

Clase social y aspiraciones académicas y profesionales de los alumnos universitarios

María Pilar de OÑATE

En el presente trabajo realizamos el estudio sobre la relación entre clase social y nivel de aspiraciones.

Se ha realizado en la Universidad Complutense de Madrid, con una muestra de 487 sujetos, con el reparto siguiente:

— Alumnos de la Escuela de Magisterio «María Díaz Jiménez»: 200.

— Alumnos de la Escuela de Trabajo Social: 87.

— Alumnos de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales: 200.

Las variables utilizadas han sido:

— Clase social.

— Nivel de aspiraciones.

1. ESTUDIO DE LAS VARIABLES

a) *Clase Social*

En primer lugar, vamos a analizar el concepto de clase social. La variable clase social parece estar afectada de varios problemas; y en la conceptualización de este término nos encontramos que existe una falta de consenso en temas clave, por ejemplo:

1. Si la clase social es una variable continua o discreta.
2. Si es una variable unidimensional o multidimensional.
3. Si las diferencias en clase social están en función de la comunidad local o de la sociedad más global.

4. Si la clase social es un fenómeno subjetivo que se obtiene de las auto-evaluaciones o si es un fenómeno objetivo susceptible de ser medido por indicadores observables (Hess, 1970 y Otto, 1975).

La Tabla 1 que presentamos a continuación, describe los indicadores y la clase de categorías utilizadas en los estudios sobre clase social. Mide desde simples dicotomías (clase media frente a clase baja) a escalas con varios niveles. Uno de los problemas serios de categorización es la forma de hacer cortes de separación, por ejemplo entre los sujetos de la clase media y la clase baja. Si el indicador de la clase social es el prestigio de la ocupación se puede hacer o establecer el punto donde está la separación:

Tabla 1(a)

DESCRIPCION DE LAS CLAVES DE LOS ESTUDIOS

<i>Referencias</i>	<i>Descripción de la muestra</i>	<i>Medida de clase social</i>
Anderson (1936)	Una muestra representativa, pero no probable, incluyendo varios sectores del país, niveles socioeconómicos y tipos de comunidad, edades entre un año y doce años.	Siete clases extraídas de la escala ocupacional de Minnesota: 1) Profesionales, 2) semi-profesionales, 3) clérigos y artesanos especializados, 4) ganaderos, 5) semiespecializados, 6) poco cualificados, 7) jornaleros.
Bayley y Shaefer (1960)	31 madres entrevistadas y observadas en 1928-1929 (la edad de los niños eran de 1 a 3 años) fueron entrevistadas otra vez en 1939-42 (la edad de los niños era de 12 a 14 años)	Educación, ocupación e ingresos.
Duvall (1946)	Muestra de 433 grupos de madres negras y blancas entrevistadas en 1943-1944. Los datos fueron recogidos en unas reuniones regulares de grupos de madres.	Cuatro niveles basados en la clasificación de Warner combinando ocupación y educación: 1) profesionales y ejecutivos, 2) una categoría más baja de profesional, 3) trabajadores especializados, 4) trabajadores no especializados.
Miller y Swanson (1960)	Una muestra de 479 madres blancas con niños de menos de 19 años que vivían con sus maridos en Detroit.	Cuatro niveles basados en las categorías de ocupación.

otros hacen categorías entre el tipo de ocupación como, por ejemplo, trabajadores de «cuello azul» frente a trabajadores de «cuello blanco». El problema de la categorización y clasificación es más complicado cuando se usan varios indicadores como por ejemplo ocupación, estudios, residencia, etc. Una de las medidas más frecuentemente usadas en los estudios revisados es el índice de la posición social basado en una combinación de la educación y la ocupación del padre.

Otto (1975) argumenta fuertemente en contra del uso de medidas combinadas para valorar el estatus social.

Tabla 1(b)

DESCRIPCION DE LAS CLAVES DE LOS ESTUDIOS (continuación)

<i>Referencias</i>	<i>Descripción de la muestra</i>	<i>Medida de clase social</i>
Litman et al. (1957)	Muestra de 206 parejas, marido y esposa los cuales tenían niños que aparecían en el censo de preescolar y por lista de nacimiento.	Distinción entre clase media con el mismo procedimiento que Sears et al. (1957)
Elder y Bowerman (1963)	Un 40 por ciento del rango de la muestra eran estudiantes blancos protestantes de hogares blancos protestantes de hogares íntegros, los cuales estaban en la escuela en Abril y Mayo de 1960 cuando un cuestionario fue administrado por los profesores.	Dos clases sociales basadas sobre el censo de categorías: clase media y clase baja.
Rosen (1956)	Una población de varones de dos escuelas públicas, 120 sujetos blancos de 15 años.	Índice basado en la ocupación y educación del padre. Cinco niveles de clase social.
Rosen (1961)	427 madres e hijos (edades 8-14 años) de cuatro estados (B) la población entera de chicos de escuela elemental (9-11) de tres pequeñas ciudades del estado de Connecticut.	Índice basado en la ocupación y educación del padre. Cinco niveles de clase social.

Tabla 1(c)

DESCRIPCIÓN DE LAS CLAVES DE LOS ESTUDIOS (continuación)

<i>Referencias</i>	<i>Descripción de la muestra</i>	<i>Medida de clase social</i>
Mc Kinley (1964)	Datos obtenidos de un cuestionario de 260 chicos de los grados once y doce de una escuela secundaria alrededor de Boston.	Cinco niveles de estatus socioeconómico.
Waters y Crandall (1964)	Observación directa en el hogar de la interacción madre-niño (N = 107). Los niños eran de edad de parvulario. Las observaciones se recogieron en 1940s, 1950s, 1960s.	Cinco niveles de estatus socioeconómico, a través del índice de posición social.
Hess y Shipman (1965)	163 madres negras y sus niños de cuatro años de edad. Entrevistas en el hogar y observadas en el laboratorio en interacción con sus hijos en una situación estructurada.	Cuatro niveles socioeconómicos basados sobre la educación y la ocupación: 1) clase media-alta, profesionales y ejecutivos, 2) clase trabajadora alta: «trabajadores de cuello azul», 3) clase obrera baja, obreros poco cualificados o sin cualificar, 4) familias en donde el padre está ausente.
Kohn (1969)	El estudio de Washington (1956-57); entrevistas con 339 madres de familias muy representativas de la clase blanca y de la clase trabajadora, pero no representativas de Washington, D.C. Todas las madres tenían niños de quinto grado.	Índice de posición social. Cinco niveles socioeconómicos 1 y 2 y 3 combinados constituían la clase media; los niveles 4 y 5 la clase baja.

Tabla 1(d)
DESCRIPCION DE LAS CLAVES DE LOS ESTUDIOS (continuación)

<i>Referencias</i>	<i>Descripción de la muestra</i>	<i>Medida de clase social</i>
Cook - Gumperz	En Inglaterra. N = 236 pares de madres y niños.	El estatus socioeconómico se basó en la ocupación y educación de ambos padres. Se dieron tres categorías: clase media, trabajadores y clase mixta.
Bernstein y Herderson (1973)	50 madres de clase media y 50 de clase baja.	El estatus socioeconómico se basó en la ocupación y educación de ambos padres. Se dieron tres categorías: clase media, trabajadores y clase mixta.
Erlanger (1974)	Un análisis retrospectivo de datos de una investigación a nivel nacional de la Comisión de Violencia: 1.136 adultos (blancos y negros), en 100 grupos en todas partes de U.S.	El indicador del estatus socioeconómico fue: de qué clase era tu familia cuando eras niño: ¿de la clase media o de la clase baja?
Thomas et al. (1974)	Un cuestionario a adolescentes de escuela superior en Minneapolis (N = 620), St. Paul (N = 447), New York, (N = 365) y 480 recién llegados a la universidad estatal de San Francisco durante 1967-68.	Dos niveles de estatus socioeconómico basado en la ocupación del padre: «cuello azul», clase baja y «cuello blanco», clase media.

Tabla 1(e)
DESCRIPCION DE LAS CLAVES DE LOS ESTUDIOS (continuación)

<i>Referencias</i>	<i>Descripción de la muestra</i>	<i>Medida de clase social</i>
Scheck y Emerick	Varones de noveno grado de una escuela secundaria pública (N = 52).	Índice de posición social en base a la educación y ocupación del padre usadas separadamente y en combinación.
Musitu, G. (1984)	Varones 602 y hembras 410 edades comprendidas entre 9-12 años (N = 2027).	Índice de posición social en base a la educación del padre y de la madre considerada separadamente.

Fuente: De Oñate, M. P. *El Autoconcepto. Formación, medida e implicaciones en la personalidad.* Narcea. Madrid, 1989.

b) *Nivel de aspiraciones*

El nivel de aspiraciones hace referencia a las metas, expectativas y logros de una persona respecto a la adaptación y ajuste futuro a una tarea determinada (Garzón, 1984).

En realidad hay una ausencia de una delimitación clara del conjunto de factores y procesos psicológicos que determinan el nivel de aspiración. Son diversas las variables y factores que supuestamente están implicados. El nivel de aspiración se apoya fundamentalmente en la teorización sobre los factores determinantes de la motivación. Los primeros intentos de llegar a una definición operativa del nivel de aspiración son realizados por Frank (1935) identificando algunas de las variables de dicho fenómeno:

1. Tarea de aspiración.
 - tipo de tarea
 - características del sujeto
 - límite de logro que el sujeto piensa que puede alcanzar.
2. Conocimiento del logro (aspecto de aprendizaje)
 - medida cuantitativa de la «aspiración o expectativa».
 - comunicación del investigador del logro alcanzado en la realización de la tarea.

En este nivel de aspiración hay unas expectativas, estimaciones subjetivas, establecidas mediante aprendizaje, sobre, en términos de Eysenck, la distancia mental del objetivo. Tal anticipación de los sucesos futuros son factores motivacionales y determinan el nivel de aspiración.

La expectativa es la expresión de los deseos que un sujeto tiene, de lograr un determinado nivel de ejecución en la tarea en la que se enfrente.

Algunos autores han identificado los conceptos de nivel de expectativa y nivel de aspiración; otros, como Robaya, mantienen una diferencia entre ambos términos: mientras que el primero se refiere a las aspiraciones que un sujeto espera lograr respecto a una teoría específica, el segundo sería más general y designaría los fines que la persona se propone conseguir en un conjunto de actividades con las que se encuentra comprometida (aspiraciones profesionales, sociales, intelectuales, etc.) (Garzón, A., 1984).

Tal distinción sería la diferencia entre las metas y los logros que se espera conseguir. Una persona puede querer llegar a una meta determinada y establecer los logros que piensa que puede alcanzar en un momento concreto. Para Robaya los tres criterios que definen el nivel de aspiración son:

- deseo de hacer alguna cosa difícil.
- querer ocupar una posición (logro) superior a la actual.
- querer hacerlo todo lo mejor posible (y mejor que los demás).

Así podemos decir que el nivel de aspiración de un sujeto se refiere a la **DIFICULTAD DE LOGRAR LOS FINES QUE SE PROPONE** y la influencia de los resultados previos a sus logros en las metas y aspiraciones posteriores.

Pero en este *nivel de aspiraciones* hay que tener en cuenta como señala Holland (1966) los tipos de individuos (que él clasifica en realista convencional, intelectual emprendedor y social artístico), la tipología de los ambientes (como personalidad), si se buscan las profesiones y ambientes donde poder desarrollar sus aptitudes y actitudes y el comportamiento, (ya que éste se explica por la interacción del ambiente y su personalidad).

En esta misma línea, A. Roe (1957) nos señala el siguiente principio: la profesión es una óptima respuesta a la estructura de todas las necesidades del individuo en todos sus niveles, de tal forma que puede establecerse que son las necesidades y su dinamismo en el individuo las que determinan la elección.

Los centros dinámicos que considera son:

1. La estructuración de necesidades de la que habla Maslow.
2. El clima familiar, cálido o frío, orientado o no orientado hacia personas.
3. La elección vocacional misma, en la que interviene la relación entre clima familiar y, desarrollo vocacional.

Así hemos seleccionado la muestra, teniendo en cuenta los siguientes criterios:

- a) El contacto social, para crear un clima cálido y bien relacionado (Ej. Trabajo Social)
- b) Las profesiones humanistas pueden crear un clima emocional interno, distorsionado, sobre su propia persona, (Ej. Magisterio).
- c) Las profesiones no dirigidas a personas (técnicas y científicas), suelen crear un clima frío y situaciones de aislamiento y rechazo (Ej. Empresariales).

2. DESARROLLO Y RESULTADOS

Presentamos las Medidas de Tendencia Central (Tabla 2) así como la de distribución de Porcentajes (Tabla 3) y los histogramas superpuestos obtenidos con dichas puntuaciones (Figura 1).

Tabla 2

DATOS ESTADISTICOS DESCRIPTIVOS OBTENIDOS EN LA MUESTRA

<i>VARIABLES</i>	<i>INDICES</i>	<i>Los 3 centros</i> <i>N = 487</i>	<i>Magisterio</i> <i>N = 200</i>	<i>C. Econ. y Emp.</i> <i>N = 200</i>	<i>Trabajo Social</i> <i>N = 87</i>
I.S.C.	\bar{x}	.162.648	145.720	192.905	132.011
	s_2	.58.924	51.171	58.838	45.500
	s	3.472.059	2.618.554	3.461.915	1.806.290

En los Análisis de Varianza nos encontramos que la diferencia es la significativa al 0,05 entre Magisterio y Trabajo Social y al 0,01 entre los tres centros, Magisterios y Económicas y Económicas y Trabajo Social.

Vemos por los resultados obtenidos entre el cuestionario I.C.S. y los estudios que están realizando, que el nivel socio-económico cultural de la familia correlacionará lineal y positivamente con el nivel de aspiraciones académicas y profesionales de los alumnos, siendo estas diferencias significativas al 0,01 entre Económicas y las Escuelas significativas también pero en menor grado, al 0,05 entre las citadas Escuelas.

Por ello podemos concluir que existe mayor homogeneidad entre los alumnos de Escuelas Universitarias que entre estos y la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales al analizar las variables citadas, significativamente mayor en el último centro citado.

Tabla 3

DISTRIBUCION DE LOS TRES GRUPOS EN LA VARIABLE I.C.S.

	<i>PORCENTAJES</i>		
	<i>Trabajo Social</i>	<i>Magisterio</i>	<i>Económicas</i>
46 - 75	2,3	1,5	,5
76 - 105	31,0	23,0	4,5
106 - 135	27,6	28,0	15,0
136 - 165	17,3	18,0	15,0
166 - 195	12,6	12,5	20,0
196 - 225	5,8	8,5	13,0
226 - 255	3,4	4,5	16,5
256 - 285	,0	2,5	10,5
286 - 315	,0	1,5	3,5
316 - 345	,0	,0	1,0
346 - 375	,0	,0	,5
	100,0	100,0	100,0

INDICE DE CARACTERISTICAS STATUS (I.C.S.)

Porcentajes

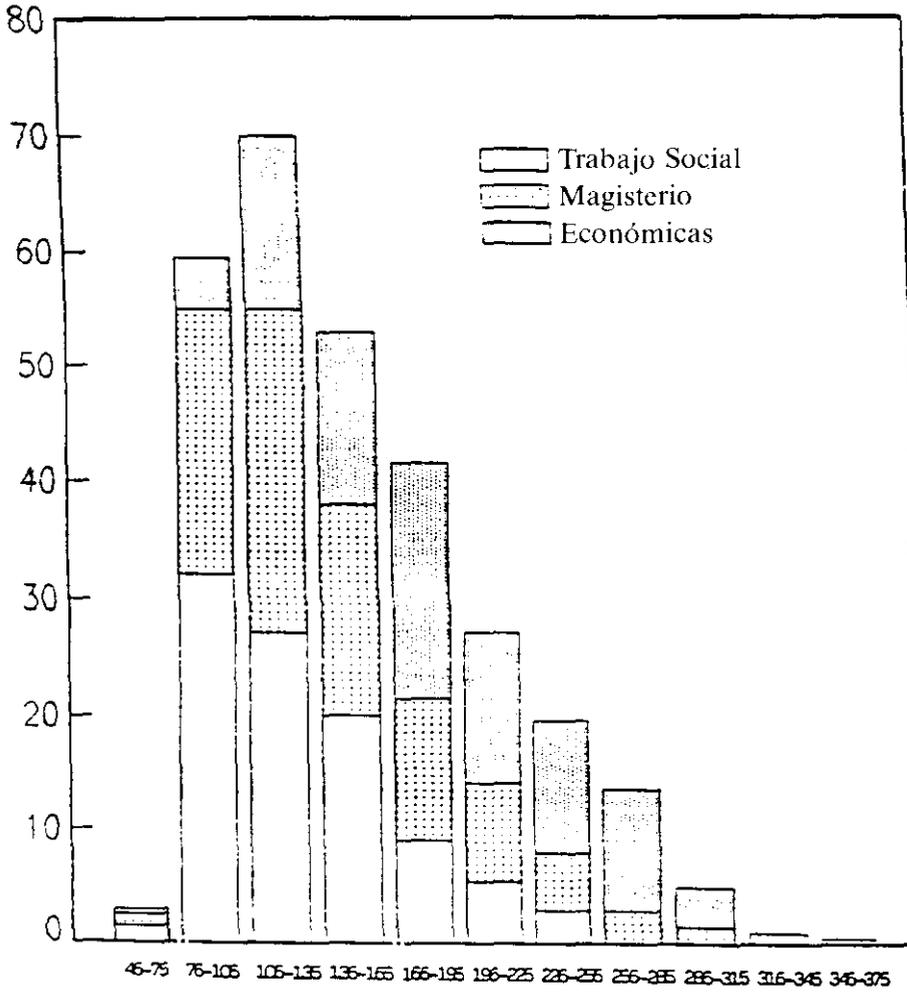


FIGURA 1.— Histogramas superpuestos de las puntuaciones de las tres muestras en el Índice de Características Status (I.C.S.)

BIBLIOGRAFIA

- FRANCK, J.D.: «Individual differences in certain aspects of the level of aspiration».
American J. Psychol. Bull 38. pp. 43-52. 1935.
- GARZÓN, A.: *Técnicas instrumentales*. Dto. Psicología Social. Valencia, 1984.
- OÑATE, M. P. de: *El Autoconcepto. Formación, medida e implicaciones en la personalidad*. Narcea, Madrid. 1989.
- VALERA, J., y ORTEGA, F.: *El aprendiz maestro*. M.E.C. Madrid, 1984.