeconómica, es decir, que edad, sexo y región tienen tan sólo efectos indirectos principalmente a través de educación. A medida que las personas reciben más educación, su orientación hacia afiliación disminuye y aumenta su logro. Por otro lado, las relaciones directas con CLAPA y clase indican cómo a medida que se asciende de clase disminuye la afiliación, y, según se verá luego, aumenta el poder. En cuanto a las regio-

nes, se encontró que aunque la andina presentaba la mayor afiliación, en los resultados iniciales (Sudarsky, 1974: 60) este resultado estaba mediado por variables socioeconómicas, particularmente la baja clase social y el poco nivel de educación de las personas procedentes de esta región, y no por alguna característica intrínseca a la cultura andina. Por la proximidad de la región andina con Bogotá, los estratos bajos de esta ciudad tienden a estar integrados por personas provenientes de esta región.

2) Logro

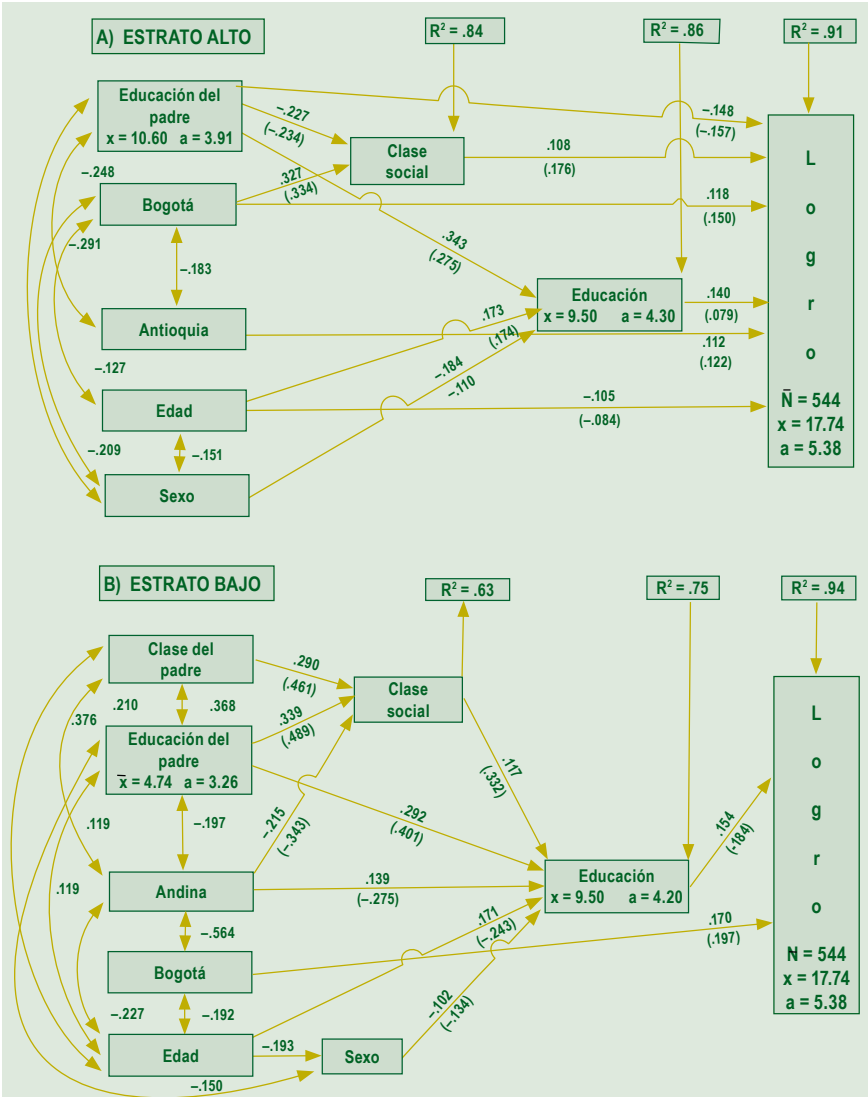
a) *Estrato* alto. El logro tiene coeficientes de ruta directos (ver gráfica 7, A) con las siguientes variables: EDUPA ($p = -.148$), clase ($p = .108$), EDUC ($p = .140$), Antioquia ($p = .112$), Bogotá ($p = .118$) y edad ($p = -.105$). Al expresar separadamente cada una de estas relaciones se encontró lo siguiente: la relación negativa de la educación del padre con logro debe ser interpretada teniendo en cuenta la relación positiva que EDUPA tiene con afiliación y la ausencia de esta relación directa en ESTEA. Estas relaciones serán consideradas más cuidadosamente en la parte final del análisis.

La variable clase tiene un efecto positivo sobre logro y negativo con poder ($p = -.201$). A medida que se asciende de clase, se reemplaza poder por logro. Las relaciones de clase con poder y logro son directas e independientes de educación, lo que indica que algo específico de las diferentes clases sociales estimula la adquisición y mantenimiento de las orientaciones motivacionales. Esta dinámica clase-orientación motivacional se presenta también en el ESTBA, pero en este estrato se sustituye afiliación por poder. La relación clase-logro sólo se da en el estrato alto. Como se había mencionado anteriormente, la relación positiva entre EDUC y logro indica el cambio intraestrato de afiliación por logro a medida que aumenta la educación. Este efecto se encontró consistentemente en ambos estratos y en el análisis de la muestra total. El coeficiente de EDUC-logro es mayor en el ESTBA ($b = .27$) con menor EDUC ($\bar{X} = 5.41$) que en el ESTAL ($b = .18$) con mayor EDUC ($\bar{X} = 9.50$), lo que indica que aunque la relación educación-logro se mantiene, pierde fuerza en los niveles más altos de educación. Dos regiones tienen rutas positivas y directas en este estrato: Bogotá ($p = .118$) y Antioquia ($p = .112$). En el caso de Antioquia, esta relación sólo existe en ESTAL, donde también Antioquia tiene una relación negativa con afiliación, por lo cual se concluye que, por lo menos en este estrato, la cultura antioqueña desarrolla logro en reemplazo de afiliación.

McClelland (1967: 365) ha caracterizado la cultura antioqueña como alta en n logro. Este resultado confirma su apreciación, aunque sólo en el estrato alto. Si bien es posible generar varias hipótesis para explicar este resultado, las mismas sólo podrán comprobarse al comparar resultados de diferentes estratos medidos en la región antioqueña misma, ya que, en la muestra aquí estudiada, se revisan los diferentes efectos sólo para aquellos antioqueños que viven en Bogotá.

Bogotá es la única región que aparece directamente relacionada con logro en ambos estratos y en la muestra total. Los coeficientes de regresión no estandarizados (ESTAL, $b = 1.85$; ESTBA, $b = 1.89$) indican que esa región tiene una fuerza semejante en ambos estratos. Las características urbanas de Bogotá,

GRÁFICA 7
Modelo de ruta para logro



con todos los complejos requerimientos de una ciudad moderna, parecen inducir alto logro en la persona socializada allí. Será necesario estudiar los perfiles en regiones rurales para establecer contrastes que ayuden a determinar este tipo de influencia.

Las rutas directas entre edad y logro ($p = -.105$) se encuentran tan sólo en este estrato y deben interpretarse en relación con la ruta semejante, aunque con

signo diferente, entre edad y poder ($p = .197$). Esto indica que en ESTAL existe un cambio generacional de orientación: hacia el poder en la gente mayor y hacia el logro en la gente joven. Si se supone un modelo de socialización temprana o primaria, este resultado indicaría un cambio cultural de alta orientación hacia el poder —posiblemente asociada con tradicionalismo—, en donde la generación mayor fue socializada hacia una cultura orientada al logro, donde la nueva generación está siendo socializada. Si por el contrario se supone un modelo de socialización secundaria, donde los motivos se consideran como respuesta menos permanente a demandas de roles particulares, entonces es necesario analizar los diferentes roles que la gente desempeña en la sociedad a medida que su edad aumenta. Según esto, las personas, cuando jóvenes, ocupan posiciones que requieren la expresión de logro; a medida que “progresan” en sus carreras, cambian las expectativas de los roles que ocupan hacia el ejercicio de control e influencia, con menor posibilidad de iniciativa, independencia y responsabilidad personal.

b) Estrato bajo. Ya antes hemos presentado y sugerido la interpretación de la mayoría de los resultados en este estrato (ver gráfica 7, B). En este modelo existen sólo dos rutas directas con logro: EDUC ($p = .154$) y Bogotá ($p = .170$). Tal resultado destaca la influencia crítica que la educación tiene en este estrato. Todas las demás variables socioeconómicas, educacionales y demográficas ejercen efectos en la motivación individual sólo a través de la influencia que ellas tienen en la educación que la persona recibe. Este hecho tiene singular importancia por sus implicaciones para formular políticas sociales y educativas.

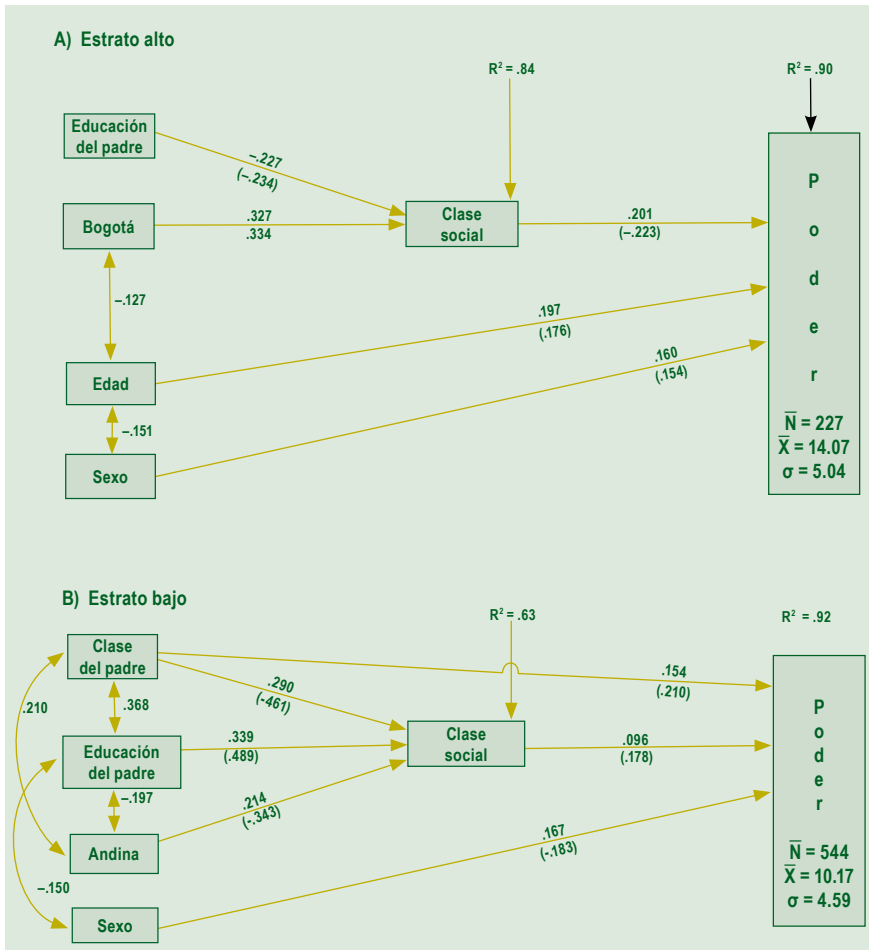
La relación entre Bogotá y logro, esta vez sin mediación alguna de clase, confirma nuevamente el impacto del entorno urbano en la formación del logro en el estrato.

4) Poder

a) *Estrato alto*. La orientación motivacional hacia el poder (ver gráfica 8, A), en comparación con las otras orientaciones, no es afectada por EDUC en ninguno de los estratos, lo que contribuye a confirmar que la educación reemplaza la afiliación por logro.

En este estrato, el poder recibe las siguientes rutas directas: clase ($p = -.201$), edad ($p = .197$) y sexo ($p = .160$). La influencia negativa entre clase y poder indica que, dentro del estrato, a medida que se asciende de clase disminuye la orientación hacia el poder. En ESTBA también se presenta una relación entre clase y poder cuya intensidad es menor ($b = .71$) y de signo contrario al del ESTAL ($b = -1.30$). Estos resultados llaman la atención sobre el perfil motivacional de la clase media-media, que se caracteriza por una notable preponderancia de poder. Cuando los efectos de las otras variables se han controlado, los análisis de ruta permiten concluir que la cultura característica de la clase media-media tiende a socializar el poder. Aunque después se explorará más detenidamente esta relación, se puede adelantar la hipótesis de que

GRÁFICA 8
Modelo de ruta para poder



con tal motivación esta clase funciona manteniendo los límites entre los dos estratos. Luego se estudiará la relación entre los motivos y la congruencia entre educación y estatus para dilucidar esta compleja dinámica.

La presencia de la ruta directa entre edad y poder se exploró previamente en relación con el logro. Quedó así de manifiesto que para este estrato, el poder es reemplazado por el logro en la nueva gene sexo aparece en este estrato con signo positivo ($p = .160$, $b = 1.62$), lo cual ración. El indica que en las mujeres existe una mayor orientación hacia el poder que en los hombres. Este resultado

debe analizarse en relación con la ruta sexo-afiliación en este estrato y otras rutas sexomotivo. En ESTBA aparece una ruta negativa entre sexo y poder ($p = -.167$, $b = -1.53$), lo que indica un mayor poder en los hombres que en las mujeres, resultado opuesto al de ESTAL⁷

En uno de los modelos iniciales de ruta apareció una relación por la cual las mujeres de estrato bajo tenían mayor logro que los hombres. Sin embargo, por ser muy baja esta relación ($p = .070$), no se incluyó en el modelo final. Esta comparación permite interpretar estos resultados en el sentido de que en el estrato alto la mujer mantiene una relación de dominación sobre el hombre, alto en afiliación. En este caso, la mujer es quien refuerza las normas que el hombre tiende a acatar en busca de aceptación. En el estrato bajo, el hombre es alto en poder y ejerce gran dominación y control; la mujer responde no con afiliación sino con logro. Este patrón tiende a confirmar la hipótesis de Winter (1973) según la cual, cuando la familia entra en el proceso de mejoramiento socioeconómico, la mujer desempeña un papel activo al levantar la familia y a sí misma en la línea de alto logro; a medida que adquiere y mantiene posiciones de alto estatus, el logro es reemplazado por el poder y la mujer se convierte en símbolo y portadora de estatus.

Esta diferencia en la mujer resulta particularmente interesante en el análisis de los mecanismos de estratificación social en América Latina, donde la mujer juega un papel crítico dadas las marcadas diferencias en formas de evaluación de las mujeres de diversas clases. Se debe añadir que los resultados indican que, sólo en el estrato alto, el tipo de relación dominante-dominado tiende a ser permanente dada la alta afiliación en el hombre. En el estrato bajo, donde la contraparte es alta en logro, la forma de dominación está al parecer en un proceso más activo de resolución, acentuando posiblemente en el proceso el poder de los hombres. Según esto, la mujer en el estrato bajo está tomando una mayor responsabilidad en la formación de la familia, creando así tensiones que afectan la estructura familiar tradicionalmente dominada por el hombre.

El estrato alto parece rodeado entonces por un cinturón de poder constituido por la clase media-media y la mujer, cinturón que mantiene los límites del estrato y limita el acceso a éste.

b) *Estrato bajo*. Este estrato presenta un nivel de poder significativamente menor que ESTAL (ver gráfica 8, B). ESTAL es alto en poder y bajo en afiliación. ESTBA es bajo en poder y alto en afiliación. Esto sugiere un interesante patrón inicial de complementariedad social entre estratos sociales. Existe una congruencia entre el papel que juegan diferentes grupos en la estructura social y los motivos internalizados. Esta complementariedad estable comienza a fundirse con la introducción de logro o de los fenómenos sociales que desarrollan este motivo. Esta dinámica provocada por urbanización, educación y otras variables

⁷ Las diferencias del papel que juega la mujer y su relación con la estratificación social tienen profundas raíces históricas asociadas principalmente con la escasez de mujeres españolas en la época de la Conquista, y con la base racial de diferentes beneficios y deberes durante la Colonia (Morse, 1974: 30). Estos elementos se hallan impresos en la cultura y los resultados presentados confirman su permanencia.

no incluidas en el análisis, inicia un proceso que produce la base valorativa de los conflictos de una sociedad que se moderniza.

La clase media-media crea una barrera entre los dos estratos sin las oportunidades de movilidad social o de logro para cambiar su situación, pero con una alta orientación hacia el poder que ejerce, entre otras direcciones, hacia abajo. La alta afiliación de las clases más bajas permite este control y resulta de él. Es entonces necesario —aunque no suficiente— romper el síndrome de dependencia característico de los altos niveles de afiliación, para posibilitar la movilidad social de los estratos bajos.

En ESTBA las variables que llegan directamente a poder son: CLAPA ($p = .154$), clase ($p .096$) y sexo ($p -.167$). La ruta positiva CLAPA-poder, la negativa CLAPA-afiliación y otras relaciones semejantes de estos motivos con la clase social de la persona, sugieren que el paso de afiliación a poder es un proceso lento que, si sucede, se da en varias generaciones y se halla altamente condicionado por la cultura de clase.

VI. LOS EFECTOS DE LA RELACIÓN ENTRE EDUCACIÓN Y CLASE

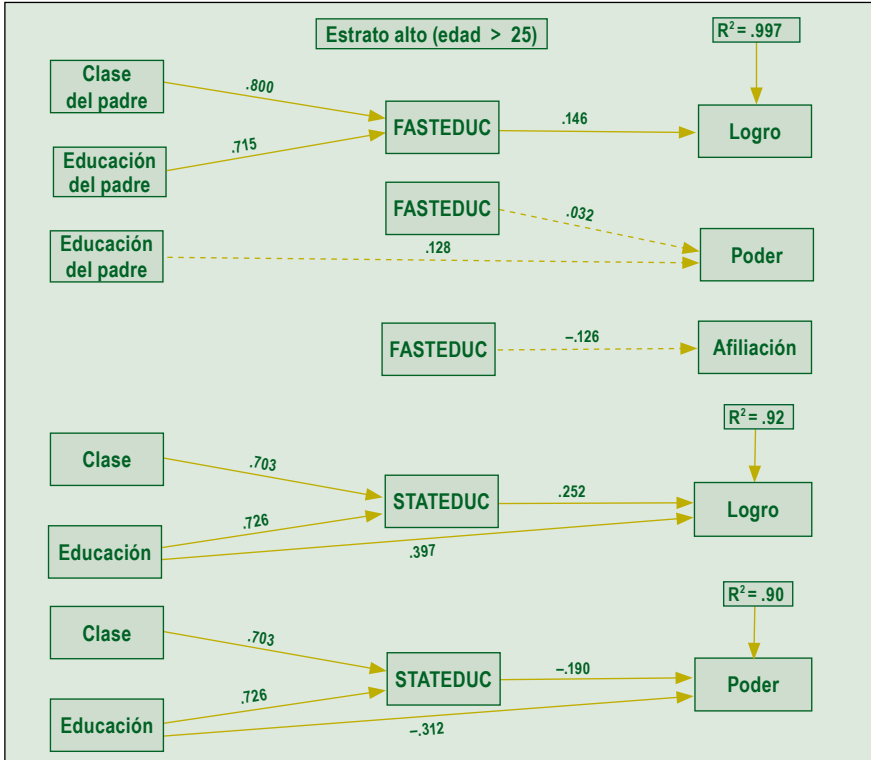
En los análisis previos se pospuso el análisis de la relación entre la educación del padre y los motivos. La inesperada relación positiva entre EDUPA y afiliación, y la negativa con logro en el estrato alto, hacen necesario examinar con mayor detenimiento estas relaciones. Para explicar los niveles alto de afiliación y bajo de logro, se puede postular que alto poder en el padre produce alta afiliación en el hijo; pero según nuestros resultados, la educación conduce a alto logro, lo cual debe haber sucedido también en la generación de los padres. También parece razonable suponer la transmisión del alto logro de padres a hijos. Estas incongruencias conducen a analizar más detalladamente el estatus que alcanzó el padre y, eventualmente, el hijo, en términos de estatus que adquirieron en relación con el nivel educacional.

Si nuestra hipótesis es correcta, cuando el padre no logra un estatus consistente con su educación (FASTEDUC),⁸ sus descendientes desarrollan alta afiliación y bajo logro. Es posible probar la adquisición intermedia de orientación al poder mediante la comprobación de tal hipótesis en la generación estudiada; con este propósito desarrollamos la variable STATEDUC. Los modelos de ruta usados para probar esta hipótesis se presentan en la gráfica 9.

En el caso del padre, el efecto de FASTEDUC ($p .146$) indica que cuando su educación no cristalizó en el estatus esperado, los hijos desarrollaron bajo logro. No se presenta relación con poder; la relación con afiliación, aun cuando no es significativa, tuvo la dirección esperada ($p = -.126$). En el caso de STATEDUC,

⁸ Esta variable se construyó calculando la clase promedio para cada nivel educativo y luego se sustrajo este valor del valor de clase, dado un nivel educativo. Un valor positivo indica entonces que el padre ocupa una clase más alta que la esperada según su nivel educativo. La variable STATEDUC se construyó de la misma manera.

GRÁFICA 9
Modelos de ruta para cristalización de estatus esperado,
Según educación en el padre (FASTEDUC) y la persona (STATEDUC)



los resultados no sólo confirman la hipótesis inicial sino que la refuerzan, ya que esta variable presenta una relación positiva con logro, aunque EDUC mantiene una ruta negativa con poder y positiva con logro. Según esto, a mayor educación, mayor orientación al logro y menor hacia el poder.

Otra manera de observar los datos es analizando las frecuencias con que aparecen los individuos que poseen altos niveles en cada orientación motivacional según la educación y clase del padre. El cuadro 5 presenta esta información.

Como se puede observar en dicho cuadro, en la clase media-media, los padres con menor educación tienen hijos con mayor logro que aquellos que alcanzaron educación superior. De igual manera, es interesante notar que el grupo con mayor porcentaje de alto logro es el correspondiente a miembros de las clases alta y media-alta cuyos padres sólo tuvieron educación primaria; estos

CUADRO 5
Porcentaje de personas altas en logro, poder y afiliación,
de acuerdo con educación del padre en el estrato alto

Orientación motivacional	Clase social			
	Alta y media alta		Media-media	
	Educación del padre			
	Primaria	Universitaria	Primaria	Universitaria
Logro	30.2	26.9	18.5	8.7
Poder	53.5	26.9	66.6	66.6
Afiliación	16.3	46.2	14.8	24.6
Total	100.0	100.0	100.0	100.0
N	43	26	27	69

padres representan los “sobre-realizadores” sociales.⁹ Por contraste, el grupo con más bajo porcentaje de personas altas en logro, es aquel cuyos padres tuvieron educación universitaria y pertenecen a la clase media-media, o sea los “sub-realizadores” sociales. Los grupos más bajos en afiliación son aquéllos de padres con menor educación en ambas clases sociales. De nuevo, un resultado sorprendente es que cuando el padre ha alcanzado alta educación y clase el hijo desarrolla alta afiliación (46.2%). En la misma categoría aparece el menor porcentaje de poder (26.9), lo cual es particularmente sorprendente dado el alto nivel de poder en esta. En esta el grupo más alto en afiliación es aquél de padres con clase y educación bajas. Este resultado indica una interesante reversión donde los extremos de la pirámide social tienden a tener la misma orientación motivacional; los contenidos son posiblemente muy distintos, pero no deja de ser una interesante paradoja.

Una manera de resumir estos resultados puede ser: a través de diferentes procesos una persona adquiere educación; mas por razones que con certeza incluyen aspectos de organización social e historia personal, no logra cristalizar el estatus correspondiente a su educación. Esta frustración social se asocia con alto poder y bajo logro. Esta “cultura” se transmite a su familia, en la que se reproduce la misma dificultad de cristalizar el *status*.

VII. CONSECUENCIAS PARA LA ELABORACIÓN DE UNA POLÍTICA SOCIAL

El análisis de la interacción entre los perfiles motivacionales y la estructura social sugiere, en primer lugar, que todo intento por desarrollar ciertas orientaciones motivacionales en un grupo social es en esencia un proyecto político por dos razones básicas. Primera, porque cuando se cambia el perfil motivacional de un grupo, por ejemplo, al elevar el nivel de logro del estrato bajo, se altera la complementariedad de las relaciones de poder entre los diferentes grupos. Segunda, porque cambiar el perfil motivacional, por ejemplo, al aumentar la orientación al logro

⁹ Esta población de “sobre-realizadores” de educación relativamente baja es posiblemente el empresario, en que se centra la atención de la tesis de McClelland.

de los grupos intermedios, requiere la modificación de las relaciones de poder en una sociedad y la redistribución de oportunidades económicas.

Por ello, no es posible reducir la modificación de los perfiles motivacionales a un problema de tecnología educativa. No se puede pregonar alegremente el cambio de características psicológicas de diferentes grupos sin hacer explícitas las importantes limitaciones sociales que se enfrentan en esta tarea. No hacerlo representa un reduccionismo psicologista en la teoría y la puesta en práctica de una intervención que, independientemente de la posición ideológica del agente de cambio, implica un conservadurismo político.

Sin embargo, y en forma paradójica, el enfoque del determinismo social tiene igualmente implicaciones conservadoras al adscribir rígidamente a la estructura social la capacidad de penetrar todos los posibles intersticios de la organización social. Aceptar esto implica negar la posibilidad de cambio alguno, a no ser a través de grandiosas transformaciones de la "totalidad estructural".

En una escala más modesta, es posible aprovechar los intersticios que dejan las "deficiencias" del condicionamiento social para "reeducar" importantes grupos de la población. La probabilidad de éxito de estas intervenciones será mayor en aquellos grupos de los cuales se espera una conducta socialmente congruente con la característica psicosocial que se desea desarrollar y que simultáneamente recibirán recompensas por tal conducta. Dentro de esta línea de pensamiento, es necesario que los proyectos educacionales tomen en consideración los aspectos estructurales que facilitan o impiden el éxito de tales estrategias. Un área concreta que requiere investigación se refiere a las consecuencias reales de proyectos educativos cuya meta es modificar los perfiles motivacionales que desarrolla "naturalmente" la estructura social. No es seguro que la consecuencia sea el desvanecimiento de las motivaciones que desarrolla la educación. Puede suceder que la interacción entre el proceso educativo y la estructura social refuerce el perfil originado por ésta. Por ejemplo, es posible formular la hipótesis de que, en una sociedad con participación muy restringida, cuando un grupo específico de adultos entra en un proceso reeducativo para aumentar su orientación al logro, este comportamiento sea frustrado y esto represente un aumento en la orientación hacia el poder.

La definición de políticas sociales debe tomar muy en cuenta la interdependencia de clases y orientaciones motivacionales, así como la "complementariedad" de las relaciones entre estos fenómenos. Por ejemplo, una alta orientación al poder en los grupos medios puede crear presiones para promover cambios en la estructura de poder que controlan las clases altas de la sociedad; pero, al mismo tiempo, tal orientación de los grupos medios, conjuntamente con los altos niveles de afiliación de las clases bajas, milita en contra de la participación política y económica de estas clases.

En este contexto político-económico es donde debe evaluarse el papel de la educación. A este respecto, debe recordarse que la educación tiene una ruta directa y positiva con logro, y negativa con afiliación.

Esto nos hace pensar en la existencia relativamente independiente de un cambio motivacional orientado hacia las dimensiones de desarrollo económico —vía educación y logro— y de desarrollo social —vía estructura de clases y poder—, en la transformación de la alta afiliación de las clases bajas. Sin embargo, estas relaciones se modifican en el estrato alto en que la educación pierde su efectividad en la generación de logro debido a que, por limitación de oportunidades y por otras condiciones de la clase media, el logro se transforma en poder.

Finalmente, quisiéramos aventurar una hipótesis general en la formulación de políticas basadas en la interacción particular entre estatus social, educación y motivación en las clases medias. En la clase media-media, el poder es alto y el logro bajo, especialmente cuando la educación es alta. Al mismo tiempo, la clase inmediatamente siguiente, la media-baja, es alta en logro. Este resultado puede indicar que el logro se convierte en poder cuando la sociedad, mediante una participación restringida, limita la concretización del estatus de quienes poseen un nivel alto en logro. Un cambio político que lleve al poder a otros grupos reproducirá entre las clases patrones semejantes de perfiles motivacionales, si simultáneamente este cambio no viene acompañado de nuevos arreglos organizacionales independientes de la ideología de los grupos. Estos arreglos tendrían que incrementar el espacio motivacional disponible en la sociedad, a través de organizaciones que estimulen la iniciativa, las oportunidades económicas, el sentido de responsabilidad y compromiso en la construcción de la sociedad, y la participación efectiva en ella.

Aquí se torna crítico el problema de la descentralización respecto al espacio de la iniciativa disponible en una sociedad. En países que se caracterizan, entre otros aspectos, por pocos recursos humanos orientados hacia el logro, tienden a ser inevitables las formas de control centralizadas, ya sea por el gobierno o por el sector privado. A medida que la educación y otros factores desarrollan el logro y aumentan la disponibilidad de iniciativa, se crea presión para expandir las oportunidades de su expresión. El proceso de desarrollo se acelera si existe viabilidad política y económica para expandir tales oportunidades; si no es posible, la frustración social aumenta expresándose en niveles muy altos de poder que crean un “cultura de frustración”, la cual se transmite a lo largo de varias generaciones y produce un círculo vicioso difícil de romper.

En los nuevos arreglos organizacionales son decisivas tanto la utilización de un sistema de rotación de grupos e individuos como la redefinición de los roles que ellos juegan en las posiciones de liderazgo. En este contexto, cobra sentido la expansión del sistema educacional y el logro educacional mantiene su importancia para todos los grupos sociales.

Los datos analizados han servido de base para el esbozo teórico desarrollado en la última parte de este trabajo. Sin embargo, esos datos no demuestran las hipótesis presentadas. La verificación de la validez de éstas requeriría acumular datos análogos sobre perfiles motivacionales y su relación con variables estructurales de diferentes sociedades en distintos momentos históricos. Consideramos que sólo de esta manera es posible desarrollar una

teoría específica que relacione comparativamente los perfiles motivacionales con los procesos sociales, políticos y económicos, teoría que sirva de base a la intervención social en áreas críticas.

APÉNDICE

Media y desviación estándar de cada variable, por estratos

Variables	Muestra total			Estratos					
	N	Media	Desviación estándar	N	Media	Desviación estándar	N	Media	Desviación estándar
Logro	771	17.6	5.4	227	17.4	5.6	544	17.3	5.4
Poder	771	11.3	5.0	227	14.1	5.0	544	10.2	4.6
Afiliación	771	18.5	6.5	227	16.0	5.3	544	19.6	6.7
Clase	769	4.0	1.3	225	2.3	0.8	544	4.6	0.6
Clapa	752	3.5	1.4	223	2.4	0.9	529	4.0	1.3
Educación	771	6.6	3.9	227	9.5	4.2	544	5.4	3.0
Edupa	771	6.5	4.4	227	10.6	3.9	544	4.7	3.3
Edad*	771	2.1	2.3	227	2.2	2.1	544	2.1	2.3
Sexo**	761	0.5	0.5	225	0.6	0.5	536	0.5	0.5
Bogotá***	771	0.3	0.5	227	0.1	0.4	544	0.4	0.5
Andina***	758	0.4	0.5	223	0.4	0.5	535	0.3	0.5
Antioquia***	758	0.2	0.4	223	0.2	0.4	535	0.3	0.5

* La información fue recolectada en grupos de edad. Para el análisis se les asignaron valores a estos grupos de 0 (menos edad) a 9 (más edad).

** Variable artificial. Masculino = 0.

*** Variable artificial; pertenecer a la región = 1, no pertenecer = 0.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Atkinson, J. H.

1958 *Motives in Fantasy, Action and Society*. Princeton: D. Van Nostrand.

1972 *Orthodox Consensus and Radical Alternative*. New York: Basic Books, Inc.

Beltrán, O. I., F. Pérez y J. Sudarsky

1974 *Hacia el perfil motivacional colombiano: estudio bibliográfico, generación de hipótesis y diseño de la muestra*. Bogotá: Ingeniería Industrial, Universidad de los Andes.

Cleves, J. y J. Sudarsky

1974 *Diseño de un instrumento para medir el perfil motivacional colombiano*. Bogotá: Ingeniería Industrial, Universidad de los Andes.

Crandall, V., R. Dewey, W. Katkovsky y A. Preston

1964 "Parents' Attitudes and Behaviors and Grade-School Children's Academic Achievement", en *Journal of Genetic Psychology*, 104.

Duncan, D. D.

1966 "Path Analysis: Sociological Examples", en *American Journal of Sociology*, 72.

Eisenstadt, S. N.

1975 "Dynamics of Civilization and Development: the Case of European Society". Mimeo.

- Gunder Frank, A.
1972 "Sociology of Development and Underdevelopment of Sociology", en Cockcroft, J. O., A. Gunder Frank y D. L. Johnson, *Development and Underdevelopment*. New York: Anchor Books.
- Gutiérrez de Pineda V.
1968 *Familia y cultura en Colombia*. Bogotá: Tercer Mundo, Universidad Nacional de Colombia.
- Inkeles, A. y D. H. Smith
1974 *Becoming Modern*. Cambridge: Harvard University Press.
- Jekubezak, L. F. y R. H. Walter
1959 "Suggestibility as Dependency Behavior", en *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 59.
- Jencks, Ch. *et al.*
1972 *Inequality: A Reassessment of the Effect of Family and Schooling in America*. New York: Harper Colophon Books.
- Kerlinger N. K. y E. J. Pedhazur
1973 *Multiple Regresaba in Behavioral Research*. New York: Holt, Rinehart and Winston, Inc.
- Kunkel, J. H.
1970 *Society and Economic Growth: A Behavioral Perspective of Social Change*. New York: Oxford University Presa.
- Lefcourt, H. M.
1966 "Internal Control of Reinforcement: A Review", en *Psychological Bulletin*, 4.
- Lerner, D.
1958 *The Passing of Traditional Societies: Modernizing the Middle East*. Glencoe, Ill.: The Free Press.
- Mcclelland, D.
1967 *The Achieving Society*. New York: The Free Press.
- Mcclelland, D y D. G. Winter
1969 *Motivating Economic Achievement*. New York: The Free Press.
- Michel, W. y R. M. Liebert
1966 "Effects of Discrepancies between Observed and Imposed Reward Criteria on their Acquisition and Transmission", en *Journal of Personality and Social Psychology*, 3.
- Morse, R. M.
1974 "The Heritage of Latin America", en H. J. Wiarde, *Política and Social Change in Latin America: the Distinct Tradition*. Amhert, Mass.: University of Massachusetts Press.
- Murray, H. A.
1943 *The Thematic Apperception Test Manual*. Cambridge: Harvard University Press.
- Rosen, C. y R. D'Andrade
1959 "The Psychosocial Origins of Achievement Motivation", en *Sociometry*, 92.

Ross, D.

1966 "Relationships between Dependency, Intentional Learning and Incidental Learning in Preschool Children", en *Journal of Personality and Social Psychology*, 4.

Ruiz, H. y J. Sudarsky

1973 *Medición del contenido motivacional del trabajo en una empresa de servicios*. Bogotá: Ingeniería Industrial, Universidad de los Andes.

Sudarsky, J.

1974 *Motivación: individuo y sociedad*. Bogotá: Publicaciones de la Facultad de Ingeniería, Universidad de los Andes.

Tyriakian, E. A.

1970 "Structural Sociology", en J. C. McKinney y E. A. Tyriakian, *Theoretical Sociology*. New York: Appleton Century-Crofts.

Weber, M.

1969 *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*. Barcelona: Ediciones Península.

Winter, D.

1973 *The Power Motive*. New York: The Free Press.

Winterbottom, M.

1958 "The Relation of n Achievement to Learning Experiences in Independence and Mastery", en J. H. Atkinson, *Motives in Fantasy, Action and Society*. Princeton: D. Van Nostrand.

