

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE PSICOLOGIA

"UN ESTUDIO COMPARATIVO PRELIMINAR SOBRE LA
PERCEPCION INTERPERSONAL Y SU RELACION CON EL TIEMPO
DE INTERACCION"

TESIS QUE PARA OBTENER EL TITULO
DE LIC. EN PSICOLOGIA PRESENTA:
ROSALBA BELTRAN ROMERO.



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.

7.5053.08
UNAM, 54
1973
ej. 2

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE PSICOLOGÍA

UN ESTUDIO COMPARATIVO EXPERIMENTAL SOBRE LA
PERCEPCIÓN INTERPERSONAL Y SU RELACION CON EL TIPO
DE INTERACCIÓN

75053.08
UNAM. 54
1973
ej. 2

M. - 159865

tps. 227

TRABAJO PARA OBTENER EL TÍTULO
DE LIC. EN PSICOLOGÍA PRESENTA:
ROSAIDA BERTHA ROMERO.

A MI MADRE CON INFINITO CARIÑO.

A MIS HIJAS Y A MI ESPOSO POR QUIENES
REALIZÉ ESTE TRABAJO.

AL PROFESOR ESTEBAN OLIVARES POR SU ESTIMULO.

DEBISTE SER + CARIOSA
DEJA MUCHO QUE DESFAYE

A LA DRA. SONIA GOJMAN DE MILLAN, A
QUIEN DE NINGUNA MANERA PODRIA EX-
-PRESAR MI AGRADECIMIENTO.

A MIS COMPAÑERAS DEL SEMINARIO DE TE/
-SIS POR SU AYUDA Y CONSEJOS.

ASI COMO A TODAS AQUELLAS PERSONAS DE
LAS QUE DESINTERESADAMENTE RECIBI VA-
-LIOSA AYUDA Y ESTIMULO.

INDICE

CAPITULO 1: INTRODUCCION

Antecedentes Bibliográficos y Teóricos	1
La Personalidad.....	7
Actitudes	10
Relaciones Interpersonales	16
Factores que regulan la elección de consorte	18
La Atracción Interpersonal	19
Teoría de la Disonancia Cognocitiva	25
Atracción por la Apariencia	27
Atracción por la Semejanza	28
Atracción por la Complementación	31
Atracción por la Proximidad	33
Conclusión	40

CAPITULO 11: PROCEDIMIENTO

Objeto de la Investigación	41
Planteamiento de Hipótesis	46
Definición de Variables ("Semejanza Real", "Semejanza Supuesta" y "Objetividad")	48
Método	54
Material	56
Características de los Sujetos	73
Método Estadístico	76

CAPITULO III:

ANALISIS Y DISCUSION DE RESULTADOS 87

CAPITULO IV:

CONCLUSIONES 92

CAPITULO V:

SUMARIO 95

INTRODUCCION.

El estudio del hombre en relación con sus semejantes ha sido desde el inicio de la Psicología Social su principal preocupación, el hombre por si solo no sería capaz de sobrevivir, cuando nace es una de las criaturas más desvalidas que existen, necesita participar de las organizaciones en sociedades en las que surgen muchas de las soluciones a sus requerimientos y también las oportunidades de aportar algo a la satisfacción de las necesidades de los demás.

Actualmente los individuos ingresan a la sociedad desde el momento en que participan de una familia (que en la mayoría de los casos) se ha originado del matrimonio, o de la unión de dos adultos de sexo opuesto que deciden iniciar por así decirlo una vida juntos. Esta unión surge comúnmente de una relación de agrado.

Esta relación que es solo una de las múltiples formas de interacción que existen entre los individuos, ha llamado especialmente nuestra atención, debido a que consideramos es una relación fundamentalmente estable, duradera y adaptativa desde muy diversos puntos de vista, además de ser la base sobre la que muchas de nuestras sociedades actuales se sostienen.

En nuestro estudio se tomarán especialmente en cuenta teorías que establecen como fundamental para las relaciones sociales el equilibrio entre elementos cognocitivos: "De la forma en que se perciba a las personas dependerá en gran parte la atracción que se sienta por ellas, la forma en que se conduzca uno con ellas y viceversa"

Tendrá así que existir una relación entre la simpatía que se tiene por los demás y la forma en que se les conceptualiza y se les trata .

Dentro de las Teorías de la Consistencia Cognocitiva, la teoría de la "Tendencia a la Simetría" de Newcomb y la del "Balance" de Heider serán nuestro punto de partida teórico ambas conciben a las relaciones interpersonales como procesos dinámicos profundamente estructurados e integrados, de manera que los elementos constituyentes de una relación, no se pueden considerar en forma aislada, si no más bien como partes de una totalidad.

Pensamos que para establecer una relación permanente con un compañero, intervienen múltiples factores, pero entre ellos nos ha sido necesario elegir solamente algunos como son la percepción y al atracción las que posiblemente a través del tiempo, por medio de la convivencia y el advenimiento de nuevas circunstancias se pudiesen ver modificadas.

Tomaremos en cuenta la "Objetividad" con la que se perciba a la pareja, y el grado en que cada participante "pretende ser semejante" a su cónyuge, y el grado en que se "parecen realmente" uno al otro.

Si los matrimonios son parte de una comunidad mayor, (la sociedad) ésta ha alcanzado por medio de sus procesos de transmisión, las uniformidades culturales comunes a sus participantes, pero también diferencias entre ellos mismos que les permiten establecer un intercambio constante.

Deseamos conocer si las diferencias se encuentran en forma más marcada entre sujetos que tienen menor tiempo de convivir o si por el

contrario, es este convivir lo que permite la mayor diferenciación entre los participantes, para poder desempeñar cada uno un rol frente al otro (cumpliendo con sus obligaciones y obteniendo sus beneficios) que resulten complementarse mutuamente.

Queremos saber por lo tanto si entre mayor, es el tiempo, de relación mayor es la "Semejanza" y entre menor tiempo, menor "Semejanza".

En este estudio no se pretende de ningún modo hacer generalizaciones nuestra muestra no puede concebirse como representativa de una población amplia y los resultados obtenidos solo son válidos estrictamente para un núcleo en particular, aunque posiblemente en el futuro -- nuestros horizontes se puedan ampliar.

Esta investigación vienen a ser la continuación de otras que se han llevado a cabo anteriormente en nuestro medio:

"Atracción Interpersonal" Estudio exploratorio" - Dra. Sonia Gojman (1970).

"Actitudes Prejuiciosas en parejas de Novios" - Lic. Marta Arvizu (1970).

"Aproximación al Estudio de la Percepción Interpersonal" - Lic. Elvia - Alvarado González (1971). "Percepción Interpersonal. Un estudio comparativo preliminar sobre la "Semejanza Real", "Semejanza Supuesta" y la "Objetividad".

En el capítulo No. 1 revisaremos algunos antecedentes bibliográficos y teóricos en relación al tema central del trabajo, en el capítulo 2 daremos a conocer los procedimientos de la investigación realizada, las definiciones de términos, el planteamiento de nuestras hipótesis características de los sujetos, material, etc.

En el capítulo 3 llevaremos a cabo la discusión de los resultados obtenidos a la luz de nuestros procedimientos, así como de nuestros

planteamientos teóricos. El capítulo 4 contendrá las conclusiones a que arribamos, y el capítulo 5 un breve sumario del trabajo realizado.

CAPITULO 1

Para estudiar a los seres humanos podemos recurrir a una multiplicidad de enfoques.

El Biológico, el Sociológico, Histórico, Económico, Filosófico, etc.

Cada uno de estos enfoques utiliza distintos conceptos y métodos en su estudio, a pesar de que su objeto de estudio es el hombre.

En las últimas décadas ha surgido una tendencia importante que concibe y estudia al hombre como una unidad "Biopsicosocial" y más recientemente como una unidad histórica-psicológica-social cultural conducente "Hacia una Teoría Biopsicosociocultural de la Conducta" Dr. Díaz Guerrero, ().

Se ha hecho cada vez más evidente que la comprensión de los fenómenos relacionados con los seres humanos, requiere la utilización de los conocimientos múltiples y complejos que cada una de estas ciencias pueden aportar sin que se olvide que deben ser integrados en una totalidad. Creemos que es de suma importancia el hacer hincapié en que los seres humanos, dotados biológicamente, existen en proceso continuo con el ambiente y que la cultura y la sociedad son partes importantísimas de ese ambiente. El hombre está determinado por su evolución biológica y por la evolución sociocultural.

Para distinguir entre la "Naturaleza Humana" y la animal nos fundamentamos en los fenómenos y capacidades que son específicamente humanos, en las propiedades exclusivas y en las adquisiciones del hombre en su proceso evolutivo, como el lenguaje simbólico, el pensamiento abstracto y la capacidad de creación cultural.

Encontramos que entre el hombre y el animal la principal diferencia desde el punto de vista biológico y estructural, es la mayor complejidad del cerebro humano, pues en él aparecieron sistemas filogenéticamente nuevos que se superpusieron a las estructuras primitivas. Así la corteza humana para su maduración requiere mucho más tiempo que las de otros mamíferos, por lo cual se encuentra una máxima flexibilidad y variabilidad en sus respuestas.

Lo que mayormente caracteriza al hombre también, ha sido su debilidad en comparación con otras especies, pero a pesar de esto ha logrado la supervivencia por mucho más tiempo, y ha sido precisamente su debilidad la base de su fuerza y su superioridad.

En el animal la fuerza va aparejada con su dependencia de las pautas rígidas del instinto. El hombre ha desarrollado capacidades suprainstintivas y ligadas con ellas la necesidad de aprender a vivir (que es una de las más importantes en el hombre) y la posibilidad de escoger entre múltiples formas de vida.

Junto con la existencia del hombre se da la necesidad de organizaciones sociales. Todos los seres humanos han nacido dentro de alguna forma de sociedad.

El hombre en aislamiento no existe y su conducta y "procesos mentales", solo son inteligibles en función de su interrelación con otros individuos. Ya que el hombre posee razón e imaginación, se puede dar cuenta de su soledad y apartamiento, de su ignorancia e impotencia. Aunque sus necesidades fisiológicas primordiales fueran plenamente satisfechas no podría vivir en aislamiento, ya que su Salud Mental depende de la vinculación que tenga con otros seres vivos, de la

relación que entable con ellos.

Hay diversas maneras de conseguir esa relación, la primera es la de la Sumisión ésta puede ser a una persona, a un grupo a una institución o a Dios, de ésta manera termina convirtiéndose en parte de alguien o de algo más grande que ély de esta manera se identifica en relación con el poder a que se ha sometido.

De otra manera el Poder constituye un medio por medio del cual también puede vincularse con otros seres, los hace partes de si mismo.

El resultado final viene a ser que la persona que está dominada por cualquiera de estas dos pasiones se hace dependiente de los demás, no puede desarrollarse individualmente ya que está sujeto a aquellos a quienes se somete o a quienes domina. (E. Fromm, 1956, pág. 33).

Vemos que las organizaciones sociales son flexibles y adaptables en comparación con los animales en donde son más fijas y rígidas, (Wheeler, 1928).

La mayor complejidad estructural de los seres humanos es manifestada en el terreno psicológico, por capacidades nuevas, que son el fundamento de sus formas únicas de vida, en primer lugar tenemos que el hombre se experimenta a si mismo como una entidad separada, diferente del mundo circundante, y cuando tiene conciencia de si mismo rompe la armonía con el resto de la naturaleza y de este modo tiene que entablar formas propias de relación, con los demás sujetos, con el mundo y consigo mismo. En segundo lugar esta la razón que lo obliga a comprender al mundo y por lo tanto a si mismo, mientras el animal responde al como de las cosas, el hombre tiene que investigar el porque de ellas. En tercer término tenemos el lenguaje simbólico

por medio del cual las sensaciones y cambios corporales, puede ser representados por una forma nueva de símbolos.

El hombre ha ensanchado en gran manera la forma de comunicarse con sus semejantes, por ejemplo la simbolización de ideas por grupos de sonidos, no solo de ideas representativas, si no también de las ideas abstractas que son elaboradas por medio de su razón.

Por medio del lenguaje oral y escrito puede disponer de las ideas y técnicas pasadas, el aprendizaje lo puede llevar a cabo por medio de la experiencia de los demás, no solo por la propia, y de este modo le es posible continuar la labor de sus antepasados.

A continuación tenemos la imaginación, ésta le permite trasponer las barreras del tiempo y del espacio, de este modo prevee y le preocupa el futuro, también puede mentalmente resolver los problemas antes de enfrentarse a ellos, así como angustiarse por los peligros y las consecuencias de su conducta.

Por último tiene capacidad de pensar críticamente, esto le permite escoger y decidir, de este modo es responsable ante los demás y ante si mismo y se sujeta al mundo que el ha creado en el curso de su historia, o sea el mundo de los valores.

Por medio de éstas capacidades exclusivas de él, el hombre ha convertido su mundo en un mundo de ideas, de técnicas, de planeaciones sociales y de valores, sin que olvidemos que los mismos seguramente tienen un origen adaptativo-económico para la subsistencia.

La sociedad, se refiere a la forma de organización de los grupos humanos, la misma cultura a las normas, preceptos, prohibiciones, costumbres que orientan la vida intelectual y colectiva de los miembros de la comunidad seguirán también este principio.

Se ha demostrado que existe una gran diversidad de formas de organización en los sistemas culturales de los distintos y variados - grupos humanos, de este modo no podemos hablar de sociedades o culturas en general, pues lo que se afirma de una cultura puede no ser válido para otras.

La organización de cada una depende de muy diversas condiciones, por ejemplo: factores geográficos, económicos, de alimentación, tradiciones culturales que implican conocimientos, normas, creencias, ideologías, prejuicios y costumbres que son compartidas por sus - miembros.

Como ya mencionamos anteriormente el niño participa en su ambiente cultural y social desde el momento en que nace, pues es miembro de una nacionalidad, de una clase social y de una familia.

Las instituciones y agencias socioculturales tienen variantes en cuanto a su complejidad, pero su función en sí, tiene como objeto siempre el mismo, o sea señalar al niño a que exigencias y preceptos debe someterse para poder subsistir en ella y al mismo tiempo le proporciona orientaciones y soluciones más o menos satisfactorias para que resuelva sus problemas particulares.

Otras de las variables que influyen en él son la edad (maduración) el grupo social, racial y ocupacional a que pertenece su familia significando así influencias y requerimientos distintos específicos. A través de la participación cultural (en buena parte la educación) ciertas potencialidades humanas, de preferencia a otras, son evocadas y estimuladas en ciertos sujetos al mismo tiempo que otras son inhibidas en beneficio de la armonía del grupo.

De este modo los sistemas socioculturales tienen una doble función la evocativa y la restrictiva. Por un lado la sociedad premia a quienes actúan de acuerdo con sus prescripciones y deseos y castiga a quienes se desvían, y por otro lado el hombre tiene la necesidad de ser aceptado y sentirse miembro del grupo, de tal manera que el individuo llega a "desear hacer" lo que la sociedad quiere que haga.

Cada sociedad crea diferentes modos de enfrentarse a su medio y darle un sentido. Estos modos se vuelven sistemáticos y se transmiten a las generaciones siguientes.

La cultura puede tener pocos cambios cuando el medio ambiente es más o menos estable, si este medio tiene cambios profundos también los tendrá la cultura.

También los propios sujetos integrantes de la sociedad puede producir cambios en la cultura, las normas culturales se fortalecen cuando los miembros las acatan y se debilitan cuando un número suficiente de ellos crea otras pautas de conducta, es por ello que hay una interacción constante entre los miembros de la sociedad y la cultura que han heredado y que transmiten a sus hijos. (Clay Lindgren, 1972, pág. 215).

LA PERSONALIDAD

Para la Psicología Social en general la Personalidad es: Una organización de actitudes emocionales e intelectuales que el individuo ha erigido a través de los sistemas de funciones y estados, que lo capacite para tratar con otros y consigo mismo en la interacción social, Hay gran cantidad de opiniones que afirman que se forma en el proceso de interacción del individuo con los otros.

"La Personalidad indica la acción y el significado manifiestos - tal como se orientan respecto de la interacción del individuo, con sus semejantes" (Kimball Young, 1963, pág. 150).

Daniel Katz y Robert L. Kahn (1966, pág. 191-236) también piensan que la interacción social da como resultado la Personalidad, y que esta se modifica continuamente, pues la interacción tiene lugar durante toda la existencia de los individuos.

Puede ser que la modificación sea leve en los medios que son más o menos estables o protegidos, y en donde las personas y los roles cambian poco, pero en cambio las modificaciones son más rápidas cuando los sujetos se ven obligados a aprender y desempeñar una variedad de roles complejos y a veces inconexos en el seno de - grupos, en los cuales los miembros cambian continuamente.

La Personalidad se refiere por lo tanto a los aspectos más o menos duraderos y coherentes de nuestra conducta, por lo que nos -

parecemos a otros en algunas cosas y somos singulares en otras.

La Personalidad incluye los conceptos del carácter y el temperamento.

Se han realizado estudios sobre el orden de nacimiento en la familia, los roles, los valores y actitudes que les son característicos a primogénitos, hijos medios o los más pequeños.

Suenfeld y Dember observaron en 1964 que ^{en} los grupos de voluntarios para los experimentos, había un gran porcentaje de primogénitos.

Lawrence S. Wrightsman realizó un experimento en el cual aumentaba la ansiedad de los sujetos, siguiendo los lineamientos de Schacter.

Introducía al sujeto primero en una habitación en la cual la escena estaba preparada de manera que el sujeto veía alcohol, algodón, jeringas, etc, y se le decía que lo iban a inyectar y que la inyección podría ser dolorosa, después se le mandaba a otra habitación en la cual había una de las siguientes situaciones:

- 1.-Había otros sujetos y se les permitía hablar entre si.
- 2.-Había otros sujetos, pero estaba prohibido hablar.
- 3.-El sujeto tenía que esperar solo.

Después del período de espera, se aplicó un cuestionario y se encontró lo siguiente: los sujetos que esperaron acompañados tuvieron un índice menor de ansiedad, que los que esperaron solos, pero estadísticamente la diferencia no fué significativa. Sin embargo la disminución si fué importante en los primogénitos e hijos únicos.

En estos sujetos el poder hablar o no, pareció tener poca importancia pero el solo hecho de estar acompañados redujo en forma

muy significativa su ansiedad lo que habla de sus necesidades afiliativas,

Wrightsmán explico igualmente que es posible que los hijos primogénitos e hijos únicos reciben más atención que los demás hijos, y que generalmente los hijos únicos experimentan más frecuentemente el estar aislados de otros niños.

Aparentemente estos factores conducen a una sobrevaloración de la oportunidad de estar con otros en momentos de ansiedad.

En experimentos llevados a cabo por Harold E. Jones y William D. Altus en 1964 y 1965 respectivamente (1965, págs. 872-876), se comprobó que los primogénitos tienen también diferencias con los demás hijos en relación al éxito intelectual, económico y social, lo que podría quizá hablar de lo importante que resulta ser para el desarrollo individual el lugar que se ocupa en el primer núcleo social y el papel cultural que pudiese estar implicando esta posición, como para influir en lo que se implante y espere de cada quien, determinan fuertemente las experiencias que sirven como forma de entrenamiento en la vida social, aspecto de fundamental importancia para la Personalidad.

ACTITUDES.

El término actitud ha tenido dos significados. Primero se utilizó en un sentido muy limitado, indicando una predisposición motora y mental a la acción. Después su alcance fué algo mayor, para señalar tendencias reactivas específicas o generalizadas que influyen sobre la interpretación de nuevas situaciones, y la respuesta frente a éstas.

Otros autores han utilizado el término "actitud" para referirse a la totalidad de la vida interior, en contraste con las pautas y hábitos manifiestos.

Una actitud es esencialmente una forma de respuesta anticipatoria, el comienzo de una acción que no necesariamente se completa (Kimball Young 1963, pág. 150).

Así resulta mucho más dinámica y permite predecir más fácilmente las tendencias del comportamiento, que una mera opinión o idea.

En una actitud hay tres rasgos muy importantes:

- 1.- Si bien no debe ser confundida con imágenes o palabras, están asociadas a imágenes, ideas u objetos externos de la atención.
- 2.- Las actitudes expresan dirección, implican acercamiento o alejamiento, gusto o disgusto, reacciones favorables o desfavorables, amores u odios, etc, y están dirigidas a situaciones específicas o generalizadas.
- 3.- Las actitudes están vinculadas con sentimientos o emociones.

Otra opinión nos dice que una actitud es la tendencia o predisposición aprendida más o menos generalizada y de tono afectivo a responder de un modo bastante persistente y característico, por lo común positiva o negativamente con referencia a una situación, idea, valor, objeto u objetos materiales o a una persona o grupo de personas, (Kimball Young, 1963, págs. 150-156).

Jones y Gerard (Foundations of Social Psychology), 1967 dicen que las actitudes conceden al individuo una mayor estabilidad y predictibilidad social, haciendo posible las interacciones humanas.

Al ponerse en movimiento la conducta es que está obedeciendo a un motivo.

Cley Lindgren (1972, pág. 83) opina que algunos de los términos que enumera Campbell, para describir un aspecto algo diferente de la predisposición del individuo a conducirse de un modo u otro, tales como "actitud" y "serie" no entrañan íntegramente una acción.

De todas formas, si existen los motivos, de alguna forma se revelan en la conducta del individuo, sea en forma directa o indirecta, de este modo podemos deducir que tiene tales o cuales motivos.

Como sabemos los motivos representan una parte muy importante en la conducta social, es por esto que se han realizado gran cantidad de investigaciones sobre la evaluación y manipulación de las actitudes.

Para Daniel Katz y Sara Stotland(1959,pág, 84),la actitud es la tendencia o predisposición del individuo a evaluar en cierta forma un objeto o un símbolo del mismo.Para ellos las actitudes tienen componentes afectivos,cognocitivos,entrañan sentimientos y emociones,creencias y acción.Posiblemente en una actitud hay mayor cantidad de un componente que de otro.

Cuando algunas actitudes,están cargadas de componentes afectivos, no requieren más acción que la expresión de los sentimientos.Otras están bastante intelectualizadas y por lo tanto no se pueden emplear para predecir el curso que el individuo seguirá en una situación social.

Afirman así mismo que las actitudes se puede organizar en estructuras coherentes y así se les llama sistema de valores.

Campbell(1963,págs. 83-84) opina que las actitudes sociales se caracterizan por la compatibilidad en respuesta a los objetos sociales.

Así esta compatibilidad facilita la formación de sistemas integrados de actitudes y valores que utilizamos al determinar que clase de acción debemos emprender cuando nos enfrentamos a cualquier situación.

Así estos sistemas hacen posible que interpretemos y evaluemos los hechos que ocurren a nuestro alrededor y en nosotros mismos. Estos sistemas determinan el modo en que percibiremos y son también en sí modos de percibir.

El sistema de actitudes y valores es una manera aprendida de percibir de la cual dependemos para captar la realidad, naturalmente que esto depende de nuestros modelos.

Nuestra "realidad" quizá sea diferente a la de otros individuos, puede estar determinada por ejemplo por la cultura: en la India, país que carece de medios suficientes para poder atender las necesidades alimenticias de su numerosa población, dejan sin embargo que las vacas, animales sagrados para ellos, coman y vaguen por las calles, esto naturalmente es considerado por otros individuos como irracional y totalmente ajeno a la realidad, sin embargo para los hindúes es lo más natural.

En ocasiones llega a haber conflicto entre los sistemas de actitudes, o sea entre las actitudes que se declaran públicamente y la conducta que en realidad se tiene.

Richard La Piere (1934, págs. 230-237), realizó una investigación, para comprobar estas discrepancias.

En compañía de un matrimonio chino, recorrió Estados Unidos y entraron a 184 restaurantes y solamente uno de todos esos, se negaron a servirles. Tiempo después La Piere escribió a esos restaurantes, preguntando si daban servicio a los chinos, y el 91% de los 128 de los cuales se recibió contestación, contestaron en forma negativa.

Así se observa que los cuestionarios y la presencia de clientes que esperaban ser atendidos, hicieron reaccionar y tener actitud distinta, al personal de los restaurantes.

Las actitudes tienen las siguientes características:

Dirección: Aquí observamos que la actitud está en pro o en contra del objeto, persona, etc en que se centra.

Intensidad: Esta indica la fuerza de los sentimientos que entraña la actitud expresada.

Centralidad: Generalmente las actitudes que se afirman con fuerza, son centrales, están basadas en una serie de creencias y proporcionan motivos de acción, un ejemplo de estos lo vemos en las actitudes que se refieren al Yo.

Prominencia: está característica, está relacionada con la centralidad y la intensidad. Es el grado en el cual un objeto destaca una actitud determinada o su notoriedad, (no todas las actitudes centrales son prominentes).

Coherencia: Esta se refiere al grado en que las actitudes y sistemas de actitudes se compaginen y relacionen. Generalmente hay un grado de coherencia entre las actitudes de una persona, pero no por esto deja de haber incoherencias, cuando esto sucede los sujetos, perciben las situaciones a las que se enfrentan como totalmente distintas y por lo tanto como reglas de conducta diferentes.

Para poder evaluar las actitudes se han hecho varios intentos, uno de los primeros fué el de L.L. Thurstone y E.J. Chave en 1929, --

(citado por Clay Lindgren, 1972, pág. 87), lo llamó Método de Intervalos que subjetivamente parecen iguales".

Se forman por una serie de cuestiones evaluadas, según una escala de 11 puntos, y de manera que se pueda responder a ellas en forma positiva o negativa. Las respuestas se califican por la importancia que los sujetos que evalúan dan a cada tema.

Rensis Likert en 1932, creó otro método con el mismo fin, pero en forma diferente, en este también al sujeto se le dan una serie de cuestiones, y tienen cinco opciones para contestar según lo crea conveniente. Los resultados después se analizan en forma estadística, los criterios que tienen mayor correlación con la calificación total de todas las cuestiones se conservan y los restantes se anulan.

Otro que parece ser un buen sistema es el de Louis Guttman (1950), en este método, una respuesta afirmativa en cualquiera de los grupos de criterio, indica también una respuesta afirmativa en todos los que tienen un lugar inferior en la escala.

El método que califica al objeto, persona, etc, según ciertas escalas bipolares, es el de la diferencial semántica, más que nada se ha empleado para evaluar los aspectos afectivos del sentido de las palabras.

Existe el método de las respuestas libres, ya sean escritas o verbales, éste tiene varias ventajas, entre las cuales tenemos, que aquí los sujetos mencionan aspectos que pueden pasar inadvertidos para los investigadores, pero al mismo tiempo son difíciles de ca-

-lificar y sus resultados no son muy precisos.

Ya que hemos visto con cierta amplitud los aspectos relacionados con las actitudes, hablaremos ahora de las relaciones interpersonales, ya que las actitudes de un individuo generalmente tienen su origen en los grupos a los que pertenecen y donde interactúan con otros individuos.

RELACIONES INTERPERSONALES.

A continuación damos algunas definiciones de grupo:

Cualquier colección de objetos, seres o datos que puedan tratarse como un todo unitario.

Colección de organismos que se asocian o viven juntos o que reaccionan el uno respecto al otro o ante un estímulo común.

Grupo Social es un conjunto de organismos (generalmente seres humanos que viven la mayoría en mutua proximidad, o reaccionan el uno respecto al otro o a un estímulo común. (Dicc. de Psicología, 1956, 156-157).

Los grupos se han clasificado comúnmente en primarios y secundarios, a esta clasificación, se añaden otras, como la de Moreno, el endogrupo y el exogrupo.

En sus formas de relación se encuentran dos procesos básicos de interacción social e individual: la oposición y la cooperación.

La oposición puede tomar la forma de competencia o de conflicto.

La cooperación es un esfuerzo en procura de una finalidad con la ayuda de otra persona o grupo (Young Kimball, 1963, págs. 19-23).

La familia es un grupo muy especial, relativamente estable, básico y universal. Sus orígenes se remontan a las sociedades prehumanas. La integración familiar puede cambiar según sea la cultura de los sujetos, por ejemplo en las familias occidentales, está integrada generalmente por los padres e hijos, y en muchas tribus incultas consiste en una parentela más numerosa.

Algunas teorías están a favor de la hipótesis de que la familia original humana estaba integrada por el "Grupo Matrimonial"; o sea un número de varones y mujeres que vivían en promiscuidad indiscriminada. Otros sostienen que al principio la familia estaba formada por la madre y los hijos, el padre desempeñaba un papel sin importancia (fuera de su función sexual). Estas teorías en realidad no se han confirmado, aunque en algunas sociedades los parientes varones por parte de la madre han desempeñado un papel más importante que el padre.

Por lo general las familias en nuestra sociedad son conyugales, un hogar común está formado por los padres e hijos dependientes de ellos, cuando estos se casan, pasan a constituir familias distintas.

Las formas principales de matrimonio son: La Monogamia, La poligamia (poliginia) y la poliandria. La monogamia (matrimonio de un solo hombre con una sola mujer), es la forma más común de enlace, es casi universal (Young Kimball, 1967, Soc. y Vida Social, págs. 369-370). A nosotros nos interesan básicamente algunos aspectos de la vida matrimonial.

Ha habido gran cantidad de investigaciones para ver la forma en que se elige al cónyuge, y se ha demostrado que por lo general, se escoge para consorte a una persona semejante a sí mismos, esto en relación a la religión, estado anterior del cónyuge, edad, educación, clase social y la residencia.

En la mayor parte de las sociedades, el matrimonio es un contrato civil, no religioso. El matrimonio supone la unión de dos vidas, en relación con ciertas obligaciones y derechos, ésta unión suele expresarse por medio de un símbolo (el que los novios ~~comen~~ del mismo plato, intercambio de anillos, etc.

Factores que regulan la elección de consorte:

- 1.- Grado en que la estructura normativa de la sociedad permita la libre elección, por una parte, o autorice, por otra, a los padres sacerdotes o a otra persona a decidir con quien tiene -- que casarse.
- 2.- Grado en que las personas declaren no elegibles a ciertas -- personas con las que se pudiera contraer matrimonio (Kimball Young 1967, págs, 382-383).

La interacción se produce, cuando la acción de una persona provoca una reacción en otra.

La actividad puede ser movimiento o contacto físico, expresión de una emoción o comunicación verbal.

La interacción puede producirse en tres situaciones distintas: entre dos personas, entre un grupo y una persona y entre dos o más grupos.

Vemos también que hay dos tipos de interacción: la directa o material y la simbólica o comunicativa, la primera se caracteriza por el movimiento de personas o de grupos en el espacio y la segunda por los gestos y el habla.

Para Asch la característica principal de la interacción es: "Los participantes se encuentran en un terreno común, uno frente al otro, sus actos se compenetran y por lo tanto se regulan uno al otro" (Asch, 1952. pág. 61).

Una característica especial en la interacción de grupo, es la presencia de normas de conducta, porque la misma interacción no puede continuar por mucho tiempo, sin que surjan éstas normas.

Las normas tienen dos aspectos: en primer lugar son marcos de expectativa y son medidas de estima. Cuando dos personas interactúan una con otra, cada una adapta su respuesta y modo de conducirse de manera que pueda prever lo que el otro hará en respuesta a su respuesta (Young Kimball, Soc. y Vida Social, 1893, págs. 369-370).

3.-LA ATRACCION INTERPERSONAL.

Lo que fundamentalmente ha preocupado a la Psicología Social, es el porque los individuos en determinadas ocasiones se buscan y en otras se eluden o rechazan.

Aliso Jolly (1966, pág. 501-506) realizó algunas investigaciones en torno a la organización social de los monos y otros primates, y nos dice que ésta precede aún al desarrollo de la capacidad para inventar y manipular utensilios. En cierto tipo muy primitivo de primates, observó que tienen organizaciones sociales muy

complejas y su conducta es el resultado del aprendizaje social. Aprenden lo que deben comer y lo que no mediante el aprendizaje social. Sin embargo no tienen la capacidad inventiva de los monos Rhesus. Otra aplicación que se ha dado es la del instinto social, la cual nos dice que los seres humanos, se asocian porque están dotados biológicamente para ello.

La necesidad de asociación no solo tiene bases utilitarias, pues las técnicas se aprenden principalmente por el valor social que tienen, no por el utilitario.

Aún cuando los organismos estén adaptados biológicamente para asociarse, se ha encontrado que da mejores resultados y es más interesante investigar las condiciones en las que la socialización tiene más probabilidades de ocurrir, que es lo que la estimula o la inhibe, etc.

En investigaciones recientes se ha llegado a descubrir que hay una relación entre la conducta cognocitiva y social, y la estructura química del cerebro.

Por ejemplo Bennet, Diamond, Krech y Rosenzweig (1964, págs. 610-619), realizaron un experimento con ratas, unas de las cuales fueron criadas en un medio ambiente que tenía abundancia de estímulos, y otras se criaron en un medio poco estimulante. El resultado fue que en las que se criaron en el primer medio, el tejido cortical era más grueso y hubo un aumento en las sustancias químicas necesarias para la actividad neural (colinesterasa y acetilcolinesterasa). Esto nos indica que el ser criado en un medio con bastantes estímulos, permite que se desarrolle la habilidad para so-

lucionar problemas, observándose este desarrollo en la química y estructura del cerebro.

De esta manera observamos que la estimulación tiene un papel muy importante en la vida de los seres vivos, pues se ha comprobado - que durante la formación de la vida, la estimulación les permite en enfrentarse mejor a grados mayores de complejidad en el ambiente. Elizabeth A. Borum. y Norman Livson (1965, 81-89), comprobaron lo anterior al estudiar a dos grupos de niños, a los cuales se les evaluó la inteligencia anualmente, desde que nacieron.

Uno de los grupos asistió al Kinder, y el otro no. Al ingresar a la escuela primaria, las pruebas de inteligencia que se les aplicó a los dos grupos demostraron que había una ligera superioridad en el grupo que asistió al kinder.

Los padres no tenían diferencias significativas en su nivel educacional, por lo cual es casi seguro que haya sido la asistencia al kinder o su falta lo que determinó que haya habido diferencias significativas entre los dos grupos.

Los investigadores explicaron que los pequeños que asisten al Jardín de niños ha tenido una abundancia mayor en estímulos nuevos, pues estos se enfrentan a más situaciones agradables o desagradables, mientras que los otros solo se han enfrentado al medio ambiente que tienen en su hogar.

Puede ser que por esta razón los primero procedieron con mayor eficiencia en las Pruebas de Inteligencia.

Una de las fuentes mayores de estimulación que tenemos son las relaciones sociales, el interactuar unos con otros. De la estimulación también depende que el sujeto se sienta a gusto o no. Generalmente vemos que la estimulación nos es agradable en la medida en que podemos controlarla, cuando éste control ya no está a nuestro alcance, nos angustiamos, en tales casos es cuando buscamos una situación más familiar, en la cual, podemos anticipar, predecir y dominar un poco más la situación.

Robert M. Yerkes y J. D. Dodson (1908, citados por Clay Lindgren, 1972, pág. 42) empezaron a estudiar la relación existente entre la ansiedad del individuo y su desempeño en alguna tarea.

Más tarde Hebb, D. O. (1955, págs. 243-254), presenta el concepto de la U invertida, por medio de la cual trata de explicar la relación anterior.

Si el grado de estimulación es muy poco, el desempeño del sujeto se verá afectado, de manera que el organismo se comporta de manera pasiva no siente la manera de obrar, después si el medio se va volviendo estimulante, el organismo del sujeto se va poniendo más y más atento, más ansioso por los nuevos acontecimientos, si el nivel de estimulación aumenta y el organismo está cada vez más atento, su capacidad para enfrentarse a las nuevas situaciones va reduciéndose.

La ansiedad del sujeto puede disminuir o evitarse si evita los contactos sociales que no le son gratos.

Por regla general evitamos a los demás, cuando estos no pueden satisfacer nuestros deseos o necesidades, esto puede ser porque no nos agrada que otros sujetos puedan ejercer más control que no-

-nosotros sobre determinada situación, y por eso los evitamos, o porque sabemos que sienten hostilidad hacia nosotros, o sus valores son opuestos a los nuestros.

Al asociarnos con otros sujetos, tenemos un sentido de significación, este se refiere a la relación entre dos o más objetos, o sucesos, pero lo que da sentido a esa relación, es el hecho de que la percibimos.

Cuando sabemos lo que significan los acontecimientos, podemos resolver las situaciones que no tenían sentido para nosotros y nos producían ansiedad.

La asociación también nos permite identificarnos con otros, que es el saber a quienes nos parecemos, y definirnos, o sea el saber a quienes o en que no nos parecemos.

Generalmente, el precio que tenemos que pagar por obtener la aprobación social de los demás, el que tengan una actitud favorable para con nosotros, es el de que en cierta forma nos tenemos que amoldar a sus actitudes, procurando evitar que nuestra conducta choque con la de ellos.

Se ha comprobado que por medio de la mirada, comunicamos a otros nuestros deseos de aprobación. Jay Efran y Andrew Broughton en 1966 realizaron un experimento en este sentido.

Parece ser que los individuos pasan un gran porcentaje de tiempo mirando al o a los otros sujetos de los cuales esperan recibir aprobación.

Edward E. Jones, (1965, págs. 144-150) ha opinado que las relaciones

interpersonales en cierto modo entrañan un grado de cierta dependencia, ya que cada sujeto participante de una relación tiene cierta influencia potencial sobre los reforzamientos disponibles y los costes psicológicos en que incurren los otros. Si las dos partes tienen una posición más o menos igual, entonces llegan a un equilibrio agradable.

Si una de las dos partes es más poderosa que la otra, la parte dependiente tratará de mejorar su posición y para esto recurrirá a diversos métodos, como por ejemplo el acatamiento, este funciona en beneficio de la persona de posición superior y en pro de la persona dependiente.

El término "Oficiosidad" que emplea Jones, comprende una serie de maniobras por las que la persona dependiente se hace más atractiva a los ojos de la persona que tiene más poder, así este último será menos capaz de indisponer contra sí a la persona dependiente de él, pues de éste modo perdería una fuente de remuneraciones.

Jones ha dicho que siempre que entablamos una interacción con otros llevamos a cabo en nosotros mismos la "Oficiosidad", y consideramos ésta conducta como un proceder sensato, pues tratamos de que nuestras declaraciones no puedan molestar a la otra persona, resaltamos las cosas sobre las que estamos de acuerdo con él, etc. Así mismo Jones ha señalado tres maneras de poder ganarse la buena voluntad de los demás:

- 1.-Por medio de cumplidos
- 2.-Conformidad respecto a sus puntos de vista.
- 3.-Presentándonos de una manera que nos sea favorable.

Mucho se ha especulado en relación a que factores, hacen que nos sintamos atraídos hacia otras personas. Los que explicamos a continuación son los siguientes:

- 1.-Por la Apariencia
- 2.-Por la Semejanza
- 3.-Por la Complementación
- 4.-Por la Proximidad (cercanía)

Pero antes de pasar a explicar los factores anteriores, trataremos de dar una idea sobre la Teoría de la Disonancia Cognocitiva, ya que está íntimamente ligada con los aspectos que estamos viendo.

Esta teoría fué propuesta por León Festinger en 1957, se basa en la suposición de que el sujeto, intenta establecer armonía, coherencia o congruencia entre sus opiniones, actitudes, conocimientos y valores, o sea lo que Festinger ha llamado Elementos Cognocitivos. Hay tres posibilidades de relaciones entre cogniciones, y éstas son: La Consonancia, La Disonancia y la Irrelevancia o Impertinencia.

Cuando dos cogniciones son consonantes, uno de los elementos se sigue del otro lógicamente o empíricamente, son disonantes cuando resultan incompatibles, de manera que la presencia de una implicará la ausencia de la otra, y sin embargo se presentan juntas.

Ya que el sujeto se esfuerza porque haya armonía o consonancia entre los elementos cognocitivos, la disonancia viene a dar lugar a una presión para disminuirla, y el grado de ésta irá de acuerdo

con el grado de disonancia que haya. La disonancia es como un impulso o una necesidad y cuando aparece provoca una acción para reducirla, ya sea cambiando uno de los elementos cognocitivos, añadiendo otros o reduciendo su importancia, cuando no estamos de acuerdo con alguien aparece la disonancia, y esta puede reducirse si cambiamos de opinión o si los otros cambian la suya o si decimos que el desacuerdo no es de gran importancia.

Otros autores han opinado que la disonancia opera principalmente cuando una persona ha hecho una elección libre por su propia voluntad y sin coersión alguna (Brahm y Cohen, 1962, 128-130). Si el individuo no tiene opción al proceder de un modo que se opone a sus creencias anteriores, no siente la necesidad de cambiar sus actitudes respecto a tal proceder, pero si opta libremente por tal acción se crea una disonancia y siente cierta presión para reducirla.

Festinger y Carlsmith (1959, 203-210) llevaron a cabo un estudio, en el cual hicieron que los sujetos realizaran una tarea aburrida y fatigosa, y que después de completada dijeran a otros sujetos que la tarea había sido interesante. A algunos sujetos les fue ofrecido un dólar por decir eso, y a otros se les ofrecieron 20 dólares, la disonancia fue causada en el primer grupo por esa desproporción entre la recompensa y la tarea. Generalmente creíamos que los sujetos que recibieron como recompensa un dólar, tenderían a decir con más frecuencia que el experimento les había desagradado y que no participarían en ninguno más, pero la Teoría de la Disonancia

Cognocitiva predeciría lo contrario porque el sujeto que solo había recibido un dólar tendría más disonancia cognocitiva, ya que creería que la razón por la cual había dicho a otros individuos que la tarea era interesante, era que en realidad le había agradado a él, ya que un dólar es muy poco dinero por decir una mentira.

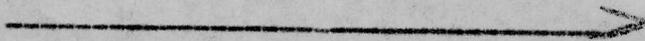
Los resultados que se obtuvieron en este experimento estuvieron de acuerdo con la Teoría de la Disonancia Cognocitiva.

Los sujetos que recibieron un dólar dijeron al experimentador posteriormente que en realidad la tarea les había agradado, y los que recibieron más dinero dijeron que la tarea les había parecido aburrida y habían mentido al otro sujeto.

De este modo vemos que esta teoría es una de las más productivas de la Psicología Social.

Algunas de las investigaciones sobre la atracción interpersonal, se explican por medio de la Disonancia Cognocitiva.

En algunas investigaciones que se han llevado a cabo, se ha llegado a comprobar que efectivamente la apariencia es un factor muy importante en la Atracción, pues de ella depende el interés que se pueda despertar en otros individuos.

Walster, Aronson, Abrahams y Rottman (1966, págs. 508-516) llevaron a cabo una investigación con 752 estudiantes universitarios para tratar de ver hasta que punto es importante la apariencia para sentir o no atracción por alguien, Se les dijo a los sujetos que asistirían a un baile, en 

el cual la pareja de cada uno sería escogida por una computadora. Se les dieron a los jóvenes unos cuestionarios los cuales llenaron. Mientras se inscribían y llenaban los cuestionarios, cuatro jueces calificaban su aspecto físico sin que ellos se dieran cuenta.

Las parejas se formaron al azar, no por medio de computación. A mitad del baile se les volvió a aplicar otro cuestionario con el pretexto de que dijeran hasta que punto la computadora había acertado. aquí contestaban en que grado a cada uno le gustó su pareja, en que grado le pareció atractiva, complaciente o indiferente, o si era parecida o distinta a él o a ella y si volvería a salir con esa persona.

Después de seis meses del baile, se les volvió a preguntar si habían salido posteriormente con su pareja. Los resultados demostraron que la apariencia física fué una variable sumamente importante, pues se buscó y salió mucho más con las parejas atractivas que con las demás. La inteligencia, extroversión, etc. no jugaron ningún papel importante en la relación de agrado. A pesar de esto el aspecto físico no se considera como el único factor importante en la atracción interpersonal.

En cuanto a la atracción por la semejanza, han sido varias las investigaciones que se han efectuado para comprobar la relación que hay entre la atracción y las semejanzas en actitudes y valores. ~~De~~

Theodore Newcomb fué uno de los principales investigadores en este campo, pero su teoría la explicaremos ampliamente más adelante.

La importancia que tiene la semejanza en relación a la posición social fué estudiada por Ira L. Reiss (1965., págs. 193-205).

En clubes sociales de alta y baja categoría en cuanto a nivel socioeconómico, investigó que los jóvenes que asistían a los primeros, tenían padres que desempeñaban ocupaciones de más categoría, que los padres de los jóvenes que asistían a los clubes de baja categoría.

En las salidas con miembros del sexo opuesto, se mostró una tendencia muy marcada a elegirlos dentro de los grupos en los cuales la posición social era similar a la propia.

Dymond, (1954, págs. 164-171) se interesó también en este aspecto y por medio del Minnesota Multiphasic Personality Inventory (M.M.P.I.), encontró que las parejas más similares entre si eran más felices, que las que no tenían ningún o poco grado de similitud entre si. También Cattell y Nesselroade en 1967, investigaron por medio del Cattell 16 Personality Factor, hasta que grado la similitud se encontraría en matrimonios estables contra matrimonios inestables, los resultados que obtuvieron apoyaron a Dymond, quien dijo que la similitud de la personalidad es una característica de las parejas que tienen un matrimonio feliz.

Se ha demostrado también que las personas que sienten agrado unas por otras se perciben como similares, quizá más similares de lo que en realidad lo son.

Byrne y Blaylock(1963,págs. 636-640),Levinger y Bredlove(1966,págs. 367-372) encontraron que el grado de semejanza de actitudes, que existe entre esposos es significativamente menor que el grado de semejanza de actitudes,que existe entre esposos es significativamente menor que el grado de semejanza que los esposos suponen que existe. Aunque el grado de Semejanza Supuesta puede representar la necesidad de consistencia cognocitiva,puede asi mismo indicar que los esposos evitan áreas de desacuerdo y enfatizan sus similitudes,para estar en armonía.

Walster y Walster(1963,págs.402-404),cuando se les preguntó la razón por la cual dos personas buscan consistentemente la compañía de sujetos similares a si mismos,plantearon la hipótesis que dice lo siguiente:si una persona se percibe como totalmente diferente a otra y desea establecer una relación con ella,puede ser que sea más fácilmente rechazado por ella,que si le resultara similar.Ahora si dos personas totalmente diferentes tuvieran la seguridad de aceptarse, se reunirán con mayor frecuencia,debido a las posibilidades de que ambos pudieran gozar conociendo opiniones y posturas distintas,y quizás aprender algo nuevo de los demás,pero generalmente las personas temen el no ser aceptadas por personas diferentes a ellas.

León Festinger(1967,pág.503-536)en la explicación de su teoría de los Procesos de Comparación Social,dice que los individuos aprenden desde muy temprano y por propia experiencia que el tener opiniones y creencias erróneas,puede provocar el tener diferentes tipos de castigo y por tal razón la mayor parte de las personas pone a prueba la precisión de sus apreciaciones,esto se puede hacer por dos medios:

a).--Por el conocimiento de las condiciones o características reales de la situación física.

b).--Por la realidad social, que se basa en las opiniones y actitudes de los demás al respecto de las situaciones.

Si las opiniones propias tienen un apoyo social, esto da como resultado que nuestras experiencias sociales resulten gratificantes, ya que otorgan solidez y seguridad.

Cuando la situación no es esta, si no que nos falta el apoyo social, es cuando encontramos que la situación es desagradable, de castigo.

También Reader y English (1947, págs. 212-220) administraron cinco pruebas de personalidad a pares de amigos y no amigos, y hubo correlaciones positivas más altas en los pares de amigos que en los de no amigo.

Izard (1960, págs. 47-51) ha demostrado que los sujetos con perfiles de personalidad semejante tienden a atraerse y los que tienen perfiles diferentes a rechazarse.

Hunt encontró una relación entre el tiempo de matrimonio y la similitud en ideales de los cónyuges, En realidad estos resultados no pueden considerarse definitivos, pues en otras investigaciones los resultados no han apoyado a los anteriores.

ATRACCION POR COMPLEMENTACION.

Robert Winch (1968, págs. 60-64) observó que los miembros de una pareja basan su atracción en sus diferencias, que son complementarias, y no en la semejanza que tengan entre si.

Confirmó su hipótesis al estudiar las necesidades psicológicas y características emocionales de 25 matrimonios, los resultados indi-

caron que las personas dominantes tienden a casarse con personas sumisas, y observó pautas complementarias en otros rasgos.

Sin embargo Thomas J. Banta y Mavis Hetherington (1963, págs. 401-404) observaron que hay más semejanzas que complementos en las personas que se atraen mutuamente. La investigación que llevaron a cabo, la realizaron con 29 grupos, cada uno de los cuales estaba formado por seis sujetos: una pareja de novios, y una amiga, y un amigo de cada uno de ellos, les aplicaron un cuestionario para evaluar las necesidades psicológicas.

Al analizar los resultados se vió que los novios tuvieron semejanza en ocho de las quince necesidades evaluadas por el cuestionario. Las parejas amigas femeninas también tuvieron semejanza, así como las masculinas aunque en estas un poco menos.

Otros estudios en favor de la hipótesis de la atracción por complementación son los proporcionados por ~~Kerckhoff~~ Kerckhoff y Davis (1962, págs. 295-303), que realizaron en parejas que estaban comprometidas. Durante siete meses estudiaron en las parejas las medidas de complementación de necesidades y consenso en valores familiares, al final de la investigación se les hizo un reporte para ver el progreso que habían tenido en su relación. En ese reporte las parejas podían responder de las siguientes maneras:

- 1.- Si durante los siete meses, la relación entre ellos se había acercado más hacia el matrimonio.

2.-Si la relación se había mantenido igual durante esos siete meses.

3.-Si la relación entre ellos se había alejado más del matrimonio, en esos siete meses.

Las parejas se dividieron en dos grupos, de mayor y menor tiempo. Las de mayor tiempo tenían más de 18 meses de relación al inicio del experimento, y las de menor tiempo menos de 18 meses al iniciar el experimento. El tiempo de relación al principio del experimento fué determinante en el tipo de relación encontrada entre las variables.

El consenso familiar en valores se relacionaba con el progreso en la relación, en las parejas de menor tiempo, y la complementación de necesidades en las parejas de mayor tiempo. Al principiar las relaciones, intervienen en su progreso ciertas variables como la clase social, religión, etc. En seguida vienen un período en el cual el estar de acuerdo en los valores, determina también el progreso de la relación, y por último la complementación de necesidades viene a ser fundamental.

Hasta el momento, se puede decir, que la teoría de la Atracción por la Semejanza, cuenta con pruebas más fuertes a su favor que la Teoría de la Complementación.

En cuanto a la teoría de la Atracción por la proximidad, también se han realizado varios experimentos, para ver el grado de relación que existe entre ellas.

Hommans, (citado por Clay Lindgren, 1972, pág. 60), dice lo siguiente

a este respecto: "Si la frecuencia de la interacción entre dos o más personas, aumenta, aumentará también el grado de afición mutua y viceversa", ésta proposición ha despertado algunas opiniones en su pro y otras en su contra.

Festinger, Schacter y Back, realizaron un estudio con veteranos de la Segunda Guerra Mundial.

Se alojó a estos en escuelas y universidades. Cuando se formaron grupos de amistades entre familias, se observó que la proximidad era muy importante en la formación de amistades, y comprobaron que fué más importante la distancial funcional que la real, pues las personas que utilizaban las mismas áreas de servicio, como las mismas escaleras, prados etc, entablaban más amistad que las que se encontraban más lejos, o que las que vivían al otro lado pero entraban por otra puerta.

Se ha comprobado que a menor distancia geográfica hay mayor atracción, y a mayor distancia geográfica menor atracción.

Bossard (citado por Young Kimball, 1967, pág. 379) demostró como influye la proximidad residencial en la elección de cónyuge, examinó 5,000 licencias de matrimonio, y observó que en 17% de los casos, las parejas vivían a una manzana de distancia, 23% a dos manzanas y más de una tercera parte a menos de cinco, más de la mitad (52%), vivían a menos de veinte manzanas de distancia y solo un 17% vivía en ciudades distintas.

Hay indicios por lo menos en algunas ciudades de que ha aumentado la tendencia a casarse entre las parejas que viven en la misma vecindad.

Ray H. Abrams lo comprobó en Filadelfia, y el mismo resultado obtuvo Ruby Jo. Kennedy en New Haven (1943, 48, págs 580-584).

Se ha visto de este modo que la relación por si sola facilita los sentimientos de agrado mutuo.

Así mismo vemos que la proximidad nos permite obtener bastante información acerca del otro sujeto, y también nos permite experimentar recompensas y castigos provenientes de ese sujeto. Es importante también porque dá a las personas algo en común, hay cierto grado de semejanza por ejemplo al compartir áreas comunes.

En otras investigaciones se ha demostrado también, que si se tiene un contacto constante con personas de diferentes grupos raciales, se llegan a disminuir los prejuicios contra esos grupos (Palmore, E. B. 1955, págs. 27-28).

La proximidad resulta tan importante para establecer una relación positiva, como una negativa, y de este modo observamos que la distancia por si sola no nos puede asegurar a cual de éstas dos posiciones vamos a llegar en una relación.

Heider nos ofrece algo que podría ser la explicación a la relación que hay entre la proximidad y el agrado. En sus explicaciones de lo que facilita la percepción unitaria, Heider (citado por Gojman Jezior Sonia, 1970, pág. 38) ha utilizado las leyes de la percepción de la Teoría de la Gestalt, estos descubrieron que una relación entre objetos que conduce a la formación unitaria es la proximidad, de este modo objetos que están muy cerca unos de otros

se perciben como una unidad.

Así según la Teoría de Heider, si uno percibe que existe una relación unitaria con otro, el otro se encuentra cercano, y ésta percepción debe inducir a una relación sentimental armoniosa de agrado.

Ahora hablaremos un poco sobre los diversos métodos que se han empleado para medir la atracción. En primer lugar tenemos, el método que se basa en escalas de actitudes hacia el otro por medio de reportes individuales. En 1925, Bogardus (citado por Gojman "ezior Sonia, 1970, pág. 144) creó una escala para medir la "Distancia Social", en la cual otorgaba siete posibilidades de relación, de mayor o menor cercanía con otra persona.

Otro método es el de Thurstone, del cual ya hablamos en páginas anteriores, al mencionar la evaluación de las actitudes.

El método que más se ha utilizado hasta ahora es el que creó J.L. Moreno en 1953 (citado por Clay Lindgren, 1972, pág. 72), el cual ha sido empleado para estudiar la estructura social de los grupos de trabajo, de juego y de estudio, y también se ha usado para medir el grado de atracción interpersonal de los miembros de un grupo.

Las instrucciones que se les dan a los sujetos son las siguientes: Que elijan a las personas con las cuales les agradaría llevar a cabo una tarea, o a quienes ellos consideren su mejor amigo. También que elijan a las personas con las que no quisieran realizar ninguna tarea. Por medio de este sistema se supone que, las personas que resultan agradables se asocian más fácilmente con la intención de llevar a cabo alguna tarea, y las personas que resultan desagra-

-dables son mencionadas con más facilidad, cuando no se piensa llevar a cabo ninguna tarea con ellas. (citado por Gojman Jezior Sonia, 1970, pág. 146).

Casi todo factor que esté relacionado con la atracción puede ser evaluado sociométricamente.

Las investigaciones anteriores a ésta fueron las siguientes:

El estudio que llevó a cabo la Dra. Sonia Gojman en 30 parejas de novios a las que les aplicó pruebas de seguridad-inseguridad, valores, actitudes prejuiciosas y filosofía de vida, posteriormente realizó una segunda aplicación de las pruebas de actitudes y valores y actitudes prejuiciosas para que cada uno respondiera como creía que su compañero lo haría, sus datos los trató a través de pruebas T y correlaciones (producto-momento), el resultado fue que la similitud solo se presenta en los aspectos que parecen más evidentes (como las actitudes de prejuicio y el grado de actividad-pasividad) la complementación fue aparentemente más efectiva en los demás aspectos estudiados en los participantes. Las tendencias a asemejar las respuestas "supuestas" del compañero(a) a las propias, encontraron mayor fuerza en las mujeres que en los hombres, igualmente los índices de "Objetividad" fueron más frecuentes en ellas. Se encontró mayor seguridad en los hombres que en las mujeres y el valor teórico-económico también muy marcado.

Las mujeres se mostraron más inseguras y más estético sociales.

La Lic. Marta Arvizu en su investigación analizó solamente los resultados obtenidos por medio de la escala de Actitudes Prejuiciosas de Adorno, Sanford y col., en una aplicación a las parejas de novios como tales y a las parejas tomadas al azar.

Los resultados obtenidos por ella fueron los siguientes:

- 1.-Hubo una relación significativa en las actitudes prejuiciosas en general de las parejas de novios, ésta relación no se encontró en parejas formadas al azar.
- 2.-No hubo diferencias significativas entre los puntajes que obtuvieron los hombres y los que obtuvieron las mujeres en las parejas de novios.

La Lic. Elvia Alvarado para su investigación trabajó con 15 parejas contrayentes de matrimonio y 15 parejas tramitantes de divorcio, a las cuales les aplicó la Prueba de Actitudes de Adorno Sanford y col. en dos ocasiones, en la primera aplicación contestaban como ellos pensaban, en la segunda contestaban como creían que había contestado su compañero(a) en la primera aplicación.

Sus datos los trató a través del método de distancias que describimos más adelante.

Los resultados que obtuvo fueron los siguientes: en cuanto a "Semejanza Real" no hubo diferencias significativas, la "Objetividad", fué mayor en el grupo de mayor atracción (matrimonios), la "Semejanza Supuesta" fué mayor también en los sujetos de mayor atracción (matrimonios) que en los de menor atracción.

Los resultados que obtuvo la maestra Emilia Lucio en su investigación llamada "Percepción Interpersonal, un estudio comparativo -- Preliminar sobre la "Semejanza Real", "Semejanza Supuesta" y la "Objetividad", son los siguientes: En cuanto a "Semejanza Real" no se halló diferencia significativa entre parejas de novios y parejas al azar, posiblemente porque ambos pertenecían al mismo estrato socio-cultural. Los novios resultaron ser más "Objetivos" que las pare-

-jas al azar, posiblemente por la interacción constante y la necesidad de predecir el mundo en que se vive, como ella lo explica.

No hubo diferencias significativas en relación a la "Semejanza Supuesta"

CONCLUSION

Después de haber terminado nuestra revisión teórico-bibliográfica podemos observar que han sido varias las teorías que se han creado (Festinger, Newcomb, Heider, etc), así como también que se han realizado infinidad de investigaciones en relación a la Atracción y Percepción Interpersonal.

Es así como hemos podido saber que existen gran cantidad de factores que intervienen y al mismo tiempo determinan porque, por quienes y en que grado nos sentimos atraídos por otros.

Por ejemplo sabemos ya que la semejanza en actitudes y valores, la complementación, así como el aspecto físico y la proximidad son factores que en muchas ocasiones determinan el grado de atracción que se pueda sentir.

Algunas de las investigaciones que hemos mencionado se han llevado a cabo en parejas, ya sean novios o esposos.

Por ejemplo la de Robert Winch que estudió las necesidades psicológicas y las características emocionales de 25 matrimonios. También la de Dymond, quien encontró que las parejas más similares entre si eran más felices.

Fue así como llegamos a la conclusión de que sería interesante llevar a cabo un estudio también con matrimonios, en donde estos tuvieran más y menos tiempo de casados para ver el grado de "Semejanza" que existe entre ellos.

OBJETO DE LA INVESTIGACION

El objeto de nuestra investigación, como hemos dicho, surgió en estudios anteriores sobre la Atracción y Percepción interpersonal. En ellos se obtuvieron resultados que invitan a explorar la relación entre estos aspectos y el tiempo de interacción. Hemos visto que cuando las personas tienen una relación de agrado se obtienen resultados diferentes, que cuando no tienen ninguna relación o cuando se rechazan.

Nos hemos preguntado, siendo la relación de agrado, que importancia tienen el tiempo de interacción, y la manera en que el tiempo puede influir en la "Semejanza Real", "Semejanza Supuesta" y "Objetividad", o viceversa.

Para ello tomamos como veremos posteriormente a un grupo de matrimonios de más tiempo (de más de siete años de casados), y a otro de menos tiempo (de menos de siete años de casados).

Nuestro estudio estará basado en las Teorías del "Equilibrio" y específicamente en la de la "Simetría" de Newcomb.

Haremos a continuación un breve resumen de ellas:

La teoría del "Balance" de Heider nos dice que la gente se esfuerza para mantener sus relaciones sentimentales armoniosas con su percepción de las relaciones de unidad que existen entre los objetos y sujetos.

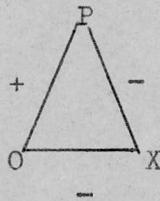
Esta teoría está basada en la relación de unidad. Sabemos que los objetos que se encuentran muy cercanos en el espacio, tienden a ser percibidos como unidad. Krech, Crutchfield y Ballachy (citados

por Alvarado González Elvia, 1971, pág. 6) han demostrado en sus investigaciones sobre la percepción visual, que la proximidad en el espacio y en el tiempo, y la semejanza, son factores organizadores importantes.

En esta teoría se pueden identificar tres tipos de estados: equilibrio, desequilibrio y esfuerzo para cambiar con objeto de restablecer el equilibrio.

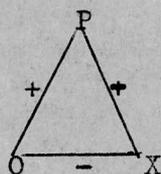
La armonía y el bienestar son características de los estados de equilibrio. Los estados de desequilibrio se caracterizan por el contrario por malestar, falta de armonía y la generación de actividad para restablecer el equilibrio.

Daremos a continuación un ejemplo de un estado de equilibrio, en este caso P será el esposo, O la esposa y X la prueba de actitudes prejuiciosas que se les aplicó.



Así P (esposo) tiene una relación positiva hacia O (esposa) y los dos tienen una actitud negativa hacia X (la prueba), así observamos que cuando las relaciones entre las personas y los objetos guardan un equilibrio las llamamos balanceadas.

A continuación veremos un ejemplo de una relación desequilibrada o desbalanceada:



En este caso P(esposo) tienen una actitud positiva hacia O(esposa) y una actitud positiva hacia X(la prueba), sin embargo, O(esposa), tienen una actitud negativa hacia X(la prueba), de esta manera P(esposo) sufre una presión para cambiar su actitud hacia X(la prueba) o para conseguir que O(la esposa) cambie su actitud.

Siempre que hay tres actitudes positivas, o dos negativas y una positiva, nos encontramos ante un estado de equilibrio.

Cuando hay tres negativas, o dos positivas y una negativa nos encontramos frente a un estado de desequilibrio.

El sistema de Newcomb tiene un gran parecido con el de Heider.

Afirma que a medida que los miembros de un grupo establecen una interacción, cada individuo selecciona y dispone de la información sobre los objetos de interés de los demás miembros del grupo, para que ésta esté de acuerdo con sus propias actitudes hacia los objetos y hacia los otros miembros del grupo, según las actitudes que estos tengan entre sí. De manera que la información se escoje y se dispone de ella en la medida en que se puedan evitar las incongruencias y por tanto las relaciones desequilibradas.

Para Newcomb el conflicto entraña lo siguiente:

1.-Un estado de conflicto entre la preferencia por un mundo coherente y bien ordenado, o sea un mundo que tiene sentido y la confrontación de una realidad que es menos coherente.

2.- Ansiedad por la posibilidad de que tal conflicto pueda suceder.

3.-La conjunción de los dos aspectos precedentes.

Newcomb ha explicado también que generalmente sentimos agrado por las personas que mantienen opiniones favorables de nosotros. Y ese agrado será mayor si pensamos que merecemos la buena opinión de que somos objeto.

El desequilibrio provoca stress, y éste lo define Newcomb como una gran tensión por obtener simetría.

Como ya dijimos a medida que los miembros de un grupo, interactúan se llevan a cabo cambios en las actitudes mutuas y si estos cambios se basan en una información apegada a la realidad dan como resultado relaciones satisfactorias.

Las relaciones estables tienen tendencia a persistir y las relaciones equilibradas a ser estables porque son mutuamente reforzantes.

De ésta manera entre más tiempo tengan las personas de conocerse son más positivas al considerarse mutuamente, y esa positividad refuerza las relaciones en vez de interferir con ellas.

Newcomb realizó una investigación en dos grupos de jóvenes universitarios, los sujetos convivieron durante cuatro meses en una casa que les fué proporcionada por la Universidad. Debemos mencionar que los estudiantes no se conocían entre si con anterioridad.

Por medio de cuestionarios que respondían semanariamente se fueron conociendo sus elecciones y actitudes.

Los resultados mostraron lo siguiente:

Desde el principio los compañeros de habitación se atraieron mutuamente, esto sin tomar en consideración su semejanza en actitudes y

valores. A medida que el tiempo fué pasando se observó que se atraían más los estudiantes que tenían actitudes y creencias similares. La atracción fué más intensa cuando dos estudiantes tenían actitudes similares hacia otros miembros del grupo.

El joven se sentía atraído hacia otros miembros del grupo cuando estos tenían actitudes similares a las que él tenía con respecto a su persona.

De éste modo se comprobó que la semejanza en combinación con el tiempo puede ser un factor muy importante en la Atracción Interpersonal.

De este modo fué como nos preguntamos, si la relación es de agrado, que importancia tiene el tiempo de interacción y en que manera puede el tiempo influir en la "Semejanza Real", "Semejanza Supuesta" y "Objetividad" o viceversa.

Por medio de la presente investigación no podremos hacer generalizaciones, ya que nuestra muestra no es representativa y los resultados obtenidos solo serán válidos quizá para un núcleo en particular.

HIPOTESIS

(En cuanto al tiempo)

Hipótesis Nula 1.-No habrá una diferencia significativa entre los matrimonios de mayor y menor tiempo en el grado de "Semejanza Real", ya que ambos tienen el mismo nivel socioeconómico y cultural.

Una cultura está constituida por sistemas de valores, normas y símbolos que la sociedad ha formado y que sus miembros comparten, y por lo tanto estos sistemas tienen una gran influencia en la personalidad del sujeto. Como vemos las culturas sirven para reducir la variabilidad del medio y de este modo hacerlo más predecible y manejable (Clay Lindgren, 1972, pág. 216). Los miembros de nuestras parejas pertenecen a una determinada sociedad. Las sociedades tienen normas que las rigen, y una norma es una idea que ocupa las mentes de los miembros del grupo, y ésta idea puede expresarse en forma de un juicio, en el cual se especifique lo que los miembros o los demás hombres, en determinadas circunstancias deben o debieran hacer, o se espera que hagan. (Homans, 1963, pág. 63).

Hipótesis Alternativa 1.-Habrá una diferencia en el grado de "Semejanza Real" entre los matrimonios de mayor y menor tiempo, pues a pesar de que tienen varios puntos en común, debemos de tomar en cuenta que quizá la "Semejanza Real" será menor en los matrimonios con menos tiempo de establecidos y mayor en los de más tiempo.

Como dice Newcomb: Cuanto más tiempo tienen las personas de conocer-

-se, más positivas son al considerarse mutuamente y más tienden a ase-
-mejarse entre si. La positividad actúa reforzando las relaciones en-
-tre los miembros (Clay Lindgren, 1972, pág. 132).

Hipótesis Nula 2.-No habrá una diferencia significativa en el grado
de "Semejanza Supuesta" entre los matrimonios de más y menos tiempo,
pues su nivel socioeconómico y cultural es el mismo, y por lo tanto
unos como otros tenderán a percibirse semejantes en el mismo gra-
-do.

Hipótesis Alternativa 2.-Suponemos que habrá una diferencia significa-
-tiva en el grado de "Semejanza Supuesta" entre los matrimonios
que tienen más tiempo de establecidos (10 años o más de matrimonio)
y los que tienen menos (del a 7 años). Suponemos que el grado de
"Semejanza Supuesta" será menor en los matrimonios más jóvenes,
(menos tiempo) y mayor entre los de más tiempo, porque quizá entre
más tiempo tengan de haber convivido e interactuado, ambos trata-
-rán o tenderán a concebir que su forma de pensar y actuar se ase-
-meje más a la de su cónyuge, para que su relación se mantenga en
forma armoniosa y positiva, porque según Newcomb durante los prim-
-meros períodos de contacto las relaciones entre desconocidos
se caracterizan por el desequilibrio y la inestabilidad y éstas
disminuyen a medida que las relaciones se vuelven más equilibra-
-das y estables y que los miembros del grupo se conocen mejor,
(Clay Lindgren 1972, pág. 139), aunque este aspecto en este caso,
estará limitado porque los matrimonios de menos tiempo van de
1 a 7 años, sin que sean propiamente desconocidos.

Hipótesis Nula 3.--No habrá una diferencia significativa en el grado de "Objetividad" entre los matrimonios que tienen menos tiempo y los que tienen más, debido a que los dos tipos de matrimonios como ya dijimos anteriormente tienen las mismas características en cuanto a nivel socioeconómico y cultural.

Hipótesis Alternativa 3.--Suponemos que habrá una diferencia significativa en el grado de "Objetividad" entre los matrimonios que tienen más tiempo de establecidos y los que tienen menos. Posiblemente entre mayor sea el número de años que tienen de haber contraído matrimonio mayor será el grado de "Objetividad" y entre menos tiempo tenga de establecido el matrimonio menor será el grado de "Objetividad". En la medida en que la pareja ha interactuado más, mayor será el conocimiento mutuo de los sujetos; siendo éste cada vez más exacto por las oportunidades más frecuentes de constatar con los hechos las posibles acciones del otro.

DEFINICION DE VARIABLES.

Entendemos por "Semejanza Real" el grado en que las respuestas de uno y otro sujeto (que integran una pareja) son similares al respecto de la Prueba de Actitudes Prejuiciosas que se les aplicó, dándole a esto un valor numérico que describimos con mayor detalle en el inciso de método estadístico.

Entendemos por "Semejanza Supuesta" a la afinidad que cada uno de los miembros de la relación piensa que tiene con su compañero, o

sea lo que cada sujeto contesta según su forma de pensar (a la Prueba de Actitudes Prejuiciosas), comparada con una segunda aplicación a la cual cada uno respondió como creía que su compañero(a) respondería. La forma de obtener el valor numérico viene descrito en el inciso de Método Estadístico.

Entendemos por "Objetividad" el grado en que las respuestas a la Prueba de Actitudes Prejuiciosas contestada en una segunda aplicación (como el sujeto suponía que contestaría su pareja) corresponde a lo que el otro efectivamente contestó, o sea la capacidad de predicción de las posibles respuestas del cónyuge que muestra cada uno de los sujetos cuyo valor numérico se describe en el inciso de Método Estadístico.

HIPOTESIS EN CUANTO AL SEXO.

Hipótesis Nula 1.-No habrá una diferencia significativa entre hombres y mujeres en el grado de "Semejanza Supuesta" en los matrimonios de X asociación religiosa ya que tanto los unos como las otras tienen las mismas características en cuanto a extracción social y cultural. En la hipótesis Nula 1 (referente al tiempo) hablamos ya sobre la cultura, que tiende en cierta forma a uniformar la manera de actuar de los miembros que pertenecen a ella, determina en cierta manera la forma de responder ante las situaciones a las que se enfrentan los sujetos.

Hipótesis Alternativa 1.-Suponemos que habrá una diferencia significativa entre hombres y mujeres en cuanto a "Semejanza Supuesta" en este tipo de matrimonios.

La cultura generalmente establece un rol diferente para cada sexo.

lo que podría quizá explicar algunas de las peculiaridades en las formas de responder en los sujetos femeninos en comparación con los masculinos.

Hipótesis Nula 2.-Suponemos que no habrá una diferencia significativa entre hombres y mujeres en el grado de "Objetividad" en este tipo de matrimonios, pues los puntos que tienen en común bastan para que no la haya, suponemos además que cuando dos personas ligadas por el vínculo del matrimonio, que han convivido íntimamente por un lapso más o menos prolongado, llega un momento en el cual cada uno de ellos sabe cuál será la respuesta del otro frente a determinado estímulo o situación, esto según Newcomb estará determinado también por el grado de semejanza que exista entre ellos. (citado por Arvizu Márquez Marta, 1970, pág.3).

Hipótesis Alternativa 2.-Suponemos que habrá una diferencia significativa entre hombres y mujeres en el grado de "Objetividad" en este tipo de matrimonios, posiblemente las mujeres tengan un mayor grado de "Objetividad". Experimentalmente se ha demostrado el hecho de que generalmente las mujeres recuerdan con mayor facilidad características y nombres de las personas que han conocido, así como también puede predecir con mayor facilidad el seudónimo que cada sujeto había escogido en el experimento, (Wyntrol y Kaess, 1957) citado por Lucio Gómez Maqueo, 1971, pág.82. De hecho podemos pensar que el papel femenino tradicional en nuestra sociedad - consiste en cuidar del hogar, así como encargarse principalmente del cuidado de los miembros de la familia, por lo cual su sensibilidad con respecto a lo que los mismos piensan, quieren y sien-

-ten se intensificará ,y quizá por eso será más "Objetiva" en su percepción social(Lucio Gómez Maqueo,1971,pág.82).

Hipótesis Nula 3.-No habrá una diferencia significativa entre hombres y mujeres en los matrimonios de más tiempo en el grado de "Semejanza Supuesta",pues tanto unos como otras tienen el mismo tiempo de interactuar con su cónyuge,además de el mismo nivel socioeconómico y cultural.

Alex Inkeles,1963(citado por Clay Lindgren,1972,pág.216),tiene la siguiente concepción sobre el papel que desempeña el aprendizaje cultural: "En la idea de que los miembros de una sociedad comparten un sistema de acción está implícita la asunción de que han aprendido las respuestas apropiadas a las indicaciones que otros les dan.Dice que los sujetos adultos integrantes de una sociedad son el resultado de un período largo de condicionamiento,de ésta manera sus respuestas son uniformes frente a las situaciones que se les presentan".

Hipótesis Alternativa 3.-Suponemos que si habrá una diferencia significativa entre hombres y mujeres en el grado de "Semejanza Supuesta" en los matrimonios de más tiempo,pues a pesar de sus puntos en común cada uno de ellos tiene,como mencionábamos un rol específico dentro de la sociedad.

Hipótesis Nula 4.-Suponemos que no habrá una diferencia significativa en el grado de "Objetividad" entre hombres y mujeres que

integran los matrimonios de más tiempo, pues ambos cónyuges, tienen el mismo tipo de nivel socioeconómico y cultural.

Hipótesis Alternativa 4.-Suponemos que habrá una diferencia significativa entre hombres y mujeres en el grado de "Objetividad" entre los cónyuges que integran los matrimonios de más tiempo, pues serán cuando tienen varios puntos en común, que se han mencionado en hipótesis anteriores, debemos suponer que por lo general, lo que hace más "Objetivo" a un cónyuge que a otro, es el rol que desempeña tanto en la sociedad como en el hogar, en este caso en particular y como hemos mencionado con anterioridad suponemos que la mujer por ser la encargada de atender y educar a la familia podrá ser más "Objetiva" que el hombre.

Hipótesis Nula 5.-Suponemos que no habrá una diferencia significativa entre hombres y mujeres en el grado de "Semejanza Supuesta" en los matrimonios de menos tiempo, pues ambos tienen el mismo tiempo de estar interactuando, y son de la misma extracción social y cultural.

Hipótesis Alternativa 5.-Suponemos que habrá una diferencia significativa entre hombres y mujeres en el grado de "Semejanza Supuesta" en los matrimonios de menos tiempo.

Hipótesis Nula 6.-Suponemos que no habrá una diferencia significativa entre hombres y mujeres en el grado de "Objetividad" en los matrimonios de menos tiempo, ya que tanto unos como las otras tienen la misma extracción social y cultural.

Hipótesis Alternativa 6.-Suponemos que habrá una diferencia significativa entre hombres y mujeres en el grado de "Objetividad" en los matrimonios de menos tiempo.

Esta investigación forma parte de una más amplia que está basada en los diferentes aspectos de la Atracción y Percepción Interpersonal. "Atracción Interpersonal". Estudio exploratorio, Tesis Doctoral, División de Estudios Superiores de la Facultad de Filosofía y Letras U.N.A.M. 1970. Gojman Jezior Sonia.

"Actitudes Prejuiciosas en parejas de novios", Facultad de Filosofía y Letras. Arvizu Márquez Marta.

"Aproximación al Estudio de la Percepción Interpersonal". Tesis para obtener el título de Psicólogo. Alvarado González Elvia.

"Percepción Interpersonal. Un estudio comparativo preliminar sobre la "Semejanza Real", "Semejanza Supuesta" y "Objetividad". División de Estudios Superiores de la Facultad de Filosofía y Letras. - U.N.A.M. 1971.

Como ya mencionamos anteriormente los sujetos que participaron en ésta investigación, lo hicieron en forma voluntaria, solamente manifestaron deseos de conocer los resultados finales de ésta investigación. Los sujetos fueron preparados de antemano para la primera aplicación, se les dijo que tenían que resolver un cuestionario, al cual serviría para realizar un trabajo de investigación sobre matrimonios. La prueba se aplicó pareja por pareja. Se les dijo que deberían de contestar según su propio juicio, como ellos pensaban realmente.

Se hizo entonces una segunda aplicación inmediatamente después de terminada la primera, y entonces se les decía a los sujetos que deberían contestar como creyeran que lo haría su cónyuge (esposo o esposa).

El tiempo promedio que utilizaron las parejas para contestar la primera y segunda aplicación fué de 50 minutos.

Al hacer la aplicación se les dió la prueba a los sujetos,leyeron las instrucciones,y en caso de que no comprendieran bien la forma de contestar se les explicaba más ampliamente.

MATERIAL.

Para la presente investigación se utilizó la prueba de Actitudes Prejuiciosas de Adorno, Sanford y Col. (escala F). Para investigar la "Semejanza Real" la "Semejanza Supuesta" y la "Objetividad" en actitudes prejuiciosas de los matrimonios.

A continuación haremos un breve resumen sobre lo que es prejuicio y las conclusiones a las que se ha llegado después de numerosos y diversos estudios sobre este tema. Aún cuando a nosotros solamente nos sirvió como una forma de investigar el grado en que se parecían realmente los integrantes de cada pareja (comparando una por una sus respuestas). El grado en que creían parecerse (comparando la primera con la segunda aplicación de cada sujeto), y el grado en que eran "Objetivos" con respecto a su pareja (comparando lo que cada sujeto respondió en la segunda aplicación con lo que su cónyuge efectivamente respondió).

Clay Lindgren (1972, pág. 350) expresa lo siguiente respecto a este tema: Dice que entre más compleja sea una sociedad, tratará de expresar su hostilidad de una manera simbólica, no directamente.

Esta hostilidad latente se puede manifestar contra ciertos grupos en actos que entrañan prejuicios.

En la conducta hostil y prejuiciosa hay varios principios generales y son los siguientes:

1.- La sociedad, un sector de ésta o sus agentes designan algún

grupo bastante identificable que pueda ser blanco apropiado de la hostilidad o la agresión.

2.-Los miembros integrantes del grupo que es elegido como blanco de la hostilidad deben ser diferentes en alguna forma que al grupo con prejuicios le parece significativa e inferior:extranjeros, pobres,etc.

3.-Los miembros del grupo elegido como blanco de la hostilidad deben parecer vulnerables ya sea en grupo o por separado.

4.-Las ideas estereotipadas que respaldan las actividades negativas hacia los miembros del grupo que ha sido elegido,se aprenden generalmente en la infancia.

5.-El individuo que practica una actitud prejuiciosa u hostil se libra del sentimiento de culpa porque esa actitud prejuiciosa - tienen cierto grado de legitimidad,pues es una forma de agresión institucionalizada.

6.-La sociedad,generalmente proporciona algún cauce,en forma de una conducta más o menos sancionada,y así facilita la expresión de la hostilidad por los miembros del grupo elegido como blanco. Antiguamente el prejuicio era tomado como un juicio que se basaba en decisiones y experiencias previas.Tiempo más tarde el significado cambió y entonces era un juicio que se formaba apresuradamente sin analizar debidamente los hechos.

Hay varios autores que han expresado sus puntos de vista sobre este tema como por ejemplo:Ackerman y Jahoda que definen el prejuicio como "Una actitud de hostilidad en las relaciones interpersonales que es dirigida contra un grupo entotal o contra los

individuos que pertenecen a ese grupo y que lleva una función irracional dentro de la personalidad".

Ahora bien Francizka Baumgarten dice: "El prejuicio es siempre una discriminación de otros para que el YO se incremente, es una opinión que se acepta sin suficientes motivos".

El prejuicio puede llevarse a cabo entre grupos, o entre individuos uno frente al otro.

Allport también da la siguiente definición: "Una antipatía que está basada en una generalización inflexible y defectuosa, puede ser sentido o expresado, y puede ser como ya dijimos dirigido a un grupo en total o ser dirigido a un miembro de ese grupo por pertenecer a él (por suponer que este posee las características o cualidades inherentes a ese grupo). Dice también que el prejuicio es una actitud social, hostil, prevenida hacia un miembro que pertenece a un grupo.

Ahora funcionalmente también da la siguiente definición: "El prejuicio es una pauta de hostilidad en las relaciones interpersonales que es dirigida hacia un grupo completo o contra los individuos que integran ese grupo, es así una función irracional para el que la sustenta.

Zilboorg define el prejuicio de la siguiente manera: "Es una ignorancia basada en la ceguera emocional".

Allport también dice que el ambiente rechazador, el negligente y el inconsecuente son propicios para el desarrollo del prejuicio.

(Arvizu Márquez Marta, 1970, pág. 38).

Los prejuicios se pueden expresar de la siguiente manera, van desde el menos enérgico:

- 1.-Hablar mal, expresar su antagonismo hacia otra persona libremente.
- 2.-Evitar el contacto; la persona se aparta del grupo sin causar daño.
- 3.-Discriminación, distinción hecha por una persona en detrimento del grupo.
- 4.-Ataque físico, actos de violencia.
- 5.-Exterminación, linchamientos, matanzas, genocidios. Expresión de máxima violencia del prejuicio.

Otra división hecha por Langille es la siguiente:

- 1.-Los prejuicios culturales
- 2.-Los prejuicios raciales
- 3.-Los prejuicios de grupo
- 4.-Los prejuicios económicos
- 5.-Los prejuicios religiosos (Radosh Raquel, 1962, págs. 11-16)

La prueba "The Authoritarian Personality" fué una prueba diseñada por T.W. Adorno, R. Nevitt Sanford, Else Frenkel-Brunswick y Daniel J. Levinson. Este estudio que es característico de los rasgos autoritarios fué realizado en la Universidad de California en Berkeley en 1940 y fué publicado en 1950.

Las actitudes autoritarias han sido objeto de innumerables estudios ya que estas tienen una estrecha relación con muchas y diferentes clases de conducta social.

Las actitudes autoritarias se expresan por medio de una conducta

que se califica de dogmática, inflexible, sustentadora de valores tradicionales, una conducta que se somete a los individuos que tienen una posición más elevada, pero que domina a los que están en posición más inferior. Con estas actitudes se observan las tendencias a adoptar tácticas de fuerza, la dureza al enfrentarse al fracaso y a la falta de colaboración, la arbitrariedad al tomar decisiones y la disposición a emplear métodos drásticos para corregir la conducta desviada. Así cualquier individuo que adopta métodos rudos o violentos está motivado por actitudes autoritarias. Vemos que el autoritarismo viene a ser un prejuicio contra la autoridad.

La idea que tuvieron los autores que diseñaron la prueba "The Authoritarian Personality", fué la de medir el prejuicio sin que parezca que mide eso.

Originalmente la escala F de actitudes prejuiciosas se refería a "Tendencias Antidemocráticas de Fascismo Potencial", pretendía medir la "personalidad Autoritaria".

En ésta investigación se descubrió que los individuos que tienen una alta susceptibilidad a la propaganda fascista tienen mucho en común. Y que las personas que están en la posición opuesta difieren bastante entre si.

Los estudios que se han hecho sobre los tipos políticos han dado como resultado dos conceptos que son los siguientes:

1.-En primer lugar veremos una definición del término ideología: "Es una organización de actitudes, opiniones y valores, es una manera de pensar sobre el hombre y la sociedad".

Otra definición alejada de la marxista es la siguiente: "La ideología de un individuo es la visión del mundo que un hombre razonable que tenga cierta comprensión del papel de los factores determinantes de la personalidad y total acceso a los hechos de peso organizará para si mismo".

En este punto juega un papel muy importante la atracción, ya que el grado de éstas depende de las ideologías que cada individuo tenga. Se empezó pues el estudio del antisemitismo, y se partió de los siguientes supuestos:

- 1.-El antisemitismo no es un fenómeno específico, se parte de una estructura ideológica más basta.
- 2.-Las necesidades psicológicas del individuo hacen que este sea más susceptible o no a ésta ideología.

El estudio de la personalidad autoritaria se propone descubrir - las correlaciones que existen entre la ideología del individuo y el clima social que ha actuado en él durante su vida pasada y presente, para este estudio se establecieron cuatro tipos básicos de cuestionarios:

- 1.-Evaluación del Antisemitismo
- 2.-El conservadurismo político y económico
- 3.-El etnocentrismo
- 4.-Las tendencias antidemocráticas. (Arvizu Márquez Marta, 1970, pág. 38-40).

Los autores realizaron tres escalas: Primero la escala 78, que contenía 38 preguntas, después formaron la escala 60 en donde se seleccionaron las proposiciones que tuvieron una mayor agudeza discriminativa en la escala que se había hecho anteriormente y que-

-daron en total 34 proposiciones.

La última escala que realizaron fué la 40-45 la cual quedó integrada por 30 preguntas.

Las características que los autores consideraron como tendencias más o menos centrales de la Personalidad Autoritaria son:

CONVENCIONALISMO: Es una adherencia rígida a los valores convencionales de la clase media.

Hay dos clases de Convencionalismo:

A.-Adhesión a los valores convencionales como expresión de una conciencia individual totalmente establecida.

B.-Adhesión a los valores convencionales como expresión de la actitud social externa contemporánea con la cual el individuo ha realizado una identificación temporal, pudiendo cambiar su tabla de valores dependiendo de las exigencias externas.

Al primer caso se le ha designado como: "Aceptación de los valores convencionales" y puede o no existir conexión con el potencial del prejuicio.

El segundo caso está íntimamente ligado con el prejuicio y le corresponde plenamente la acepción de "Convencionalismo".

SUMISION AUTORITARIA.

Actitud sumisa, sin crítica a las autoridades morales idealizadas del grupo interno.

El sometimiento a las agencias externas se debe al fracaso en el desarrollo de la autoridad interna, se considera también que la

sumisión autoritaria constituye una manera de manejar sentimientos ambivalentes hacia las figuras autoritarias; como el sujeto retiene en su expresión la hostilidad y la rebelión, esto conduce al sujeto a sobreactuar en forma contraria con obediencia, respeto, gratitud, etc.

Así la sumisión autoritaria contribuye al potencial prejuicioso pues conduce al sujeto a ser particularmente receptivo al poder externo más fuerte.

Los autores han explicado que la relación de la Sumisión Autoritaria con el prejuicio es porque el sujeto ha tenido que reprimir la hostilidad que tiene en contra de las autoridades, y entonces mediante un mecanismo de desplazamiento los aspectos negativos de los grupos internos son vistos en los grupos externos.

AGRESION AUTORITARIA.-

Tendencia a condenar, rechazar y castigar a las personas por violar los valores convencionales.

También esta característica constituye una forma de manejar los sentimientos de hostilidad del individuo que ha sido forzado a renunciar a sus placeres básicos, viviendo bajo un sistema de restricciones rígidas y lógicamente buscará un objeto en el cual pueda llevar a cabo alguna represalia, y se indignará porque otra persona logre lo que para él no está permitido.

OPOSICION A LA INTROSPECCION.-

Oposición a lo subjetivo, imaginativo y sentimental.

SUPERSTICION Y ESTEREOTIPIA.

Creencia en determinantes místicas, disposición para pensar en categorías rígidas.

PODER Y FORTALEZA.-

(Complejo de Poder) preocupación con respecto a la dominación-susmisi3n, "El débil, el fuerte".

Identificación con las figuras que son poderosas, exageración de los atributos convencionales del Yo, exagerada aseveración de la fuerza y la rudeza. El sujeto admira el poder en otros, se somete pero está temeroso al mismo tiempo de la debilidad que esto implica, esta categoría tiene inmediata conexión con el prejuicio, pues el individuo piensa en las relaciones humanas en términos de debilidad y fuerza y éstas categorías las aplica en sus razonamientos hacia los grupos externos e internos.

DESTRUCTIVIDAD Y CINISMO.-

Hostilidad generalizada, envilecimiento de lo humano.

De acuerdo con la teoría que se ha venido exponiendo el individuo es prejuicioso debido a que tienen que aceptar numerosas restricciones externamente impuestas con respecto a la satisfacción de sus necesidades, conserva una fuerte agresión interna, se vió que un escape de dicha agresión se realizaba mediante el desplazamiento de ésta a los grupos externos, en términos de los valores morales, pero la agresión también se expresa en otra forma la cual se refiere a la agresión independizada.

PROYECCION.-

Disposición a creer que en el mundo suceden cosas desenfrenadas y peligrosas, proyección externa de los impulsos emocionales inconscientes.

SEXUALIDAD.-

Preocupación exagerada por los "Hechos" sexuales.

Se observa que existe una fuerte inclinación para castigar a los ofensores sexuales, y se muestra así la identificación con las autoridades de los grupos internos, señalando además que el sujeto realiza una represión sobre sus impulsos sexuales (Radosh Raquel, 1962, págs. 34-35).

Como habíamos dicho con anterioridad para el presente estudio utilizamos la escala F de actitudes prejuiciosas. Vemos que el coeficiente de ésta es de .90 y que sus valores oscilan entre 0.81 y 0.97 en cada una de las muestras que los autores estudiaron.

Se vió de este modo que se lograba una ~~mayor~~ confiabilidad que la que se logró en la forma 60 (.87) y que la que se logró en la forma 78 (.74), y alcanzó además un punto que responde a los requisitos estadísticos rigurosos.

Se ha comparado con otras formas de evaluación de estudios anteriores de etnocentrismo y de antisemitismo, y con datos clínicos como la familia, el yo, el sexo, etc así pues se le puede reconocer validez al puntaje logrado por un individuo pues las probabilidades de error en la medición han quedado reducidas a un mínimo.

Las curvas de distribución no se llegaron a trazar, pero en los diagramas de dispersión se indica que tendría una forma medianamente normal (simétrica, pero ligeramente platicúrtica).

Para que ésta escala tuviera validez para la cultura mexicana, se le tuvieron que hacer varias modificaciones y aumentar algunas proposiciones, este trabajo lo llevó a cabo Raquel Radosh, aunque no constituye una estandarización propiamente dicha de la misma.

Para formar ésta escala se seleccionaron proposiciones de las tres formas anteriores (78, 60 y 40-45).

Se añadieron algunas preguntas. Se tomó en cuenta en ello la forma del pensar del mexicano, y la prueba original se aplicó a conscriptos para ver la aceptación y consistencia de los reactivos en forma hipotética.

Se añadieron algunas preguntas, otras fueron modificadas en la redacción y otras se modificaron en el tema.

Algunas preguntas por caer fuera del interés popular se descartaron.

Otras preguntas que los autores descartaron en su última forma se añadieron en ésta por considerarse de interés para la población mexicana.

Algunas de las proposiciones que se añadieron trataban de sustituir a otras que se anularon, no en el sentido pero sí en la finalidad.

Finalmente quedaron en la escala 33 proposiciones las cuales enumeramos a continuación:

ITEM	AREA A QUE CORRESPONDE
1.-La obediencia y el respeto a la autoridad son las virtudes más importantes que deben aprender los niños.	Convencionalismo y Sumisión Autoritaria.
2.-Ninguna dificultad o debilidad nos puede detener si tenemos suficiente voluntad.	Complejo de Poder
3.-Se debe evitar hacer otras cosas en público que parezcan equivocadas, aunque uno sepa que están bien.	Convencionalismo
4.-El patriotismo y la lealtad son los requisitos más importantes de un buen ciudadano.	Convencionalismo y Sumisión Autoritaria
5.-La ciencia tiene su lugar, pero hay cosas muy importantes que jamás podrán ser conocidas por el hombre.	Sumisión Autoritaria y Superstición y Estereotipia.
6.-Cualquier grupo o movimiento social que contenga muchos extranjeros debería ser visto como sospechoso y de ser posible debería ser vigilado por servicios secretos.	Proyección
7.-Algún día un terremoto o un diluvio terminará con todas las guerras o problemas sociales.	Proyección y Superstición y Estereotipia.

- 8.-Hay ciertas actividades que la mujer no debería realizar para no perder la femineidad, como son el fumar, el estudiar carreras, etc.
- 9.-Estamos gastando mucho dinero en componer a los criminales y en la educación de gente incapaz.
- 10.-La religión debe aceptarse, sin objetar ninguno de sus mandatos.
- 11.-Cuando una persona tiene algún problema o preocupación, es mejor para ella mantenerse ocupada en cosas agradables que pensar en lo que pase.
- 12.-El libertinaje sexual en la vieja Roma no fue nada comparado con el que actualmente existe.
- 13.-La implantación de la pena de muerte daría grandes beneficios sociales al país.
- 14
- 14.-Los que no asisten con regularidad a los servicios religiosos difícilmente llevan una vida constructiva.
- Agresión Autoritaria y Convencionalismo
- Agresión Autoritaria
- Agresión Autoritaria y Superstición Y Estereotipia.
- Oposición a la Introspección
- Proyección y Sexualidad
- Destructividad y Cinismo y Agresión Autoritaria.
- Convencionalismo y Agresión Autoritaria.

- 15.-Una persona decente no se puede llevar bien con una persona mal educada. Agresión Autoritaria y Convencionalismo
- 16.-Actualmente la gente se está metiendo en los asuntos que deberían permanecer privados. Proyección y Oposición a la Introspección.
- 17.-Lo que la juventud necesita más, es una disciplina estricta, determinación y voluntad de trabajar y luchar por su familia y su país. Complejo de Poder y Oposición a la Introspección.
- 18.-No debería permitirse que entrarán extranjeros al país. Proyección
- 19.-Algunas veces las oraciones a Dios tienen respuesta. Superstición y estereotipia
- 20.-Es correcto que cada persona piense que su familia su familia es mejor que cualquier otra. Convencionalismo y Sumisión Autoritaria
- 21.-Hay que evitar tener contacto con tanta gente gente para no contraer enfermedades. Proyección
- 22.-Un insulto a nuestro honor siempre debe ser castigado. Complejo de Poder
- 23.-Se puede decir que no hay nada más vil que una persona que no sienta un gran amor, respeto y gratitud por sus padres. Agresión Autoritaria

- 24.-Las gentes pueden dividirse en dos clases
los fuertes y los débiles. Superstición y Es-
-tereotipia y Complejo
de Poder.
- 25.-Lo que este país necesita más que educación
programas y planes, son líderes en los cuales la
gente pueda poner su fe. Complejo de Poder y
Sumisión Autoritaria.
- 26.-No es necesario seguir todas las costum-
-bres que la Iglesia exige. Convencionalismo
- 27.-Los delitos sexuales como la violación y
la corrupción de menores merecen castigos peores
que la cárcel. Sexualidad y Agresión
Autoritaria.
- 28.-Los libros y los cines no deberían ocu-
-parse tanto de los aspectos tristes de la
vida, si no de argumentos más entretenidos. Oposición a la Intros-
-pección.
- 29.-Lo esencial para lograr un buen tra-
-bajo es que nuestros maestros y jefes nos
digan exactamente como debe hacerse. Sumisión Autoritaria
- 30.-Cuando hay demasiada intimidad se produ-
-cen los problemas. Destructividad y Cinis-
-mo.
- 31.-Los hombres de negocios y manufactureros
son mucho más importantes para la so-
-ciedad que los artistas y los profesores. Oposición a la Intros-
-pección y Agresión
Autoritaria.

32.-Los "afeminados" no son mejores que los criminales y deberían ser castigados severamente.

Convencionalismo y
Oposición a la In-
-trospección.

33.-Si la gente trabajara más y platicara menos le -
iría mejor a todo el mundo.

Sexualidad y Agre-
-sión Autoritaria.

Para poder calificar la escala, hay dos formas de responder, de acuerdo y desacuerdo, se califica con cuatro puntos cuando la respuesta se anula o no se contesta, y las calificaciones 5, 6 y 7 corresponden a los tres grados de acuerdo.

A saber:

Totalmente en desacuerdo (TD) 1

Muy en desacuerdo (MD) 2

En desacuerdo (D) 3

De acuerdo (A)

Muy de acuerdo ((MA)

Totalmente de acuerdo (TA)

Radosh Raquel, 1952, págs. 37-43.

Como complementarios se tomaron en cuenta los datos siguientes:

Edad, sexo, años de matrimonio, escolaridad, número de hijos y posición económica (a través del ingreso mensual).

Los sujetos que participaron en la presente investigación pertenecen a un movimiento religioso, que entre sus actividades agrupa matrimonios.

La colaboración de estos sujetos fué voluntaria.

Fueron 40 parejas que se dividieron en dos grupos: los matrimonios con más tiempo de establecidos (10 años o más), y los de menos tiempo (7 años o menos).

En los matrimonios de más tiempo la edad de los sujetos hombres está entre los 27 y 50 años siendo la media de 39.3, en las mujeres la edad fluctúa entre los 25 y 52 años, siendo la media de 37.6

En los matrimonios de menos tiempo la edad de los hombres fluctúa entre los 23 y 43 años y la media es de 31.1 y las mujeres entre 20 y 35 años siendo la media de 26.8

TABLA DE TIEMPO

Matrimonios menos tiempo

Pareja No. 1	2 años
Pareja No. 2	2 años
Pareja No. 3	3 años
Pareja No. 4	3 años
Pareja No. 5	3 años
Pareja No. 6	3 años
Pareja No. 7	3 años
Pareja No. 8	4 años

Matrimonios más tiempo

10 años
11 años
11 años

Pareja No.9	4 años	13 años
Pareja No. 10	4 años	13 años
Pareja No. 11	4 años	14 años
Pareja No. 12	4 años	15 años
Pareja No. 13	5 años	17 años
Pareja No. 14	5 años	18 años
Pareja No. 15	5 años	19 años
Pareja No. 16	6 años	22 años
Pareja No. 17	6 años	22 años
Pareja No. 18	6 años	25 años
Pareja No. 19	7 años	30 años
Pareja No. 20	7 años	31 años

En los matrimonios de mayor tiempo, a simple vista parecía predominar la clase media baja y la escolaridad media. En los matrimonios de menor tiempo parecía ser que el nivel socioeconómico era más alto así también como la escolaridad. Debido a esto, efectuamos una prueba T de los ingresos económicos de los matrimonios participantes y comprobamos que no había diferencias significativas.

TABLA DE INGRESOS ECONOMICOS
POR MATRIMONIO

Matrimonios menos tiempo		Matrimonios más tiempo
Pareja No. 1	\$1300.00	\$1200.00
Pareja No, 2	\$1350.00	\$1300.00
Pareja No. 3	\$1500.00	\$1350.00

Pareja No. 4	\$1500.00	\$1500.00
Pareja No. 5	\$1900.00	\$1500.00
Pareja No. 6	\$1950.00	\$1600.00
Pareja No. 7	2000.00	1700.00
Pareja No. 8	2000.00	1900.00
Pareja No. 9	2350.00	2000.00
Pareja No. 10	2500.00	2200.00
Pareja No. 11	2500.00	2500.00
Pareja No. 12	2500.00	2500.00
Pareja No. 13	2500.00	2500.00
Pareja No. 14	2700.00	3000.00
Pareja No. 15	3000.00	3000.00
Pareja No. 16	3500.00	3000.00
Pareja No. 17	3500.00	3500.00
Pareja No. 18	3500.00	3500.00
Pareja No. 19	3700.00	3900.00
Pareja No. 20	4000.00	3950.00

En resumen estas son las características principales de nuestra población.

METODO ESTADISTICO

Para el tratamiento estadístico de nuestros datos, decidimos emplear el mismo que se utilizó en investigaciones anteriores a ésta, a raíz del estudio que llevó a cabo la Dra. Sonia Gojman y en donde se hizo notar que el método de distancias que describiremos adelante sería el más indicado como fué utilizado por la Maestra Lucio (1971, -pág. 61).

Los pasos a seguir para hacer las pruebas estadísticas correspondientes son los siguientes:

En primer lugar se califican las pruebas en la escala que va del 1 al 7.

Empleamos el método de distancias que consiste en sacar las diferencias entre la primera aplicación del hombre y la primera de la mujer, lo cual nos va a dar lo que llamamos distancia, y que en este caso se refiere a "Semejanza Real", (aquí solo se puede comparar a ambos grupos entre si, a saber el de más y el de menos tiempo de relación).

A continuación se compara la primera aplicación del hombre con la segunda de él mismo (H_1H_2), y la primera aplicación de la mujer con la segunda de ella misma (M_1M_2) lo que va a dar como resultado el grado de "Semejanza Supuesta", puesto que se comparan las respuestas del propio sujeto con las que cree que emitirá su compañero (a).

Y por último se obtienen las diferencias entre la primera aplicación del hombre y la segunda de la mujer (H_1M_2), y la primera a-

aplicación de la mujer con la segunda del hombre (M_1H_2) lo que indicará el grado de "Objetividad", ya que se compara lo que el sujeto dice realmente con lo que su compañero(a) indica que respondería. En cierta forma la "Objetividad se referiría a la capacidad de predicción que los sujetos tienen de las posibles respuestas de su compañero(a).

Posteriormente se obtienen en cada combinación, las frecuencias de distancia en cada reactivo en particular, para sacar la mediana del grupo combinado en cada uno (nos resultarán así 33 medianas de cada combinación).

Posteriormente separamos las calificaciones altas (+) de las bajas (-), a través de que cada una sea más alta o más baja que aquella en la que cae la mediana del grupo combinado en cada comparación, obteniendo por lo tanto la frecuencia de distancias grandes y pequeñas en cada uno de los grupos.

Se obtienen los resultados de las X^2 y así podemos saber si en nuestros grupos y específicamente en los fenómenos que investigamos existen o no diferencias significativas.

La fórmula de la X^2 es la siguiente:

$$X^2 = \frac{\sum (O-E)^2}{E}$$

TABLA DE RESULTADOS No. 1

X^2 sobre la "Semejanza Real" (H_1M_1)
entre matrimonios de mayor y menor tiempo.

	Mayor T.	Menor T	
distancias pequeñas -	332	334	666
distancias grandes +	328	326	654
	660	660	

$$X^2 = \frac{\sum (O-E)^2}{E}$$

$$df = 1^{\circ}$$

$$X^2 = .012 \text{ no significativa}$$

TABLA DE RESULTADOS No. 2

χ^2 sobre la "Semejanza Supuesta" ($H_1 H_2$)
de hombres entre los matrimonios de mayor y menor
tiempo

	Mayor T	Menor T	
distancias pequeñas -	695	681	1376
distancias grandes +	618	646	1264
	1313	1327	

$$\chi^2 = \frac{F(O-E)}{E}$$

E

$$df = 1^{\circ}$$

$$\chi^2 = .67 \text{ no significativa}$$

TABLA DE RESULTADOS No. 3

χ^2 = sobre la "Objetividad" ($H_1 M_2$) ($M_1 H_2$)

entre hombres y mujeres en los matrimonios de mayor
y menor tiempo.

	Mayor T	Menor Tiempo	
distancias pequeñas -	646	640	1286
distancias grandes +	674	680	1354
	1320	1320	

$$\chi^2 = F \frac{(O-E)^2}{E}$$

$$df = 1^{\circ}$$

$$\chi^2 = .052 \text{ no significativa}$$

TABLA DE RESULTADOS No. 4

χ^2 sobre la "Semejanza Supuesta" entre
hombres y mujeres de ambos grupos.

	H	M	
distancias pequeñas -	670	564	1234
distancias grandes +	650	756	1406
	1320	1320	

$$\chi^2 = F \frac{(O-E)^2}{E}$$

$$df = 1^\circ$$

$$\chi^2 = 17.08 \text{ significativa a } + \text{ del } .001$$

TABLA DE RESULTADOS N^o.5

χ^2 sobre la "Objetividad" entre hombres
y mujeres de ambos grupos.

	H	M	
distancias pequeñas -	486	505	991
distancias grandes +	855	817	1652
	1321	1322	

$$\chi^2 = F \frac{(O-E)^2}{E}$$

$$df = 1^{\circ}$$

$$\chi^2 = .54 \text{ no significativa}$$

TABLA DE RESULTADOS No. 6

χ^2 sobre la "Semejanza Supuesta" entre
hombres y mujeres en el grupo de matrimonios
de más tiempo.

	H	M	
distancias pequeñas -	376	317	693
distancias grandes +	282	343	695
	658	660	

$$\chi^2 = F(O-E)^2$$

$$df = 1^{\circ}$$

$$\chi^2 = 10.95 \text{ significativa al } .001$$

TABLA DE RESULTADOS No. 7

χ^2 sobre la "Objetividad" entre hombres y mujeres
en matrimonios de más tiempo.

	H	M	
distancias pequeñas -	320	326	646
distancias grandes +	341	335	
	661	661	

$$\chi^2 = \frac{\sum F(O-E)^2}{E}$$

$$df = 1^{\circ}$$

$\chi^2 = .08$ no significativa

TABLA DE RESULTADOS No. 8

χ^2 sobre la "Semejanza Supuesta" entre hombres y mujeres en el grupo de matrimonios de menos tiempo.

	H	M	
distancias pequeñas -	346	328	674
distancias grandes +	314	331	645
	660	659	

$$\chi^2 = \frac{F(O-E)^2}{E}$$

$$df = 1^0$$

$\chi^2 = .90$ no significativa

TABLA DE RESULTADOS No. 9

χ^2 sobre la "Objetividad" entre hombres y mujeres en el grupo de matrimonios de menos tiempo

	H	M	
distancias pequeñas -	309	331	640
distancias grandes +	351	330	681
	660	661	

$$\chi^2 = \frac{\sum \frac{(O-E)^2}{E}}$$

$$df = 1^{\circ}$$

$$\chi^2 = 4 \text{ significativa al } .05$$

ANALISIS Y DISCUSION DE RESULTADOS

En nuestra tabla de resultados número 1 el resultado de muestra X^2 fué .012 por lo cual aceptamos la hipótesis nula No.1, la cual nos dice lo siguiente: No habrá diferencia significativa en el grado de "Semejanza Real" entre los matrimonios de mayor tiempo (10 años o más de haber contraído nupcias) y los matrimonios de menos tiempo (7 años o menos) creemos que posiblemente esto se deba a que ambos tipos de matrimonios tienen el mismo nivel socioeconómico y cultural, de esta manera observamos que el tiempo que lleven de estar interactuando como marido y mujer no es un factor determinante para que haya diferencias.

En nuestra segunda tabla de resultados la X^2 fué de .67 lo cual nos indica que no hay ninguna diferencia significativa y por lo tanto aceptamos la hipótesis nula No. 2 referente al tiempo y que nos dice lo siguiente: No habrá diferencia significativa en el grado de "Semejanza Supuesta" entre los matrimonios de más y menos tiempo, pues su nivel socioeconómico y cultural es el mismo y por lo tanto unos como los otros tenderán a percibirse semejantes, aquí también observamos que el tiempo no tuvo ninguna influencia, puesto que no hubo ninguna diferencia significativa, en este aspecto, y por lo tanto es más posible que hayan intervenido los factores como el nivel socioeconómico y el cultural que ya habíamos mencionado con anterioridad.

Como podemos apreciar en la tabla de resultados No.3 el resultado de la X^2 fué de .052 y por lo tanto aceptamos la hipótesis nula

No. 3 la cual nos dice lo siguiente: No habrá diferencia significativa en el grado de "Objetividad" entre los matrimonios que tienen más tiempo y los que tienen menos, debido a que los dos tipos de matrimonios como ya dijimos anteriormente tienen las mismas características en cuanto a nivel socioeconómico y cultural y suponemos que estos son factores determinantes para evitar que haya habido diferencias significativas en el grado de "Objetividad". Como vemos tampoco en este caso fué el tiempo un factor determinante.

Según el resultado que obtuvimos en la tabla No. 4 la X^2 fué de 17.08 ésta resultó significativa a más del .001 lo cual nos indica que debemos aceptar la hipótesis alterna No.1 referente al sexo que nos dice lo siguiente: Se supone que habrá diferencia significativa entre hombres y mujeres en cuanto al grado de "Semejanza Supuesta", en este tipo de matrimonios, pues a pesar de los puntos que tienen en común no debemos olvidar el rol diferente que cada uno tiene, y que la manera de actuar y de pensar debido a ese rol puede ser diferente en cada uno de ellos y propiciar ciertas peculiaridades. Analizando las celdillas y renglones correspondientes observamos que los hombres tienen más tendencia a la semejanza, las mujeres se sienten diferentes. Posiblemente este resultado esté reflejando que específicamente en este tipo de muestra el hombre tienen una mayor necesidad de aceptación, teme al rechazo de los demás, son quizá personas psicológicamente inseguras, ya que se ha descubierto que las personas que están seguras psicológicamente tienden generalmente a asociarse con personas diferentes a ellos mismos (Gols-tein y Rosenfeld, citados por Gojman Jezior Sonia, 1970, pág. 60).

En la tabla No. 5 observamos que el resultado de la X^2 no fué significativo por lo cual aceptamos la hipótesis nula No. 2 referente al sexo la cual nos dice: Suponemos que no habrá diferencia significativa entre hombres y mujeres en el grado de "Objetividad" en este tipo de matrimonios, pues los puntos que tienen en común, bastan, para que no haya, suponemos además que cuando dos personas ligadas por el vínculo del matrimonio, que han convivido íntimamente por un tiempo más o menos largo, llega un momento en el cual cada uno de ellos sabe con anticipación cuál será la respuesta del otro frente a determinado estímulo o situación, esto según Newcomb estará determinado por el grado de semejanza que exista entre ellos (citado por Arvizu Márquez Marta, 1970, pág. 3).

En relación a la tabla No. 6 la X^2 tuvo un valor de 10.95 significativa al .001 por lo cual aceptamos la hipótesis alterna No. 3 referente al sexo que dice así: Suponemos que si habrá diferencia significativa entre hombres y mujeres en el grado de "Semejanza Supuesta" en los matrimonios de más tiempo, pues a pesar de sus puntos en común, cada uno de ellos tiene básicamente ideas y puntos de vista diferentes. En el planteamiento de las hipótesis mencionamos el estudio de Herckhoff y Davis en el cual nos dicen que la complementación y no la similaridad es un mejor pronosticador para las parejas con más tiempo de relación.

Analizando las celdillas y renglones correspondientes observamos que en este caso también los hombres tienen una mayor tendencia a asemejarse que las mujeres, estas se sienten diferentes, de este modo observamos que este resultado concuerda con el de la tabla No. 4,

también relativo a "Semejanza Supuesta" en hombres y mujeres, y en páginas anteriores dimos lo que podría ser una explicación a tal resultado, también puede ser que las mujeres en este medio poco a poco se vayan saliendo un poco de lo que tradicionalmente se ha considerado el rol femenino, que se sientan más independientes y ya no tengan tanta necesidad de ser semejantes a alguien.

En la tabla No. 7 relativa a la "Objetividad" en hombres y mujeres en matrimonios de más tiempo observamos que el resultado de la X^2 fue de .08 resultando no ser significativa por lo cual aceptamos la hipótesis nula No. 4 en relación al sexo: Suponemos que no habrá diferencia significativa en el grado de "Objetividad", pues ambos cónyuges tienen el mismo tipo de nivel socioeconómico y cultural por lo cual suponemos que sus actitudes y respuestas con el medio ambiente concuerdan las de uno con las del otro, y de este modo evitan la desarmonía que pudiera existir si no ocurriera este proceso.

La tabla de resultados No. 8 nos indica que la X^2 tuvo un valor de .90 por lo cual no es significativa y aceptamos la hipótesis nula No. 5 referente al sexo: Suponemos que no habrá diferencia significativa entre hombres y mujeres en el grado de "Semejanza Supuesta", en los matrimonios de menos tiempo, pues ambos son de la misma extracción social y cultural. Como ya lo hemos mencionado anteriormente suponemos que sean las normas socioculturales y el nivel económico lo que determine que no haya diferencias entre hombres y mujeres en el grado de "Semejanza Supuesta", pues estos son iguales en ambos cónyuges.

En nuestra última tabla de resultados observamos que nuestro resultado de la X^2 fué de 4 significativa al .05 por lo cual aceptamos la hipótesis alterna No. 6, la cual nos dice: Suponemos que habrá diferencia significativa entre hombres y mujeres en el grado de "Objetividad" en los matrimonios de menos tiempo, pues parece ser que en este caso si funciona el rol que tradicionalmente se adjudica a la mujer. Ella es la encargada principal de la educación y cuidados tanto de los hijos como del esposo, por lo cual resulta que tenga un mayor conocimiento de cada uno de los miembros que integran la familia y quizá por eso sea más "Objetiva".

Debemos hacer notar que en nuestra tabla de resultados No. 7 el resultado de la X^2 no fué significativo para los hombres y las mujeres de más tiempo en el grado de "Objetividad" y aquí nuestro resultado si lo fué.

Si intentamos darle una explicación en relación a ésta diferencia entre nuestros grupos, tendríamos que suponer que siendo la "Objetividad" general de ambos grupos igual (ver tabla 3), en el de más tiempo se encuentra por igual en los hombres que en las mujeres, y en el de menos tiempo, está más presente en las mujeres (ver tablas 7 y 9), esto se infiere observando las celdillas y renglones correspondientes.

CONCLUSIONES

En nuestra investigación y a través de los resultados concluimos, que no hubo una diferencia significativa en la "Semejanza Real" de ambos grupos, a saber, el de parejas de más tiempo y el de menos tiempo de relación.

Creemos que posiblemente esto se deba a que ambos tipos de matrimonios tienen el mismo nivel socioeconómico y cultural y que estos dos factores juegan un papel determinante como vimos, en la forma de pensar y actuar de los miembros que integran a la sociedad en general, ya que éstas pertenecen a una determinada comunidad y esta requiere para subsistir de ciertas normas que rijan la vida de sus miembros.

En nuestra revisión bibliográfica dijimos que cuando (Newcomb) los sujetos están interactuando en cercanía física, para poder comunicarse tratan de ponerse de acuerdo en sus opiniones y actitudes y así poder manejarse dentro de marcos de referencia parecidos, esto les permite entenderse y al mismo tiempo darle un significado a la realidad en que viven, de este modo tienden a ser semejantes y se pueden entender y predecir (Alvarado González Elvia, 1971, pág. 56).

Ahora bien, es frecuente que los sujetos que tienen el mismo nivel socioeconómico • posición social, tengan más afinidad entre sí que con las personas que están por encima o por debajo de ellos, se sienten atraídas por sus semejantes, pues en su compañía se encuentran más a gusto social y psicológicamente. Esto se explica también en función

de los aspectos culturales y de los medios de transmisión de la cultura. Una cultura es un esquema históricamente desarrollado de esquemas de vida explícitos e implícitos que tiende a ser compartido por todos los miembros de un grupo o por algunos especialmente señalados. La cultura incluye ideales y pautas de conducta, exposiciones de lo que debiera ser y modalidades de lo que se hace (Homans, 1910, pág. 149).

Encontramos una diferencia significativa en la "Semejanza Supuesta" entre hombres y mujeres, $X^2 = 17.08$ (significativa a más del .001) esta fué significativa también cuando se refirió a hombres y mujeres de más tiempo ($X^2 = 10.95$ significativa al .001) observamos así que los hombres tienden a percibir una mayor semejanza supuesta con las mujeres, quienes por el contrario parecen sentirse más diferentes.

En los matrimonios de menos tiempo no hubo diferencia significativa, esto nos hace pensar en lo planteado por Herckhoff y Davis (citados por Gojman Jezior Sonia, 1970, pág. 13) los cuales ha demostrado que la similaridad fué un factor que mejor predecía el progreso hacia la permanencia para las parejas que tenían poco tiempo de relación y que la complementación fué un mejor pronosticador para las parejas con más tiempo de relación, mencionábamos también que las mujeres parecen no sentir (en este caso) tanta necesidad de ser semejantes a alguien a diferencia de lo que en nuestro medio fué encontrado en las parejas de novios (Gojman Jezior Sonia, 1970) pero a través de una muestra con características socioculturales distintas a la nuestra y antes de que se empezara a trabajar con el método de

las distancias. Con éste método la Maestra Lucio no encontró diferencia significativa entre la "Semejanza Supuesta" de hombres y mujeres, lo que corresponde a lo encontrado por nosotros en las parejas de menos tiempo, ya que ella trabajó con parejas de novios. (Lucio, 1971)

Sugerimos sin embargo que posteriormente se realicen un mayor número de investigaciones para poder conocer su generalidad y limitaciones.

También encontramos una diferencia significativa en la "Objetividad" de hombres y mujeres en los matrimonios de menos tiempo, las mujeres resultaron ser más "Objetivas" que los hombres, suponemos que por lo general, lo que hace más "Objetivo" a un cónyuge que a otro, es el rol que desempeña tanto en el hogar como en la sociedad, en este caso en particular la mujer resultó ser más "Objetiva" quizá porque ella es la encargada principal de la educación de los hijos y tanto del cuidado de estos como del esposo, por lo cual resulta que tenga un mayor conocimiento de cada uno de los miembros que integran su familia. Sugerimos que esto también se someta a futuras investigaciones.

SUMARIO

En ésta investigación nuestro objetivo principal estuvo centrado en el grado de "Semejanza" queriendo indagar, si ésta es mayor entre más tiempo de establecido tenga el matrimonio, o si es menor en los matrimonios que tienen menos tiempo de establecidos y secundariamente las diferencias que podrían presentarse entre los hombres y las mujeres. Los sujetos con los cuales contamos para la realización de ésta investigación fueron 20 matrimonios de más tiempo (de 10 años o más de matrimonio), y 20 de menos tiempo (7 años o menos de matrimonio), y la prueba utilizada para la realización de dicho trabajo fué la de "Actitudes Prejuiciosas" de Adorno, Sanford y col.

Las hipótesis que planteamos fueron en relación a: "Semejanza Real", "Semejanza Supuesta" y "Objetividad". Estos se obtuvieron aplicando la prueba en dos casos a todos los sujetos, la primera como se utiliza habitualmente y la segunda solicitando una especie de predicción de lo que su cónyuge podría responder.

Se califican las pruebas como es habitual, obteniendo después las diferencias reactivo por reactivo en cada una de las combinaciones posibles (la de "Semejanza Real" comparando la primera aplicación de ambos sujetos, la de "Semejanza Supuesta" comparando la primera y segunda aplicación de cada uno de los sujetos y la de "Objetividad" comparando la segunda de cada sujeto con la primera de su pareja), a estas diferencias les damos el nombre de distancias y las clasificamos en grandes y pequeñas a través de la mediana del grupo combinado.

Posteriormente se realizaron las X^2 correspondientes siendo el nivel de significancia aceptado por nosotros el de .05

No hubo diferencias significativas en la "Semejanza Real", la "Semejanza Supuesta" y la "Objetividad" de ambos grupos (más y menos tiempo), hacemos notar sin embargo que nuestros grupos estuvieron en ambos casos compuestos de personas que tenían una relación matrimonial estable y duradera (en los de menos tiempo hasta 7 años), por lo que pensamos que si esto se realiza posteriormente en matrimonios recién iniciados o con un año de establecidos la comparación sería seguramente más contrastada. La "Semejanza Supuesta" resultó ser distinta en hombres y mujeres (en general) y en los matrimonios de más tiempo los hombres parecen tender más a la "Semejanza" que las mujeres.

En lo que a "Objetividad" se refiere nuestros resultados indican que las mujeres resultaron ser más "Objetivas" que los hombres (en los matrimonios de menos tiempo) posiblemente esto pudiera deberse a el rol que la mujer desempeña en la familia.

Sugerimos se realizen investigaciones futuras sobre las peculiaridades de los roles femenino-masculino y sus implicaciones psicológicas.

BIBLIOGRAFIA

- Abrams Ray H, "Residential Propinquity as a Factor in Marriage Selection. Fifty year friends in Philadelphia". American Sociological Review, 1943, 8, 288-294.
- Adorno T.W. Frenkel Brunswick, Levinson D.J y Sanford R.N. "The Authoritarian Personality" New York, Harper 1950.
- Altus, W.D. Birth order and academic primogeniture" Journal Pers. Soc. Psychol, 1965, 2, 872-876.
- Alvarado González Elvia, "Aproximación al Estudio de la Percepción Interpersonal" Tesis para obtener el título de Lic. en Psicología Facultad de Psicología, México, D.F. 1971.
- Arvizu Márquez Marta, "Actitudes Prejuiciosas en Parejas de Novios", Facultad de Psicología, México, D.F 1970.
- Banta T.J. y Hetherington Mavis "Relations between needs of friends and fiances", Journal abnormal Soc. Psychol, 1963, 66, 401-404.
- Berscheid and Walster E.H "Interpersonal Attraction " Addison-Wesley Publishing Company Inc. 1969.

De La Fuente Muñiz Ramón, "Psicología Médica", Fondo de Cultura Económica, México 1964.

Gojman Jezior Sonia, Atracción Interpersonal, Estudio exploratorio, Tesis Doctoral, División de Estudios Superiores, Facultad de Psicología, UN.A.M. 1970.

Hebb, D.O. "Drives and C.N.S. (Conceptual Nervous System) Psychol. - Rev. 1955, 62, 243-254.

Homans G.C. "El Grupo Humano" Editorial Eudeba, México, 1963, 149-257

Jolly A., Lemur Social behavior and primate intelligence", Science, 1966, 153, 501-506.

Jones E.E. Conformity as a tactic of ingratiation, Science, 1965, 149, 144-150.

Jones Edward E, Gerard Harold B, Foundations of social Psychology, John Wiley and Sons, Inc, New York, London, Sidney, 1967, 503-536.

Lucio Gómez Maqueo Emilia, Percepción Inteprrpersonal, Un estudio comparativo préliminar sobre la "Semejanza Real", "Semejanza - Supuesta" y la "Objetividad". División de Estudios Superiores, Facultad de Psicología, U.N.A.M. 1971.

La Piere, R.T., "Attitudes and actions", Social Forces, 1934, 13, 230-237.

Malinowski B, "Marriage", Encyclopaedia Britannica, 14 ed. Chicago Britannica, 1929, 14, 940-950.

Ruby Jo. Reeves Kennedy "Premarital Residential Propinquity and Ethnic Endogamy", American Journal of Sociology, 1943, 48, 580-584.

Radósh Raquel "Consideraciones Generales acerca del Prejuicio", Facultad de Filosofía y Letras, U.N.A.M.

Siegel Sydney, "Diseño Experimental no Paramétrico", Edit, Trillas, México, 1970.

Young Kimball, Psicología Social, Edit. Paidós, Buenos Aires, 1963.

Young Kimball, "Sociología y Vida Social", Edit Uthea, 1967, Traducción de Andrés M. Mateos.