

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

Facultad de Psicología

17
PSI

CONTROL SOCIAL EJERCIDO EN LA MANIFESTACION
DE EMOCIONES EN HOMBRES Y MUJERES

TESIS

Que para obtener el título de:

LICENCIADO EN PSICOLOGIA

presenta

MA. DEL CARMEN DUCH MANZANO

México, D.F.

1981



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

Z5053.08
VNAM. 108
1981

M-34304

Apr. 796

A Luis Araíza H.

2577

INDICE

	<u>Página</u>
I. Introducción	1
II. Fundamentación teórica	4
1. Control social	4
1.1 Determinantes individuales y situacionales del comportamiento	13
2. Diferencias entre sexos	23
2.1 Diferencias biológicas	24
2.2 Factores socio-culturales	30
2.3 Diferencias individuales y emocionales	39
2.4 Divulgación del yo	48
3. Emociones	55
3.1 Naturaleza y definición de las emociones	55
3.2 Un modelo de emoción basado en la historia psicoevolutiva de Roberto Plutchick	60
3.3 Medición de emociones	63
4. Clase social y su influencia en la conducta	68
III. Técnicas y procedimientos de investigación	73
1. Planteamiento del problema	73
2. Sistema de hipótesis	73
2.1 Hipótesis conceptual	73
2.2 Hipótesis de trabajo	73
2.3 Hipótesis alterna	73
2.4 Hipótesis nula	74
2.5 Hipótesis (Pública contra sexo y grupo económico)	74
2.6 Hipótesis (Privada contra sexo y grupo socioeconómico)	74



Z5053.08
UNAM. 108
1981

	<u>Página</u>
3. Definición de variables	74
3.1 Variable independiente	74
3.2 Variable(s) dependiente(s)	74
3.3 Variables extrañas	75
3.4 Control de variables	75
4. Selección del diseño de investigación	75
4.1 Características de la muestra	76
5. Expecificación del instrumento	77
6. Procedimiento estadístico	81
IV. Resultados y discusión	82
1. Análisis estadístico	82
2. Análisis general de los resultados	90
3. Discusión de los resultados	92
V. Limitaciones del estudio	97
VI. Conclusiones del estudio	99
Cuestionario	
Bibliografía.	

I. INTRODUCCION.

El estudio de la conducta humana en general, se ha enfocado, a través de los años, desde muy diversos aspectos, de tal manera que encontramos, tenemos estudios psicológicos sobre las diferencias humanas, sobre emociones, sobre el aprendizaje, la socialización, etc., realizados, en su mayoría, en forma aislada los unos de los otros y proporcionando por ello, resultados parciales.

Ante este panorama, es de suma importancia que el psicólogo social estudie los fenómenos sociales y la conducta de los individuos partiendo de la totalidad de los aspectos que conforman la conducta e integrándolos de manera que sus planteamientos estén cercanos a la realidad.

Partiendo por un lado, de este concepto de visión totalizadora y tratando de cumplir con él y por otro, a que mi área es la Psicología Social, he considerado relevante centrar mi atención en la pareja humana que forman hombre-mujer, en virtud de las características particulares que representa su convivencia y a que ésta última está ya determinada socialmente.

Por otra parte, no puede pasarse por alto la importancia de la pareja en tanto que forma y conforma la célula de nuestra sociedad: la familia, de tal suerte que, con respecto de ésta relación, se puede hacer una serie de estudios, investigaciones, ensayos, etc., desde una diversidad de enfoques y a diferentes ni-

veles: social, económico, político, etc. Mi enfoque, el psicológico, tratará de no perder de vista todos aquellos factores -- que intervienen en esta relación, pero versará y enfatizará, sobre todo, en aquellos factores sociales que la determinan.

De esta manera, encontramos que el individuo durante toda su vida y a lo largo de su desarrollo, se ve sometido a un constante control social que determinará su comportamiento. El establecimiento de la relación hombre-mujer no escapa a este control, antes bien, lo determina y será de acuerdo a éste que los miembros de la pareja puedan o no manifestar sus emociones.

Así, al estudio del papel que juega el control social en la manifestación de emociones (o cualquier otro tipo de conducta) basado en las relaciones interpersonales, se le debe dar su real importancia, sobre todo porque éste renglón ha sido poco explorado.

Este trabajo pretende demostrar el papel que juega el control social en la manifestación de emociones, cómo éste control se ejerce desde la edad temprana por diferentes agentes de socialización, culturalmente, determinando las diferencias humanas, sobre todo, las sexuales (independientes de la determinación biológica) y en cuyo proceso el aprendizaje social juega un importante papel; es decir, desde un nivel primario aparece el control social determinando la conducta en la edad adulta una vez internalizadas una serie de normas, valores y expectativas.

Al sujeto le son marcados los tipos de conducta que debe presentar, en qué situación y cómo manifestarlos. Que un sujeto no -- acate tales normas implica, generalmente, una no conformidad ante ellas, lo que es considerado, en la mayoría de los grupos humanos, como una conducta desviada.

Apoyados en un marco teórico basado en una serie de estudios en relación a esto, intentaré, por medio de una serie de pasos, resaltar la importancia que tiene el aspecto del control de las -- emociones en la relación hombre-mujer dentro del campo de la --- psicología.

II. FUNDAMENTACION TEORICA.

1. CONTROL SOCIAL.

Todas las sociedades o grupos humanos mantienen dentro de sus diferentes formas de organización el control social (interno o externo), el cual representa un aspecto de gran importancia en la vida de los individuos, puesto que determina sus comportamientos, indicándoles cómo, cuáles y en dónde deben presentarlos, en virtud de que el control social se basa fundamentalmente en la normatividad.

Sabemos que las normas rigen al grupo contribuyendo a su cohesión mediante conceptos como "bueno" y "malo", generalmente tomados como sinónimos de "conformidad" y "no conformidad".

Chinoy (1961, p. 349) nos dice que "una medida de conformidad es obviamente un requisito de toda sociedad organizada", y -- que "la organización dentro de los grupos nos permite predecir en cierta medida la conducta de sus miembros" (1961, p. 350). Por otra parte, según sus presupuestos, "la gente está obligada a obedecer los dictados de su cultura según formas diferentes". (1961, p. 349).

Desde el punto de vista socio-psicológico dichas obligaciones pueden ser clasificadas en dos tipos:

1. Internas, derivadas de las necesidades, los deseos y los intereses del individuo; y
2. Externas derivadas de la cultura y de las demandas de vida

social. Las obligaciones externas operan en situaciones concretas en las que se encuentran los hombres; a su vez las internas son desarrolladas tanto, histórica como biológicamente, incorporándose a la persona a lo largo de su experiencia. Estos dos tipos de obligaciones se encuentran íntimamente relacionados. (Chinoy, 1961).

Sin embargo, los patrones culturales de los cuales derivan la organización, normas y valores del grupo no son los mismos en todas las culturas, aunque en todas inducen a los individuos a mantener su cohesión.

Estos aspectos derivados de los patrones culturales, son parte activa y determinante del control social de la conducta de los individuos, manifestados como: el temor, el poder, la autoridad, la religión y, en ciertas ocasiones, también el rumor. Para Brunner (1976, p. 235) "desde el punto de vista sociológico, se piensa en los problemas del control en términos de poder, dominación y en general, presión ejercida desde fuera por individuos o grupos sobre otros o contra ellos".

El control social, abordado desde este punto de vista es clasificado también como externo e interno. El interno se basa en la acción directa sobre el individuo a través del proceso de socialización e internalización; y el externo en el orden social cotidiano surgido en el contexto de las interacciones.

En general, el individuo realiza la experiencia del control -

social básicamente a través de la adquisición y uso del lenguaje, el cual constituye una serie de símbolos ordenados, -- los cuales tienen límites y contenidos específicos que, una vez adquiridos, regulan nuestra acción y comprensión de las cosas y nuestra comunicación. Todo sistema simbólico se desarrolla en forma autónoma de acuerdo con sus propias normas y los condicionamientos culturales ahondan las diferencias entre ellos (Douglas, 1978). El orden consiste en la disposición de esos límites, su relación con los contenidos dentro de los cuales se transmiten las cogniciones, moral y valores de ese esquema social, de acuerdo con el cual definiremos --- nuestras situaciones, actuaremos, etc. en un contexto o situación determinada. (Brunner, 1976).

La disposición que tengan los límites simbólicos que regulan las actividades propias de un grupo, constituirá el tipo de orden dentro del mismo; y, en dichas disposiciones, los grupos presentan diferencias de uno a otro, como por ejemplo las diferencias conducturales que presentan hombres y mujeres en situaciones iguales y que han sido aprendidas por estos en base al control social interno y externo.

El establecimiento del límite simbólico entre lo público-privado, íntimo-externo, abierto-cerrado, etc., varía dependiendo de la sociedad, así como de su disposición en fuertes o débiles.

Por límite débil se entenderá el orden que enfatiza aspectos de integración y externalidad de contenidos públicamente. Para asegurar el mantener el orden dentro de este sistema se ejercerá presión social directa, esto es personalmente unos sobre otros; inversamente, un orden de límites fuertes se basa en la desintegración y distanciamiento de los contenidos, impermeable y será mantenido mediante presión ejercida, para sostener su vigencia. En el primer caso, se podrá hablar de control social personalizado; en el segundo, de control posicional ejercido por la autoridad. (Brunner, 1976).

Como ejemplo de la variación que existe entre diferentes grupos en el establecimiento de los límites, tenemos el caso de los Nambiquara estudiado por Lévi-Strauss (1955), entre quienes buena parte de su vida amorosa transcurre ante la mirada de los otros y puede ser tematizada en el acto de conversaciones abiertas. Por lo mismo, la separación entre el juego sexual/vida seria es más tenue así como la separación entre niños/padre.

Partiendo de lo planteado anteriormente, podemos afirmar que en todos los grupos sociales existe el control social, dado que este se ejerce en todas las culturas, y que las respuestas que representen los sujetos ante diferentes estímulos en interacciones diádicas (privadas) o de grupo (público), se determinarán en base a la presencia del control social personalizado y posicional, ya que en nuestra sociedad ambos tipos -

de controles son presentados simultáneamente, así como por el orden social y experiencia dada por dicho orden a lo largo de la vida de los sujetos.

Respecto del control social Brunner (1961) postuló la existencia de diferentes tipos de control:

El primero, en cuanto al orden social como experiencia de control:

- a) Las formas de orden se interrelacionan en torno de límites simbólicos fuertes, extensos, públicos y coherentes con límites que no permiten pasar información y tienden a desintegrar los contenidos. En este caso el individuo es socializado en base a jerarquías y autoritarismo en un sistema de dominación.
- b) Las formas de orden se interrelacionan con límites simbólicos débiles, que permiten la integración y combinación de contenidos, semi-privados y privados, en donde el individuo es socializado en un mundo abierto, y la autoridad es manejada en forma ambigua dado que las formas de control son cuestionadas constantemente.

El segundo, en cuanto a las formas de control ejercidas mediante presión:

- a) La presión posicional es ejercida a través de la autoridad. El control posicional es sustituido por formas de control personalizado que apelan a la influencia directa y

persuasiva. El individuo es socializado en un grupo altamente jerarquizado a través de relaciones simétricas.

- b) La presión personal es ejercida a través del rol del controlante. La experiencia de control se establece en torno a límites simbólicos débiles y formas personalizadas de presión. El individuo es socializado en un grupo con un componente jerárquico escasamente perceptible en donde cada sujeto aprende a controlar sus roles y a desempeñarlos.

Estas clasificaciones de control social basadas en el orden social y el control ejercido mediante presión, nos indican que tanto a nivel individual como social, el sujeto es socializado en íntima relación con la forma de control que predomina dentro del grupo al que pertenece, este aprende su rol social y sexual dentro de los diferentes límites simbólicos. Esto, como se plantea anteriormente, cambia de una cultura a otra dependiendo de la disposición que tengan dichos límites.

De ahí que existan aspectos conductuales en una cultura dada, que no existen en otras, como en el caso del fenómeno de la risa y la determinación de su manifestación de acuerdo con los hábitos y costumbres concretas de dicho grupo; es decir, que estos últimos influyen en el control social de la manifestación de las emociones, en este caso (se llora en los velatorios, no se ríe), o bien otro tipo de conducta.

Apoyando lo anterior, Lévi-Strauss (1955) afirma: "Los lími-

tes de la emoción y de la resistencia son distintos en cada cultura. El esfuerzo "improbo", el dolor "inaguantable", el placer "ilimitado", no son tanto funciones individuales, sino criterios sancionados por la aprobación colectiva. Cada técnica, cada elemento de conducta tradicionalmente aprendido y transmitido, se basa en ciertos síndromes nerviosos y musculares, verdaderos sistemas relacionados con un contexto sociológico total". (Citado por Douglas 1978, p. 16). Esto es, que cada ambiente social establece límites no solo psicológicos, sino también físicos, a la posibilidad de alejamiento o de acercamiento de otros seres humanos, fijado en castigos o recompensas que se adscriben a la fidelidad o deslealtad dentro del grupo y a la conformidad o no conformidad con las normas y categorías a que se obedece; por lo tanto, las sanciones son el principal controlador de la conducta.

Así, cuanto más valor conceda un grupo a las restricciones sociales, mayor valor designará también a los símbolos relativos al control corporal y restringirá la posibilidad de cambios tanto de los roles como de las expectativas de los individuos dentro de sí mismos, basado en un control personalizado.

Hasta aquí he mencionado lo que es control social, los diferentes tipos que existen según diferentes autores, y sus límites, según ellos mismos y de acuerdo a las normas del grupo social. Es en función de estas últimas que se ejerce el con-

trol social sobre el individuo.

Sin embargo, no es el grupo en abstracto el que ejerce dicho control sobre el individuo, sino a través de diferentes agentes de socialización en los que está inmerso. No obstante, este aspecto de los agentes socializadores será tratado con más detalle en el apartado de "Factores socioculturales". -- Por ahora solo habré de mencionar la importancia que tienen en el ejercicio del control social la familia, en primera instancia, la escuela, el trabajo, los medios de comunicación, el grupo de referencia, etc.

Particularmente y de fundamental importancia en cuanto a contrato social, es la familia.

Es en el seno de la familia donde se controla al niño provocando en él constantemente un sentido estructura social, de las categorías de roles adscritos, jerarquías de autoridad, status, rol sexual, etc. (Douglas, 1978). Por lo tanto, conforme el niño crece, su experiencia se estructura en torno a una serie de categorías que corresponden a dichos roles, e internaliza los valores manejados en dicha estructura, simultáneamente a los aprendizajes dentro de la estructura de que se forma parte; los rasgos de personalidad son coherentes con las tendencias socio-culturales prevalecientes y contribuyen también al orden social recibiendo constantemente, al igual que otras conductas, reforzamientos tanto positivos como nega

tivos, delimitando la manifestación de conductas o respuestas, en las cuales se pueden incluir situaciones sociales, si tuaciones semi-privadas o privadas.

Si los sujetos no aceptan someterse a tales límites simbólicos ejercidos en principio por la familia, serán sancionados. La sanción varía según la gravedad y peligro que ésta represente a los intereses del mismo, ya que los miembros del grupo actúan de acuerdo a las expectativas de los demás. Toda persona vive en mayor o menor grado dentro de una red de expectativas y obligaciones recíprocas que la conducen a llevar a cabo determinadas actividades (Chinoy, 1961), de tal manera que la reciprocidad en un sistema de vida es parte importante de los controles que se impone el grupo.

Otro tipo de control social son las diversas válvulas de escape que proporcionan categorías de normas culturales como son: el humor, los deportes, los rituales, etc., que permiten la salida de tensiones generadas por las restricciones sociales, producto de la diaria interacción de los sujetos a lo largo de su vida y las alteraciones dentro del orden establecido, la reducción de tensión tiene como objetivo aumentar la conformidad y disminuir la presentación de conductas desviadas. De acuerdo con Parsons (1947), "la seguridad emocional en algunas relaciones sociales -comprensión, seguridad dada por otra aceptación- disminuye las tendencias hacia la conducta desviada...". (Citado por Chinoy, 1961, p. 360).

En resumen, cada grupo dentro de la sociedad reclama exigencias concretas a sus miembros, su afectividad dependerá, en gran parte, del consenso y solidaridad que existan dentro de él. La aceptación de roles y papeles que se juegan permitirá dirigir las conductas en base a esas expectativas. Los rasgos de personalidad son compatibles con las tendencias culturales y se asumen las particularidades enseñadas en esta.

1.1 Determinantes individuales y situacionales del comportamiento.

Sabemos que el control social se ejerce dentro de una cultura o grupo determinando los diferentes tipos de comportamiento de sus miembros en las diferentes situaciones a que se enfrentan diariamente.

Las situaciones a las que se enfrentan los sujetos pueden ser calificadas en términos de su contenido, esto es, a como las personas actúan de acuerdo con los requisitos de su rol, estas varían en cuanto al grado en que los contenidos son importantes.

El contexto y contenido de toda la historia de interacciones que se han tenido con una persona sirven para la evaluación que se haga de los efectos, apariencia y acciones inmediatas de dicha persona durante la interacción. La tipificación de las personas es casi inevitable. Los estereotipos son un fenómeno cultural dado que se refieren a una propiedad característica de las perso-

nas que comparten una cultura.

Los individuos tienen estereotipos públicos y privados, su significado depende de la cultura en la cual son utilizados.

El proceso de formación de estereotipos consiste en la asignación de un conjunto de rasgos o un grupo de personas.

Sarbin y Allen (1969, citados por Secord 1976) plantean que muchas situaciones exigen una ejecución específica de un rol, denominada exigencia del rol, dichas exigencias están asociadas a las situaciones, esto es, cada situación tiene sus propias exigencias de la situación, lo cual queda ilustrado por Kroger (1967), demostrando las exigencias de la situación a través de una investigación en la cual se aplicaron tests de intereses vocacionales y de preferencia estéticos a estudiantes de servicio militar en dos situaciones: 1) en las dependencias del departamento del servicio militar dentro de una universidad, siendo el que los administraba un oficial del ejército y 2) en los laboratorios de psicología en un cuarto bien decorado con varias obras de arte, siendo un psicólogo el que los aplicaba. Los tests que se aplicaban en el primer caso denominados tests de efectividad militar, y los últimos, tests de habilidad artística. En situaciones de estudio se obtuvieron grandes diferencias en-

tre los resultados de estos tests, los que sugieren que tanto la situación, la persona que aplica los tests, y el título del tests produce exigencias de la misma. Demostrándose que el comportamiento del sujeto es un producto de varios factores.

Secord (1976) clasifica dichos factores en dos categorías:

1. Categorías individuales, posición que propone que el comportamiento se deriva de las disposiciones estructuradas dentro del individuo.
2. Categoría situacional, en la cual el comportamiento del individuo está determinado por la situación en la que se encuentra.

La primera categoría está basada en el punto de vista psicológico y supone esencialmente que los patrones comportamentales que caracterizan a la persona reflejan estructuras intraindividuales o mecanismos tales como hábitos, necesidades, estructura cognoscitiva, o más frecuentemente rasgos de personalidad.

En la segunda, sociólogos, antropólogos y psicólogos sociales han tomado la posición opuesta. Ellos proponen el comportamiento de una persona es principalmente el reflejo de la situación en la cual ocurre. Como parte de la situación están las fuerzas sociales que moldean y de

terminan su comportamiento en cualquier momento, reconociendo que su experiencia previa en tales situaciones lo ha condicionado para que reaccione en ciertas formas en circunstancias específicas. El control social interno y externo actúan de manera constante en dichas situaciones.

Por lo tanto, el comportamiento del individuo está cambiando constantemente. Brins (1960 citado por Secord -- 1976 p. 137) expresa que ... "cuando se observa lo que está ocurriendo a su alrededor, encuentra una interesante variación en el comportamiento del individuo de una situación a otra, durante el curso del día; a medida que el individuo se mueve por ejemplo: de su rol ocupacional a sus varios roles familiares de vecino, etc." ... Esto es, los mismos individuos se comportan diferente en diferentes situaciones. Un niño puede ser independiente en un momento, y dependiente posteriormente, presentándose igualmente diferente en los diferentes sistemas relacionales como serían madre-hijo, compañeros-hermano, --- etc.

Podemos suponer entonces, que en la interacción de la pareja no sólo intervendrán los factores individuales y situacionales en la manifestación de su conducta, sino que el sistema relacional también lo determinará.

Todos estos factores (individuales, situacionales y rela

cionales) podrán ser considerados simultáneamente, anali-
zándolos por separado y se ha encontrado que las califi-
caciones promedio de los diferentes factores explican el
mayor porcentaje para el situacional. (Secord, 1976).

Podemos añadir que de igual manera, las revisiones de --
una serie de resultados sobre este tema hechos por Mi---
chal (1968) y por Argyle y Little (1972) favorecen a las
situaciones y al individuo-en-situación como fuentes im-
portantes de la variación del comportamiento.

Por consiguiente, los sistemas interpersonales son un --
producto de la síntesis creativa que se produce de la in-
teracción del individuo con otras personas en varias si-
tuaciones.

La idea de Cooley (1956), del yo como producto de las --
ideas reflejadas que se tienen de las otras personas ha-
sido elaborado aún más por Mead (1934) y Goffman (1959,-
1961); el proceso por el cual el auto-concepto se desa-
rolla a través de la interacción social, puede conside-
rarse en parte como el asignar a la persona a una serie-
de roles sociales. A medida que un individuo se mueve a
través de la estructura social, se coloca en varias cate-
gorías de rol; bebé, niño pequeño, estudiante, hermano,
amigo, etc. A medida que ejecuta estos roles, su auto--
concepto se ve influenciado por las formas en que sus --
compañeros de rol lo ven y por la manera en que él ejecu

ta sus roles (Secord, 1976).

El sujeto aprende, para cada rol, las expectativas que las otras personas asocian con la categoría y si forma una entidad de rol apropiada. Goffman (1961, pp. 87-88) plantea "...es importante que al ejecutar un rol, el individuo esté seguro de que las impresiones que de él son transmitidas en la situación son compatibles con las cualidades o estereotipos personales apropiados al rol que se impone: juez, piloto, etc. Estas cualidades personales, imputables y exigidas de manera efectiva, son para proveer una autoimagen para el nuevo individuo que desempeñará el rol y una base para la imagen que otros tienen de su rol"...

Por último, es importante señalar que los individuos también mantienen la congruencia desarrollando técnicas que evocan respuestas congruentes de las otras personas. A este respecto Goffman (1959), ha sugerido que en la interacción cotidiana una persona se presenta a sí misma y sus actividades de tal forma que guía y controla las impresiones que los otros se forman de ella, lo cual puede ser presentado conciente o inconcientemente.

Independientemente del objetivo particular que persigue el individuo al interactuar con otros, será parte de sus intereses controlar la conducta de los otros, en espe-cial el trato con el que le corresponden. Este control-

se logra en gran parte influyendo en la definición de la situación que los otros vienen a formular, y él puede influir en esta definición expresándose de modo de darles la clase de impresión que habrá de llevarlos a actuar, voluntariamente, de acuerdo con su propio plan.

A veces, la respuesta del individuo se expresará intencional y concientemente de un modo particular, pero sobre todo porque la tradición de su grupo o status social requiere este tipo de expresión y no a causa de una respuesta particular, en el momento de la interacción. --- (Goffman, 1959).

La interacción puede ser definida como la influencia recíproca de un individuo sobre las acciones de otros cuando se encuentran ambos en presencia física inmediata continua.

La pauta de acción preestablecida que se desarrolla durante la actividad total de un participante y que es presentada a otros se denomina "papel".

En términos situacionales pueden relacionarse fácilmente con los términos estructurales convenidos.

A) Espacio y comportamiento.

Por lo general, las actitudes, creencias y emociones "verdaderas" o "reales" del individuo pueden ser descubiertas sólo de manera indirecta, a través de sus -

confesiones o de lo que parece ser conducta expresiva involuntaria.

La expresividad del individuo también involucra conductas no verbales que determinan las actitudes y posiciones que se tienen ante determinada situación; ésta, al igual que la verbal, varía de una cultura a otra y puede variar también de un grupo determinado a otro, dependiendo de las costumbres y aprendizajes -- que del manejo de su espacio vital tenga cada uno de ellos. Esto es, existen diferentes tipos de actividades y relaciones asociadas con la distancia entre personas y estas se relacionan en la mente de las personas con repertorios específicos de conducta.

La distancia empleada es un factor decisivo en el modo de sentir de las personas una respecto de la otra -- en ese momento, por ejemplo las personas que están -- enojadas o sienten muy fuertemente lo que están diciendo, se acercan y aumentan el volumen de su voz. -- (Hall, 1972).

El sentido humano del espacio y la distancia no es estático, el hombre siente la distancia del mismo modo que los animales. Su percepción es dinámica porque -- está relacionada con la acción; lo que puede hacerse en un espacio dado se encuentra íntimamente relacionado con el comportamiento humano y los tipos de perso-

nalidad, no solo hay introvertidos y extrovertidos, - autoritarios e igualitarios, etc., sino que además cada uno tenemos cierto número de personalidades "situacionales" aprendidas. La forma más simple de personalidad situacional es la relacionada con respuestas a las transacciones internas, sociales y pública. Algunos sujetos jamás desarrollan la fase pública de su personalidad y por ello no pueden llenar espacios públicos, son malos oradores, presidentes, etc.; otras personas tienen problemas con las zonas íntimas y personales y no toleran la proximidad de los demás. La presencia o ausencia de la sensación de calor producido por el cuerpo de otra persona señala la línea que separa el espacio íntimo del no íntimo. Estas conductas se ven influenciadas, restringidas y delimitadas por el aprendizaje de la moral, de lo prohibido, del tabú, que en ciertas familias se basan en una educación sexual y corporal muy rígida.

(Hall, 1972) plantea que existen 4 zonas de distancia diferentes, sacadas de observaciones y entrevistas -- con hombres y mujeres de la clase media, adultos, originarios de la Costa N.E. de los Estados Unidos.

Estas 4 distancias que varían también con las diferencias de personalidad y medio ambientales son:

1. Distancia íntima.

2. Distancia personal.
3. Distancia social.
4. Distancia pública.

La distancia empleada constituye un punto decisivo en el modo de sentir de las personas, una respecto de la otra. Cada una de estas distancias implica diferentes situaciones, posiciones, actitudes, percepciones, etc., de los participantes en ellas. El empleo de la distancia íntima en público no se considera propio entre los norteamericanos adultos. El modo de sentir - obviamente aprendido, interfiere de manera decisiva - en la manifestación de conductas en las distintas situaciones que estas distancias pueden provocar. Asimismo, es importante señalar que en otras culturas estas distancias no se presentan de igual manera, puesto que el aprendizaje de ellas es distinto.

El control social que se ejerce en las conductas presentadas en las diferentes distancias, está determinado por la enmarcación de los diferentes tipos de actividades y relaciones asociados a cada una de ellas.

Existen, por lo tanto, normas proxémicas para gente de diferentes culturas, las cuales señalan con fuerte contraste algunas diferencias fundamentales entre las personas, diferencias que solo pueden ser desdeñadas a costa de gran riesgo, esto es, el rechazo y desapro

bación del grupo debido a la infracción o no conformidad con las normas y valores socialmente aceptados -- por el grupo. (Hall, 1972).

El conocimiento de este tipo de control físico o corporal basado en los espacios que "deben" de usarse -- permite la predicción de ciertas conductas en una situación determinada, como por ejemplo:

En México la proximidad física en público es censurada de donde cualquier intento de acercamiento, por -- parte de un individuo a otro de la distancia pública a la íntima en público será inmediata y fuertemente -- rechazada.

Al mismo tiempo las situaciones exigirán ejecuciones específicas de acuerdo con el rol de cada sujeto, basado también, en el aprendizaje del uso de espacios -- físicos dentro de su cultura.

2. DIFERENCIAS ENTRE SEXOS.

La conformidad o adaptación es fundamental en el control social, la conducta de los individuos está también determinada por su sexo y el aprendizaje que de su papel tenga cada uno -- de ellos, lo cual es logrado a través de la identidad ----- sexual.

El estudio de las diferencias entre los sexos, así como de -- los determinantes de los mismos abarca varios aspectos; las-

aproximaciones al estudio de éstas han sido muy variadas en relación con los enfoques que han planteado; algunos autores se han interesado en el estudio de las diferencias biológicas (Scheinfield, 1943; Burkhandt, 1938); otros por las diferencias socioculturales (Ford-Tyler, 1952; Mead, 1949); algunos más han centrado su atención en las diferencias individuales en base a personalidad (Cantrill-Allpart, 1933), y así sucesivamente. A continuación abordaremos las diferencias entre los sexos desde el punto de vista de los tres enfoques anteriormente mencionados.

2.1 Diferencias biológicas.

El estudio de las diferencias biológicas de los sexos, se ha basado en la clasificación de dichas diferencias en caracteres sexuales primarios y secundarios, factores que son utilizados esencialmente para explicar los patrones culturales universales de definición de los papeles sexuales (Maccoby, 1972).

Primeramente, a nivel de los caracteres sexuales primarios tenemos que: "Una de las principales fuentes biológicas de la distinción entre los sexos es la referente a los cromosomas del núcleo celular, en el cual se identifican los cromosomas sexuales o heterocromosomas. El sexo masculino se caracteriza por la presencia de un heterocromosoma Y, el sexo femenino, por la presencia de los heterocromosomas X. Esta constitución diferencial -

se realiza en el momento de la fecundación, determinándose el sexo del organismo futuro...". (Piret 1968, p. -- 13).

En la especie humana hay 23 pares de cromosomas, un par de heterocromosomas (XY en el hombre, XX en la mujer) y 22 pares de autosomas.

El aparato sexual tiene inicialmente una doble potencialidad, una de las cuales se convertirá en dominante, bajo las influencias de sustancias químicas que determinarán la diferenciación de los órganos sexuales en el embrión; más adelante, y bajo la forma de hormonas, estas sustancias van a provocar el desarrollo de la "masculinidad" y "femineidad" en la pubertad; y van a mantener la función sexual en la edad adulta. Existen asimismo, hormonas masculinas y femeninas; ambas son segregadas tanto por el organismo masculino como por el femenino. Asimismo, en los individuos del mismo sexo, las proporciones de andrógenos y estrógenos, son las que explican en parte la variabilidad inter-individuo en cuanto a los caracteres sexuales secundarios. (Piret, 1968).

El sistema genital constituye también una de las principales distinciones de los sexos.

En segundo lugar, expondremos los caracteres sexuales secundarios, los cuales no están totalmente bajo control -

genético, ya que son influidos por factores culturales y medio ambientales, variando de una cultura a otra. (Mac-coby, 1971).

Los caracteres sexuales secundarios existen a nivel corporal marcando otro tipo de características diferenciadas entre los sexos, localizadas principalmente en el esqueleto, forma y estructura de la piel.

Con respecto a las diferencias encontradas en el esqueleto podemos decir que ... "Los huesos de la mujer son más cortos y menos voluminosos; sus extremidades menos acentuadas, la mayor parte de las medidas esqueléticas parciales son mayores en el hombre"... (Piret 1968, p. 19). En términos generales, el desarrollo del esqueleto es -- más rápido en la niña que en el niño. Los índices de cefalización son sensiblemente idénticos en los dos sexos. Barlthol (1958) encontró ... "diferencias entre estos en la conductibilidad cortical y la atribuyó a diferencias en el cerebro"... (Piret 1968, p. 20).

Por otro lado, la estatura media de la mujer es inferior a la del hombre en la mayoría de los grupos humanos existentes y de igual manera, por lo común salvo en la pubertad, que llega a pesar más que el hombre, la mujer tiene un peso inferior.

El sexo femenino tiene por lo general una pigmentación -- menos pronunciada, y su piel es más fina que la del sexo

masculino. El sistema piloso presenta también características significativamente diferentes de uno a otro --- sexo; existe una mayor cantidad de vello en el hombre -- que en la mujer; el hombre no sólo presenta en el pubis y las axilas como la mujer, sino sobre el tronco, los -- miembros y la cara. (Piret, 1968).

Otro carácter sexual secundario bien conocido es la voz, en el hombre es más grave que en la mujer.

Encontramos también que debido tal vez a razones históricas como sería la división del trabajo, que desde la primera infancia los varones tienen los músculos más desarrollados que las mujeres, así como vitalidad física y rendimiento atlético.

En relación con las diferencias anteriormente mencionadas, debemos de tomar en cuenta que estas están también determinadas por aspectos tanto culturales como histórico-evolutivos y que no solo van a cambiar de una cultura a --- otra sino también en las subculturas de una cultura, determinada como consecuencia de la actividad realizada -- cotidianamente por parte de los individuos en diversos -- grupos y estratos socioeconómicos, en los cuales influirán para la acentuación de dichas diferencias otros factores más como son: la alimentación, el medio ambiente, el sometimiento, tensión, etc.

Por último, es de sumo interés presentar un breve esque-

ma de la patología comparada de los sexos examinando sus diferencias en cuanto a la mortalidad y la morbilidad, - para esto seguiremos el esquema dado por Piret (1968). - En relación con la mortalidad, Scheinfeld (1943) basándose en el análisis y estadísticas de varios trabajos encontró que la tasa de concepción de varones es superior a un 20% por lo menos; esta ventaja masculina se reduce a un 5% para la época del nacimiento a causa de la mortalidad prenatal mayor. La relación numérica en el estado adulto varía, según el país; la resistencia vital es también inferior en los hombres tanto después del nacimiento como durante la vida embrionaria, debido a esto, finalmente se invierte la relación numérica presentada arriba, las explicaciones dadas a estas diferencias mediante las características de la constitución heterocromosómica, que justifica la mayor fragilidad del sexo masculino; por otro lado, deben tenerse en cuenta el género de vida de los hombres (guerras, trabajos peligrosos, etc.) que los expone a más altos riesgos durante su vida, que a la mujer, de donde, los roles sexuales también intervienen en este aspecto.

En lo que se refiere a la morbilidad se ha encontrado -- que:

Aún sin tener en cuenta las enfermedades inherentes a la menstruación y al embarazo, las mujeres se enferman más,

su incidencia sobrepasa a la del sexo masculino en un -- 20% aproximadamente, sin embargo dado que la mujer tiene una resistencia vital mayor, está mejor capacitada para resistir las enfermedades; los malestares son más frecuentes y de formas más variadas.

Contrariamente a la salud física, teniendo en cuenta el número de admisiones en los hospitales psiquiátricos, -- las enfermedades mentales parecen más frecuentes en los hombres, en esto influye que, el hombre afectado de ---- trastornos mentales es más rápidamente internado que la mujer en las mismas condiciones, porque representa un ma yor peligro para su familia y para la sociedad.

Por último, las estadísticas nos muestran que los hom--- bres se suicidan más que las mujeres en una proporción - aproximada de 3 a 1, aunque se sabe que las tendencias - son más frecuentes en las mujeres, estas fallan frecuentemente en sus intentos debido a que retroceden más fá-- cilmente ante los medios violentos pero eficaces como -- son las armas de fuego y el ahorcamiento; ellas por lo regular toman barbitúricos o abren la llave del gas. -- (Hirsh, 1959).

Esta serie de características diferenciales a nivel biológico nos permiten tener una primera aproximación a la diferenciación de las conductas "masculina" y "femenina" basadas en los caracteres sexuales primarios (universa--

les) y sexuales secundarios que se ven influidos, como mencionamos antes, por aspectos medio ambientales, sociales y culturales. Todos estos aspectos conforman la conducta de los sujetos.

2.2 Factores socioculturales.

El punto de vista antropológico concibe las diferencias entre los sexos como las instituciones sociales y culturales, este enfoque hace notar cómo la organización, los cambios, fenómenos y la historia contribuyen significativamente en el desarrollo de las diferencias psicológicas y físicas de los sexos; como por ejemplo: la división sexual del trabajo en la cual, cada sexo realiza un tipo particular de actividad; en la época de la industrialización en norteamérica esta ofreció nuevas oportunidades a la movilidad económica y los hombres pudieron alcanzar con comodidad su identidad en los términos tradicionales; fue así que este asumió una posición activa y agresiva en relación con las mujeres. Estas estaban subordinadas, por definición, "los hombres gobernaban" y el hombre era el jefe de su hogar.

A través de la historia se han diferenciado, dentro de las diferentes culturas, los caracteres femeninos de los masculinos, en virtud de las condiciones sociales a que los grupos se hallan sometidos, "lo masculino" y lo "femenino", han constituido a ciencia cierta, dos culturas-

y dos tipos de vivencias radicalmente distintos. "Los rasgos son clasificados como masculino o femenino sólo en relación con el régimen de sociedad considerada". -- (Valtering (1921) citado por Piret 1968, p. 28).

Podemos ver así, que el desarrollo de la identidad social genérica, depende en el transcurso de la infancia, de la suma de todo aquello que los padres, los compañeros y la cultura en general, considerarán como propio de cada género, en lo referente a: el temperamento, carácter, intereses, status, méritos, expresiones, etc.

Cada momento de la vida del niño implicará una serie de pautas acerca de cómo tiene que pensar o comportarse para satisfacer las exigencias inherentes al género. (Miller, 1961).

En todas las culturas la masculinidad y femineidad se instituyen como status, los cuales a su vez, se convierten en entidades psicológicas en la mayoría de los individuos. Estos aprenden por lo general, a desear ocupar el status sexual que se les ha asignado.

Como afirma Mead (1963, p. 14) ... "lo masculino y lo femenino existen en todas las sociedades o grupos humanos, las diferencias en cuanto a lo que se refieren son muy variadas, demostrando de esta manera su carácter cultural y aprendido. El temperamento está condicionado por-

la cultura, la sociedad asigna papel a los sexos, y los rodea desde el nacimiento de una expectativa diferente de conducta".

La idea del carácter masculino y femenino está también relacionada con la fisiología del sistema reproductivo, la división sexual del trabajo influye de manera constante en este aspecto ya que se asume un rol distinto que es asociado con una forma particular de conducta, física, social y emocional. El hombre es por lo general el que realiza los trabajos físicos pesados o en los que se requiere mucha fuerza. (Mead, 1949).

De esta manera, el medio social va creando en los individuos estereotipos diferenciados para cada sexo determinando sus papeles dentro de la sociedad.

Esta diferencia en el papel asignado a cada sexo determinará que en un momento dado, hombres y mujeres ante situaciones idénticas reaccionen de diferente manera.

El condicionamiento llevado a cabo en la primera infancia desempeña una función decisiva en el mantenimiento de las diferencias sexuales relativas al temperamento y otras características de la personalidad. Dicho condicionamiento va perpetuándose a sí mismo al responder a las expectativas sociales.

La masculinidad y femineidad se constituyen principalmen

te mediante el refuerzo de la agresividad masculina y la pasividad femenina. (Miller, 1969).

El reforzamiento de la pasividad en la mujer y de la --- agresividad en el hombre establecerá una relación de pareja basada en la autoridad de uno y la sumisión y pasividad del otro. Las reacciones presentadas por hombres y mujeres no solo serán diferentes en situaciones idénticas en base a su rol, sino que incluirán estas características como determinantes en las actitudes y reacciones que se sienten a lo largo de su vida y que son por --- consiguiente socialmente aceptadas.

La agresividad en el hombre y la pasividad en la mujer --- son consideradas como sinónimos de conductas masculinas y femeninas respectivamente.

Lo anterior, es aprendido por medio del proceso de socialización primaria, los padres, la familia o el grupo de parentesco son el principal agente socializador, este es realizado diferencialmente, cuando los padres a través --- de la educación (transmisión de actitudes, conductas y valores que la familia espera que el niño adopte), dan un trato diferencial al niño y a la niña, condicionando sus percepciones a la distinción de los sexos, roles y --- papeles propios de cada uno de ellos. Este condicionamiento llevará finalmente a la identidad sexual.

La identidad sexual consiste en el grado en que el suje-

to se considera a sí mismo masculino o femenino, el grado de adecuación entre las normas culturales sobre los papeles sexuales. Esta identificación es lograda por el niño, en primer término, a través del reforzamiento y la identificación parentales, después, por su propia autovaloración según las normas culturales establecidas.

Ya mencionamos que los padres refuerzan de manera diferencial la conducta de sus hijos, a continuación mencionaremos algunas de estas diferencias:

Por regla general, a las niñas se les dan muñecas, estimulándolas a que sean "pequeñas madres", y a que sean "pequeñas damas" y son regañadas si tratan de imitar a sus compañeros de juego masculinos, la mayoría de los juguetes que se les proporcionan son semejantes a los objetos que existen en una casa y con los que su mamá desempeña el rol de ama de casa (trastes, casitas, muñecos, estufitas, etc.). Los niños, por otro lado, reciben pistolas de juguete o aparatos mecánicos, se espera que sean dinámicos y agresivos; tienen más facilidad para correr, brincar y actuar como un "auténtico muchacho" (Chinoy, 1961).

Comunmente, los niños reciben de la madre castigos de tipo físicos y las niñas de tipo emocionales, los castigos físicos siempre son más severos en los niños que en las niñas; las conductas físicamente agresivas son autoriza

zadas y recompensadas en los niños y desaprobadas en las niñas; niños y niñas dependientes obtienen consecuencias opuestas de los padres; a las niñas se les gratifica la dependencia y a los niños la independencia; ambos padres tienden a ser más afectuosos con las niñas que con los niños, y por lo regular la madre es más afectuosa que el padre. (Maccoby, 1971).

En consecuencia, tenemos que en todo esto se incluyen una serie de expectativas sociales con respecto a cada uno de los sexos. Se refuerza en las niñas a través del juego el rol de madre y esposa, asimismo se le crea dependiente, sumisa y afectuosa, características importantes en el desempeño de su rol en la vida adulta. Por su lado al niño se le proporcionan juguetes en donde de igual forma escenifique su rol masculino, sea agresivo, aprenda a ser independiente, creativo y poco afectuoso.

Desde el punto de vista de la identificación como parte del aprendizaje del rol sexual tenemos que el concepto de identificación para el aprendizaje del rol sexual está basado en la semejanza padre-hijo. Enmerich (1959) identificó semejanzas entre la conducta de sus padres antes del período preescolar, en una entrevista de juego de muñecas y la conducta de sus padres del mismo sexo percibido por ellos. En cuanto a intereses Strong (1957), señaló correlaciones significativas entre padre-

hijo y Lessing (1959) obtuvo correlaciones semejantes madre-hija en el Kuder; por su parte interesados en estos aspectos Mussen y Rultherford (1963) plantean que la femineidad de las niñas se relaciona con las características de personalidad de la madre, mientras que la masculinidad de los niños no se relaciona con el padre. Este aspecto fué estudiado un año antes por Lynn (1962), confirmando que las niñas se identifican con el rol femenino directamente de la madre, pero que los niños lo hacen de la cultura dado que no están identificándose de manera constante con el padre. (Tyler, 1975).

Conforme el individuo crece va identificándose con otras personas que no son sus padres, como el grupo de pares, profesores, etc. e irá internalizando cada vez más a las normas e intereses de su grupo de tal forma que lleguen a formar parte de su personalidad, y rijan sus conductas individuales y sociales. Continúan funcionando simultáneamente los controles sociales (interno y externo).

Como hemos venido viendo, el temperamento se desarrolla de acuerdo con ciertos estereotipos característicos de cada categoría sexual, la "masculina" y la "femenina" basados en las necesidades y valores del grupo dominante, que son dictados por sus miembros en función de lo que les conviene exigir y recibir de sus subordinados, estos, las conductas que más aprecian de sí mismo como se--

rían la agresividad, la inteligencia, la fuerza y la efi
cacia en los hombres; la pasividad, la ignorancia, la -
docilidad y la virtud en la mujer. Estas característi--
cas están íntimamente relacionadas con el papel y el tem
peramento. (Miller, 1969).

Aparte de la familia o grupo de parentesco, existen ----
otros agentes socializadores que constantemente están --
educando a los individuos pertenecientes a una cultura -
determinada, como son: la escuela, el grupo de referen--
cia, los medios de comunicación, etc.

Con respecto a la escuela como agente socializador, ----
... "marca el papel sexual del niño al relacionarse con -
otras personas"... (Piret, 1968, p. 33). A través de su
interacción con otros, las cosas que hace y siente el ni
ño va tomando cada vez más conciencia de su papel social
y sexual. La escuela va a educar al niño a través de la
transmisión de las actitudes, conductas, percepciones y-
valores culturales como son: el patriotismo, la ambi--
ción, la puntualidad, preocupación por los demás, respe--
to, cooperación, competencia, etc. Todas estas conduc--
tas van integrando a los individuos cada vez más dentro-
de su propio grupo. De igual manera los medios masivos-
de comunicación socializan a lo largo de toda su vida a
los sujetos, no solo en la infancia, transmitiendo cons-
tantemente estereotipos y expectativas hacia lo "masculi

no" y lo "femenino" y en casos como el de la propaganda--
generando una serie de necesidades secundarias que for--
man parte, en nuestro caso, de la sociedad de consumo y
que incluyen una serie de manejos psicológicos en los --
cuales la emotividad es explotada, todo esto sutilmente--
asociado con los aprendizajes y condicionamientos, nor--
mas y valores manejados en el grupo.

Los agentes socializadores, operan mediante mecanismos -
diversos como serían: rutina, habituación, repetición,-
imposición, imitación, gratificación, sugestión, condi--
cionamiento, etc. La adquisición de estos se encuentra--
relacionada con juicios de valor de "correcto" e "inco--
rrecto".

Las diferencias entre hombres y mujeres se van haciendo--
cada vez más profundas mediante el uso de los estereoti--
pos, dado que estos representan las características típi--
cas propias de cada uno, en cuanto a lo que se espere de
su comportamiento en las diferentes situaciones y roles--
sociales; madre, esposa, hijo, profesionista, etc. Los
estereotipos que se tienen del sexo opuesto pueden lle--
var en un momento dado a individuos que pertenezcan a un
grupo de "menor prestigio" (mujeres), a adoptar y acep--
tar el punto de vista de un grupo de "alto prestigio" --
(hombres), aun en casos en que les es desfavorable (sumi--
sión), esto se basa en lo que ha aprendido con respecto-

a dicho grupo, lo que piensa de ella y lo que piensa de él en su relación constante. (Piret, 1968). Para ejemplificar un poco dicho aspecto vemos que en términos generales en casi todas las sociedades, la mujer se encuentra bajo la autoridad y dominación del hombre, presentándose dicha autoridad en diferentes grados. Son escasas las sociedades donde domina la mujer o las condiciones de autoridad son iguales en hombres y mujeres. (Stepphens, 1963 citado por Maccoby 1971).

Ante todo esto podemos concluir que: dado que a la mujer se le educa dependiente y sumisa, que es inferior al hombre, la diferencia en el comportamiento de la pareja en situaciones idénticas, estará influido en forma determinante por dicho factor.

En resumen, lo masculino y lo femenino en una sociedad o grupo representa al hombre y a la mujer en el desempeño de su rol sexual, en el cual a lo largo de su vida los factores biológicos, la socialización constante, las situaciones estímulo y el control que se ejerza en sus conductas irán marcando el mantenimiento de la organización y funcionamiento del grupo dentro de un ambiente de conformidad y aceptación.

2.3 Diferencias individuales y emocionales.

La manera de responder de cada individuo es, ante unas mismas circunstancias mediatizada por una serie de dispo

siciones propias y específicas de cada sujeto, esto, le confiere un carácter de cierta singularidad frente a las demás, dentro de una amplia gama de dimensiones o variables.

Los componentes individuales se encuentran en estrecha relación con los factores socio-culturales, dentro de las diferentes dimensiones que los conforman ... "las características individuales son también patrones de conducta culturalmente transmitidos, determinándose en parte por el funcionamiento de la sociedad"... (Andrade --- 1971, citado por Maccoby 1972, p. 150).

De donde, a través del estudio de los individuos desde el punto de vista personalista, esto es, lo específico o propio de cada sujeto, se han extraído las diferencias entre los sexos. Los rasgos y características de personalidad, inteligencia, emocionalidad, intereses, actitudes, etc., que a cada sexo se refiere los plantearemos a continuación.

En primer lugar, en cuanto a las diferencias intelectuales entre los sexos tenemos que: Las medidas de inteligencia en la edad adulta parecen favorecer a los hombres. En lo que se refiere a medidas de capacidad verbal, analítica, espacial para los números, creatividad y realizaciones, las distribuciones de valores para cada uno de los sexos, muestran una considerable zona común. (Terman

y Oden 1955, Haran 1963, citado por Maccoby 1972).

Las diferencias de intereses demuestran que: "Los intereses distintivamente masculinos aparecen en items que tienen que ver con: 1) actividades mecánicas y científicas; 2) actividades de aventuras y riesgos físicos; 3) profesiones legales, políticas y militares; 4) actividades comerciales; 5) ciertas formas de diversión, como fumar, acertijos, ajedrez; 6) ciertas preferencias diversas como, por ejemplo, trabajo exterior mas que dentro de la casa, trabajos individuales, etc. Los intereses distintivamente femeninos vienen indicados en items que se refieren a: 1) actividades artísticas y musicales, 2) actividades literarias; 3) trato de ciertas personas, especialmente desgraciadas o desagradables; 4) ciertas clases de diversiones, por ejemplo, cartas, asuntos relacionados con modas, películas con problemas sociales; 5) trabajos administrativos; 6) enseñanza; 7) trabajos sociales; 8) compras, es decir, mirar escaparates, examinar diversos artículos, etc.; 9) algunos motivos escolares; y 10) características diversas"... (Tyler 1975, p. 252).

En lo referente a diferencias de personalidad y motivación, solo existen diferencias psicológicas sensibles entre hombres y mujeres. (Tyler, 1975). Apoyando esto, Mead (1963, p. 236) sugiere: "...muchos si no todos, de

los rasgos de la personalidad, que llamamos masculinos o femeninos, se hallan tan débilmente unidos al sexo como lo está la vestimenta, las maneras y formas del peinado, que se le asigna a cada sexo según la sociedad y la época"...

En términos generales, las diferencias que existen entre los miembros de las diferentes culturas, así como las -- que se dan entre individuos de una misma cultura, pueden apoyarse casi por completo en las diferencias de condicionamiento, especialmente durante la primera infancia, -- dado que la forma de ese condicionamiento se halla determinado culturalmente.

Las diferencias tipificadas de la personalidad, que se -- dan entre los sexos consisten en creaciones culturales, -- educándose a hombres y mujeres de cada generación para -- adaptarse a ella. (Mead, 1963).

Lo anterior queda ejemplificado con un estudio hecho por (Mead, 1963) sobre 3 culturas diferentes en donde se analiza la personalidad prescrita para cada sexo. Primero -- en el grupo Arapesh hombres y mujeres son iguales, desarrollan una conducta maternal que concierne a la atención de los niños y femenina, en sus aspectos sexuales -- ambos sexos son pacíficos y cooperativos. En el grupo -- de los Mundugumor, enmarcado contraste con el anterior, -- los hombres y las mujeres llegan a ser crueles y agresi-

vos, positivamente sexuados con un mínimo de ternura maternal en su personalidad. Por último, los Tchambuli -- presentan actitudes hacia el sexo en las cuales la mujer domina y tiene un comportamiento impersonal y es la que dirige, el hombre es el menos responsable y se halla subordinado desde el punto de vista emocional.

Evidentemente, las características o rasgos de personalidad juegan un papel importante en la manifestación de -- las distintas reacciones emocionales dado que dependen -- del aprendizaje que de ellas se ha tenido. Estas se encuentran en estrecha relación con los rasgos de personalidad y los roles sexuales.

En relación con las diferencias emocionales de los sexos se han realizado diversos estudios que intentan explicar de una u otra forma sus diferencias principales.

En primer término nos encontramos con que ... "la mujer -- ha sido siempre considerada como más emocional que el -- hombre"... (Piret, 1968, p. 111). La mayor emotividad -- femenina tiene un fundamento biológico, pero no hay que -- olvidar la influencia de la presión socio-cultural que -- actúa condicionando las respuestas desde la infancia. -- El ambiente aprueba y tolera más fácilmente las manifestaciones emotivas en las niñas que en los niños, en ---- ellos tiende a reprimirlos y reprobarlos incitándolos a adaptarse a su papel masculino en el cual se excluye la

emotividad excesiva.

En relación a esto, Terman (1952), afirma que las niñas son más fáciles de conmovir que los varones, éstas ríen y lloran más fácilmente, lo cual las hace considerarlas como más emocionales, los hábitos nerviosos son más frecuentes en ellas y existen diferencias entre las reacciones al temor y las reacciones emocionales ante determinadas noticias.

De igual manera, Gauchet-Lambert (1959) han aportado más datos al respecto, "por medio de la aplicación del cuestionario Beger a tres grupos que comprendían un total de 754 sujetos de ambos sexos, dedujeron que las mujeres son: más emotivas, más tiernas y que tienen más intereses sensoriales, concluyendo que todos estos factores se hallan ligados". (Piret 1968, p. 113).

En lo que se refiere a diferentes tipos específicos de respuestas consideradas como emocionales o emociones, encontramos que:

- 1) Al parecer la impulsividad es un factor negativo para algunos aspectos del desarrollo intelectual en los niños, pero en las niñas es un factor menos negativo y quizá incluso hasta positivo. Siegel y otros (1963) encuentran en un estudio realizado con niños de 4 y 5 años que los sexos difieren en cuanto a 3 medidas de impulsividad: 1) control emocional; 2) cautela, y -

3) capacidad de atención. Kagan y otros (1964) trabajando con una muestra longitudinal dan la correlación de .45 entre el "control emocional" y el uso de conceptos analíticos en un test de agrupamiento en el caso de niños, y de -.20 en el caso de niñas; y, Murphy (1962), afirma que "...en los niños hay una correlación positiva entre una cierta medida de estar a la altura y la capacidad de equilibrar gratificación y --frustración" (esto ha sido tomado como una medida de control de impulsos); en el caso de las niñas no --- existe correlación entre estas dos variables. (Maccoby, 1972).

Ante todo esto tenemos que la impulsividad ha sido --considerada como característica de personalidad, más--del sexo femenino que del sexo masculino, ya que el -hombre, por lo general, es más controlado y pasivo. -Suponemos entonces que las respuestas que den los hom--bres ante situaciones estímulo específicas serán me--nos emocionales que las de las mujeres, tanto en si--tuaciones públicas como privadas.

2) Las conductas de introversión-extroversión, analiza--das en base a la escala B 31 del Bernreuter nos indi--ca que las mujeres son más introvertidas que los hom--bres. (Piret, 1968). Esto puede estar íntimamente re--lacionado con el rol que asume cada uno de los sexos,

la mujer de pasividad, el hombre de acción y actividad. Kagan y Moss (1962) encontraron que: "...se da una continuidad, desde los años preescolares a la edad adulta en las conductas de pasividad y dependencia en las mujeres y agresividad e independencia en los hombres"... (Bradwick, 1976, pp. 169-170).

- 3) En lo que concierne al juicio de la moralidad este tipo de sentimientos parece depender, en gran parte, de las condiciones socioculturales. Vemos que Dickstein, Hardy & Bettie (1979) en un estudio realizado con estudiantes universitarios, 50 hombres y 50 mujeres, sobre auto-estima, autonomía y moral encontraron después de la aplicación de una escala de autonomía, otra sobre auto-estima y moral, correlaciones significativas entre la auto-estima y la autonomía y la auto-estima y los conceptos bueno y malo concluyendo que la auto-estima conduce a una mayor conducta moral existiendo mayor frecuencia en su manifestación en mujeres que en hombres.
- 4) Con respecto a la irritabilidad Perron (1959, p. 137) basándose en un estudio hecho con hombres y mujeres que... "Al nivel de los estereotipos socio-culturales, la prohibición de expresar irritabilidad pesa más estrictamente en el hombre que sobre la mujer".
- 5) Por otro lado, Terman-Miles (1936) observaron las

reacciones de adolescentes de ambos sexos frente a si tuaciones que suscitaban miedo, cólera, disgusto, pie dad, y comprobaron diferencias no solo cuantitativas (las niñas eran más emotivas) sino también cualitativas: las reacciones masculinas y femeninas no eran - las mismas ante situaciones idénticas.

En íntima relación con lo anterior Andrieux (1955), - observó estudiando el problema por medio de un cues- - tionario aplicado a 368 estudiantes de ambos sexos, - que: las reacciones emocionales se manifiestan en -- las mujeres, según una estructura diferente. La emo- tividad se funda en ellas, en la sensibilidad a los - estímulos exteriores y en la inhibición, en tanto --- que, en los hombres, se funda en las relaciones con - el medio y en el control de esas relaciones. La emo- tividad en las mujeres está a menudo asociada con la- libre expresión de los afectos, lo que solo sucede en los hombres excepcionalmente, ya que estos son menos- vulnerables y pueden ejercer un control riguroso de - la relación "yo-otros". (Citado por Piret, 1968).

En resumen, podemos decir que, así como la emotividad es es tá considerada una característica femenina, la agresivi- dad es un rasgo comunmente ligado con el comportamiento- masculino. Como dijimos antes la emotividad o emociona- lidad está más permitida en las mujeres que en los hom--

bres y en su mayoría estas conductas están determinadas por factores socio-culturales, de donde: la manifestación de emociones estará estrechamente ligada con el aprendizaje de las pautas culturales aprobadas por el grupo enmarcadas a su vez como "femeninas" o "masculinas", las cuales deben de ser presentadas ante determinadas situaciones. La manifestación de emociones en sus diferentes relaciones de pareja se verá determinada también por el aprendizaje social que se tenga de estas.

2.4 Divulgación del yo.

En los capítulos anteriores hemos planteado cómo el control social determina los tipos de interacciones entre los individuos y las conductas que han manifestado dentro de diferentes contextos, ante diferentes sistemas relacionales (padre-hijo, esposo-esposa, etc.) en base a los factores socioculturales y el aprendizaje de dichas respuestas a lo largo de su vida.

El tipo de conductas que se manifiestan como individuales y emocionales vimos ya que también están determinadas por factores socio-culturales específicos del grupo al cual pertenecen los sujetos.

La divulgación del yo (información proporcionada acerca de sí mismo), consiste en una más de estas respuestas que los sujetos presentan de diversas maneras, ante dife

rentes situaciones con diferentes personas. Al parecer, la información que una persona dice a otra de sí mismo están en función del rol que este sostiene con respecto a los otros (Block 1952, y Block y Bennette 1955 citado por Jourard, 1971), lo cual implicará que en una situación estímulo determinada la respuesta dentro de ese contexto específico esté influenciada por el concepto que la persona tenga de sí misma y de las personas que la rodean. Lewin (1958) notó que existían diferencias entre Alemanes típicos y Americanos típicos en la forma de describir información personal y que los Alemanes son más reservados que los Americanos. Estudios caracterológicos de Fromm (1947), Riesman (1950), y Horney (1950) llamaron la atención ante la tendencia común que existía en las personas de nuestra sociedad para mal representar o hacer una mala divulgación de nuestro yo ante otros. (Jourard, 1971). Lo anterior está relacionado tanto con factores de personalidad como socio-culturales (asunción del rol). Diversos estudios realizados ante diferentes personas han arrojado evidencias importantes en cuanto a que tanto una proporciona información acerca de ella misma.

Se tiene, por un lado, que existen diferencias poco significativas entre la divulgación del yo entre casados y solteros pero que: los sujetos casados divulgan menos -

hacia los padres y amigos del mismo sexo que los solteros; en general existe más divulgación del yo hacia la esposa(o) que hacia cualquier otra persona, portándose más reticentes hacia la divulgación con otras personas.- Asimismo, en términos generales, este tipo de conducta ha sido relacionada con la dirección de la evaluación de los sentimientos que se tengan hacia las personas; los sentimientos positivos están asociados a una alta divulgación y los negativos se encuentran asociados con la baja divulgación del yo. (Jourard, 1971).

También se tiene la evidencia de que las mujeres divulgarán más que los hombres. En la relación diádica, tanto las mujeres como los hombres indican marcadas semejanzas en los efectos que presentan ante conductas de gusto y conocimiento; la fuerza de las asociaciones entre gustar y divulgar es peculiar en las mujeres. (Jourard, --- 1971).

Esto nos muestra una respuesta diferencial importante ya que la mujer se basa más en la divulgación de sus sentimientos y deseos que el hombre. Las mujeres asumen "roles expresivos" ante la divulgación del yo, los hombres por el contrario tratan de adoptar "roles instrumentales" antes que emocionales. De donde, tentativamente -- nos permitimos relacionar dicha conducta con el rol ---- sexual masculino asumido en la vida diaria.

El hombre es más cerrado en la divulgación del yo que la mujer y actúa, por lo general, en base a "dime y te diré". El hecho de que el hombre tiende a ser menos abierto y más bajo en la divulgación del yo que la mujer, y que ellos tienden a eliminar los sentimientos de su desenvolvimiento, contrario a las mujeres que son más divulgadoras en términos emocionales, ante personas por las que sienten gusto, nos lleva a corroborar no solo la teoría del rol sexual sino también algunas de las diferencias emocionales de los sexos, muy importantes en la manifestación de esta conducta.

Por último, presentaremos brevemente una serie de estudios realizados al respecto de dicho tema que nos permitirán tener un esquema un poco más amplio del comportamiento de los sujetos en situaciones de divulgación del yo.

Erhlich (1971) estudió a sujetos masculinos asignados a una situación experimental de baja y alta intimidad, y se les pidió que hablaran con un confederado acerca de sí mismos. Los confederados manejaban textos controlando el nivel de intimidad manejado. Se encontró que los sujetos respondían semejantemente al nivel de intimidad del confederado y su conducta de auto divulgación mostraba una consistencia moderada en la condición de laboratorio en cuanto a tiempo y medida. El nivel de divulga---

ción no se relacionó con la atracción interpersonal.

Por otra parte, Lynn (1978) trató de hacer predicciones basadas en las teorías de divulgación del yo derivadas de: 1) intercambio egalitario; 2) atracción social y, 3) normas. Las variables que se relacionaban con cada teoría tuvieron un manejo ortogonal a través de diseño factorial. Las variables fueron: 1) divulgación del yo no confederada contra íntima, contra superficial; 2) información dada por el confederado de tipo evaluativo positivo contra negativo y; 3) divulgación íntima contra no íntima normativa para la situación experimental. Se encontró acuerdo en la Teoría del intercambio egaleta---rio, en el sentido que los sujetos estaban dispuestos a revelar cosas de sí mismos a una pareja que revelará mucho que a la pareja que revelaba poco.

Por otro lado, no existía una divulgación recíproca real de la información, ya que los sujetos no daban la misma cantidad de información que el confederado. Por último, el tipo de información normativa era un determinante importante de la tendencia de divulgación, no encontrándose apoyo en la teoría de la atracción. (La atracción no era paralela al nivel de divulgación).

Por su parte Morton (1978) propone que el conocernos ---unos a otros es caracterizado por un proceso de intimi--dad gradual y un decrecimiento de la reciprocidad. Ba--

sándose en la discusión de reactivos íntimos y no íntimos encontró que: los casados se comunicaban con más intimidad descriptiva pero no evaluativa y había menos reciprocidad en las cuestiones íntimas, asimismo las mujeres mostraban más intimidad evaluativa que los hombres y los que no se conocían tendían a trivializar los tópicos íntimos que los casados, así como había una tendencia de los casados a hacer tópicos personales no íntimos. De donde se concluyó que: Un mayor conocimiento de las personas se asocia no solo con el incremento en la intimidad de la información intercambiada, sino también a una transición en los procesos que se usan para regular las interacciones.

En resumen, aún cuando parte de los datos señalados fueron obtenidos de situaciones experimentales de laboratorio, entendemos que las respuestas proporcionadas por los hombres y mujeres en cuanto a la divulgación del yo, son determinadas por una serie de factores entre los que podemos incluir la cultura, los aprendizajes, las diferencias sexuales en cuanto a personalidad y emociones, todas ellas controladas desde el punto de vista interno y externo del control social.

El qué tan abierta o cerrada, alta o baja sea la información que de sí mismo manifiesten los sujetos dependerá asimismo, de su sistema relacional (en este caso esposo-

esposa incluye el más alto y el más abierto en relación-
con otras personas) y contexto situacional. Suponemos -
que nuestros sujetos al responder a las preguntas plan--
teadas en nuestro cuestionario proporcionarán informa---
ción de la divulgación de su yo, en cuanto a sus emocio-
nes en una situación determinada viéndose obligados a ma-
nifestar de sí mismos lo que sea considerado adecuado a-
su rol y aceptado por las normas del grupo.

3. EMOCIONES.

Llegado este punto, se hace imperativo ya no sólo hablar de cómo y a través de qué se controla la manifestación de las emociones, sino también profundizar un poco sobre lo que éstas son, su naturaleza, el enfoque más aproximado al respecto, y el grave problema de su medición.

Obviamente, lo más importante para el problema de tesis planteado, lo verdaderamente importante, consiste en la revisión teórica que fundamente los datos obtenidos a nivel empírico; sin embargo, no se pueden pasar por alto los aspectos definitorios de aquello que socialmente es controlado en su manifestación: Las emociones.

Lo que a continuación se presenta entonces, es una revisión que tiende a esclarecer cuál es la naturaleza y definición de la emoción, cuál es el enfoque que más se acerca y relaciona con los aspectos del control social y una forma aproximativa de medición de las mismas.

3.1 Naturaleza y definición de las emociones.

El estudio de las emociones ha presentado grandes problemas debido a la falta de un esquema adecuado en su definición, así como en la unificación de criterios de integración de los diferentes estudios realizados sobre ellas. Pero a pesar de estas discrepancias, la mayoría de los pensadores han asumido que el aspecto corporal es

la expresión de una emoción experimentada (Plutchick, -- 1970). También, nos dicen los autores, existen tantas - emociones como reacciones que motiven sus efectos en el comportamiento humano o animal; con frecuencia dependen de la conciencia que tiene el organismo, y de la impor-- tancia de una situación, interviniendo en esta procesos- cognoscitivos de percepción, y de pensamiento. Las emo- ciones están definidas por un sólo síntoma, porque se en encuentran en relación con una serie de fenómenos.

Por otra parte, tenemos que las emociones generan dos -- clases de respuestas (Whittaker, 1971): respuestas ex-- ternas que se hacen al medio ambiente, como serían los - cambios de expresiones faciales; llanto, risa, agresión, etc.; y, respuestas internas (fisiológicas) en el orga-- nismo, ya sea el latido rápido del corazón, dilatación - de pupilas, aceleración del pulso y otros.

Las emociones también existen como fenómenos sociales; - una perturbación emocional que se presenta en una perso- na, con frecuencia es transmitida a un grupo o en ocasio- nes a toda una nación, fenómeno conocido con el nombre - de "histeria de masas"; los casos de pánico muestran la facilidad ocasional con que son contagiadas las emocio-- nes fuertes transmitidas de personas a personas. Gene-- ralmente, la comunicación de mensajes con alto contenido emocional se realiza en forma de Rumores.

Por otro lado, las emociones se hallan unidas con la motivación y no son independientes entre sí, sino que contienen rasgos comunes o indican grados o aspectos de dimensiones básicas subyacentes. El miedo, la aflicción, la cólera, el gozo, el entusiasmo, el amor, cuando están presentes pueden dominar nuestras percepciones de la realidad e imprimir un determinado carácter a nuestro comportamiento. Asimismo, la aparición de una emoción va a depender de la percepción, cognición y sentimiento de un estado, afecto o estímulo el cual la generará. Sin embargo, cada autor incluye elementos diferentes y aproximaciones diferentes sobre las reacciones emocionales y por ello existen tantas definiciones como autores se avocan a su estudio. Algunos contemplan el aspecto fenomenológico; otros, hacen hincapié en el aspecto afectivo y, algunos más, han enfatizado el aspecto cognoscitivo, de tal manera que, por lo mismo, nos encontramos con una amplia gama de definiciones sobre el concepto de "emoción", de las que aquí sólo se presentan algunas:

Para Dumas (1928), (Citado por Arnold 1970, p. 169):

"La emoción es un estado mental, una cualidad de la experiencia".

Para Krueger (1928), (Citado por Arnold 1970, p. 169):

"La emoción son las cualidades de la experiencia total de un todo"...

Klages 1950, (Citado por Arnold 1970, p. 170) dice que:
"Una emoción representa la intimidad de la experiencia, llegando la percepción y la acción, tanto que toda experiencia llega a ser emocional"...

De acuerdo con Jung (1955), (Citado por Arnold 1970, p. 170):

..."La emoción o afectividad descansa en bases instintivas que tienen contenido arquetípico o sea formas complejas, cuya última base es un arquetipo del patrón instintivo"...

Pardines (1968), (Citado por Arnold 1970, p. 170):

"La emoción es dinámica y es la reacción ante una determinada situación"...

M. Arnold (1960), (Citado por Plutchick 1972, p. 82):

"La emoción viene a ser estrictamente una reacción psicológica a una situación percibida que de alguna manera hace surgir el impulso apropiado y al mismo tiempo el impulso produce cambios psicológicos y constituye el impulso a la acción".

Cofen (1972, p. 84): "La emoción es producto conjunto de una excitación fisiológica y de una evaluación cognoscitiva de la situación en que tiene lugar la excitación".

Fester, Perrot (1975, p. 628): "La emoción es un estado del organismo en que la forma y la frecuencia de varios-

items de conducta del repertorio operante, resultan alterados".

Lazarus (1975), (Citado por Plutchick 1972, p. 83):

"La emoción es parte de un proceso de adaptación o una reacción dinámica que se presenta ante una determinada situación".

Catania (1976, p. 169): "La emoción es una respuesta compleja evocada y ocasionada por determinadas condiciones ambientales, compuesta tanto de operantes como de respondientes".

Rivera (1977), (Citado por Plutchick 1972, p. 83):

"Cualquier clase de emoción (enojo, alegría, etc.) puede ser caracterizada por su propia y particular estructura y descrita por su situación específica, transformación y función".

En las definiciones anteriores podemos, no obstante, encontrar elementos comunes, tales como: 1o. la conceptualización de la emoción como una reacción dinámica que consiste, según el caso, en la manifestación de una conducta observable o un estado de reacción (excitación) fisiológica; 2o. que es manifestada por el individuo ante una situación o experiencia determinada y 3o. que ésta forma parte de un proceso psicológico basado en el aprendizaje; de lo que se desprende que, pocos autores-

en la actualidad siguen considerando las emociones como instintivas.

Por último, es importante señalar que la percepción juega un papel determinante en la manifestación de las emociones, formando parte de uno de los varios fenómenos -- que la conforman, en virtud de que ésta es una consecuencia de la interacción entre el organismo y su medio ambiente físico. Respecto de esto, Mechotte (1946, citado por Forgas, p. 287), nos dice: "los estados emocionales de los individuos se basan necesariamente en reacciones perceptibles, tales como son las expresiones faciales, gestos motores y simples movimientos de los ojos"...

En realidad lo verdaderamente importante en relación con el problema de tesis planteado es el hecho de que para casi todos los estudiosos de las emociones, el aprendizaje, a través de la experiencia, es determinante en la manifestación de esta "reacción" dinámica. Se hace necesario, por lo tanto, contar con un modelo explícito que -- contemple todos estos aspectos integrados, para contar con una explicación más completa sobre las emociones; y es, al parecer, el modelo de R. Plutchick, el más cercano a cumplir con estas exigencias teóricas.

3.2 Un modelo de emoción basado en la historia psicoevolutiva de Roberto Plutchick.

La existencia de una serie de definiciones sobre emoción,

nos hace evidentes el gran número de enfoques teóricos y trabajos empíricos de que se desprenden, en el ámbito de la Psicología.

De estos enfoques seguramente uno de los más importantes en la actualidad es el de la Teoría Psicoevolutiva de -- las emociones de R. Plutchick (1977), quien, además, propuso que las emociones tienen un carácter mixto. Para él "Una emoción es una cadena de eventos que incluye un proceso emocional". (Plutchick, 1977, p. 82); dicho proceso emocional está formado por:

- a) un evento estímulo
- b) un proceso cognitivo: formación de conceptos abs---tractos, disección, evaluación, simbolización y comparación con la información establecida en la memoria.
- c) conducta
- d) una función.

Las reacciones corporales han demostrado cambios en evolución y, probablemente, han requerido maduración individual. Las experiencias emocionales complejas en los --- adultos son adquiridas por la mezcla de ellas. También, las reacciones emocionales pueden variar en intensidad - produciendo diferentes matices en la experiencia emocional como por ejemplo: desde miedo hasta terror pasando por aprehensión y pánico. La evaluación de las palabras que usamos para describir las experiencias emocionales -

indican una reacción básica así como la variación de intensidad.

Así como las emociones varían en intensidad, éstas pueden presentar diferentes niveles de dimensión en su presentación, las cuales en primer término pueden ser placenteras como el éxtasis, el regocijo, la alegría, o no-placenteras como por ejemplo el miedo, la pena, el terror.

Plutchick ubica a éstas emociones en la dimensión que denomina de aproximación-rechazo, según la cual el individuo evita unas (tristeza, disgusto, coraje) y se aproxima a otras (sorpresa, esperanza, felicidad, etc.); asimismo, pueden ser traducidas en otra dimensión llamada de polaridad en la cual se presentan las emociones en pares opuestos como por ejemplo amor-odio.

Seguramente la relevancia de este modelo explicativo consiste en la consideración e integración tanto del evento estímulo como la existencia de un evento cognitivo (en cuanto a formación de conceptos abstractos, discusión, evaluación, simbolización y comparación con la información establecida en la memoria, dados por la experiencia), la conducta y su función y es en virtud de esto que tanto la definición de emoción de Plutchick como su modelo, que se incluye la dimensión aceptación-rechazo, en donde se contempla la variación en la intensidad de -

la emoción, me parecen los acertados a adoptar, ya que están, ambos, en estrecha relación con los presupuestos del control social que, como ya hemos visto, se ejerce en los individuos a lo largo de su vida y, sobre todo, en una esfera tan importante de la psicología de los individuos: las emociones. De hecho, o bien se tienen reacciones emotivas, o bien toda manifestación conductual conlleva una parte afectiva.

Tenemos también, que el control en la manifestación de las emociones varía no solo culturalmente, sino situacionalmente y, lo que es más aún, de acuerdo al sexo y al rol que juegan el hombre y la sociedad y, por ende, en la pareja también.

Sin embargo, y a pesar de contar con un modelo aproximativo, éste no exime ni salva del todo el problema de la medición de las mismas, si bien el mismo Plutchick propone una serie de cuestionarios evolutivos al respecto, que será lo que veremos a continuación.

3.3 Medición de emociones.

Las teorías de la emoción, como ya hemos visto, no son del todo precisas y no solamente existe el problema de la definición del concepto, sino también el problema de la medición, debido, por un lado, a poco conocimiento concerniente a los factores fisiológicos que afectan a la conducta emocional, y por otro, a la falta de un cri-

terio unificado sobre los elementos de que se estructu--
ran las emociones.

Tenemos, por otro lado, que la medición debe ser cuidadosa, ya que se corre el riesgo de medir características -
emocionales (de personalidad) del individuo cuando se --
quiere medir en realidad sólo la reacción emocional ante
un evento (es decir, una emoción), o viceversa.

El aspecto fisiológico no he de tratarlo en el presente-
trabajo, ya que rebasa los límites del mismo, así que sólo
lo mencionaré brevemente que aunque se especula sobre el
que las estructuras del Sistema Límbico están involucra--
das en la ocurrencia de la emoción, la evidencia fisiológ
ica que implica esto es bastante contradictoria para pod
er localizar el lugar que controla conductas emociona--
les específicas. La mayoría de las conductas emociona--
les tienen importantes componentes aprendidos que varían
a través de diferentes culturas.

De la revisión teórica, se desprenden 3 posibles formas-
de medición: la fisiológica, la conductual y la subjetiv
a.

La medición fisiológica es tal vez la más difícil de real
lizar, por las razones someramente expuestas al princi--
pio. El otro tipo de medición, el manifiesto: expre---
sión facial, también presenta ciertos problemas: el de-
la objetividad del observador y el de la intensidad de -

la emoción para poder ser percibida, aunque ofrece menos dificultades que la primera, ya que consiste sólo en el registro de lo que se observa en el sujeto.

Por último tenemos un tercer tipo de medición: la medición del nivel subjetivo, que se realiza a través del método introspectivo.

Dentro del método Introspectivo Plutchick (1977), menciona una serie de escalas para medir las emociones, tales como: El Índice del Perfil del Animo, El Índice del Perfil de las Emociones, El Reporte de Autoevaluación, La Escala de Medición de la Personalidad, El Índice del Estilo de Vida y otros más.

Advierte, que sin embargo, se debe tener cuidado con este tipo de medición, ya que aunque es común, es engañosamente simple.

De entre estas escalas, como ya decíamos, se encuentra el Reporte de Autoevaluación que consiste en lo siguiente:

El cuestionario de autoevaluación, ha sido extensivamente usado para evaluar emociones. Tales cuestionarios o escalas usualmente piden al sujeto que conteste preguntas como las siguientes:

¿Es usted temeroso o engañoso?

¿Se siente solo y triste?

¿Es fácil que pierda el temple?

Las respuestas a tales preguntas presumiblemente reflejan estados emocionales o características emotivas en una persona, dependiendo de la naturaleza de las instrucciones. Si la pregunta se refiere al momento presente o pasado reciente solamente, las respuestas probablemente reflejarán estados emocionales, ánimos o sentimientos que pueden ser relativamente transitorios.

Si la pregunta se refiere a conductas o sentimientos típicos, entonces la respuesta refleja características emotivas o disposiciones.

La distinción entre estados emocionales y características emotivas fue primero introducida dentro de la literatura académica psicológica por Catell y Scheier en 1961, aunque algunos psicoanalistas han hecho una distinción similar en terreno Clínico antes de esto. (Fenichel, 1946; Rapaport, 1950).

Spielbenz (1966) ha continuado enfatizando la importancia de esta distinción. El sugiere por ejemplo, que el estado de ansiedad es evocado como una individual interpretación de una situación como peligrosa o amenazante y son caracterizadas por sentimientos subjetivos de tensión y preocupación. En contraste, las características de la ansiedad son inferidas de la frecuente aparición de estados de ansiedad.

Estas conclusiones tienen algunas implicaciones para la medición de emociones así como la personalidad. Esto — significa que muchas pruebas de emoción y personalidad — son intertransformables simplemente por un cambio en las instrucciones.

Evidentemente, al recurrir al método introspectivo, lo — hacemos bajo presupuestos que nos permiten inferir que — el sujeto contestará a las preguntas no para reflejar es — tados emocionales o características emotivas en abstrac — to, sino derivadas y manejadas en función del aprendiza — je (por medio de procesos cognitivos y perceptuales), — que a su vez estará determinado por el control social, — la situación estímulo y las diferencias sexuales.

4. CLASE SOCIAL Y SU INFLUENCIA EN LA CONDUCTA.

Como se ha venido planteando, toda sociedad produce efectos - sobre cada uno de sus miembros, en particular mediante las -- prácticas de socialización temprana.

Los seres humanos se desenvuelven y actúan socialmente mediante su afiliación a agregados de personas.

La pertenencia a una clase social tiene efectos de carácter - específico sobre los individuos. (Salazar y otros, 1979).

De donde la clase social es un factor importante en la deter- minación del tipo de conductas que presentan los individuos - que pertenecen a un grupo o subcultura, Hollander (1971, p. - 328) la define como "Un agrupamiento de individuos con una se rie de privilegios, responsabilidades y derechos adquiridos - por su pareja, posesión de cualidades valoradas en una cultu- ra en particular"...

La interacción de los individuos pertenecientes a una determinada clase social es menos directa que en el grupo primario.- El grupo secundario se caracteriza por la falta de afectivi-- dad, sustituida por la funcionalidad, en las relaciones, debido a su gran número de miembros y por la ausencia, en muchos- casos, de límites espaciales claramente establecidos. (Sala- zar y otros, 1979).

Los individuos nacen en el seno de una clase (la de sus pa---

dres). Las identificaciones de clase originan notables efectos psicológicos ya que, de manera global, los actos de los individuos, tanto los referentes a su vida cotidiana (preferencia, modales, formas de hablar o vestir), como en aquellos que constituyen la expresión de sus sentimientos, actitudes, aprendizajes, etc. Un estudio de Davits, Gardner y Gardner (1941), en una ciudad del sur de EE.UU., ilustra la perspectiva que ofrece la identificación de clase para la percepción de las otras clases. Estos autores encontraron que la percepción de la pertenencia a una clase varía según los distintos estratos: los individuos de clase alta "conciben las divisiones sobre todo en términos de tiempo -uno tiene determinada posición social porque su familia "siempre ocupó esa posición"- . Los de la clase media interpretan su posición en términos de la riqueza y el tiempo, y tienden a formular evaluaciones morales respecto de lo que "debe ser" (...) los grupos de clase media aceptan que el elemento temporal es factor importante en la posición superordinaria de la "antigua aristocracia" (...). Las personas de clase baja, en cambio, ven la estratificación total de la sociedad como una jerarquía de riqueza. (Hollander, 1971, pp. 328-329).

Asimismo, las personas que tienen circunstancias económicas similares propenden a asociarse y casarse entre sí; los amigos y compañeros de juego se buscan por lo general entre miembros de la misma clase. La identificación entre los miembros

en relación con las normas, actitudes, valores y organización y la aceptación y acatación de los mismos permite la cohesión y conformidad dentro del mismo.

La clase social sitúa al individuo en una serie de circunstancias socioeconómicas que condicionan sus estímulos. Bronfenbrenner (1958) estudió (en ciudadanos norteamericanos) el tipo de entrenamiento infantil en relación con la clase social y encontró que: Las madres de la clase media, se presentan como más permisivas hacia las necesidades y deseos manifestados por los niños. Esas madres tienen también, mayores expectativas respecto de sus hijos como es que sean responsables, que se cuiden solos, etc. Las madres de clase trabajadora -- utilizan más consistentemente el castigo físico, mientras que las de la clase media, emplean más la disciplina orientada hacia el amor (chantajes). Las relaciones entre padres e hijos son más aceptadoras e igualitarias entre los de la clase media, mientras que la clase trabajadora se orienta más hacia el mantenimiento del orden y de la obediencia. (Salazar y otros, 1979). De igual forma, en relación con las prácticas de crianza Davis y Havighurst (1948) y Martha Ericson (1948) nos informan de los resultados de sus investigaciones realizadas con habitantes de América del Norte: "las prácticas de crianza de los padres de la clase media son significativamente distintas de las de los padres de clase baja. Las madres de la clase media exhibían tendencias coercitivas en la educa

ción temprana de sus hijos. Comparadas con las madres de clase baja, amamantaban menos a sus hijos y los destetaban antes y más bruscamente; se inclinaban más a seguir un horario de alimentación riguroso y comenzaban en época más temprana la educación del movimiento intestinal y de la vejiga". (Hollander 1971, p. 334).

Por otro lado en cuanto al nivel de aspiraciones ocupacionales de los jóvenes tenemos que estos se ajustan a lineamientos clasistas; se ha comprobado que alrededor del 60% de los norteamericanos de sexo masculino, desempeñan ocupaciones más o menos análogas, o bien iguales o inferiores a las de sus padres. (Center, 1949 citado por Hollander 1971).

Por su parte, Kahl (1953) demostró que, para niveles de CI -- constantes, en cada uno de ellos, los alumnos secundarios cuyos padres ocupan altos empleos alientan expectativas mucho más elevadas de asistir a la Universidad que los alumnos cuyos padres pertenecen a categorías ocupacionales inferiores. En este aspecto las expectativas y percepción juegan un papel importante, no solo la capacidad intelectual, ya que esta se da en función de la identificación psicológica de clase. Lipset y Bendix (1959) observaron una disminución en las proporciones antes mencionadas, con el correr del tiempo. (Hollander, 1971).

De igual forma, las experiencias del niño en cuanto a necesi-

dad de logro académico, nivel de aspiración, participación en actividades extraescolares y el índice de deserción cambian con la clase y constituyen factores positivamente relacionados a la clase en la que se ubica el niño.

Los procesos de enseñanza, interés, motivaciones y percepciones cambian de un grupo social a otro, las conductas de los individuos, luego entonces, también variarían como por ejemplo: "la percepción y la conducta verbal se ven afectadas por el nivel socioeconómico. Es más probable el retardo en el comienzo del habla en el ambiente de la clase baja que el de la clase media"... (Salazar y otros 1979, p. 314).

Por último, es importante señalar que la clase social es una amplia categoría de identidad social, dentro de la cual, otras influencias subculturales como serían raza, religión, etc. pueden afectar a través de la familia, la personalidad del niño.

Todo lo anterior nos hace suponer que las conductas manifestadas por hombres y mujeres de diferentes grupos socioeconómicos diferirán debido a la influencia que ejercen los valores y normas de cada uno, así como a los diferentes tipos de aprendizajes, estimulaciones, expectativas, percepciones y asunción de roles.

III. TECNICAS Y PROCEDIMIENTOS DE INVESTIGACION.

1. Planteamiento del problema.

Se pretende conocer si el control social ejercido en la manifestación de emociones con respecto al cónyuge es mayor en -- hombres que en mujeres en situaciones públicas y privadas con un rango de edad de 30 a 40 años en dos grupos socioeconómicos diferentes.

2. Sistema de Hipótesis.

2.1 Hipótesis conceptual.

Dado que la mayoría de las conductas se manifiestan en -- hombres y mujeres diferenciadamente en base a su sexo, -- y que, son aprendidas para su manifestación dependiendo de su transmisión a través de diferentes agentes de socialización de dichos aprendizajes que incluyen la asunción de roles en la niñez y después en la edad adulta basándose en las pautas culturales de su sociedad podríamos decir que el control social ejercido en la manifestación de emociones es mayor en hombres que en mujeres ante situaciones estímulo iguales.

2.2 Hipótesis de trabajo.

El control social ejercido en la manifestación de emociones es mayor en hombres que en mujeres.

2.3 Hipótesis alterna.

Sí existen diferencias estadísticamente significativas --

entre el control social ejercido en la manifestación de emociones en hombres que en mujeres.

2.4 Hipótesis nula.

No existen diferencias estadísticamente significativas - entre el control social ejercido en la manifestación de emociones en hombres que en mujeres.

2.5 Hipótesis (Pública contra sexo y grupo socioeconómico).

El control social ejercido en la manifestación de emociones en hombres y mujeres será mayor en los hombres que - en las mujeres en situaciones públicas en los grupos socioeconómicos de lujo y popular.

2.6 Hipótesis (Privada contra sexo y grupo socioeconómico).

El control social ejercido en la manifestación de emociones en hombres y mujeres es mayor en las mujeres en situaciones privadas en los grupos socioeconómicos de lujo y popular.

3. Definición de variables.

3.1 Variable independiente.

Situación estímulo pública o privada, sexo, edad y grupo socioeconómico.

3.2 Variable(s) dependiente(s).

Respuestas manifiestas, neutras o desplazadas en donde:

Respuesta manifiesta será aquella respuesta observable - emitida por el sujeto en el momento en que se presenta - la situación estímulo y es reportada por este en forma - verbal.

Respuesta neutra: consistirá en la información propor-- cionada de la no emisión de respuesta observable.

Respuesta desplazada será la información dada por el su- jeto sobre la forma de la manifestación de una respuesta observable fuera del lugar y momento en que se presente- la situación estímulo.

3.3 Variables extrañas.

Religión, nivel educativo, número de hijos, ocupación.

3.4 Control de variables.

Las variables extrañas serán controladas por medio de -- aleatorización, esto es, selección simple al azar de los sujetos dentro de los grupos independientes.

4. Selección del diseño de Investigación.

Se empleará un diseño de dos grupos independientes selecciona- dos al azar o muestreo aleatorio el cual incluye el mismo nú- mero de sujetos en cada grupo y que consiste en que todos los miembros de una población determinada tienen la misma probabi- lidad de ser seleccionados y formar parte de la muestra, infi- riéndose que las variables extrañas desconocidas por el inves- tigador, se habrán repartido también al azar en ambos grupos,

y así quedarán igualadas. Se compararán los datos obtenidos dentro de cada grupo en relación con las variables, respuesta manifiesta, neutra y desplazada.

4.1 Características de la muestra.

El número de sujetos elegidos para la muestra fueron 60 hombres y 60 mujeres casados de 30 a 40 años de edad pertenecientes a 2 grupos socioeconómicos diferentes seleccionados al azar (del mapa mercadológico del área metropolitana de la ciudad de México, BIMSA). Estos son:

- a) Grupo socioeconómico de lujo con un nivel de ingreso familiar de \$22,401.00 a \$35,200.00 mensuales correspondiente a las colonias como Del Valle, Florida, -- Las Aguilas.
- b) Grupo socioeconómico popular con un nivel de ingreso familiar de \$3,200.00 mensuales, correspondiente a colonias como Santo Domingo, Copilco el Alto, cuadrante de San Francisco.

Todos los sujetos fueron entrevistados en sus casas, seleccionadas estas también al azar, en horarios y días de la semana diferentes. La solicitud de ayuda en la participación de la entrevista consistió para todos los sujetos en la siguiente instrucción verbal:

"Buenos días (tardes) soy estudiante de la universidad y

estoy haciendo un trabajo; ¿sería usted tan amable de ayudarme contestando unas preguntas sobre usted?".

5. Especificación del instrumento. (Se anexa cuestionario al final).

Se utilizó un cuestionario de 20 preguntas abiertas de las cuales 10 contenían situaciones estímulo privadas, (esto es, ubicaban al sujeto a solas con su pareja) y 10 situaciones estímulo públicas (el sujeto acompañado de su cónyuge y una o más personas).

El cuestionario fue diseñado basándose en las reglas generales para la construcción de los mismos con respuestas de tipo abierto. El tiempo aproximado de aplicación fué de 15 a 30 minutos por persona.

El instrumento fué previamente piloteado con dos pequeñas muestras de sujetos de cada grupo con las mismas características de las muestras seleccionadas siendo un total de 10 sujetos por grupo.

Después de realizado el estudio piloto, no se encontró ningún problema en cuanto a su aplicación, por lo cual fué utilizado el mismo cuestionario para el estudio definitivo.

Para poder clasificar las respuestas dentro de las categorías previamente establecidas (respuestas manifiestas, neutras y desplazadas) se utilizó el criterio de 4 jueces calificados, cada uno de ellos clasificó 12 cuestionarios de la muestra dentro de una de las diferentes categorías de respuesta basándose en la definición de cada una de ellas. La calificación-

de la prueba fué hecha en base a una mayoría o a un porcentaje mayor en el acuerdo entre jueces asignándole un valor de 1 para 3 acuerdos o respuestas iguales entre jueces o para 1 ó 2 acuerdos esto fué arbitrariamente traducido y con fines prácticos a porcentajes 1=75% (ver Cuadro #1. Tabla de resultados de la prueba de acuerdo entre jueces) de lo cual se obtuvo un resultado de 79.5% de acuerdo entre los jueces en las categorías de respuesta propuestas.

Este tipo de tratamiento fue necesario debido a dos cosas:

- a) La imposibilidad de utilizar un mayor número de jueces por ser un número grande de respuestas a clasificar (240).
- b) Los tratamientos estadísticos factibles de ser utilizados requerirían un nivel de medición diferente y un mayor número de jueces.

Por lo que respecta a la confiabilidad del instrumento esta no fué comprobada, solamente nos basamos en el estudio piloto, sin embargo, pudo haberse utilizado la prueba de consistencia interna o de equivalencia Alpha de Cronbach la cual se expresa por la fórmula:

$$\alpha = \frac{N}{N-1} \left(\frac{1 - \sum_{i=1}^N \sigma^2(Y_i)}{\sigma_X^2} \right)$$



en donde:

- N = número de indicadores o items
- $\sum \sigma^2(Y_i)$ = suma de las varianzas de los items
- σ^2 = varianza del compuesto total

la cual como instrumento de estimación de confiabilidad es:

un coeficiente de confiabilidad muy general que comprende tanto la fórmula de Spearman-Brown como la de Kuder y Richarson, hace uso de toda la información contenida en los items, es -- decir, su número, sus varianzas y covarianzas es fácil de calcular y tiene una interpretación teórica directa.

Todo lo anterior para el tipo de estudio y de datos que se manejan nos permitiría, en un momento dado, tener un instrumento suficientemente confiable para permitir la generalización de datos y su manejo estadístico de forma más objetiva.

CUADRO #1. TABLA DE RESULTADOS DE LA PRUEBA DE ACUERDO ENTRE JUECES.

Cuestionarios		Preguntas																				T	P
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20		
(53-B)	1	1	1	1	0	1	1	1	0	1	1	1	0	0	1	0	1	1	1	1	15	75	
(40-B)	2	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	0	1	1	0	1	1	1	1	17	85	
(45-A)	3	1	0	1	0	1	1	0	0	1	1	1	0	1	1	1	0	0	1	1	13	65	
(56-A)	4	1	1	1	0	1	1	1	1	0	1	0	0	1	1	1	1	1	1	0	15	75	
(1-A)	5	1	0	1	1	1	1	1	0	1	1	0	1	0	0	0	0	1	1	1	13	65	
(25-A)	6	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	19	95	
(12-A)	7	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	0	1	0	1	1	0	1	0	15	75	
(36-A)	8	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	0	1	1	0	16	80	
(55-B)	9	1	0	1	0	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	17	85	
(22-B)	10	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	19	95	
(11-B)	11	1	1	0	1	0	1	1	1	0	1	1	1	0	1	1	0	0	1	1	13	65	
(29-B)	12	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	19	95	
	T	12	8	9	7	10	12	11	9	10	12	9	10	7	10	9	8	8	10	12	8	191	79.58%
	%	100	66.6	75	58.3	83.3	100	91.6	75	83.3	100	75	83.3	58.3	83.3	75	66.6	66.6	83.3	100	66.6	1591	79.58

6. Procedimiento estadístico.

Utilización de la prueba χ^2 (chi cuadrada para determinar la significación de la diferencia entre los dos grupos independientes).

$$\chi^2 = \sum_{i=1}^r \sum_{j=1}^r \left(\frac{O_{ij} - E_{ij}}{E_{ij}} \right)^2$$

Con grado de libertad de: $gl = (r-1) (k-1)$.

Se considera que es la prueba más adecuada para el diseño de investigación que se maneja, así como para el nivel de medición (nominal) al que se analizarán los datos.

IV. RESULTADOS Y DISCUSION.

1. Análisis estadístico.

CUADRO #2. TABLA DE FRECUENCIAS DE RESPUESTAS DE LOS 120 SUJETOS.

Tipo de respuesta		Masculino		Femenino	
		Pública	Privada	Pública	Privada
DE LUJO	Manifiesta	102	168	78	148
	Neutra	154	124	187	142
	Desplazada	44	8	35	10
POPULAR	Manifiesta	133	209	108	148
	Neutra	112	86	164	143
	Desplazada	55	5	28	9

CUADRO #3. TIPO DE RESPUESTA POR GRUPO SOCIOECONOMICO.

Tipo de respuesta	Grupo Socioeconómico		Totales
	De lujo	Popular	
Manifiesta	496 20.66%	598 24.01%	1094 45.58%
Neutra	607 25.29%	505 21.04%	1112 46.33%
Desplazada	97 4.04%	97 4.04%	194 8.08%
	1200 50%	1200 50%	2400 100%

$$\chi^2 = 18.8661$$

$$gl = 2$$

$$P < .001$$

Sí existen diferencias estadísticamente significativas entre el tipo de respuestas y el grupo socioeconómico, o sea, el grupo socioeconómico de lujo presenta un porcentaje menor de respuestas manifiestas y un mayor número de respuestas neutras que el grupo socioeconómico popular en el cual las respuestas manifiestas son mayores en casi un 4% y en cuanto a respuestas neutras en aproximadamente también un 4%; las respuestas desplazadas fueron dadas en igual proporción en los dos grupos.

CUADRO #4. TIPO DE RESPUESTA POR SEXO.

Tipo de respuesta	Masculino	Femenino	Totales
Manifiesta	612 25.2%	482 20.8%	1094 45.58%
Neutra	476 19.83%	636 26.5%	1112 46.33%
Desplazada	112 4.66%	82 3.41%	194 8.08%
	1200 50%	1200 50%	2400 100%

$$\begin{aligned} \chi^2 &= 61.467 \\ \text{gl} &= 2 \\ P &< .001 \end{aligned}$$

Sí existen diferencias estadísticamente significativas entre el tipo de respuesta por el sexo.

Los sujetos del sexo masculino presentan un porcentaje mayor de respuestas manifiestas y desplazadas que los sujetos del sexo femenino un número menor de respuestas neutras. El porcentaje de respuestas neutras en el sexo femenino es mayor -- que ningún otro tipo de respuesta del sexo masculino.

CUADRO #5. TIPO DE RESPUESTA POR SITUACION ESTIMULO.

Tipo de respuesta	Situación		Totales
	Pública	Privada	
Manifiesta	421 17.54%	673 28.04%	1094 45.58%
Neutra	617 25.70%	495 20.62%	1112 46.33%
Desplazada	162 6.75%	32 1.33%	194 8.08%
	1200 50%	1200 50%	2400 100%

$$\chi^2 = 158.5456$$

$$gl = 2$$

$$P < .001$$

Sí existen diferencias estadísticamente significativas entre el tipo de respuesta y la situación estímulo.

Se presentaron un porcentaje mayor de respuestas manifiestas (28.04%) en situaciones privadas que en públicas un mayor porcentaje (25.70%) de respuestas neutras en situaciones públicas.

Las respuestas desplazadas fueron mayores (6.75%) en situaciones públicas.

CUADRO #6. TIPO DE RESPUESTA POR SITUACION ESTIMULO CONTROLANDO EL SEXO.

Tipo de respuesta	Masculino		Femenino		Totales
	Pública	Privada	Pública	Privada	
Manifiesta	235 9.79%	377 15.70%	186 7.75%	296 12.33%	1094 45.58%
Neutra	266 11.08%	210 8.75%	351 14.62%	285 11.87%	1112 46.33%
Desplazada	99 4.12%	13 .54%	63 2.62%	19 .79%	194 8.08%
	600 25%	600 25%	600 25%	600 25%	2400 100%

$$\chi^2 = 211.7732$$

$$gl = 6$$

$$P < .001$$

Sí existen diferencias estadísticamente significativas entre el tipo de respuesta por la situación controlando el sexo.

Hombres y mujeres presentan un porcentaje mayor de respuestas manifiestas en situaciones privadas (hombres 15.70% contra 9.79% y mujeres 12.33% contra 7.75%).

Los hombres presentan mayor número de respuestas manifiestas en situaciones públicas que las mujeres (9.79% contra 7.75%).

Hombres y mujeres presentaron un porcentaje mayor de respuestas neutras en situaciones públicas y las mujeres presentan un porcentaje mayor de respuestas neutras en situaciones públicas y privadas que los hombres (públicas 14.62% contra 11.08% y privadas 11.87% contra 8.75%).

En cuanto a las respuestas desplazadas el porcentaje es mayor en situaciones públicas en hombres y mujeres a su vez mayor en hombres (4.12% en hombres pública, 2.62% mujeres pública). El porcentaje de respuestas desplazadas en situaciones privadas es mayor en mujeres pero en una proporción muy baja .35% de diferencia entre hombres (.54%) y mujeres .79%.

Las mujeres presentaron en situaciones públicas en términos generales en un 14.62% respuestas neutras y en situaciones privadas la diferencia entre respuestas neutras 11.87% y manifestadas es casi nula (12.33%).

Los hombres presentaron en su mayoría en situaciones públicas respuestas neutras y en privadas respuestas manifestadas.

CUADRO #7. TIPO DE RESPUESTA POR SITUACION CONTROLANDO EL GRUPO SOCIOECONOMICO.

Tipo de respuesta	De lujo		Popular		Totales
	Pública	Privada	Pública	Privada	
Manifiesta	180 7.5%	316 13.16%	241 10.04%	357 14.87%	1094 45.58%
Neutra	341 14.2%	266 11.08%	276 11.5%	229 9.54%	1112 46.33%
Desplazada	79 3.29%	18 .75%	83 3.45%	14 .58%	194 8.08%
	600 25%	600 25%	600 25%	600 25%	2400 100%

$$\chi^2 = 178.81$$

$$gl = 8$$

$$P < .001$$

Sí existen diferencias estadísticamente significativas entre el tipo de respuesta por la situación controlando la clase.

El grupo socioeconómico de lujo y popular presentaron un porcentaje mayor de respuestas manifiestas en situaciones privadas, y más neutras en situaciones públicas. El grupo popular presentó un porcentaje mayor de respuestas manifiestas en situaciones públicas y un porcentaje casi igual --- (11.08% contra 11.50%) de respuestas neutras en situaciones privadas con el grupo socioeconómico de lujo.

Asimismo, las respuestas desplazadas fueron mayores en los dos grupos en situaciones públicas y mayores a su vez en situaciones privadas que el grupo socioeconómico popular (.75% contra .58%).

CUADRO #8. TIPO DE RESPUESTA POR EL GRUPO SOCIOECONOMICO CONTROLANDO EL SEXO.

Tipo de respuesta	De lujo				Popular				Totales
	Pública		Privada		Pública		Privada		
	Masc.	Fem.	Masc.	Fem.	Masc.	Fem.	Masc.	Fem.	
Manifiesta	102 4.2%	78 3.2%	168 7.0%	148 6.1%	133 5.5%	108 4.5%	209 8.7%	148 6.1%	1094 45.5%
Neutra	154 6.4%	187 7.7%	124 5.1%	142 5.9%	112 4.6%	164 6.8%	86 3.5%	143 5.9%	1112 46.3%
Desplazada	44 1.8%	35 1.4%	8 .33%	10 .41%	55 2.2%	28 1.1%	5 .20%	9 .37%	194 8.0%
	300 12.5%	2400 100%							

$$\chi^2 = 241.8164$$

$$gl = 14$$

$$P < .001$$

Sí existen diferencias estadísticamente significativas entre el tipo de respuesta por el grupo socioeconómico controlando el sexo.

En los dos grupos socioeconómicos la respuesta manifiesta con mayor porcentajes ese día en situaciones privadas en los dos sexos a su vez en un porcentaje mayor en hombres que en mujeres (7% y 8.7% contra 6.1% y 6.1%).

Las respuestas manifiestas en situaciones públicas fué mayor en hombres que en mujeres en ambos grupos socioeconómicos con una diferencia de un 1.0%.

En situaciones públicas y privadas tanto en el grupo de lujo como en el popular el mayor porcentaje de respuestas neutras fué femenino siendo mayor el número de respuestas en situaciones públicas y a su vez mayor en el grupo socioeconómico de lujo (7.1% contra 6.8% del popular). Los hombres presentaron un mayor número de respuestas neutras en situaciones públicas en ambos grupos siendo a su vez mayores en el grupo popular (6.8% contra 6.4% del grupo de lujo).

Tanto en hombres como en mujeres en los dos grupos socioeconómicos el porcentaje de respuestas desplazadas fué mayor en situaciones públicas que en privadas y mayor en hombres que en mujeres.

En situaciones privadas el porcentaje de respuestas desplazadas es mayor en las mujeres que en los hombres y mayor en las mujeres del grupo socioeconómico de lujo que en el popular.

El porcentaje en las respuestas desplazadas en situaciones privadas en los hombres, es mayor en el grupo socioeconómico de lujo que en el popular (.20% contra .33% del grupo de lujo).

2. Análisis general de los resultados.

1. Sí existen diferencias estadísticamente significativas entre el tipo de respuestas y el grupo socioeconómico, lo cual significa que el control social ejercido en la manifestación de emociones es mayor en el grupo socioeconómico de lujo.

2. Sí existen diferencias estadísticamente significativas - entre el tipo de respuesta por el sexo, lo cual significa que el control social ejercido en la manifestación de emociones es mayor en mujeres que en hombres.
3. Sí existen diferencias estadísticamente significativas - entre el tipo de respuestas por la situación estímulo, - lo cual representa que el control social ejercido en la manifestación de emociones es mayor ante situaciones públicas que privadas.
4. Sí existen diferencias estadísticamente significativas - entre el tipo de respuesta por la situación estímulo con trolando el sexo lo cual, significa, que existe un mayor control social en la manifestación de emociones en situaciones públicas y privadas en respuestas manifiestas, -- neutras y desplazadas en las mujeres.
5. Sí existen diferencias estadísticamente significativas - entre el tipo de respuesta por la situación estímulo con trolando el grupo socioeconómico, lo cual nos indica --- que: existe un mayor control social en la manifestación de emociones en situaciones públicas ante respuestas de tipo manifiesto en el grupo socioeconómico de lujo y un mayor control social en la manifestación de emociones en el grupo socioeconómico popular en cuanto a respuestas - de tipo neutro.

6. Sí existen diferencias estadísticamente significativas - entre el tipo de respuesta por el grupo socioeconómico - controlando el sexo, lo cual demuestra que: el control social ejercido en la manifestación de emociones en situaciones públicas y privadas en los dos grupos socioeconómicos es mayor en las mujeres que en los hombres.

3. Discusión de los resultados.

En nuestro estudio vimos que: las diferencias encontradas en la manifestación de emociones en los grupos socioeconómicos - de lujo y popular se ve apoyada en los planteamientos hechos con respecto a las diferencias que se presentan en las clases sociales en donde: "si la pertenencia a una clase tiene efectos de carácter específico sobre los individuos, y si los procesos de enseñanza, interés, motivaciones y percepciones cambian de un grupo a otro, las conductas de los sujetos que forman parte de dicho grupo también variarán. (Hollander, 1971; Salazar y otros, 1979). Esto fué apoyado por nuestros resultados.

Además se vió que el control social ejercido en la manifestación de emociones es mayor en el grupo socioeconómico de lujo, que en el popular, apoyado de igual manera que el resultado anterior. Suponemos que en relación a los diversos estudios realizados sobre tipos de crianza y motivaciones, en las clases de lujo (altas) en México se ejerce un mayor control -

social personalizado en la manifestación de respuestas emocionales de sus miembros. Se podría suponer que esto se debe a que dichos grupos socioeconómicos, inculcan otro tipo de respuestas ante el medio como más importantes, como serían el logro, superación y competencia.

Por otro lado, apoyando nuestro resultado se puede decir que en las clases populares, suponemos que el control social personalizado y posicional que se ejerce en los sujetos es menor, tanto a niveles públicos como privados.

Otro de nuestros resultados muestra que existen diferencias significativas ($P < .001$), en la manifestación de emociones en hombres y mujeres en los dos grupos socioeconómicos, ante situaciones públicas y privadas. El que se ejerza un mayor control en las mujeres que en los hombres parece ser que se encuentra relacionado con diversos aspectos teóricos tales como: Primeramente, el que los sexos se manifiesten en forma diferente se debe a que son socializados en forma diferencial y condicionados dentro de su cultura para poder asumir los roles "masculino" y "femenino". (Miller, 1961). Estos caracteres genéricos son aprendidos y su significado depende de la cultura dentro de la que se manejan. (Mead, 1963). Asimismo, el papel que juegan los estereotipos que se tienen del sexo opuesto y el concepto de sí mismo, influye en un momento dado a que las mujeres que pertenecen a un grupo de "menor prestigio" esto es, inferior, a aceptar y adoptar aún cuando éste -

les sea desfavorable, el punto de vista de los hombres o grupo de "mayor prestigio" o superior (Piret, 1968). Una vez internalizados este tipo de valores otorgados a los sexos, influirán en las respuestas que ésta presente ante su cónyuge. Sabemos también que los roles sexuales y aprendizaje que se tiene de ellos en nuestra cultura, están estrechamente relacionados con la pareja como esposos, la mujer ha aprendido -- que su rol de esposa está basado en la sumisión, aceptación y respeto para con su esposo, que al contraer matrimonio con -- ella, sustituirá los cánones de autoridad y dominio que ejercía el padre. Por su parte, dado que el rol sexual masculino consiste en la presentación de respuestas como agresividad, -- autoridad, dominación y creatividad, aún cuando la mujer sea más emotiva que el hombre y más auto-divulgadora, se manifestará de acuerdo con el rol social que le corresponde ante su esposo.

Un problema que se presentó y que es importante hacer notar -- con respecto a este punto fué, que en nuestro cuestionario se manejaron situaciones estímulo de autoridad, agresividad e intimidad indiscriminadamente, tanto en situaciones públicas como privadas. Así vemos que la mayoría de las mujeres de ambos grupos socioeconómicos manifestaron, en su mayoría, conductas de retraimiento y pasividad aun cuando sentían diferentes emociones. Concluimos entonces que esta conducta estuvo determinada por el aprendizaje social del papel que se espera

de la mujer, así como de su rol sexual y el concepto que tenga de ella misma en relación con su pareja. La mujer considera al hombre como jefe de la familia, él toma las decisiones y ella se mantiene ante las diferentes situaciones en una actitud receptiva y de aceptación.

Este punto nos parece el más importante de nuestros hallazgos dado que nos lleva a suponer que los factores socioculturales, el aprendizaje del rol sexual y el rol de cada cónyuge influyen más en la manifestación de emociones que las diferencias individuales de personalidad, emotividad y divulgación del yo. Por último tenemos las diferencias arrojadas entre la manifestación de emociones y la situación estímulo. Se ejerce un mayor control social en la manifestación de emociones ante situaciones públicas que privadas.

Lo anterior está relacionado con el control social posicional que surge en el contexto de la interacción, dado que las situaciones planteadas a los sujetos, involucraban límites simbólicos que en el contexto de nuestra sociedad implican situaciones muy personales tales como:

¿Qué harías si tu esposo (a) te levanta la voz enfrente de un grupo de gente?

¿Qué harías y sientes si tu esposo (a) te abraza efusivamente en una reunión?

impidiendo que los sujetos pudieran manifestarse más en situa

ciones públicas puesto que como se dijo antes, incluían situaciones particularmente privadas.

V. LIMITACIONES DEL ESTUDIO.

Dadas las características propias de la presente investigación y como cualquier estudio de esta naturaleza en el campo de la psicología social se presentaron varios factores que limitaron la posible generalización de los resultados obtenidos, tales como:

1. Los apoyos teóricos del tema en cuestión son pobres y poco estudiados en México; el principal material al respecto está basado en estudios en otras culturas (Francia, Estados Unidos, etc.).
2. El tamaño de la muestra fué muy pequeña y por lo tanto limitada debido a la falta de recursos humanos y materiales por parte del entrevistador.
3. La realización de las entrevistas del grupo socioeconómico de lujo presentó muchos problemas dado que hubo bastantes personas que se rehusaron a cooperar, o que ya en el momento de la entrevista se negaban a seguir contestando. Esto tuvo como consecuencia el tener que recurrir a 3 colonias más del mismo grupo socioeconómico con el fin de obtener el número de entrevistas necesarias.
4. El tratamiento estadístico estuvo limitado al conocimiento de las diferencias entre los grupos por medio de la aplicación de χ^2 (chi cuadrada) puesto que el nivel de medición utilizado permitía desde tratamiento y/o un análisis de contenido el cual podría en un momento dado ser viciado por el investiga--

dor por la compenetración del mismo en el estudio. En estu--
dios posteriores podría hacerse un análisis de varianza con -
los mismos datos que nos permitirían una aproximación más ob-
jetiva del tema basándonos en este estudio como exploratorio.

VI. CONCLUSIONES DEL ESTUDIO.

Las conclusiones a las que llegamos con este estudio en base a los datos arrojados son:

Existen diferencias en el tipo de respuestas que presentan los hombres y las mujeres en la manifestación de sus emociones ante situaciones idénticas, lo cual lo atribuimos a los efectos de la socialización diferencial, la asunción de roles, factores socio-culturales, sistema relacional y las características de personalidad propias de cada uno de los sexos, los cuales determinan el tipo de conducta que debe manifestarse ante determinadas situaciones y personas controlándose de esta forma dicha manifestación.

Asimismo vimos que, se ejerce un mayor control social en la manifestación de emociones en las mujeres que en los hombres ante lo cual concluimos, esto se debe a la asunción de roles sexuales y de pareja, donde las mujeres son más sumisas y pasivas que el hombre que es más agresivo y activo. Esto quedó manifestado tanto en situaciones públicas como privadas con la emisión de respuestas en su mayoría, por parte de las mujeres, de tipo neutro siendo éste a la vez menor en situaciones públicas.

De igual manera, encontramos que el control social ejercido en la manifestación de emociones es mayor en mujeres que en hombres en los dos grupos socioeconómicos siendo a su vez un poco mayor entre hombres en el grupo socioeconómico de lujo, aspecto que es

atribuido a las diferencias que existen en todas las clases sociales y que podemos suponer en la clase alta-de lujo en nuestra sociedad existe más control de las respuestas a nivel emocional- que en las clases baja-popular.

Por otro lado, los resultados nos indican que el control social- ejercido en la manifestación de emociones es mayor en situacio- nes públicas que en situaciones privadas para los hombres de los dos grupos socioeconómicos. Este resultado es atribuido en parte a el tipo de cuestionario que incluía reactivos muy persona- les e íntimos ante los cuales los sujetos no podían manifestarse abiertamente en público.

En base a todos nuestros resultados confirmamos una vez más, a través de nuestra muestra no generalizable, que existen diferen- cias claras entre los sexos en cuanto a la manifestación de sus emociones y conductas en general, pudiendo notar que la influen- cia del sistema relacional, en este caso esposo-esposa es de --- gran importancia. Pensamos que en estudios posteriores de este- tipo, factores como éste deben de tener un control más riguroso.

En resumen, a través del tratamiento de los datos que ha propor- cionado este estudio se puede concluir que aún cuando estos da- tos no son generalizables a otros grupos, arrojó resultados im- portantes para el conocimiento de la conducta humana tanto a ni- vel social como individual. Asimismo pensamos que se hace indis- pensable el incremento de este tipo de investigaciones que ayu--

den a determinar en qué medida y qué papel juegan las emociones en la conducta de los individuos, así como la aplicación práctica de este conocimiento a su vida diaria. Nuestra investigación, dado que es una de las primeras aproximaciones en México al estudio de este tipo de conducta, carece de una serie de elementos teóricos y prácticos que puedan llegar a ser implementados en otros estudios dentro de este mismo tópico de exploración, pudiéndose incluir otro tipo de variables (situación-relación-contexto) que pueden influir en la manifestación de emociones de los sujetos de muy diferentes maneras. Repetimos, pensamos que nuestro estudio consiste en una primera y muy pequeña aportación a lo que puede llegar a ser el estudio de las emociones y su control en la vida de los individuos. Se espera que, otros estudiosos de la conducta social e individual se vean motivados por este estudio y, como dijimos en un principio, se intente llegar a tener una visión totalizadora de la conducta humana y no parcial y diferenciada como se ha hecho hasta ahora en las diferentes áreas de la Psicología, adentrándose en la comprensión del complejo papel de las emociones (una de las conductas más importantes y determinantes del ser humano), y su control dentro de nuestra sociedad.

Por último, nos parece interesante mencionar que: las emociones verbalizadas más comúnmente manifestadas por hombres y mujeres de los dos grupos fueron:

tristeza, pena, vergüenza, coraje, indiferencia, molestia, eno-

jo, las cuales pueden considerarse como propias del lenguaje común utilizadas tanto por los hombres como por las mujeres.

CUESTIONARIO

Instrucciones:

Escuche usted cuidadosamente la pregunta y contéstela lo más completa que sea posible, de acuerdo a lo que usted HACE y SIENTE cuando se encuentra en una situación así.

EDAD: _____ SEXO: _____

1. Cuando tu esposo (a) en una plática con un grupo de amigos insinúa que eres tonta (o).
2. Cuando al participar en un juego con un grupo de amigos tu esposo (a) te elije inmediatamente de su pareja.
3. Cuando al estar a solas con tu esposo (a) te abraza efusivamente.
4. Si al platicar con tu esposo (a) de una persona a la que tu quieres mucho te dice que a él (ella) le cae muy mal.
5. Si cuando quieres cambiar el canal de la televisión tu esposo (a) cede a pesar de que no le guste ese programa.
6. Cuando al llegar a un lugar te encuentras a tu esposo (a) platicando con otra persona del sexo opuesto que tu no conoces.
7. Cuando tu esposo (a) llega enojado a casa y rompe el objeto que más quieres.
8. Si sorpresivamente tu esposo (a) te da un regalo que tu deseabas mucho.
9. Si tu esposo (a) te miente en algo que es importante para ustedes.
10. Cuando al llegar tarde a una fiesta tu esposo (a) te hecha la culpa del retardo enfrente de toda la gente.
11. Si al proponerle una nueva idea o plan a tu esposo (a) inmediatamente lo aprueba y te dice que está muy bien.
12. Si tu esposo (a) te abraza efusivamente en una reunión.
13. Cuando al estar reunidos con la familia tu esposo (a) alaba tus actividades.
14. Cuando llega de sorpresa a tu trabajo tu esposo (a) en un momento en el que no tiene mucho que hacer.

15. Cuando al estar platicando a solas con tu esposo (a) te levanta la voz (grita) por una tontería.
16. Cuando al llegar a un lugar donde se encuentra tu esposo (a) con un grupo de amigos (as) el (ella) te presenta diciendo cosas favorables de ti.
17. Cuando al estar platicando a solas de algún problema con tu esposo (a) te dice que eres tonto (a).
18. Cuando ante un punto de vista tuyo tu esposo (a) en una fiesta es el primero en oponerse y rechazarlo.
19. Si tu esposo (a) te levanta la voz por una tontería enfrente de un grupo de gente.
20. Cuando al dar una opinión tuya durante una reunión tu esposo (a) te apoya inmediatamente.

BIBLIOGRAFIA

- Arnold, M.B., "Perennial problems in the field of Emotions". In M.B.-Arnold (Ed.) Feelings and Emotions: The Loyola Symposium. New York. Academic Press, 1970.
- Bardwick, J.M., Psicología de la mujer . Alianza Editorial, Madrid, - 1976.
- Benreuter, R.G., "The Theory and construction of the Personality Inventory". Journal. Soc. Psychol, 1933, 4, pp. 387-405.
- Bolles, C.R., Teoría de la motivación . Trillas, México, 1976.
- Brunner, J.J., "Consenso del Orden y Poder" en Lechner, N.Y. Brunner, - J.J., Dos notas sobre Integración Social, FIACSO, 1976.
- Candland, Douglas, Fell, K.J., Keen E., Leshenes, Plutchick, R. and -- Tarpy. Emotion Brooks Cole. 1977.
- Chevron, E.S., Quinlan, D.M. and Blatt, S.J. (Yale U) "Sex roles and - gender differences in the experience of depression". Journal of - Abnormal Psychology, 1978, 87(6), pp. 680-683.
- Chinoy, E. La sociedad . Fondo de Cultura Económica, México, 1961.
- Coser, Ch., Motivación y Emoción . Ed. Española Desclée de Brower, - España, 1972.
- Cowan, G. and Koziej, J., (California State), "The perception of sex- inconsistent behavior". Sex Roles, 1979, (Feb.) 5 (1), pp. 1-10.
- Dickstein, E.B., Hardy B.W., (Southern Methodist U.) "Self-estiem, au- tonomy and moral behavior in college men and women". Journal of- genetic psychology, 1979 (Mar.), 130 (1), pp. 51-55.
- Douglas, M., Símbolos Naturales , Ed. Alianza Universidad, Madrid, -- 1978.

- Ehrlich, H.J., "Reciprocal Self-disclosure in a Dyad". (Iowa U. and -- Graeven, D.B., California State College (Hayward)). Journal of Experimental Social Psychology, 1971, 7, pp. 389-400.
- Fester, C.B., Perrot, M.C., Principios de la Conducta . Trillas, Méxi-- co, 1975.
- Forgus, R.H. Percepción . Trillas, México, 1975.
- Goffman, E., La presentación de la persona en la vida cotidiana . Am-- rrorrtu Editores, Buenos Aires, 1959.
- Hall, E.T., La dimensión oculta . Ed. Siglo XXI, México, 1972.
- Hendrik, R.M., El mito del machismo . Ed. Paidós, Buenos Aires, 1967.
- Hollander, E., Principios y Métodos de Psicología Social . Amorrortu-- Editores, Buenos Aires, 1971.
- Jourard, M.S., Self-disclosure. An experimental Analysis of the ---- Transparent Self . Ed. Wiley-Interscience, University of Flori-- da, 1971.
- Komarovsky, M., El aprendizaje del papel femenino . Del libro Women - in the Modern World. Komarovsky, M., Copyright 1953. Mirra Hey-- man. Ed. Little Brown & Co. New York.
- Lindgren, H.C., Introducción a la Psicología Social . Trillas, Méxi-- co, 1977.
- Lynn, S.J., Three theories of Self-disclosure Exchange (Indiana U.). Journal of Experimental Social Psychology, 1978, 15, pp. 466-- 479.
- Maccoby, E.E., Desarrollo de las diferencias sexuales . Ed. Marova, - Madrid, 1972.
- Mead, M., Male and Female . Morrow, New York, 1949.
- ., Sexo y Temperamento . Ed. Paidós, Buenos Aires, 1972.

Miller, K., Política Sexual . Ed. Aguilar, México, 1969.

Millenson, J.R., Principios de Análisis Conductual . Trillas, México, 1976.

Morton, T.L., "Intimacy and Reciprocity of Exchange: A comparison of Spouses and Strangers". (Utah U.). Journal of Personality and Social Psychology. 1978, 36 (1), pp. 72-81.

Pick de Weiss, S., López, V., Cómo investigar en Ciencias Sociales .- Trillas, México, 1979.

Piret, R., Psicología diferencial de los sexos . Ed. Kapeluzz, Buenos Aires, 1968.

Plutchick, R., Emotion. A Psychoevolutionary Synthesis . Harper & -- Brown, New York, 1980.

-----., "A language for the emotions". Psychology Today. 1978 - (Feb.) pp. 68-78.

Proshansky, H., Seidenberg, B., Estudios Básicos de Psicología So----- cial . Ed. Tecnos, Madrid, 1973.

Secord, P.F., Backman, C.W., Psicología Social . Ed. Mc Graw-Hill, - México, 1976.

Salazar, J.M. y otros, Psicología Social . Trillas, México, 1979.

Tyler, L.E., Psicología de las diferencias humanas . Ed. Marova, Ma-- drid, 1975.

Whittaker, J.O., Psicología . Nueva Editorial Interamericana, S.A. de C.V. México, 1971.



NAM

EEC

EVOLUCION

bre an-

C