

# LOS EFECTOS DEL TRIUNFO Y DEL FRACASO EN LAS ASPIRACIONES DE NIÑOS DE CLASE MEDIA Y CLASE BAJA \*

GEORGE WITT\*\*

EL presente trabajo tiene por objeto investigar las aspiraciones de los niños de clase media y clase baja durante experiencias de éxito y de fracaso. Forma parte de una serie de estudios sobre varias dimensiones de la conducta de estos dos grupos, relacionadas sistemáticamente. Las diferencias de conducta entre los sujetos de la clase media y los de la clase baja se derivan, probablemente, de las diferentes experiencias de aprendizaje proporcionadas por su respectivo contorno social.

La "conducta aspirativa" se refiere a la manera de actuar para el logro de los fines. Frank<sup>1</sup> define el nivel de aspiración como "el nivel futuro de realización en una tarea familiar que un individuo, conociendo su pasado nivel de realización en esa tarea, se propone explícitamente alcanzar". Consideraremos el "índice de discrepancia de aspiración" como la diferencia entre el nivel previo de realización y el que se espera obtener en el futuro. Este índice nos dirá, en otras palabras, si en su actuación futura el individuo espera lograr un nivel más alto o más bajo que el que obtuvo previamente.

## ALGUNOS DETERMINANTES DEL NIVEL DE ASPIRACION (NA)

En las aspiraciones influyen muchos factores; discutiremos los derivados de la situación, de la cultura y de la personalidad.

---

\* Traducción del inglés por Leonardo Rodríguez.

\*\* Psicólogo clínico del Hospital de Hato Tejas, Bayamón, Puerto Rico. Fue profesor visitante en el Colegio de Ciencias Sociales de la Universidad de Puerto Rico.

<sup>1</sup> J. D. Frank "Individual Differences in Certain Aspects of the Level of Aspiration", *American Journal of Psychology*, 47:119-128 (1935).

### *Factores que Dependen de la Situación*

*Éxito y fracaso en la tarea.* Jucknat<sup>2</sup> y Festinger<sup>3</sup> han demostrado que el nivel de aspiración (NA) es alto cuando se experimenta el éxito y bajo cuando se experimenta el fracaso. Jucknat encuentra también que varía directamente con el grado de éxito o fracaso, y que el primer NA, durante una experiencia de fracaso, es más alto que el NA promedio obtenido durante las experiencias de éxito que le precedieron. Encuentra que esta relación es afectada por la similaridad de las tareas durante las series de éxito y de fracaso.

*Dificultad de las tareas.* Hoppe<sup>4</sup> observa que si la tarea es extremadamente fácil, el sujeto no experimenta una sensación de éxito al llegar a la meta propuesta, y si es demasiado difícil, tampoco se siente fracasado si no logra alcanzarla.

### *Determinantes Culturales del NA*

Se piensa que la posición de una persona en el sistema económico de la sociedad urbana contemporánea de los Estados Unidos es la principal fuente de control diferencial sobre la estructura de esa sociedad. Se entiende por jerarquía de clase el orden de los distintos sectores de la población en cuanto al grado de control que ejercen sobre las funciones económicas de la sociedad en general. El hecho de que las personas de clase baja tengan menos control económico que las personas de clase media, da lugar a dos importantes diferencias entre las aspiraciones de ambos grupos:

1. Las personas de clase baja, generalmente, tienen pretensiones más modestas que las personas de clase media. Es más, gran parte de los saberes y las valoraciones que se presuponen para tener éxito en un gran número de actividades, no son tan asequibles a las personas de clase baja como a las personas de clase media.

2. Las personas de clase media, como resultado de su mayor disposición de medios económicos, tienden a sentirse más personalmente responsables con respecto a sus éxitos o fracasos que las personas de clase baja. Para asegurar su éxito, las personas de clase media necesitan combinar el sentido realista con aspiraciones bastante altas. Tienen que estar muy conscientes de sus posibilidades de éxito y fracaso. Enfrentándose a este último en forma realista, pueden retirarse a tiempo

<sup>2</sup> M. Jucknat, "Leistung Anspruchsniveau und Selbstbewusstsein" (Untersuchungen zur Handlungs und Affektpsychologie: XX Ed, por Kurt Lewin), *Psychologische Forschungen*, 22:89-179 (1937).

<sup>3</sup> L. Festinger, "A Theoretical Interpretation of Shifts in Level of Aspiration", *Psychological Review*, 49:235-250 (1942).

<sup>4</sup> F. Hoppe, "Erfolg und Misserfolg (Untersuchungen zur Handlungs und Affektpsychologie: IX Ed, por Kurt Lewin), *Psychologische Forschungen*, 14: 1-62 (1930).

y quizás recuperar las pérdidas. En otras palabras, han de saber cuándo darse por perdidos y no aferrarse a lo imposible.

Estas especulaciones sobre las distintas aspiraciones de las clases sociales media y baja, se basan en datos que pueden interpretarse de varias maneras. La tesis de Miller<sup>5</sup> contiene prueba de que los pacientes de las instituciones mentales, provenientes de diferentes clases sociales, difieren significativamente en su conducta aspirativa. Ahora bien, puesto que los pacientes con determinados trastornos mentales eran predominantemente de la misma clase social, es claro que no podemos establecer una inequívoca conexión causal entre ésta y las aspiraciones. Entonces, el problema que se nos plantea es determinar si las diferencias respecto a las aspiraciones son atribuibles al origen de clase y a sus consiguientes experiencias de aprendizaje, o al tipo de desorden mental padecido por los pacientes. Nuestra investigación trata de responder parcialmente a esta pregunta.

En un estudio sobre las aspiraciones de los estudiantes universitarios, Gould encontró que a más alto nivel socioeconómico, más baja discrepancia, tanto negativa como positiva, entre el resultado obtenido y la aspiración.<sup>6</sup> Sin embargo, sus estudiantes de bajo nivel socioeconómico eran predominantemente de la clase media baja, mientras que los de nivel más alto eran de la clase media alta. Probablemente, las personas de la clase media baja que van a la universidad son las que tienden a ascender en la escala social, ya que, en nuestra sociedad, la educación es una vía importante para tal ascenso. Tienen, por tanto, aspiraciones más altas (o sea, que implican mayor control económico y social) que las personas de su propia clase que no han entrado en el proceso de movilidad social. Además, las personas de clase media baja, no obstante tener menos control económico que las personas de clase media alta y ser su posición precaria, comparten las metas de la clase media y aspiran intensamente a alcanzarlas.

Redl y Wineman<sup>7</sup> ofrecen prueba de otra índole. Opinan que la función del ego que se relaciona con la actuación de una persona en una competencia retadora, es deficiente en los niños por ellos observados, la mayoría de los cuales pertenecía a la clase baja y eran delincuentes y desorganizados. Entre los componentes de esta función del ego señalados por ellos, dos son de importancia para nuestros propósitos: "La capacidad para enfrentarse a la derrota sin desmoralizarse, de gozar la victoria sin explotación triunfal, de soportar la duda y la

<sup>5</sup> D. R. Miller, "Responses of Psychiatric Patients to Threat of Failure", *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 46:3 (1955).

<sup>6</sup> R. Gould, "Some Sociological Determinants of Goal Strivings", *Journal of Social Psychology*, 13:461-473 (1941).

<sup>7</sup> F. Redl y D. Wineman, *Children Who Hate* (Glencoe, Ill.: The Free Press, 1951), 254 págs.

inseguridad sin que el ego sufra deterioro", y "la habilidad para competir con la debida sublimación, gozo y destreza real". Los mencionados autores señalan que la función de reacción realista del ego frente a experiencias de éxito o fracaso está seriamente deteriorada en estos niños. He aquí algunos textos significativos de su trabajo: "Debido a su actitud fatalista, muchos de nuestros niños temen ver sus esfuerzos malogrados, y, convencidos de la inevitabilidad del fracaso, se retiran completamente de algunas actividades o desarrollan una resistencia enorme aún a iniciar actuaciones bajo las circunstancias más favorables".

"Y es bien sabido que la capacidad para ver, encarar, admitir y reaccionar razonablemente a los errores, y la capacidad para arriesgarse a cometer errores sin tener luego que usar mecanismos compensatorios, constituyen una de las tareas más difíciles y una de las más ansiadas señales de madurez para cualquiera, aun en su propio campo profesional".

Entre las aberraciones de estos niños, se encuentran disturbios profundos en la conducta aspirativa, así como en muchos otros aspectos. Al igual que con los resultados de Miller, no podemos claramente concluir que sus experiencias de clase social sean la causa de su pesimismo y ansiedad extremos en actividades competidoras; sino que puede ser que su patología no esté relacionada con tales experiencias. Sin embargo, parece muy plausible que ese tipo particular de patología sea un resultado parcial de las experiencias que conlleva la clase social a que pertenece el individuo.

*Características de la personalidad que afectan el NA  
y se derivan de la clase social*

Como ya hemos mencionado, en las aspiraciones de las personas de clase media coexisten dos orientaciones poderosas, pero opuestas: por un lado, el deseo y la esperanza de salir bien, y por el otro, el de no errar en la estimación de las metas. Normalmente, la persona de clase media resuelve este problema manteniendo un nivel de aspiración positivo, pero moderado. El problema de la conducta aspirativa afecta su ego. Muchos aspectos de la dinámica de su personalidad se integran alrededor de ese tema. Hasta la fecha, casi todos los datos experimentales sobre el nivel de aspiración, se han obtenido con personas de clase media, lo cual podría explicar en parte el que Lewin, Dembo, Festinger y Sears,<sup>8</sup> al resumir la información sobre el nivel de aspiración, concluyan que todas las personas en la cultura occidental tienden a tener un nivel de aspiración más alto que el que lograron anteriormente.

<sup>8</sup> K. Lewin, T. Dembo, L. Festinger y S. P. Sears, "Level of Aspiration" en Joseph McVicker Hunt (Ed.), *Personality and Behavior Disorders*, 2 Vols. (Nueva York: The Ronald Press Co., 1944), I, págs. 333-378.

Pero prevemos un cuadro diferente en cuanto a las aspiraciones de la clase baja. Predecimos que mostrarán niveles de aspiración más bajos que los de las personas de clase media. ¿Qué le sucede a una persona de clase baja cuando ha experimentado el fracaso? La experiencia le ha enseñado que no le servirá de mucho luchar para actuar sobre la circunstancia, ya que ejerce sobre ella tan escaso control, que a menudo dicha alternativa sería ineficiente. Puede retirarse físicamente de la escena. Sin embargo, hay muchas situaciones vitales que no pueden evadirse de este modo. Por otro lado, puede retirarse psicológicamente de una situación de fracaso negando su realidad por medio de la fantasía o recurriendo a otras defensas. En verdad, podríamos predecir que las personas de clase baja usan la negación por medio de la fantasía más extensa e intensamente que las personas de clase media. De nuevo, la prueba experimental para estas especulaciones es muy escasa.

Hincks<sup>9</sup> halla que los niños de clase baja tienden a oír con más frecuencia programas de radio excitantes, como "El Superhombre", "La Sombra", etc., muchos de los cuales contienen aventuras fantásticas y todos los héroes tienen capacidades sobrehumanas. En cambio, los niños de clase media oyen con más frecuencia los programas detectivescos, los cuales realzan la agudeza superior del héroe, quien, sin embargo, permanece en el nivel de los humanos. Frecuentemente, estos últimos programas están llenos de lecciones en lógica inductiva.

En su tesis, Miller<sup>10</sup> halla que los pacientes de clase baja, que parecen ser los más derrotados por la vida, tienden a sobrestimarse a sí mismos cuando se les pide que evalúen su nivel de ambición al compararlo con los de otras personas. Miller interpreta este resultado como signo de una defensa de fantasía derivada de experiencias previas de intenso fracaso.

La prueba de Hincks y Miller puede usarse como base para suponer que en aquellas zonas en que las personas de clase baja tienen menos éxito, se retirarán hacia la fantasía en vez de actuar sobre el ambiente. Esta manera de accionar frente a la realidad, si se aprende suficientemente bien (y suponiendo que cuando el individuo utiliza mecanismos de defensa para falsear la realidad, su motivo es reducir un conflicto y la tensión resultante) produciría un mínimo de conflicto en experiencias de fracaso.

### *Algunos otros determinantes del nivel de aspiración*

La lista anterior de determinantes de las aspiraciones no pretende

<sup>9</sup> Hincks, *Report of the National Mental Health Council of Canada to the Canadian Broadcasting Corporation*, mimeografiado (1945).

<sup>10</sup> *Op. cit.*

ser completa. Indudablemente, factores tales como la dinámica de la personalidad individual, las experiencias habituales de éxito y fracaso y las normas que el individuo ha adoptado como suyas, también afectan la conducta aspirativa. Lewin, Dembo, Festinger y Sears<sup>11</sup> discuten estos factores ampliamente.

Para resumir, enumeramos, en términos generales, las predicciones generales que sometemos a prueba:

1. Las personas de clase baja generalmente tienen un NA inferior al de clase media.
2. Las personas de clase baja elevan su NA más que las personas de clase media cuando se hallan en una situación de fracaso.
3. Para las personas de clase media, la conducta aspirativa constituye una amenaza mayor que para las de clase baja.

### HIPOTESIS

Hemos presentado nuestras teorías en términos generales y la prueba que las sustentará. Cúmpelenos ahora especificar las hipótesis precisas usadas en esta investigación.

1. En comparación con la clase baja, en la clase media habrá una proporción mayor de niños con NA alto y positivo:
  - a. durante la situación de éxito
  - b. durante la de fracaso
  - c. si combinamos los períodos de éxito y fracaso
2. En cambio, habrá una proporción mayor de niños en la clase baja que en la clase media cuyos NA suben al pasar de la situación de éxito a la de fracaso.
3. Los niños de clase media tardarán más tiempo que los de la clase baja en reaccionar (TR):
  - a. durante la situación de éxito
  - b. durante la de fracaso
  - c. si combinamos ambas situaciones

### CONTROLES

#### *Control de los motivos*

La conducta aspirativa incluye tanto las motivaciones como las expectativas de éxito. Douvan<sup>12</sup> halla que los niños de clase media generalmente se encuentran más motivados hacia el éxito que los niños

<sup>11</sup> *Op. cit.*

<sup>12</sup> Elizabeth M. Douvan, *The Influence of Social Class Membership on Reactions to Failure* (Ann Arbor, Michigan: University of Michigan, Disertación Doctoral, 1951).

de clase baja. Si se descubre una diferencia entre la intensidad de la motivación respecto al triunfo de los sujetos de clase baja y los de clase media, podríamos argumentar que esa diferencia contribuye a la que existe entre las distintas conductas aspirativas de las dos clases. No obstante, controlando experimentalmente el nivel de motivación, de modo que la diferencia entre la motivación de los sujetos de clase media y de clase baja careciera de significación, podríamos relacionar sus aspiraciones, sin ambigüedad, a las distintas experiencias de aprendizaje que les ofrece su respectiva clase social. Douvan demuestra que la motivación para el éxito, medida con exámenes proyectivos, puede controlarse experimentalmente. Ofreciendo un premio monetario, pudo elevar la motivación de los niños de la clase trabajadora, logrando así que no se diferenciaron significativamente de los niños de clase media. Nos parece que la actuación de Douvan sobre el ego de los niños para obtener su intensa dedicación al asunto, puede lograrse, sin premio monetario, con una tarea experimental proyectada expresamente para ese fin. Nosotros hemos desarrollado en un examen piloto una situación experimental para estimular la intensidad de la participación del ego de aquellos sujetos que estuviesen menos motivados. Esperábamos que nuestros sujetos de clase media y clase baja no diferirían significativamente en cuanto a la motivación de éxito. En la presentación del proyecto describiremos y discutiremos el instrumento que usamos para medir la motivación de éxito. En la consideración de resultados presentaremos los datos sobre tal motivación.

### *Controles de edad y año escolar*

Seleccionamos setenta y nueve sujetos de edades y grados escolares comparables. No hallamos diferencias significativas (ni entre los promedios ni las variantes) en las respectivas edades ni el grado escolar de la clase media y la clase baja. En cada grado escolar que estudiamos (7º, 8º y 9º), ninguna de las dos clases difería significativamente de la edad promedio para ese grado escolar. Partiendo de esta prueba, podemos afirmar con seguridad que cualquier diferencia entre la conducta aspirativa de los sujetos de clase baja y clase media, no puede atribuirse a un progreso escolar diferente.

### *Control de la inteligencia*

Para controlar su capacidad intelectual, le administramos a cada uno de los sujetos tres pruebas del *Test of Primary Mental Abilities* de Thurstone: la espacial, la verbal y la de razonamiento. Se hizo necesario medir esta variable, ya que pudiera relacionarse con los estimados

de las probabilidades de éxito y fracaso que se requerían del sujeto en el experimento. Descubrimos que la habilidad para visualizar el espacio no estaba relacionada con la posición en la escala social, por lo cual no la consideramos como determinante de la conducta aspirativa para los fines de este experimento.

El razonamiento y la habilidad verbal estaban relacionadas significativamente con la posición en la escala social. Los sujetos de clase media obtuvieron puntuaciones más altas en estas pruebas. Así, pues, fue necesario ver si las puntuaciones en las pruebas de razonamiento y en las verbales estaban relacionadas con las puntuaciones en aspiración. El análisis indicó que no existían tales interrelaciones. Pudimos, así, descartar la habilidad verbal y la de razonamiento como posibles determinantes de la conducta aspirativa. Esto no quiere decir que no existan, para la gente en general, relaciones entre las capacidades verbales, espaciales y de razonamiento, por un lado, y la conducta aspirativa por otro. Usamos una distribución restringida en cuanto a la capacidad, ya que seleccionamos en la muestra solamente sujetos de inteligencia más o menos normal y de una variación limitada en cuanto a edad.

## PLAN DEL EXPERIMENTO

### *Selección de la muestra*

La muestra se obtuvo del área metropolitana de Detroit, Michigan, puesto que esta ciudad tiene una población urbana grande y variada, que contiene todos los grupos requeridos. Nos pusimos en contacto con las escuelas y obtuvimos permiso para examinar los expedientes de niños de séptimo, octavo y noveno grado. Dos consideraciones nos guiaron a seleccionar estos grados: 1) los niños comprendidos en ellos tenían la edad suficiente para ser capaces de comprender el material; 2) no tenían aún la edad legal en la cual se permite abandonar la escuela. Se utilizaron cinco escuelas en total.

El próximo paso fue examinar los expedientes de estos niños para determinar si satisfacían los siguientes criterios:

1. género masculino
2. nacimiento al norte de la línea Mason-Dixon
3. raza blanca
4. haber vivido, desde que nacieron, con sus padres naturales
5. tener un coeficiente de inteligencia de 76 o más
6. cursar el séptimo, octavo o noveno grado en las escuelas públicas de Detroit o Highland Park.



7. no diferir más de un año de la edad promedio para sus respectivos grados.
8. padres nacidos en los Estados Unidos
9. religión cristiana
10. padres dispuestos a conceder una entrevista sobre sus niños.

La selección de estos criterios fue guiada por el intento de conseguir que los sujetos fueran aproximadamente homogéneos con respecto a ciertas variables que, de no tomarse en consideración, pudieran complicar la interpretación de los resultados. En general, tratamos de seleccionar casos depurados que fueran comparables en casi todos los aspectos importantes, con excepción de la clase social. Eliminamos los sujetos que nacieron al sur de la línea Mason-Dixon porque podrían introducir la influencia de la variación regional. Por medio de las puntuaciones de exámenes de inteligencia anotadas en los expedientes escolares, y teniendo en cuenta que en las distintas escuelas se había usado distinto tipo de exámenes, comparamos las puntuaciones de inteligencia por medio de una tabla de equivalencias. Todos los niños que tenían un cociente de inteligencia de 75 o menos, fueron excluidos del estudio.

Una vez seleccionados los sujetos utilizables, nos entrevistamos con las madres.

Para que un sujeto fuera incluido en este estudio, era necesario que satisficiera los requisitos bosquejados antes y que ambos padres, además de satisfacer los mencionados arriba como 3, 8 y 10, cumplieran con los siguientes:

1. que vivieran juntos;
2. que no hubieran experimentado movilidad en su situación dentro de la estructura social.

El requisito de que los padres vivieran juntos, eliminaba los posibles efectos que el divorcio pudiera tener en la conducta y valores del niño, y en las actitudes de los padres hacia el niño. El criterio de inmovilidad social fue incluido por estimar que la movilidad ascendente o descendente alteraría su conducta aspirativa. Se consideró como móvil a la familia que llenase los dos siguientes requisitos:

1. Que la estimación *subjetiva* de la situación social por parte de los padres estuviera, por lo menos, un nivel de clase social más alto o más bajo que su situación social *objetiva*.
2. Que los padres tuvieran una situación objetiva de clase, por lo menos, un nivel social más alto o más bajo que el de los abuelos.

### *Métodos para determinar tipos de clase*

Para los fines de clasificación usamos, como indicadores específicos, la educación y la ocupación. La información en cuanto a estos

factores se obtuvo en el curso de una entrevista con los padres. El primer paso fue la clasificación de la ocupación paterna con arreglo a una escala de siete puntos, a saber:

1. directores de grandes empresas, profesionales destacados y grandes propietarios
2. directores de empresas menos importantes, profesionales y propietarios de categoría inferior.
3. pequeños empresarios
4. oficinistas
5. obreros diestros o calificados
6. obreros semicalificados
7. obreros no calificados

Clasificamos su nivel académico con arreglo a la siguiente escala de siete puntos:

1. posgraduado o de escuela profesional (estudios de licenciatura y doctorado).
2. graduado de Universidad
3. de uno a tres años de universidad
4. graduado de escuela secundaria
5. de diez a once años de escuela
6. de siete a nueve años de escuela
7. menos de siete años de escuela

Multiplicamos por .36 el número de la escala que representa la clasificación ocupacional correcta y por .22 la puntuación de nivel académico. La suma de estos dos productos nos da una sola puntuación numérica para cada persona, compuesta proporcionalmente por puntos educacionales y ocupacionales. Estas proporciones fueron determinadas por medio de la ecuación de regresión del coeficiente de correlación múltiple, tal como fue utilizado por Hollingshead y Myers.<sup>13</sup> Luego de asignar una puntuación proporcional a cada persona, se las ordenó de acuerdo con el rango obtenido a base de dicha puntuación.

Se le dio al sociólogo Dr. Guy E. Swanson toda la información pertinente que teníamos sobre cada persona para que, independientemente del procedimiento objetivo arriba descrito, clasificara el grupo completo de sujetos en cuatro categorías.

Encontramos pocas discrepancias entre el método objetivo y el subjetivo de clasificación tipológica; el coeficiente de correlación entre las distribuciones de las dos clasificaciones fue .92. La asignación final de las personas a su categoría de clase fue determinada por la situación que ocupaba en relación a ciertas puntuaciones objetivas que seleccionamos para delimitar las varias subdivisiones de clase.

En la muestra había 120 familias cuyos padres e hijos cumplían los

<sup>13</sup> Informado en una comunicación personal.

requisitos empleados para la selección de sujetos; clasificamos 42 familias como de clase media y 78 de clase baja. La clase media se subdividió en 15 familias de clase media alta y 27 de clase media baja. De las 78 familias de clase baja, 54 fueron designadas como baja alta y 24 como baja baja. Del total de 120 familias escogimos 79 al azar para este estudio, con la siguiente distribución por clase social: 16 baja baja, 31 baja alta, 20 media baja, y 12 media alta.

### *Procedimiento de la entrevista*

Después de determinar la clase social de cada sujeto, procedimos a examinarlos individualmente. Describiremos por separado el orden de los acontecimientos, según su aparición en el experimento, incluyendo las definiciones utilizadas de todas las variables dependientes y de control que medimos.

### *Instrucciones para fomentar la importancia de la prueba en el ego del sujeto*

Fue imposible conocer el significado inicial de la situación de prueba, porque interrumpimos el trabajo escolar de los sujetos en momentos y actividades distintos. Algunos vinieron del campo atlético, mientras que otros estaban pendientes de un examen académico. Es posible que muchos de los primeros resintieran el hecho del acortamiento de su juego, y que muchos de los segundos consideraran la interrupción de un examen como un milagro bienvenido.

Estos factores probablemente dieron lugar a una divergencia inicial en su actitud respecto a la prueba. Bajo estas circunstancias, era difícil crear una condición afectiva neutral. Sin embargo, parece que la prueba provocó en los niños el interés por salir bien, interés que creemos es un supuesto necesario para que el sujeto experimente fracaso si no logra las metas propuestas. De acuerdo con estos criterios, dimos a cada niño las siguientes instrucciones:

- a. que respondiera qué aspiraba ser.
- b. que se había demostrado ya que los resultados de ese examen comprobarían su habilidad para realizar bien el trabajo escolar y cualquier otra cosa que quisieran ser luego en el futuro.
- c. que esta prueba descubriría si estaba capacitado para el trabajo preferido por cada uno de ellos. Luego se le informó sobre ciertas cualidades de importancia vital para la actividad a la que el sujeto aspiraba. Por ejemplo, si el niño deseaba ser un piloto de avión de propulsión a chorro, se le decía que esta prueba podría predecir su capacidad para hacer frente a una situación que requiriera los movimientos de brazos rápidos y

coordinados necesarios para manejar un panel de instrumentos complicados. Además, se alegaba que también mediría la valentía del niño, y se le recordaba de nuevo lo importante que era la prueba.

La reacción de cada niño determinó el grado de elaboración. Cuando el sujeto daba indicaciones cognoscitivas y afectivas de que atribuía importancia a la tarea para sus objetivos vitales (y decía, por ejemplo: "Caramba, voy a hacer lo mejor que pueda"), el experimentador dejaba de actuar. En todos los casos era fácil darse cuenta de cuando las instrucciones habían logrado el efecto deseado. La definición utilizada de ese estado del ego se basó, pues, en un estimado subjetivo del experimentador.

#### *Medida de la motivación para tener éxito*

Fue necesario obtener, durante el experimento, alguna medida del nivel de motivación para el éxito. Escogimos para ello los períodos posteriores al fracaso y a la amenaza al ego por considerarlos como los que menos interferirían con las condiciones experimentales, ya que así se administraban ininterrumpidamente las situaciones de éxito y fracaso. Teóricamente, estos períodos eran puntos críticos para medir la motivación respecto al éxito. Nuestro objetivo fue determinar si los sujetos de la clase baja, comparados con los sujetos de la clase media:

1. diferían en su intensidad de motivación respecto al éxito;
2. cambiaban diferencialmente en su motivación en cuanto al éxito al pasar del período en que estimulamos egos al período de fracaso.

Midiendo la motivación de logro después del período de amenaza al ego, vimos el éxito obtenido al equiparar la motivación de logro de las distintas clases sociales. Ya hemos discutido la relación entre la amenaza al ego y la motivación de logro.

Todos estimamos el grado de motivación manifestado por nuestros amigos en relación con las distintas metas de su vida. No importa cuál sea la meta, parece haber ciertos criterios utilizados para estimar el propio grado de motivación y el de los demás. Generalmente usamos los siguientes criterios:

1. expresión de desear alcanzar una meta.
2. el sentimiento de bienestar cuando se alcanza una meta, y malestar si se fracasa.
3. la actividad desarrollada para alcanzar la meta.
4. si se piensa o se habla sobre lo bueno que sería alcanzar la meta o lo malo que sería fracasar en el intento.
5. si se superan obstáculos íntimos o externos a la persona para alcanzar la meta.
6. si se busca ayuda de alguien para alcanzar la meta.

7. si todos los pensamientos, sentimientos y actividades de la persona se aplican en la lucha por la meta en cuestión.

En el diario vivir, muchas de las conductas mencionadas arriba son difíciles de observar con confiabilidad estadística. Dos o más personas a menudo estarán en desacuerdo en cuanto a la intensidad de la motivación de otra. Más aún, muchas de estas conductas no son manifiestas y no pueden observarse usando los métodos corrientes. Finalmente, las situaciones de la vida real a veces presentan impedimentos tan fuertes, que la persona cesa de luchar abiertamente, aunque todavía desee alcanzar la meta.

Nuestra investigación se ocupa de expectativas concernientes a futuras acciones orientadas hacia el éxito. Ya hemos discutido la relación entre las expectativas y las motivaciones, e indicamos que tuvimos que medir la intensidad de la motivación de logro. En vista de las dificultades que presentan los métodos de observación para medir la intensidad de la motivación, decidimos utilizar una medida de proyección de la personalidad.

McClelland<sup>14</sup> ha desarrollado una prueba proyectiva de lo que él llama *Need Achievement* (Necesidad de Logro), en la cual usa como estímulo una serie normalizada de ilustraciones de personas. Se le pide al sujeto que escriba un cuento acerca de las personas representadas en las ilustraciones, usando una serie normalizada de preguntas para garantizar que todos los cuentos tengan características formales similares, esto es, que progresen en el mismo orden temporal.

Al sujeto se le dan cinco minutos para escribir un cuento sobre cada ilustración. Entonces, se le asigna una puntuación para cada cuento, de acuerdo con la necesidad de logro que expresa. Para esto se usan ocho categorías, cada una de las cuales representa una característica de la conducta motivada. Las categorías son muy parecidas a los siete criterios antes mencionados para la conducta motivada en general. No se asignan puntuaciones en ninguna categoría, a menos que la persona exprese tener una meta que sea explícitamente de logro. Se le atribuye igual valor a todas las categorías y el número de éstas que se anota para cada cuento constituye la puntuación de necesidad de logro expresada en dicho cuento.

Usamos la técnica descrita arriba con la leve modificación de que los sujetos narrasen el cuento en vez de escribirlo, pues estimamos que la habilidad para escribir pudiera diferir entre las distintas clases sociales.

Obtuvimos un coeficiente de confiabilidad de .93 entre la puntuación de necesidad de logro que este autor le asignó a las narracio-

<sup>14</sup> D. C. McClelland, *The Achievement Motive* (monografía inédita).

nes de veinticuatro sujetos (estudiantes universitarios) y la que fue hecha para los mismos cuentos por John Atkinson, uno de los autores de la prueba. Este cotejo de confiabilidad sirvió para determinar si podíamos administrar las pruebas de necesidad de logro en forma adecuada.

Presentamos tres ilustraciones al sujeto para entretenerlo antes de la verdadera prueba. Se le mostraba cada ilustración durante medio minuto. Después que la miraba, se le daban cinco minutos para narrar un cuento sobre ella. El experimentador tomaba nota de cada cuento, y durante cada uno de ellos se hacían cuatro preguntas normalizadas, a intervalos de un minuto:

1. ¿qué está sucediendo? ¿quiénes son las personas?
2. ¿qué dio lugar a esta situación, es decir, qué ha ocurrido en el pasado?
3. ¿qué se está pensando? ¿qué desea? ¿quién lo desea?
4. ¿qué sucederá? ¿qué se hará?

Se dejó un minuto para comentarios adicionales.

Usamos seis ilustraciones para medir la necesidad de logro. Dos de ellas fueron seleccionadas porque parecían sugerir tal necesidad a los de clase baja (ilustraciones  $A_1$  y  $A_2$ ). Las dos siguientes presentaban sugerencias para los de la clase media ( $B_1$  y  $B_2$ ). Las últimas dos presentaban sugerencias sutiles tanto para los de clase baja como para los de clase media ( $C_1$  y  $C_2$ ).

En esta primera presentación de las ilustraciones mostramos una de tipo "A", una "B" y una "C". Determinamos el orden de presentación seleccionándolas al azar. Naturalmente, una vez que mostrábamos a un sujeto las primeras tres ilustraciones, el orden de las otras tres que había que enseñarle quedaba determinado.

Por ejemplo:

1. primera sesión —  $A_1$   $B_2$   $C_1$ , de modo que
2. segunda sesión —  $A_2$   $B_1$   $C_2$

Seleccionamos este método de presentar las ilustraciones para no introducir diferencias sistemáticas (en cuanto al orden de su presentación) entre los sujetos de clase baja y los de clase media, o entre los que examinamos primero y los que examinamos después.

### *La prueba del nivel de aspiración*

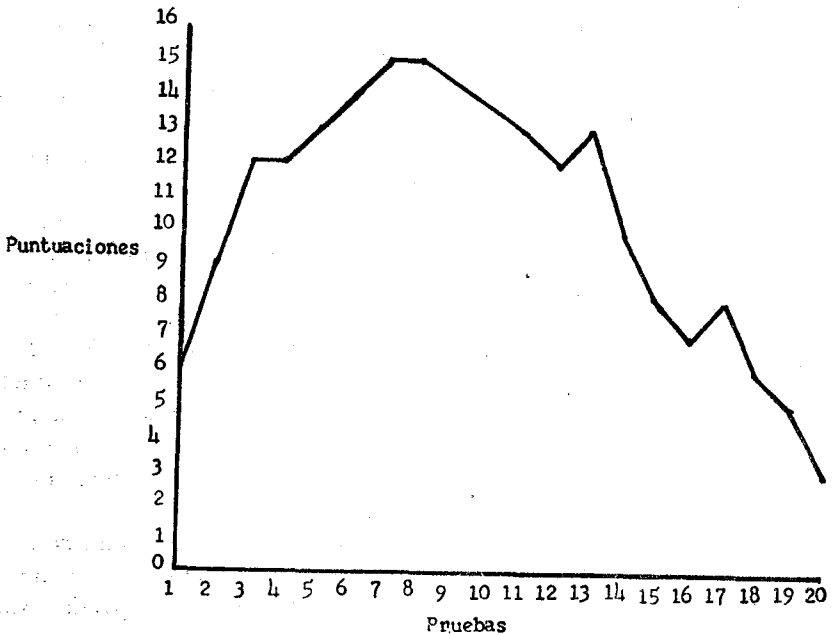
Presentamos consecutivamente veinte rompecabezas, todos ellos tomados del *Test of G: Culture Free*, números 3A y B, por R. B. Cattell y A. K. S. Cattell.<sup>15</sup> En cada prueba se le daba a todos los sujetos, con

<sup>15</sup> Institute for Personality and Ability Testing, Champagne, Ill. (1949).

independencia del verdadero resultado, una puntuación determinada previamente. Con arreglo a ello se le dieron las siguientes puntuaciones a cada sujeto:

Figura I

Secuencia de las puntuaciones para las veinte pruebas que se le dieron a cada sujeto.



Después de la primera prueba se le pidió al sujeto que dijera la puntuación que esperaba obtener en la segunda. Esta pregunta se le hacía antes de presentarle cada problema que tuviera un número par, y de este modo obtuvimos diez declaraciones de metas de logro. Creímos que preguntando después de cada problema, destruiríamos el impacto de las situaciones de éxito y fracaso. Una prueba piloto apoyó esta noción. Los sujetos en la prueba piloto parecieron responder mucho más intensamente cuando obteníamos el nivel de aspiración luego de una prueba sí y otra no.

Obtuvimos el tiempo de reacción para cada testimonio sobre el nivel de aspiración. Definimos el tiempo de reacción como el lapso en-

tre la última palabra de la pregunta que hacía el experimentador y el momento en que el sujeto daba un sólo número como su meta de logro. Así, pues, obtuvimos diez puntuaciones de reacción de tiempo para cada sujeto. La reacción de tiempo mide el grado de conflicto experimentado por el sujeto. Una reacción de tiempo larga, por lo tanto, es indicativa de que el sujeto experimentó mayor conflicto al indicar su nivel de aspiración.<sup>16</sup>

Como a cada sujeto se le daba la misma serie de puntuaciones, no obstante lo bien o mal que lo hiciera, había que buscar algún medio para que las puntuaciones que se le daban le parecieran válidas. Con este fin utilizamos dos elementos de la situación:

1. Ajustamos la dificultad de las tareas para que estuvieran conformes con la secuencia de las puntuaciones que asignamos, lo que era fácil de hacer, ya que en el *Test of G: Culture Free* las tareas están ordenadas por grados de dificultad. Una prueba piloto indicó que la dificultad de cada tarea era conmesurable con la puntuación que le asignamos.

2. Se le dijo al sujeto que lo acertado de su respuesta, más el tiempo utilizado para dar la respuesta correcta, eran tomados en consideración al determinar la puntuación para cada tarea. En el caso de que un sujeto diera inmediatamente una respuesta completa, se permitía al experimentador decirle que había pasado algo por alto. Si se trataba de un sujeto muy lento, aceptábamos una respuesta incompleta. La intención era tratar de que la puntuación que se le asignaba pareciera verosímil. Había que considerar todas las variaciones en la conducta de los sujetos. Por supuesto, en ninguna ocasión hicimos que las tareas parecieran muy difíciles o muy fáciles.

Al administrar las primeras diez tareas, el experimentador se mantuvo en una actitud optimista, dando a los sujetos puntuaciones más y más altas. El propósito era hacerles sentir que habían logrado éxito. Por el contrario, durante las últimas diez partes, el experimentador indicaba, con el gesto y el tono de la voz, que el sujeto no lo estaba haciendo muy bien. Se iban asignando puntuaciones más y más bajas. En todo momento, el experimentador se mantuvo alerta a cualquier signo indicativo de que el sujeto se estaba aproximando al límite de tolerancia, tratando, así, de evitarle trauma. En resumen, los sujetos "parecían" experimentar fracaso en la situación de fracaso.

No tenemos una medida objetiva del estado psíquico interno para determinar si los sujetos *realmente* experimentaron fracaso. En la medida que nuestros resultados respaldan nuestras predicciones, podemos inferir que creamos experiencias de fracaso en nuestros sujetos. Por supuesto, sin una medida independiente de las experiencias de fracaso,

<sup>16</sup> Miller, *op. cit.*



nos encontramos ya en tierra menos firme, tanto desde el punto de vista teórico como desde el metodológico.

Para medir la motivación de logro después de la situación de fracaso, mostramos, al igual que en la situación previa, otras tres ilustraciones de la necesidad de logro como entretenimiento antes de que el experimentador computara la verdadera puntuación.

#### *Período de "desensibilización"*

A cada sujeto se le confirmó que había salido bien. El experimentador le dijo a los sujetos obviamente torpes que lo habían hecho tan bien como la mayoría de los niños. A los sujetos más brillantes se les dijo que lo habían hecho mejor que el promedio. Cuando parecía que había quedado alguna tensión, el experimentador decía en forma tranquilizadora: "Tú piensas que lo has hecho bastante mal, ¿verdad?" En este momento cada sujeto, en una forma u otra, admitía sentirse mal. Entonces, el experimentador le decía que, debido a la forma en que se hace el examen, nadie sale tan bien al final como al principio, de modo que no tenía por qué sentirse mal.

## DISCUSION DE LOS RESULTADOS

TABLA I

COMPARACION DEL NIVEL DE ASPIRACION ENTRE SUJETOS DE CLASE SOCIAL BAJA Y MEDIA, EN SITUACIONES DE EXITO Y FRACASO

Clase Social	Frecuencia		Total
	NA Alto	NA Bajo	
CM	20	12	32
CB	20	27	47
TOTAL	40	39	79
$X^2 = 3.03^*$			

\* Tiene significado al 5% (o sea, que las frecuencias que obtuvimos ocurrirían 5 veces en 100 si se tratara solamente de factores al azar).

TABLA II

COMPARACION DEL NIVEL DE ASPIRACION ENTRE SUJETOS DE CLASE SOCIAL BAJA Y MEDIA EN UNA SITUACION DE EXITO

Clase Social	Frecuencia		Total
	NA Alto	NA Bajo	
C M	19	13	32
C B	20	27	47
TOTAL	39	40	79
$X^2 = 2.155$			

### *Nivel de aspiración*

Predijimos que las personas de clase media aspiran más que las de clase baja. La base para esta predicción fue que las personas de clase media tienen mayor control social que las de clase baja y, por consiguiente, mejores oportunidades para alcanzar altas aspiraciones. Se puede presuponer que a lo largo de su crecimiento, los niños aprenden su conducta aspirativa principalmente de sus padres, y que aprenden cuál es el más apropiado nivel de expectativas en muchas situaciones diferentes. Este nivel de expectativas se extiende a situaciones nuevas, a medida que van surgiendo. Es de esperarse que cualquier diferencia que pueda existir entre la conducta aspirativa de las personas de clase baja y las personas de clase media, se acentuaría si examinásemos sujetos de más edad. Al seleccionar adolescentes jóvenes para la muestra, sometimos nuestras teorías a una prueba más rigurosa.

Los datos obtenidos en este experimento vienen a confirmar nuestra hipótesis. En la Tabla I vemos que una proporción significativamente mayor de los sujetos de clase media tienen más altos niveles de aspiración que los sujetos de clase baja, cuando consideramos la distribución total de las puntuaciones de aspiración, combinando los resultados de los períodos de éxito y fracaso.

En la Tabla II comparamos los niveles de aspiración de los sujetos de estas dos clases durante el período de éxito (las primeras diez pruebas). Vemos que una proporción mayor de los sujetos de clase media tiene niveles de aspiración más altos que los de clase baja. Esta diferencia es significativa en el nivel del 10 por ciento; hubiera sido aún mayor si la variante de la distribución de puntuaciones de NA no hubiera sido tan amplia, lo cual probablemente se debió a la ambigüedad inicial de la situación experimental. El sujeto no podía in-

interpretar las puntuaciones que le dábamos a conocer sin hacer uso de una norma absoluta de referencia. Por lo tanto, no sabía qué constituía una "buena" o "mala" puntuación. Sin embargo, después de las primeras diez pruebas, los sujetos probablemente se aclimataron a la distribución de las puntuaciones que se les dijo habían obtenido. Entonces, desarrollaban normas personales de aspiración, las cuales tendían a limitar la variedad de posibles metas que manifestaban tener. Como podemos ver en la Tabla III, la diferencia entre las dos clases en cuanto a la proporción de sujetos que tenían altos niveles de aspiración en el período de fracaso (las últimas diez pruebas), es significativa en el nivel de .025, teniendo la clase media el nivel más alto.

TABLA III

COMPARACION DEL NIVEL DE ASPIRACION ENTRE SUJETOS DE CLASE SOCIAL BAJA Y MEDIA EN UNA SITUACION DE FRACASO

Clase Social	Frecuencia		Total
	NA Alto	NA Bajo	
CM	22	10	32
CB	21	26	47
TOTAL	43	36	79
$X^2 = 3.714^*$			

\* Significativo al nivel de 5% o menos.

TABLA IV

COMPARACION ENTRE LA CLASE MEDIA Y LA CLASE BAJA EN CUANTO A LA MAGNITUD Y A LA DIRECCION EFECTUADA EN EL NIVEL DE ASPIRACION AL CAMBIAR DE UNA SITUACION DE EXITO A UNA SITUACION DE FRACASO

Clase Social	Frecuencia		Total
	NA Alto cambio	NA Bajo cambio	
CM	12	20	32
CB	30	17	47
TOTAL	42	37	79
$X^2 = 5.30^*$			

\* Significativo al 1% o menos.

En la Tabla IV podemos observar que en una proporción significativamente mayor de los sujetos de clase baja, que de los sujetos de clase media, existen grandes discrepancias entre sus promedios de aspiración durante el éxito y el fracaso. Esta tendencia de los sujetos de la clase baja a elevar su nivel de aspiración significativamente más que los sujetos de clase media, es un hallazgo crítico, que interpretamos en la siguiente forma: aunque en las situaciones de fracaso las personas de clase baja tienen niveles de aspiración inferiores a las de clase media, resuelven el conflicto o se protegen del mismo utilizando la defensa de la fantasía. Los sujetos de clase media consideran la defensa de la fantasía incompatible con el hecho de que la estima que sienten por sus propios egos depende en gran parte de su capacidad para orientar su conducta de logro de acuerdo con la realidad. Puede que esta interpretación no tenga validez absoluta. Sin embargo, los estudios que presentamos en la introducción, la respaldan indirectamente. Para determinar su validez, necesitamos investigar introspecciones o narraciones proyectivas acerca de la conducta aspirativa.

Las Tablas V y VI muestran que tanto los sujetos de clase media como los de clase baja, tienen niveles de aspiración significativamente más altos (.01 y .001) en el período de fracaso que en el de éxito. Debemos recordar que el NA se mide según la *discrepancia* entre la última meta lograda y la expectativa de logro para la próxima tarea. Probablemente, el orden en que administramos las situaciones de éxito y fracaso fue el factor determinante en este cambio ascendente del NA. Según mencionamos en la discusión de los determinantes situacionales del NA, durante la primera de las diez tareas en que el sujeto experimentó fracaso, el NA es mayor que el promedio durante las diez tareas previas, en las cuales experimentó éxito. Ahora vemos que esta generalización puede extenderse hasta incluir el nivel de aspiración promedio de las subsiguientes situaciones de fracaso, siempre que la duración y la magnitud de la experiencia de fracaso se ajusten a ciertas condiciones determinantes que probablemente estarían relacionadas con la duración y magnitud del éxito anterior. De todos modos, este resultado plantea un interesante problema empírico, que, sin embargo, no afecta el hecho de que el NA de los sujetos de clase baja sube significativamente más que el de los sujetos de clase media.

TABLA V\*

COMPARACION DEL NIVEL DE ASPIRACION DE LA CLASE MEDIA DURANTE EL EXITO Y EL FRACASO

		NA <sub>f</sub>		
		Bajo	Alto	Total
NA <sub>e</sub>	Alto	0	11	11
	Bajo	10	11	21
	Total	10	22	32

$X^2 = 9.09^*$

\* Significativo al nivel de 1% o menos.

$$a. X^2 = \frac{[(A - D) - 1]^2}{A + D}$$

TABLA VI\*

COMPARACION DEL NIVEL DE ASPIRACION DE LA CLASE BAJA DURANTE EL EXITO Y EL FRACASO

		NA <sub>f</sub>		
		Bajo	Alto	Total
NA <sub>e</sub>	Alto	2	13	15
	Bajo	13	19	32
	Total	15	32	47

$X^2 = 12.2^*$

\* Significativo al nivel de 1% o menos.

$$a. X^2 = \frac{[(A - D) - 1]}{A + D}$$

La situación, percibida desde la perspectiva de los sujetos, era que al principio iban saliendo cada vez mejor, y les tiene que haber sido difícil cambiar esa expectativa una vez observada la tendencia inicial. Nuestro criterio es que los sujetos de clase baja respondieron al fracaso de manera distinta a los de la clase media porque hicieron mayor uso de la defensa de negación por medio de la fantasía. Sería útil en el futuro invertir el orden de las experiencias de fracaso y éxito. En este supuesto podríamos predecir que los sujetos de clase baja comenzarían con un nivel de aspiración bajo y lo elevarían extremadamente durante esa experiencia de fracaso. En la siguiente experiencia (la de éxito),

probablemente mantendrían ese mismo alto nivel de aspiración. Los sujetos de clase media comenzarían con altos niveles de aspiración y los reducirían durante el curso de la experiencia de fracaso. En la siguiente experiencia (la de éxito), probablemente elevarían su nivel de aspiración.

### *Tiempo de reacción*

Predijimos que generalmente las personas de clase media experimentarían mayor conflicto en cuanto a la conducta aspirativa que las personas de clase baja, basándonos en que habían aprendido a tener más expectativas de logro, y a estar mejor orientados hacia la realidad. La Tabla IX muestra que entre la clase media hay una proporción significativamente mayor de sujetos que toman mucho tiempo para reaccionar. Comúnmente, se usa el tiempo de reacción como una medida de inseguridad. Mientras mayor sea el conflicto entre fuerzas intrapersonales opuestas, mayor tiempo de reacción debe tomarse para llegar a una decisión. En la Tabla VII vemos que en el período de éxito, los sujetos de clase media tienen, en efecto, tiempos de reacción significativamente más largos que los sujetos de clase baja. Sin embargo, para el período de fracaso hay una diferencia en la dirección predicha, pero insignificante (Tabla VIII). Es posible que durante la segunda mitad del experimento, el sujeto de clase media ya estuviera aclimatado a la situación experimental. Su ansiedad, y por lo tanto, su tiempo de reacción, se redujeron. Los sujetos de clase baja, puesto que estaban funcionando en base del mecanismo defensivo de la negación por medio de la fantasía, no lograron similar ajuste. Por lo tanto, no se registró un cambio significativo en el tiempo de reacción.

### TABLAS VII, VIII y IX

#### COMPARACION ENTRE EL TIEMPO DE REACCION DE LA CLASE MEDIA Y EL DE LA CLASE BAJA DURANTE LA SITUACION DE EXITO, DE FRACASO Y AL RESUMIR AMBAS SITUACIONES

Clase Social	VII EXITO Frecuencia			VIII FRACASO Frecuencia			IX AMBAS Frecuencia			Total
	TR	TR	Total	TR	TR	Total	TR	TR	Total	
	Largo	Corto		Largo	Corto		Largo	Corto		
CM	19	13	32	19	13	32	20	12	32	
CB	19	28	47	21	26	47	20	27	47	
Total	38	41	79	40	39	79	40	39	79	
$X^2 = 2.738^*$				$X^2 = 1.645$			$X^2 = 3.03^*$			

\* Significativo al nivel de 5% o menos.

*Motivación para lograr*

Las Tablas X a XIII muestran que tuvimos éxito en equiparar experimentalmente la motivación de logro de las clases media y baja. Los valores de *p* no bajan hasta .05 o menos, puesto que las diferencias no son suficientemente grandes. El cambio promedio (usando la mediana) en la necesidad de logro de los niños de clase baja y media fue cero. Una teoría simple de motivación, por el contrario, pronosticaría una relación positiva entre la conducta aspirativa y la motivación de logro; por lo tanto, no podemos atribuir las diferencias en la conducta aspirativa entre los niños de clase media y clase baja a diferencias en la motivación de logro.

TABLAS X, XI y XII

COMPARACION ENTRE LA NECESIDAD DE LOGRO DE LA CLASE MEDIA Y CLASE BAJA EN UNA SITUACION DE AMENAZA AL EGO, EN UNA DE FRACASO, Y RESUMIENDO AMBAS SITUACIONES

Clase Social	X AMENAZA AL EGO Frecuencia			XI FRACASO Frecuencia			XII AMBAS Frecuencia			Total
	Alta	Baja	Total	Alta	Baja	Total	Alta	Baja		
CM	19	13	32	17	15	32	16	16	32	
CB	22	25	47	25	22	47	22	25	47	
Total	41	38	79	42	37	79	38	41	79	
$X^2 = 1.204$				$X^2 = .000$				$X^2 = .777$		

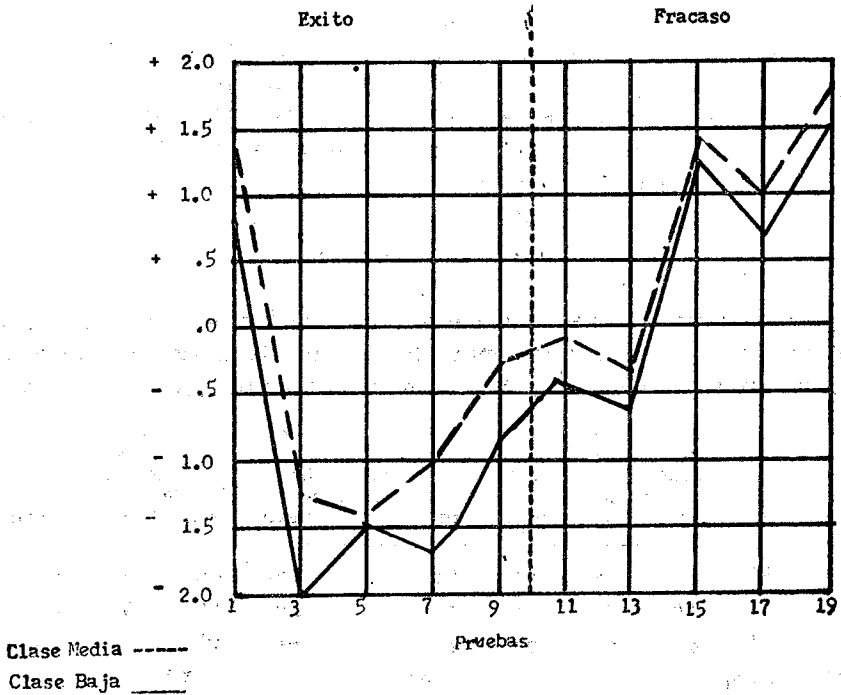
TABLA XIII

COMPARACION DE LOS CAMBIOS EN LA NECESIDAD DE LOGRO QUE SE OPERAN EN LA CLASE MEDIA Y CLASE BAJA DE UNA SITUACION DE AMENAZA AL EGO A UNA DE FRACASO

Clase Social	Frecuencia		Total
	Alta	Baja	
CM	15	17	32
CB	22	25	47
TOTAL	37	42	79
$X^2 = .000$			

Figura II

Puntuaciones promedio de discrepancia de las clases media y baja durante cada prueba en las situaciones de éxito y de fracaso.



### CONCLUSIONES

Hicimos nuestra predicción basándonos en diferentes experiencias de aprendizaje relacionadas con la conducta aspirativa, diferencias que, a su vez, provienen del hecho de pertenecer los sujetos a una u otra clase social, y presentamos hipótesis referentes a diferencias entre la conducta aspirativa de una clase y otra. Nuestra muestra incluyó sujetos de clase baja y clase media que eran similares en un número de dimensiones que podrían ser pertinentes. A los sujetos se les dio una prueba de nivel de aspiración en la cual se establecían dos condiciones: una experiencia de éxito y luego una experiencia de fracaso. Antes y después del examen se midió la motivación de logro de los sujetos. Entonces analizamos los resultados y los discutimos extensamente, indican-



do, de paso, futuras posibilidades de investigación. Terminaremos este artículo enumerando las conclusiones principales. La Figura II ilustra los resultados gráficamente.

1. Los niños de clase media tienen niveles de aspiración más altos que los de clase baja.

2. Tanto los sujetos de clase media como los sujetos de clase baja, elevan significativamente su nivel de aspiración al hacer la transición de la situación de éxito a la de fracaso.

3. En su conducta aspirativa, los niños de clase baja están menos orientados hacia la realidad que los niños de clase media. Al enfrentarse con experiencias de fracaso, los niños de clase baja elevan su nivel de aspiración significativamente más que los niños de clase media, sin que haya un cambio concomitante en motivación. Los niños de clase baja, más que los niños de clase media, usan la fantasía para resolver conflictos surgidos de una experiencia de fracaso.

4. Los niños de clase media experimentan más inseguridad en cuanto a la conducta aspirativa que los niños de clase baja, según indica su mayor tiempo de reacción.

## THE EFFECTS OF SUCCESS AND FAILURE ON THE ASPIRATIONS OF MIDDLE AND LOWER CLASS CHILDREN

GEORGE WITT

### *(Abstract)*

The author predicted from differences in learning experiences regarding aspirational behavior, as a result of differences in social class membership, to resultant differences in aspiration behavior. His sample included lower class and middle class subjects who were similar on a number of possibly relevant dimensions. The subjects were given a level of aspiration test in which two conditions were establish, a success experience and then a failure experience. Before and after the test, measures of the subjects' motivation to achieve were taken. He then analyzed the results and discussed them at length, pointing out future research possibilities as he went along. Figure II illustrates the results graphically. The following are the main conclusions:

1. Middle class children have higher levels of aspiration than lower class children.

2. Both middle class and lower class subjects raise their levels of aspiration significantly from the success to failure situations.

3. Lower class children are less reality oriented in their aspirational behavior than middle class children. Lower class children raise their levels of aspiration significantly more than middle class children without a concomitant change in motivation when faced with failure experiences. The lower class children, presumably use the defense of denial in fantasy more than middle class children to resolve conflict aroused by a failure experience.

4. Middle class children experience greater threat, as indicated by longer reaction times, regarding aspirational behavior, than lower class children.