

115

2 ej



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE PSICOLOGIA

**RELACION QUE EXISTE ENTRE NECESIDAD DE
AFILIACION, LOCUS DE CONTROL Y
AUTO-DIVULGACION EN ADOLESCENTES**

T E S I S

**QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN PSICOLOGIA**

P R E S E N T A

MARIA EUGENIA MORALES SANDOVAL

ASESOR DE TESIS

DRA. SUSAN PICK DE WEISS

MEXICO, D. F.

1985



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.

INDICE

	Pág.
INTRODUCCION	1
CAPITULO I. ADOLESCENCIA	3
1.1. TRANSICION A LA ADOLESCENCIA	4
1.2. ASPECTOS DE LA ADOLESCENCIA	6
1.2.1. Los Aspectos Físicos y sus Efectos	6
1.2.2. Aspectos Intelectuales	9
1.2.3. Aspectos Socioafectivos	11
CAPITULO II. NECESIDAD DE AFILIACION	14
2.1. DEFINICION DE NECESIDAD DE AFILIACION	15
2.2. AFILIACION Y AISLAMIENTO	17
2.3. NECESIDADES SOCIALES	17
2.4. AISLAMIENTO SOCIAL	19
2.5. ANSIEDAD Y AFILIACION	21
2.6. LA TENDENCIA A LA AFILIACION-DIRECCIONALIDAD	23
2.7. LA TENDENCIA A LA AFILIACION-COMUNICACION	24
CAPITULO III. LOCUS DE CONTROL	27
3.1. ANTECEDENTES TEORICOS	28
3.2. TEORIA DEL APRENDIZAJE SOCIAL	29
3.3. EL APRENDIZAJE DEL CONTROL DE REFORZAMIENTO INTERNO Y EXTERNO	34
3.4. DEFINICION DE LOCUS DE CONTROL	38
3.5. LOCUS DE CONTROL Y MEDIO AMBIENTE	41
3.6. LOCUS DE CONTROL E INFORMACION	43

3.7.	LOCUS DE CONTROL Y SU RELACION CON OTROS FACTORES	44
CAPITULO IV.	AUTO-DIVULGACION	47
4.1.	DEFINICION DE AUTO-DIVULGACION	48
4.2.	AUTO-DIVULGACION Y SIMPATIA	53
4.3.	CONOCIMIENTO, SIMPATIA, EFECTO DIADICO Y AUTO-DIVULGACION	54
4.4.	FACTORES EN LA AUTO-DIVULGACION	55
4.5.	TENDENCIAS DE LA EDAD EN LA AUTO-DIVULGACION	56
4.6.	COMPETENCIA ACADEMICA Y AUTO-DIVULGACION	56
4.7.	CONTACTO FISICO Y AUTO-DIVULGACION	57
4.8.	AUTO-DIVULGACION, APARIENCIA FISICA Y ATRACCION INTERPERSONAL	60
4.9.	DIFERENCIAS DE LA PERSONALIDAD Y DE LA CULTURA EN LA AUTO-DIVULGACION	60
CAPITULO V.	RELACION QUE EXISTE ENTRE NECESIDAD DE AFILIACION, LOCUS DE CONTROL Y AUTO-DIVULGACION	62
5.1.	LOCUS DE CONTROL Y AUTO-DIVULGACION	63
5.2.	NECESIDAD DE AFILIACION Y AUTO-DIVULGACION	65
5.3.	LOCUS DE CONTROL Y NECESIDAD DE AFILIACION	70
5.4.	AUTO-DIVULGACION, LOCUS DE CONTROL Y NECESIDAD DE AFILIACION	75
CAPITULO VI.	ESTUDIO DE CAMPO	78
6.1.	PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	79
6.2.	HIPOTESIS	80

6.2.1.	Hipótesis de Trabajo	80
6.2.2.	Hipótesis Nulas	80
6.3.	VARIABLES	81
6.3.1.	Definiciones Conceptuales	81
6.3.2.	Definiciones Operacionales	81
6.4.	TIPO DE ESTUDIO	82
6.5.	TIPO DE DISEÑO	82
6.6.	ETAPAS DEL ESTUDIO	82
6.7.	CONTROL DE VARIABLES	83
6.8.	INSTRUMENTOS	83
6.8.1.	Técnica de Medición de Variables	83
6.8.2.	Medición de la Confiabilidad de los Instrumentos	85
6.8.3.	Procedimiento de Aplicación del Instrumento	88
6.9.	POBLACION	89
6.9.1.	Muestra	89
6.9.2.	Delimitación Final de la Muestra ...	89
CAPITULO VII.	ANALISIS ESTADISTICO	92
7.1.	METODOLOGIA DE ANALISIS CUANTITATIVO SOBRE EL ASPECTO LOCUS DE CONTROL	93
7.2.	METODOLOGIA DE ANALISIS CUANTITATIVO SOBRE EL ASPECTO DE AUTO-DIVULGACION	93
7.3.	METODOLOGIA DE ANALISIS CUANTITATIVO SOBRE EL ASPECTO DE NECESIDAD DE AFILIACION	94
7.4.	ANALISIS ESTADISTICO DE LAS RELACIONES PLANTEADAS	99

CAPITULO VIII. INTERPRETACION Y DISCUSION	99
8.1. INTERPRETACION Y DISCUSION	100
8.2. LIMITACIONES Y APLICACIONES	107
APENDICE	107
BIBLIOGRAFIA	127

INTRODUCCION

A través de este estudio se pretende un acercamiento al conocimiento de la conducta humana durante una etapa del desarrollo del individuo. La adolescencia es la etapa de un continuo en el desarrollo del individuo, y es donde surge el mayor número de cambios en los niveles biológicos, físicos, psicológicos, sociales, etc. De ahí que se considera la adolescencia como decisiva en la posibilidad de cambios o establecimiento de nuevas conductas que mejoren la vivencia del individuo.

Se estudiaron algunos aspectos de la personalidad especialmente auto-divulgación, necesidad de afiliación y locus de control. Concretamente se buscará conocer si existe una relación entre estas variables.

Cada uno de los tres componentes que se pretenden estudiar son importantes por lo siguiente: Locus de Control porque en la medida en que el individuo considere el éxito o fracaso de sus conductas como consecuencia de sus propias habilidades podrá partir hacia un cambio; Auto-divulgación, porque muestra la forma en la cual el individuo se da a conocer a los demás y la manera en que expresa aspectos de su personalidad; Necesidad de Afiliación porque define el grado de asociación que manifiesta el individuo con respecto a otras personas.

Para este estudio y de acuerdo a los fines, la muestra quedó constituida por alumnos de educación media superior de 15 a 18 años de edad aproximadamente, debido a que estos adolescentes cuentan con las características deseadas.

Dado que se plantea un estudio en la etapa de la adolescencia en el primer capítulo se mencionan aspectos que conforman esta etapa como físicos, intelectuales y socioafectivos, así como una descripción de la personalidad de los adolescentes.

En los tres capítulos siguientes se habla sobre los principales conceptos del estudio: Necesidad de afiliación, su definición y algunos elementos que se pueden relacionar con este aspecto

Locus de Control, sus antecedentes, teoría de apoyo, su definición y factores que se podrían relacionar; Auto-divulgación, su definición y factores que se relacionan.

En el capítulo quinto se mencionan estudios de varios autores que muestran un panorama de la relación entre necesidad de afiliación, locus de control y auto-divulgación.

Posteriormente en el capítulo sexto se describe el estudio de campo señalando sus características y componentes.

El análisis estadístico queda comprendido en el capítulo séptimo detallando cada uno de los pasos seguidos.

Finalmente en el capítulo octavo se expone la interpretación de los datos, atendiendo a lo mencionado en el marco teórico y las limitaciones, así como las aplicaciones de este trabajo.

I ADOLESCENCIA.

La adolescencia se puede estudiar desde varios puntos de vista, dado que se puede manifestar de varias maneras. Se desconoce más de esta etapa que de la etapa de la niñez.

I.1. LA TRANSICION A LA ADOLESCENCIA

La adolescencia es considerada como el continuo de la etapa de la niñez dado que ciertas características que pertenecen a esta etapa están presentes aún en la adolescencia. No se da un límite para determinar cuando termina una etapa y cuando principia la otra, solamente se percibe esta transición entre los 11 y 14 años.

Según Caplan y Lebovici (1973) durante la última fase de la niñez se presenta una estructura psíquica coherente y equilibrada, así como también una adaptación a las circunstancias y a los objetivos que persigue. Por lo tanto el niño de esta edad se encuentra integrado a su grupo familiar y de amigos. Se encuentra establecido y puede afrontar las situaciones que se le presentan con una cierta autonomía. En cuanto a su inteligencia está más orientado hacia su realidad inmediata, con una estructura lógica de sus experiencias y menos egocéntrico, lo que dará por resultado un razonamiento lógico y congruente. El niño cuenta con una gama de soluciones y métodos para la resolución de problemas concretos, cuenta también con su disponibilidad intelectual, constituye su mundo interior y sabe como protegerlo. Los padres siguen siendo su marco de referencia preferencial, pero le atrae un grupo social relativamente más amplio (este grupo es algo objetivo y externo a él, en el cual tiene un lugar) en el que se mueve más fácil y coherentemente.

Entre los 11 y los 15 años se presenta la transición o modificaciones que indudablemente afectarán la estructura orgánica e intelectual, la integración social y afectiva, así como la imagen --

que tiene de sí mismo y del mundo que lo rodea. Se desconoce la precisión del orden en que aparecen estas modificaciones, sin embargo se sabe que producen un trastorno en el desajuste psíquico - ya que durante la niñez el individuo psicológicamente se organizó y estructuró, así como también se integró socialmente a su grupo. - Como lo señala Debesse (1942) "provocan necesariamente una honda problematización del yo, y por lo tanto una intensa concentración del yo"^{1/}. El niño vive de alguna forma externo a él, es decir no tiene conciencia de sí mismo en una constante proyección de su yo. En cambio el adolescente vive dentro de sí mismo a través de los demás y siendo su principal interés su propia persona. Esto muestra que el adolescente está atento a sus propios cambios y trata de comprenderlos él mismo.

La adolescencia se caracteriza por ser una etapa cada vez más consciente de las relaciones que existen entre esta y la sociedad. Noción indispensable del individuo para el funcionamiento de nuestra sociedad.

El adolescente pasa un mayor tiempo fuera de la propia familia, por lo que tiene posibilidad de establecer interacciones sociales con los demás, cada vez más extensas y duraderas.

Inmerso en una estructura social el adolescente se encuentra superditado a la instancia decisoria de este orden institucional, la autonomía del joven quedaría por cuestionarse.

Dependiendo de su madurez intelectual, emocional y social el adolescente se posibilita aparentemente más para dialogar y descubrir el significado de sus actividades y así poder colaborar con los demás en cuanto a ideas.

A medida que el adolescente amplía los contactos con las personas, se separa emocionalmente de su familia especialmente de los padres.

^{1/} Citado por Caplan y Lebovici, 1973, pág. 16.

Primeramente es la tendencia a conservarse y a expansionarse, a no desaparecer socialmente, a afirmarse y a desarrollarse según un plan de vida preestablecido, a ocupar con responsabilidad el propio lugar. El adolescente aprende e interioriza un orden social, normas y nociones ideológicas a partir de instituciones como la familia, escuela y trabajo.

Consecuentemente la tendencia a la comunicación con los demás, al intercambio, al apoyo, a la protección, a la simpatía a la entrega de sí mismo, se manifiesta más en el sujeto que goza de una integración social. En la vida aislada, que se realiza fuera de la comunicación social, frecuentemente hallamos la inseguridad, la inquietud y la angustia.

Caplan y Lebovici (1973) mencionan que los cambios en la adolescencia se manifiestan a todos los niveles, en el aspecto físico, en los cambios endocrinológicos, los cambios en la expresión agresiva, los progresos en la actividad intelectual y las reorientaciones en los apegos objetales y las relaciones sociales.

I.2. ASPECTOS DE LA ADOLESCENCIA

1.2.1. Los aspectos físicos y sus efectos

La etapa de la adolescencia está considerada como un cambio en un continuo, que se compone de cambios físicos, fisiológicos y bioquímicos dando por resultado cambios en la personalidad. Estos cambios no son bruscos ni homogéneos sino que se encuentran en un proceso evolutivo.

Para una mejor comprensión de la etapa de la adolescencia se le ha subdividido en 3 fases:

1. "Primera Fase o prepubescencia, que comienza con los primeros signos de la maduración sexual y termina con la aparición del vello púbico.
2. Fase Media o pubescencia que comienza con la aparición del vello púbico y termina cuando este se ha desarrollado por com-

pleto. Está acompañada por el más rápido crecimiento en la estatura, la manera en las jóvenes y la primera eyaculación en los varones, así como por un desarrollo gradual de los órganos sexuales -- primarios.

3. Última Fase o postpubescencia, que comienza cuando se ha completado el crecimiento menos acelerado de la estatura, la completa maduración de las características sexuales primarias y secundarias, y la fertilidad" (Caplan y Lebovici, 1973, pág 27).

Varios autores como Boutourline-Young, Zoli y Gallagher -- (1963)^{2/} consideran que existe una variación en cuanto a la exactitud del inicio y final de la etapa de la adolescencia. Pero una aproximación de la edad en que se presenta es: en las mujeres de los 10 a los 18 años y en los varones de los 12 a los 20 años. La iniciación y finalización de la adolescencia se encuentra más relacionada con la nutrición y los factores socioeconómicos, que con el clima o la raza.

La adolescencia se inicia cuando se incrementa la actividad sexual la cual es un fenómeno complejo, que principia en la infancia y se orienta hacia la hetero-sexualidad que conlleva hacia la reproducción.

A continuación se tratarán los efectos psicológicos del desarrollo físico en los adolescentes.

La pubertad en los individuos se manifiesta aproximadamente en los varones a los 12 y en las niñas a los 10 años. Este cambio constituye la principal característica de la transición a la adolescencia y motivo de subsecuentes cambios.

La musculatura en los varones se duplica a la edad de los 12- a los 16 años, esto trae por consiguiente cambios psicológicos. La conducta del adolescente es más enérgica lo que permite una confianza mayor en sí mismo. La distancia entre el joven y el adulto se reduce considerablemente. Se abre la posibilidad de igualarse a su padre y aún más de superarlo con respecto a las actividades --

^{2/} Citados por Caplan y Lebovici, 1973.

físicas. Cambiará la imagen que tiene de sí mismo y de su padre, - también cambiará el padre la imagen que tiene de su hijo. Habrá - un cambio en las exigencias del padre, así como en su disponibilidad de ayudarlo y protegerlo.

De lo anterior se observa cómo un cambio somático en apariencia sin importancia trae como consecuencia una serie de cambios -- psíquicos.

El desarrollo de las características físicas de la etapa de - la adolescencia cómo son el aumento de peso y la estatura, una mayor sensibilidad en el olfato, el gusto y el tacto, la aparición - de las características sexuales secundarias o del desarrollo del - aparato genital trae como consecuencia los cambios en el nivel del comportamiento, reevaluaciones, actitudes tendientes a modificar - la imagen que tiene el individuo de sí mismo y el modo como percibe a los demás. Estos cambios en el adolescente de una u otra manera suscitan nuevas reacciones en las personas que lo rodean.

Los cambios orgánicos que sufre el adolescente lo tienen atento a su cuerpo, y por lo tanto se concentra en sí mismo, en su yo. Se debe considerar la importancia que tiene para el adolescente -- que anteriormente fué niño este cambio, para él es trascendental. - El adolescente observa este cambio como la prueba más obvia de su gradual acceso al estado adulto, que se le ha presentado como la - prueba suprema.

En los cambios sufridos por el adolescente no solo participa él como en la etapa de la niñez, sino que también interviene la -- cultura a la que pertenece, como es el caso de las fantasías eróticas que son inseparables de la adopción de una posición moral.

Se ha visto que surgen muchos cambios a nivel biológico, físico, que indudablemente tienen sus consecuencias a nivel psicológico.

Refiriéndose ahora a la imagen corporal que presenta para sí mismo y para los demás el adolescente, es obvio que la configuración y funcionamiento del cuerpo afectan la personalidad y adaptación social del adolescente.

Se entiende por imagen corporal el concepto y percepción que el individuo tiene de sí mismo. El individuo se forma una imagen mental de su apariencia que abarca aspectos físicos, fisiológicos, sociológicos y psicológicos. En la etapa debido a los múltiples cambios surgidos en el individuo, la conciencia de su imagen corporal se intensifica, se acentúa la revisión de su apariencia física precisamente en el momento en que el joven presenta una inestabilidad afectiva.

Varios estudios realizados por Curran y Frosch (1942) y Seidman J. M, (1960) ^{3/} han demostrado que cuando más perturbado afectivamente está un adolescente menos aceptación tiene de su aspecto físico. Esta menor aceptación de su imagen corporal repercute en su adaptación psicológica y social. Las perturbaciones de su imagen corporal se pueden manifestar a través de la ansiedad y la depresión, y pautas de conducta inaceptables.

1.2.2. Aspectos Intelectuales

Jean Piaget (1972) habla de la evolución que experimentan las estructuras intelectuales entre los 11 y los 15 años. Esta evolución de las estructuras intelectuales se caracteriza por la presencia de la lógica en las proposiciones, por el paso del nivel concreto al hipotético deductivo en los procesos del pensamiento.

La inteligencia en el niño se manifiesta por el razonamiento de objetos y situaciones concretas y por la relación que se establece entre éstas. En el adolescente el razonamiento se establece a partir de las relaciones entre relaciones. La combinación de estas relaciones culminará con la coherencia interna del proceso de pensamiento lo que dará un criterio de razonamiento riguroso inferido de suposiciones e hipótesis. De esta manera el adolescente

3/ Idem.

aplicará el pensamiento formal a todos los contextos y todo será objeto de la organización lógica. Los tests de inteligencia nos señalan una clara diferenciación entre las dos edades sucesivas.

Para el adolescente razonar es un placer y una necesidad, se cuestiona acerca de todo, de los temas más irreales y más alejados de su experiencia.

La posibilidad de realizar abstracciones traerá como consecuencia las ideas, ideales y valores. El interés en determinados temas al principio carecerá de sistematización y orden, y parecerá como un juego de hipótesis, ideas y sistemas en el que el adolescente no manifestará una autocrítica. Todo esto dará lugar a pensamientos verbalizados, al debate apasionado, a interminables discusiones, a afirmaciones perentorias y lo que para el adulto será una vana repetición para el adolescente será un verdadero descubrimiento. Todo esto lleva al adolescente al conocimiento de sí mismo, de su interioridad, el razonamiento, la concentración, el ensayo de hipótesis lo llevan a su encuentro consigo mismo. Es indudable que el desarrollo intelectual lo lleve a plantear cuestiones sobre sí mismo, a interrogarse a reconocerse. Con esto adquiere una impresión de libertad interior, de originalidad, autenticidad y una responsabilidad por el hecho de sentirse con libertad. Según Gesell (1971) la afirmación o la vigorosa defensa del propio yo se transluce muy claramente en los intentos de convencer, de asombrar o de escandalizar a la persona con quien habla.

Según Jean Piaget (1972) la adolescencia es la edad en la que el individuo se integra a la sociedad de los adultos, situación que provoca cambios afectivos asociados a la pubertad y cambios intelectuales.

El adolescente adquiere nuevos derechos y exigencias que lo hacen sentirse por encima de sí mismo.

Refiriéndose a los cambios intelectuales, considerando primeramente que las novedades que el adolescente adquiere o experimenta son el resultado o conclusión de su proceso evolutivo desde su nacimiento hasta la culminación de la etapa de la niñez.

La desvinculación de la lógica concreta a la lógica formal y general llamada lógica de las proposiciones en la cual se hace posible razonar y plantear hipótesis se inicia a partir de los 11 o 12 años y llega a su equilibrio aproximadamente a los 14 o 15 años. De esta manera el adolescente pasa de una conceptualización de sistemas restringidos a generalizaciones, complementado con un conjunto de proposiciones y combinaciones verbales o simbólicas. Las combinaciones surgidas no son totalmente nuevas ya que en lo referente a clasificaciones, serializaciones y combinaciones se amplían en un plano más alejado.

De esta manera el adolescente es capaz de manipular ideas y conceptos, de comprender y elaborar teorías y abstracciones. Las ideas del niño son coherentes pero no constituyen teorías, es decir no se desliga la forma del razonamiento de su contenido material. Sin embargo el adolescente proyecta planes para el futuro, concibe intereses no inmediatos, es capaz de razonar sobre la base de hipótesis, es decir con proposiciones que no se consideran ni verdaderas ni falsas, formula hipótesis que se verificarán con los hechos, y éstas se fundamentan sobre el razonamiento formal. Razonamiento que servirá como instrumento para el análisis de la realidad externa.

I.2.3. Aspectos socioafectivos

A medida que se desarrolla el adolescente, también tiene que afrontar los numerosos cambios en las actitudes de las personas que lo rodean. Pierde algunos privilegios con los que contaba, así como asume nuevas responsabilidades, y se le otorgan derechos y facilidades. En el medio social del adolescente surgen varios cambios como son el de la escuela o el de su programa escolar, de disciplina, etc. que le propician un rol diferente.

El individuo en esta etapa y debido a los cambios surgidos, tiende a observarse a sí mismo y a las conductas que realiza de diferente manera, y surgen nuevas adaptaciones. La seguridad que -

anteriormente existía en sí mismo tiende a cuestionarse. Se presenta la ambivalencia, la inseguridad y surgen cuestionamientos -- como: ¿quién soy, qué valgo, soy suficientemente apto?

Se considerará también otros aspectos de la adolescencia como la desorientación surgida por los cambios que percibe, la inseguridad y decepción por no ser más de lo que es, no se comprende ni se siente comprendido. Al aparecer la inseguridad trata de adaptarse y afirmarse a sí mismo y a su medio, extravagantemente y notoriamente o de una forma ruidosa, esta forma de adaptación del individuo también afecta a las personas que lo rodean (su grupo inmediato).

Esta forma de adaptación de los adolescentes produce regularmente reacciones en los adultos de ironía, ira y autoritarismo, lo que trae como resultado una agresividad y reforzamiento de la oposición de los adolescentes. Los adolescentes critican a los adultos perpicazmente.

Los adolescentes varían constantemente su estado emotivo hacia los adultos, los adultos son personas muy importantes para el adolescente ya que tratará de imitarlo e identificarlo y así delimitar su personalidad. Es de notarse como el adolescente se identifica con otros: con sus héroes y como se opone a los adultos que lo rodean cuando lo menosprecian. La identificación del adolescente le sirve de apoyo en su personalidad para adaptarse a su medioambiente.

La adaptabilidad del adolescente hacia su grupo inmediato se manifiesta a través de una identificación, por medio de la sumisión, del conformismo o anarquismo y le permiten hacer una diferencia entre los grupos de adolescentes y los grupos de adultos. En su grupo de adolescentes también trata de hacerse notar y distinguirse de los demás integrantes.

Otro aspecto importante en la adolescencia es el referido al amigo preferido, con el cual examina y comparte sus experiencias, sus proyectos, sus ambiciones y sus secretos más íntimos. Con el amigo preferido el adolescente realmente se siente comprendido y -

crea comprenderlo, por lo tanto ante su amigo preferido no necesita defenderse y engañar. Esta amistad juvenil tiene el significado de una confirmación de su personalidad y de su identidad, que contribuye mucho a fijar sus rasgos y a dirigirlas hacia las tareas y las realizaciones de la existencia.

El distanciamiento entre los sexos se manifiesta en los niños hasta la edad de la pubertad. Durante la adolescencia se presenta un acercamiento y atracción entre los dos sexos, surge una nueva amistad y se hacen más precisas las relaciones hetero-sexuales.

Algunas veces el adolescente es tratado como niño, y otras veces como adulto, lo que le propicia una situación social no bien definida. Más que en otra etapa del desarrollo del individuo se debe considerar el cambio y la transición que existe en este período.

Caplan y Lebovici (1973) mencionan que el adolescente manifiesta una conducta inestable ansiosa, e incoherente debido a sus aspiraciones y a las exigencias de su medio externo.

II. NECESIDAD DE AFILIACION

2.1. DEFINICION DE NECESIDAD DE AFILIACION

"Afiliación se considera como la asociación a un grupo, en la búsqueda para satisfacer sus necesidades y deseos.

El hombre ha encontrado que muchos de ellos se satisfacen mejor asociandose y mediante la acción grupal" (Beal, Boltten y -- Roudabough, 1977, pág. 57).

"Afiliación es agradar y ganarse el afecto de los demás acercarse disfrutar y alternar con personas semejantes; adherirse y -- permanecer leal a un amigo" (Cueli y Reidl, 1974, pág. 235).

"Afiliación - tendencia a unirse o estar con otros" (Raven y -- Rubin, 1981, pág. 498).

Es difícil imaginarse a una persona para quien los demás no -- existan ni física ni psicológicamente. Algunas veces deseamos estar solos, pero sin embargo cuando la gente no esta a nuestro al-- cance buscamos su compañía.

De alguna manera a través del desarrollo del individuo, nosotros deseamos ser independientes librarnos de la interferencia de los demás y de las obligaciones hacia ellos, pero sin embargo es -- evidente que todos necesitamos de los demás. Necesitamos de los -- demás por las gratificaciones y reducción de los costos que nos -- puedan proporcionar. También requerimos de los demás por la infor-- mación y conocimiento de nuestro mundo y de nosotros mismos que -- nos pueden proporcionar.

El individuo al nacer es totalmente dependiente de los demás-- e incapaz de relacionarse efectivamente con ellos por lo que es -- asocial. El niño no sabe diferenciar a las personas ni se puede -- comunicar correctamente con ellas. No obstante el niño manipula -- su ambiente para obtener la gratificación de sus necesidades.

En los primeros meses de vida el individuo llega a asociar -- señales con las acciones de los demás, lo que le servirá para obte-- ner gratificaciones y evitar molestias.

Posteriormente estas gratificaciones físicas como son el ali-- mento calor etc. se transferirán a gratificaciones sociales como --

son aceptación, aprobación, etc. Un estudio de Sptiz (1945) ^{1/} - muestra que la relación de afecto entre un adulto y un niño es tan importante como la satisfacción de las necesidades físicas.

"Todos queremos y necesitamos simpatía; deseamos y necesitamos aceptación, apoyo, compañía y prestigio; queremos y necesitamos: evitar parecer tontos ante los ojos de los demás. Resulta un tanto irónico que la satisfacción de estas necesidades de importancia tan primordial en nuestras vidas pueda obtenerse únicamente de los demás" (Raven y Rubin, 1981, pág. 62)

Berscheid y Walster (1969) ^{2/} nos dicen que cuando las personas se sienten solas, ansiosas, con miedo o inseguridad, la sola presencia de otra persona le proporciona gratificación.

Los experimentos de Schachter (1966) ^{3/} demostrarán que los individuos en situaciones angustiosas tienden a afiliarse. En términos generales cuando las personas se encuentran solas temerosas, angustiadas o tensas, la sola presencia de otra persona será gratificante, por lo que tiende a afiliarse.

El ser humano tiene el deseo de estar y sentirse acompañado - ya sea por razones buenas o no. De esta manera las ciencias sociales dedican una parte de ella al estudio de esta asociación humana.

Sin embargo se desconocen las variables y condiciones que afectan a estas necesidades afiliativas, a la necesidad de los hombres a buscarse mutuamente o al retraimiento. Simplemente se tienen vagas sugerencias de las satisfacciones que los hombres encuentran en compañía de otros.

^{1/} Citado en Raven y Rubin, 1981.

^{2/} Citado en Raven y Rubin, 1981. pág. 64

^{3/} Idem. pág. 64.

2.2. AFILIACION Y AISLAMIENTO.

La visión de la literatura y algunos experimentos, así como algunas formulaciones del sentido común relativamente obvias acerca de que la gente efectivamente se asocia, ha llevado a Schachter (1966) a las siguientes proposiciones.

a) El individuo se puede asociar a un grupo o a otros individuos con el fin de obtener sus objetivos individuales. Cierta número de experimentos han demostrado que la atracción que el grupo ejerce sobre el individuo varía según el éxito de la obtención de los fines. Dentro de este contexto se pueden categorizar una gran parte de nuestras conductas afiliativas. En la medida en que un grupo obtiene sus fines puede ser tan atractivo para un individuo independientemente de que este grupo se de en un medio social o no social.

b) Las personas se convierten en objetivos con respecto a -- otras. Es decir el individuo sólo puede satisfacer sus necesidades en relaciones interpersonales como por ejemplo la aprobación, el apoyo, la amistad, el prestigio etc.

2.3. NECESIDADES SOCIALES

Los estudios de Festinger, Pepitone y Newcomb (1952) son los que más directamente examinan de una forma experimental las necesidades que son satisfechas por medio del contacto interpersonal. Estas necesidades las clasificaron de dos maneras. La primera se refiere a las necesidades tales como aprobación, status y apoyo que requieren que el individuo sea singularizado y necesariamente implica visibilidad social e identificabilidad individual elevados. La segunda clasificación se refiere a las necesidades cuya satisfacción requieren que el individuo este "sumergido en el grupo" -- condición denominada "de-individuación" y descrita como un estado de anonimato personal en el que el individuo no se siente singularizado ni identificable.

En el individuo hay varios comportamientos que él desearía - realizar sin embargo son impedidos por controles internos. Festinger y otros (1954) dicen que dadas ciertas condiciones la no "individuación" del individuo en un determinado grupo, el control interno no se reducirá y así podrán ser satisfechas estas necesidades. También hace notar que en los grupos en los que se reduce el control interno son más atractivos para sus miembros, que en los grupos -- en los que estos controles no son reducidos.

Festinger analiza también otro tipo de necesidades que sólo - son satisfechas mediante la asociación a otro individuo. El nos - dice "El impulso de auto-evaluación en lo que respecta a las pro- - pias opiniones y capacidades afecta no solamente la conducta de -- las personas en grupo, sino también los procesos de formación de - grupos y de cambio en la pertenencia a grupos. En la medida en -- que la auto-evaluación sólo puede cumplirse por medio de la compa- - ración con otras personas, el impulso de auto-evaluación es una -- fuerza que actúa sobre las personas y las lleva a pertenecer a gru- - pos o asociarse con otros. Los sentimientos subjetivos de que las - propias opiniones son correctas y la evaluación subjetiva de la - educación del propio desempeño en relación con capacidades impor- - tantes, son algunas de las satisfacciones que las personas logran- - en el curso de sus asociaciones con otra gente. Es imposible de- - terminar la fuerza de los impulsos y satisfacciones derivados de - estas fuentes en comparación con las otras necesidades que la gen- - te satisface en los grupos, pero resulta claro que el impulso de - auto-evaluación es un factor importante que contribuye al gragaris- - mo del ser humano" (Festinger, 1954, págs. 135-136)^{3/}

La noción de "impulso de auto-evaluación" ha sido base de una serie de investigaciones con respecto a la influencia social. Dado el impulso de auto-evaluación se determina si una opinión tiene -- carácter "correcto" o "erróneo" y la "bondad" o "maldad" de una ca- - pacidad. Es decir la evaluación sólo se puede efectuar con refe- - rencia a otras personas. En la auto-evaluación sólo se puede de--

^{3/} Citado en Schachter, 1966.

cir que es buena o mala en comparación con la evaluación de otras personas o en comparación con otras opiniones. Se ha sustentado - que una evaluación de las opiniones o capacidades es estable cuando aquellos con los que se compara están muy próximos a su posición.- Cuanto más concuerden con la opinión del que está próximo mayor -- será la seguridad de estar en lo correcto y por lo tanto más estable. De esta manera cuando existan discrepancias en las opiniones se tenderá a la reducción de estos desacuerdos.

De una manera general podemos decir que este "impulso evaluativo" de opiniones o capacidades forman parte importante del comportamiento afiliativo.

Investigaciones de Schachter y Burdick (1955) han sugerido -- que los miembros de los grupos se buscan más cuando sus opiniones han sido perturbadas, cuando no existe cierta claridad de un acontecimiento tienden a buscarse más para llegar a la realidad social. Esta búsqueda conlleva a un estado de relativo anonimato que posibilita la satisfacción de necesidades que de otra forma no se llevaría a cabo.

Como se puede observar el conocimiento de las necesidades afiliativas es rudimentario ya que se desconocen las condiciones y variables que la afectan y por lo tanto la magnitud de las mismas. Sin embargo se han realizado varios estudios como los de Atkinson (1958) y French (1958) relacionados con las consecuencias de la asociación y no con las razones de dicha asociación.

2.4. AISLAMIENTO SOCIAL

Informes y versiones sobre el aislamiento social muestran que tan devastador es, y que poderosas son las necesidades sociales.

El aislamiento social absoluto aparte de ser perturbador y -- productor de ansiedad y dolor produce otros efectos dramáticos como son los siguientes:

- Primero. El "sufrimiento" que trae consigo el aislamiento, no tiene una relación constante al tiempo de privación social, ya que este sufrimiento aumenta y en muchos casos disminuye drásticamente coincidiendo con una apatía que se asemeja a una esquizofrenia de elusión y desprendimiento. Esta apatía es tan severa que algunos prisioneros por ejemplo son retirados físicamente de sus celdas, y en los ermitaños es una enfermedad común. - Draguet describe este estado de apatía como "La acidia.... es en suma, el estado de depresión en el cual el asceta, por ciertas causas o complejo de causas físicas o mentales..... experimenta melancolía, lasitud, tristeza, aburrimiento, desaliento y hasta disgusto por la vida espiritual, que le parece monótona y sin objetivo, penosa e inútil; el ideal ascético, bruscamente obscurecido carece de fuerza de atracción; la uforia ha desaparecido" (Draguet, 1949)^{4/}
- Segundo. Los individuos que se encuentran aislados en su mayoría tienden a pensar en otras personas o en ocasiones a alucinarlas.
- Tercero. Aquellos individuos que están aislados y se ocupan en alguna tarea o actividad tienden a "sufrir" menos y están propicios a no caer tanto en la apatía. Los individuos que inventan actividades para sí mismos sobrellevan mejor el aislamiento que aquellos que están pensando constantemente en su situación actual o en su medio externo. Schönbach (1956) ha demostrado experimentalmente que es más soportable el aislamiento cuando el pensamiento se procura distracciones, que cuando se concentra en su privación.

Posteriormente algunos estudios realizados por Schachter - - (1966) mostraron que el aislamiento no es del todo un proceso de agónico sufrimiento. Sin embargo se analizaron las posibles variables que pueden alterar estos resultados, como son el campo experimental y la experiencia vivida en una situación real.

^{4/} Idem.

2.5. ANSIEDAD Y AFILIACION

Una de las manifestaciones psicológicas del aislamiento es la ansiedad. Experimentos realizados por Schachter (1966) muestran que los individuos en aislamiento rebelan una clara nerviosidad, agudo sufrimiento y dolor, además sus reacciones pueden ser diferentes: inquietos, tensos, incómodos o serenos sin dificultad.

Sobre la suposición de que si las condiciones de aislamiento producen ansiedad, las condiciones de la ansiedad llevarían a un aumento de las tendencias afiliativas. Para probar lo anterior Schachter (1966) llevó a cabo el siguiente experimento:

Se formaron dos situaciones una de alta ansiedad y otra de baja ansiedad. Los resultados nos muestran que en la situación con una alta ansiedad el 19% de los sujetos se niegan a continuar en el experimento, y en la situación con una baja ansiedad todos los sujetos estuvieron dispuestos a seguir el experimento hasta su término. El experimento también mostró una alta relación positiva entre ansiedad y el índice de tendencia a la afiliación, del total de los sujetos en la situación de alta ansiedad el 63% quería estar en compañía de otros sujetos mientras esperaba la continuación del experimento, en cambio en la situación de baja ansiedad sólo el 33% de los sujetos quería estar en compañía.

Estudios realizados por Lee Friedman (1981) plantean comparaciones entre situaciones de ansiedad y tensión en relación con la afiliación:

En estos estudios se analizó una discrepancia en investigaciones de afiliación: porque la presencia de la calma de otros reduce en ellos su excitación en una situación temerosa, pero intensifica su excitación en una situación de ansiedad (Cottrell y Empley - - 1977). Una situación temerosa será definida como los recursos primarios de una excitación en una persona como anticipación a un estímulo físico actual que se percibe que puede directamente causar lo él, o su dolor, o disconfort. Friedman (1981) definió una situación de ansiedad como la excitación que es debida a la anticipa

ción de una situación inofensiva que genera desconcierto o desconfianza del auto-conocimiento.

En los estudios de Friedman (1981) se intentó determinar porque la presencia de la calma de otras personas reduce la excitación en una situación de miedo e intensifica la excitación en una situación de ansiedad. En la situación de miedo la persona recibía anticipadamente un estímulo físico doloroso, mientras que en una condición de ansiedad la persona recibe anticipadamente un estímulo inofensivo pero desconcertante. Los resultados de estos experimentos indicaron lo siguiente:

a) Una persona tensa por un contexto de miedo solo experimenta la reducción del stress con la observación y presencia de la calma de otros. b) la simple presencia de un co-participante que esta tenso es inducido por una persona tensa en un contexto de ansiedad. c) la tensa y temerosa dirige su atención hacia el exterior, infringiendo el estímulo ambiental, mientras que la persona altamente excitada por la ansiedad no lo hace o no lo puede hacer por lo tanto, se indica que las personas temerosas y tensas son capaces de modelar una calma co-participante porque su atención es dirigida hacia el exterior, mientras que las personas ansiosas y tensas no pueden modelar una calma co-participante porque su atención es retomada hacia sí mismo. Algunas ideas han ofrecido por lo tanto que un modelo de calma puede ser capaz de servir como preventor de tensión para una persona en una situación de ansiedad.

En la literatura hay algunos descubrimientos en que el modelo de calma ayuda a reducir la tensión para algunos en una situación temerosa pero no en una situación ansiosa. Que los compañeros de calma pueden disminuir el miedo está en acuerdo con descubrimientos de modelos procesados en situaciones amenazantes. Las situaciones amenazantes fueron situaciones prohibidas en las cuales la amenaza percibida para el individuo fue una propiedad del mismo estímulo infrigido constituyendo a lo que nosotros nos hemos referido en una situación temerosa.

2.6. LA TENDENCIA A LA AFILIACION-DIRECCIONALIDAD

¿La ansiedad induce al individuo a la afiliación?. Este es un cuestionamiento que lleva a varias formulaciones y explicaciones de la relación ansiedad-afiliación. Sin embargo en base a la siguiente pregunta ¿Representa la elección de "estar en compañía" un deseo de estar con gente en general (cualquiera que sea la clase de personas) o es un deseo de estar con personas de cierta clase (situación semejante)?. En algunos experimentos es difícil determinar cuando un sujeto desea "estar en compañía con gente en general o con sujetos en la misma situación". Se entiende por afiliación con direccionalidad cuando el individuo tiende a preferir estar "en compañía" de personas con una situación similar. (Schachter, 1966)

El siguiente experimento de Schachter (1966) es un intento de aclarar el problema de la afiliación con tendencias a la direccionalidad (situación similar).

Se plantean dos situaciones experimentales de "situación - igual" que consistía en la elección de estar en compañía con otros sujetos con una situación similar a la del sujeto. Y la "situación diferente" que consistía en la elección del sujeto de "estar en compañía" de otros sujetos con una situación diferente a la experimentada. Estas elecciones se plantearon después de que los sujetos habían experimentado una situación de ansiedad.

Los resultados mostraron que la elección afilativa es altamente direccional, ya que en la "situación igual" en donde los sujetos pueden elegir estar en compañía de otros sujetos con la misma situación presentó un alto porcentaje, mientras que en la "situación diferente" en donde los sujetos pueden elegir estar en compañía de otros sujetos con una situación diferente a la experimentada obtuvo un bajo porcentaje. Las diferencias entre las dos situaciones es enorme.

En la situación diferente los sujetos prefirieron estar solos. Por lo tanto se puede concluir que "en situaciones de ansie--

dad la tendencia afiliativa es altamente direccional". Es decir - que cualesquiera que sean las necesidades de la ansiedad para su - satisfacción requieren de la presencia de individuos en una situa- ción semejante.

2.7. LA TENDENCIA A LA AFILIACION-COMUNICACION

Los aspectos de la direccionalidad de la afiliación han sido aclarados, sin embargo existen otras muchas razones por las cuales los individuos desean estar con otros en una situación semejante. - A continuación se menciona una lista de posibles explicaciones de - Shachter (1966) al porque de los sujetos ansiosos eligen con más - frecuencia estar en compañía, que los sujetos no ansiosos.

- Fuga. Probablemente los sujetos trataron de evadir la situa- ción experimental y a través de la compañía con otros sujetos - no admitir que tenían miedo. Estar en compañía probablemente - lo eligieron con la esperanza de poder hablar con otros o que - ellos les hablaran sobre la situación experimentada.
- Claridad Cognitiva - Cuando una situación es ambigua o nueva -- el individuo tiende a asociarse a otros para aclarar dicha si- tuación. La situación experimental se les presentó a los suje- tos como inesperada y nueva. Por lo que probablemente eligie- ron "estar en compañía" para aclarar la situación presentada y - tener una mejor idea de ello.
- Reducción directa de la ansiedad - De los artificios más efica- ces para la reducción de la ansiedad es el "no pensar en los -- problemas". Para esto las revistas, cine y televisión son los - medios más utilizados y también las personas son otro medio pa- ra evadir la realidad que produce ansiedad. Las personas más - ansiosas se menciona prefieren "estar en compañía", ya que las- personas son distractores más efectivos que revistas, cines - - etc.
- Auto-evaluación. Para la adquisición de nuestras opiniones con- tamos con marcos de referencia y comparaciones con nuestra rea-

lidad. Se puede hacer lo mismo con nuestros sentimientos y -- emociones una comparación con otras personas para llegar a una-evaluación. Cuando la situación es nueva para el sujeto, esto producirá cierta emoción siempre y cuando la situación sea confusa y poco clara. El sentimiento que uno experimenta muchas veces no es fácilmente interpretable por lo que requiere de la-interacción y comparación con otros sujetos.

Se podría considerar a la auto-evaluación como integrante de la claridad cognoscitiva pero para este estudio se considerará como una categoría diferente.

La oportunidad de comunicar:

Al tratar de evadir una situación angustiosa, como satisfacer la curiosidad propia y la adquisición de la claridad cognoscitiva requieren de la interacción y comunicación con otros sujetos acerca de sus sentimientos. La comunicación verbal puede ser provechosa pero no básica para la auto-evaluación y reducción de la ansiedad. La manipulación de la comunicación en los experimentos permite la posibilidad de comparar las interpretaciones alternativas.

En el siguiente experimento realizado por Schachter (1966) se manipuló la comunicación con situaciones de alta y baja ansiedad, sin ninguna posibilidad de hablar y con la posibilidad de hablar -- sobre todo tema que no fuera el experimento. El experimento permitió el análisis directo de las posibilidades explicativas del querer "estar en compañía" y en las cuales no se requiere en absoluto de la comunicación verbal. Debemos considerar que la reducción de la ansiedad y la auto-evaluación son facilitadas por la conversación directa, pero la comunicación verbal no es suficiente para la satisfacción de estas necesidades. Por consiguiente podemos indicar que si tales necesidades son fuertemente operativas debería -- haber una relación positiva entre ansiedad y tendencia a la afiliación aún cuando no esté permitido hablar.

Los resultados del experimento manifestaron que aunque los -- sujetos no pueden hablar sobre temas que sean significativos para sus ansiedades, los sujetos ansiosos quieren estar con otros con --

más frecuencia que los sujetos tranquilos.

En general se puede decir que los "resultados experimentales- parecen mostrar que la ansiedad está relacionada positivamente con la tendencia a la afiliación en situaciones de comunicación libre, en situaciones de comunicación restringida y aquellas situaciones- en las que no es posible la comunicación" (Shachter, 1966, pág. -- 51).

Una de las alternativas mencionadas anteriormente fue la fuga, en la cual los sujetos del experimento elegían estar" en compañía de otros sujetos para convencerlos y hablar sobre la manera de abandonar el experimento.

La alternativa de claridad cognitiva o la necesidad de obtener información sobre que está sucediendo requiere poder hablar so bre el experimento.

III. LOCUS DE CONTROL

Para los estudios de la naturaleza humana es reconocida la importancia del rol que tiene el reforzamiento o recompensa en la manifestación de una habilidad o conocimiento. La forma en que se percibe este reforzamiento es relevante. Cuando el reforzamiento es percibido como consecuencia de su conducta, o como un evento que está fuera de su control y que no es contingente a su conducta. Esto no quiere decir que sea una simple impresión en la conducta del individuo, sino que el individuo perciba la asociación entre su conducta y la recompensa. Sin embargo cuando el reforzamiento no es completamente seguido a la conducta, se ha denominado como suerte o casualidad que está bajo el control de otras personas ya que la complejidad de las fuerzas a su alrededor que actúan lo hacen impredecible. A esta forma de reforzamiento se le ha llamado control externo. Si es percibido el reforzamiento contingente a la conducta del individuo es llamado control interno.

Está reconocida la importancia que tiene esta variable de control en la naturaleza del proceso de aprendizaje, así como las diferencias en la percepción de este control de acuerdo a las diferencias individuales en una misma situación de reforzamiento.

3.1. ANTECEDENTES TEORICOS

Los conceptos de la naturaleza y efectos del reforzamiento provienen de la teoría del aprendizaje social (Rotter, 1965). En esta teoría un reforzamiento actúa para fortificar una expectativa de una conducta particular o evento que será seguido por un reforzamiento en el futuro. En la secuencia de conductas reforzadas es dado el fracaso del reforzamiento, esto provocará la reducción o la extinción de la expectativa de conducta.

En el desarrollo del individuo y adquisición de un mayor número de experiencias el infante diferencia los eventos, los cuales son casualmente relacionados con la aparición de eventos anteriores y aquellos otros que no son relacionados con éstos. De

aquí se desprende la hipótesis general que dice que cuando el reforzamiento es observado como no contingente a la conducta del su je to decrecerá la expectativa de dicha conducta, contrariamente a lo que sucede cuando el reforzamiento es visto o percibido como contingente a la conducta. Dependiendo también de la historia individual del reforzamiento de cada individuo y del grado de atribución que se le de a dicho reforzamiento para su conducta.

La generalización de las expectativas de una situación específica a una serie de situaciones, las cuales son percibidas como similares, trae como consecuencia la importancia de las variables en la descripción de la personalidad. La generalización de las expectativas, y la relación que se de entre la conducta del sujeto y sus consecuencias podrá afectar a una variedad de oportunidades conductuales en las situaciones vividas.

La combinación de la generalización de las expectativas con las expectativas específicas actúa para determinar la oportunidad conductual, así como el valor de la potencia del reforzamiento. Esta generalización de las expectativas resultará con características diferentes de acuerdo a las categorizaciones culturales.

Las expectativas específicas en relación a los resultados de la conducta, y a las diferentes situaciones afectará la dirección de la conducta.

Las diferencias individuales de la conducta de acuerdo a la teoría social del aprendizaje estarán influenciadas por la claridad y uniformidad de una situación, que se etiqueta como habilidad o suerte, dada en una determinada cultura.

3.2. TEORIA DEL APRENDIZAJE SOCIAL

La teoría del Aprendizaje Social fue elaborada por Rotter, sus colaboradores y alumnos. Esta teoría es un punto de vista de las necesidades psicológicas desligado al de Murray. La teoría considera su influencia en el desarrollo y cambio de las necesidades psicológicas. (Rotter, 1965).

La teoría dice que la conducta del hombre está determinada -- por sus objetivos y es siempre direccional. El individuo responde ante su medio con las formas de conducta que ha aprendido y -- que le han dado una mayor satisfacción. Las personas tienden a asociar ciertos objetivos y condiciones internas con satisfacciones innatas o no aprendidas, la aprobación al realizar una tarea es un ejemplo de esta asociación, la cual se puede derivar de la satisfacción que experimenta el niño al ingerir el alimento de la madre y posteriormente transferir y desarrollar dicha asociación. Rotter señala también que los motivos psicológicos diferentes de los motivos no aprendidos, son la consecuencia de la experiencia -- más que del instinto.

Primeramente en el individuo se desarrollan motivos o necesidades diferenciadas, las cuales varían de lo específico a lo general. En la medida en que sean más específicas estas necesidades -- es más probable predecir la fuerza de la conducta basándose en -- las metas de dichas necesidades y viceversa.

Las necesidades tienen tres componentes esenciales que a -- continuación se mencionan:

1.- El conjunto de conductas dirigidas hacia la misma meta. -- A este conjunto de conductas se le llama potencial de la necesi-- dad, el cual se refiere a la fuerza potencial o a la probabilidad de que estas conductas sean utilizadas en ciertas situaciones pre sentadas.

2.- La expectación de que ciertos tipos de conducta se dirijan a satisfacciones o metas que la persona las valora altamente. A la situación del nivel de promedio que alcancen aquellas formas de conducta para obtener la satisfacción se le llama libertad de movimiento.

3.- El valor de la necesidad que relaciona las mismas metas, es decir el grado con el cual un individuo prefiere un conjunto de satisfacciones y no otro.

Un aspecto importante de la teoría del aprendizaje social es la situación psicológica del individuo, en la cual hace énfasis --

al comprender y pronosticar su conducta. Señala que "un individuo aprende mediante sus experiencias pasadas, que algunas satisfacciones son más deseables que otras en determinadas situaciones" (Rotter, 1965, pág. 99). Las diferencias individuales en cuanto a la fuerza de la necesidad y las diferencias de la misma situación se encuentran presentes, ya que las reacciones de un individuo ante determinadas situaciones depende de su propia experiencia pasada que conscientemente forma parte de las diferencias individuales. De esta manera la situación psicológica conlleva al individuo a una determinada expectación, que estará dirigida hacia las metas deseadas.

En la misma medida en que un individuo valúa mucho algún objetivo, puede al mismo tiempo tener pocas esperanzas de obtener tal objetivo, es decir el individuo pudo haber aprendido a prever el castigo, fracaso o rechazo cuando intentó realizar estos deseos. De tal manera que la persona aprende otras conductas para evitar los castigos. Algunas veces intenta obtener estas satisfacciones por formas "irreales", las cuales son consideradas como evasiones y conductas aprendidas.

Se mencionarán seis necesidades generales (Rotter, 1965, pág. 99) con sus respectivas definiciones, las que tratan de abarcar la mayoría de las conductas:

1.- Reconocimiento, status: necesidad de sobresalir, obtener y ser considerado como una persona competente.

2.- Dominio: necesidad de controlar las acciones de las demás personas y ocupar una posición poderosa.

3.- Independencia: necesidad de hacer uno sus propias decisiones y lograr metas sin ayuda ajena.

4.- Protección, dependencia: necesidad de tener a otra persona o personas que eviten las frustraciones.

5.- Amor y afecto: necesidad de ser aceptado y amado por los demás.

6.- Bienestar físico: necesidad de satisfacciones físicas -- que se asocian con la seguridad y bienestar.

Las metas y objetivos que dirigen la conducta del individuo - algunas veces son inconscientes.

Como se puede observar la comprensión y pronóstico de la conducta del individuo en situaciones sociales complejas es muy difícil ya que requiere un intenso estudio y bastante información.

A continuación se mencionan algunas conclusiones de varios - autores relacionadas con la Teoría del Aprendizaje Social (Rotter, 1966):

La teoría del aprendizaje ha reconocido, que las diferencias individuales de la conducta se relacionan a las diferentes tareas junto con las habilidades y oportunidades que tiene el individuo. Goodnow (1955) señala en su estudio de la teoría del aprendizaje-probabilístico que no es aplicable cuando el sujeto siente que el reforzamiento es seguro. Wyckoff y Sidowsky (1955) también nos dicen que la conducta de los sujetos cambió cuando sintieron que la tarea fue un problema adivinado. Cohen (1960) observó en sus estudios, que los jugadores que fracasaban constantemente tenían un efecto contrario en su conducta, que cuando fueron reforzados.

En general se puede decir que un estudio sistemático, una base teórica de la oportunidad y de las diferentes habilidades en la adquisición y ejecución no han sido realizadas anteriormente.

Las teorías de la personalidad contienen discusiones sobre el número de variables que pueden tener alguna relación.

Discusiones sobre predestinar lo imprevisto o suerte, se han dado desde algún tiempo atrás en los científicos sociales. Veblen (1899) decía que las creencias en la suerte o predestinaciones son características de una sociedad ineficiente. Veblen no se interesaba en las diferencias individuales, su interés se centraba en las discusiones de las creencias en la casualidad o suerte en la resolución de problemas, lo que traería consigo la baja productividad, y por consiguiente es paralelo con la hipótesis de que la creencia en el control externo del reforzamiento se relaciona con una pasividad general. Veblen planteó que las creencias en la suerte están relacionadas o son similares a la creen--

cia general de las predicciones.

Mertón (1946) más recientemente ha expuesto que la creencia en la suerte es más o menos una conducta defensiva, es un intento "para servir a una función psicológica, la que facilita a la gente a preservar su auto-estima en presencia del fracaso". También nos dice que es posible abreviar o reducir el esfuerzo sostenido, es decir la pasividad cuando es relacionado con la creencia en la casualidad o suerte.

El concepto de la alienación ha jugado un papel importante en la teoría sociológica, y se encuentra muy relacionado con las variables de control interno y externo. El individuo alienado se encuentra incapaz de controlar su destino y se siente a merced de las fuerzas externas. Mertón (1949) pone un gran interés en la conducta no social. Seeman (1963) también se refiere al concepto de alienación con respecto a las variables del control interno y externo. Algunos autores (Nettle, 1957 y Srole 1956) han desarrollado un instrumento individual rudimentario de alienación.

White (1959) notó que la mayoría de los investigadores convergen sobre el concepto de que todas las especies exploran e intentan dominar su medio ambiente, a lo que le ha llamado competencia. White no se interesó en las diferencias individuales, sin embargo notó que un motivo o fuerza no es explicada por una fuerza primaria, aunque no tan fuerte como la fuerza primaria está moderada en cuanto a fuerza y persistencia. Otros autores como Angyal (1941) notaron la importancia de las motivaciones de los organismos en la autonomía o el dominio activo del medio ambiente.

Tal vez una de las variables que más se relacionan con el control del refrozamiento interno y externo es la necesidad de realización. Autores como Mc Clelland, Arkinson, Clark y Lowell (1953) dicen en sus estudios realizados en niños y adultos: la gente que tiene una alta necesidad de realización con toda probabilidad tiene más creencias en sus propias habilidades y destrezas para determinar los resultados de sus esfuerzos. Estas relaciones

probablemente no sean lineales, es decir si una persona tiene una alta motivación para la realización tal vez no tenga una alta - - creencia en su control interno de reforzamiento, y también habrá - personas con una baja necesidad de realización las cuales creerán que su conducta determinará la clase de reforzamientos que se obtienen.

Otra de las variables que puede tener una relación objetiva - con el control de reforzamiento interno y externo es el de "campo determinado" contra "cuerpo orientado". Un estudio de Linton --- (1955) sugiere que la gente con un "cuerpo orientado" o "campo de pendiente" tiende a ser más conformista.

Riesman (1954) ha intentado describir una aparente distin - ción comparando el grado por el cual las gentes son controladas - por las metas, deseos, etc. internos, y el grado por el cual son - controlados por fuerzas externas, en particular fuerzas sociales - o fuerzas conformistas. Riesman ha estado interesado en si el in - dividuo es controlado por un margen o sin un margen. Los autores se interesan por lo tanto, no en la totalidad de estas variables - sino en la cuestión de que si o no el individuo cree que sus conduc - tas, habilidades o disposiciones internas determinan que reforza - mientos él recibe. Mientras el conformista (el oportunista en -- particular) está activamente tratando de aprender y ajustarse a - las reglas de la sociedad, él vive junto a otro.

3.3. EL APRENDIZAJE DEL CONTROL DE REFORZAMIENTO INTERNO Y EXTER - NO

La noción de que el desarrollo del individuo generaliza ex - - pectativas para el control interno-externo parece tener claras im - plicaciones para los problemas de la adquisición y ejecución. Si un humano puede tratar con eventos futuros, con el uso de símbo - - los verbales y puede percibir un evento seguido a una conducta an - - terior del mismo, entonces la fuerza de la conexión dependerá en - parte sobre si o no él siente que hay una causa o una invariable -

relación entre su conducta y el evento. Una vez que la persona - ha establecido un concepto de incasual y casual, los efectos del - reforzamiento variarán dependiendo de que relación le asignó a la - secuencia del reforzamiento de la conducta. Ejemplo: una persona - que está buscando una inusual marca de tabaco y finalmente le es - posible encontrarla, retornará al mismo lugar otra vez si esta -- persona fue reforzada anteriormente cuando necesitaba tabaco. -- Así de esta manera si un individuo que necesita dinero y encuentra 100 pesos en la calle, no es probable que retorne al lugar a bus- car 100 pesos cuando él necesite dinero. Una conducta vista so-- bre la razón puede ser reforzada por algún grado en un caso más - tarde. Por lo tanto el individuo es selectivo en aspectos de su - conducta que son repetidos o reforzados y que aspectos no lo son, - dependiendo de su percepción de la naturaleza o causalidad de la - relación entre el reforzamiento y la conducta precedida.

En sus formas simples, si una persona percibe un reforzamen- to contingente sobre su conducta, entonces la concurrencia del -- reforzamiento positivo o negativo reforzará o debilitará el poten- cial para que la conducta vuelva a ocurrir en la misma o igual -- situación. Si él observa que el reforzamiento está fuera de su - control o no es contingente, y que está dependiendo de una casua- lidad, predestinación, poder de otros o impredecible, entonces la - conducta precedida es menos probable de ser reforzada o debilita- da. No sólo habrá una diferencia de grado, sino también una dife- rencia en algunas instancias en la naturaleza de la función, así- como en el resultado de una serie de ensayos. Es evidente que -- si este análisis es correcto, entonces las diferentes clases de - paradigmas de aprendizaje o situaciones están llevando a producir - diferentes clases de funciones de aprendizaje. Una situación de - aprendizaje en la cual el experimentador arbitrariamente determi- na las respuestas correctas para que la conducta sea o no dada -- sin relación a la conducta del sujeto, producirá una diferente -- clase de aprendizaje, entonces es cuando el sujeto cree que su -- conducta determinará o no que el reforzamiento ocurra. En otras-

palabras, el aprendizaje en relación de las condiciones de habilidad es diferente del aprendizaje en relación a las condiciones casuales.

Para cuestionar estas relaciones se emprendieron una serie de estudios comparando experiencias verbales para un reforzamiento futuro en relación a las condiciones de casualidad y aprendizaje de habilidades.

El primero de estos estudios fue emprendido por Phares (1957) (Rotter, 1966), el cual encontró que los incrementos y decrementos seguidos de éxito y fracaso respectivamente fueron significativamente grandes en relación a las instrucciones de casualidad. Reforzamientos en relación a las condiciones de habilidad tienen un gran efecto sobre el aumento o decremento de las expectativas para los reforzamientos futuros. El encontró también que los sujetos cambiaban o manejaban sus expectativas más frecuentemente en relación a las condiciones de habilidad. Finalmente mostró una fuerte dirección hacia un inusual cambio en las expectativas que es arriba después del fracaso o bajo después del éxito, en relación a las condiciones de casualidad.

Implicaciones de los estudios de Rotter, Liverant y Crowne (1961), Bennion (1961) y Blackman (1962) (Rotter, 1966) pueden ser resumidos. Los sujetos observan una secuencia de reforzamientos que no tienen oportunidad de controlar cuando el porcentaje de reforzamiento deriva de 50-50 por ciento sobre una situación correcta-incorrec^ta, cuando la secuencia de reforzamiento parece tener una parte del control, cuando usualmente las secuencias largas de una o dos alternativas de los eventos ocurre, y cuando la variabilidad de ejecución es mínima en una tarea permitida para marcar los tantos a lo largo del continuo.

Algunas variables diferentes fueron investigadas por Phares (1962) (Rotter, 1966), él estudió un umbral perceptual para el shock-asociado a un estímulo en un control-casual y una situación-habilidad. Algunos de los estímulos empiezan acompañados por shock que podrán ser evitados por la presión del botón correcto,-

el cual podrá ser aprendido. El grupo casual fue instruido para que pudieran presionar cualquiera de la secuencia de botones y estos pudieran o no evitar el shock dependiendo de la casualidad. En esta forma el experimentador pudo controlar el número de shocks, así como fué capaz de iniciar al grupo casual con la habilidad del grupo en relación al número total de shocks obtenidos durante las 10 pruebas de ensayo. Reconociendo el umbral para las sílabas que fueron tomadas antes y después del entrenamiento. El encontró que el reconocimiento del umbral fué más significativo en los grupos de instrucción-habilidad, que en el de instrucción-casualidad, aunque han tenido el mismo número de shocks sobre los mismos ensayos y para las mismas sílabas. Phares concluyó que los sujetos que sienten que tienen el control de las situaciones están probablemente exhibiendo su conducta perceptual que mejorará su capacidad para hacer frente a las situaciones potencialmente amenazantes, más que los sujetos los cuales sienten la casualidad u otras fuerzas incontrolables que determinan el éxito de su conducta.

Investigaciones de las diferencias en la conducta en situaciones de habilidad o casualidad proporcionan relativamente claros cortes de descubrimientos. Cuando el sujeto percibe que la tarea es controlada por el experimentador, casualidad o condiciones fortuitas la experiencia pasada es relativamente menor. Consecuentemente se podrá decir que el sujeto aprende menos en tal situación, él verdaderamente podrá aprender las cosas erróneas y desarrollar una parte de la conducta en la que Skinner se ha referido a la superstición. Esos estudios implican fuertemente que la interpretación de las investigaciones de adquisición y ejecución podrán ser hechos a la luz de la posición sobre el continuo del completo control casual para completar el control de habilidad, en la cual la tarea particular decae. Diferencias en el aprendizaje fueron indicadas por el dramático cambio de extinción de la curva demostrada por Rotter, Liverant y Crowne (1961). Qui

zās más importantes son las implicaciones para la Teoría del - - Aprendizaje favorecidas por psicólogos en general. Tal teoría es tá muchas veces basada en paradigmas experimentales, los cuales - incluyen el control del experimentador. Ellos usan tareas donde el experimentador decide más o menos arbitrariamente la manera -- cuando o donde él reforzará, pero no donde el sujeto sienta que - su ejecución determinará primeramente si o no será exitoso en la - tarea. Por lo tanto muchas de las situaciones de aprendizaje de - los humanos en su vida, son un hecho percibido de habilidades con - troladas. La aplicación de las teorías de aprendizaje basadas so - bre las tareas controladas del experimento sugieren que el apren - dizaje es una grave duda.

3.4. DEFINICION DE LOCUS DE CONTROL

Varios estudios han pretendido analizar las causas que se -- atribuyen al éxito y al fracaso de la conducta de un individuo, - y se ha identificado como causa al Locus de Control.

La Teoría de la atribución plantea que la tendencia a buscar información y comprensión, explica una parte considerable del com - portamiento humano.

Se le atribuyen causas a los eventos o hechos relacionados - con la conducta. Un análisis de las propiedades de las causas, a las que se atribuye el éxito o fracaso condujo a definir tres di - mensiones: estabilidad, control y locus.

Por estabilidad se entiende la naturaleza temporal de una -- causa, la habilidad o dificultad hacia una situación, son ejem - plos de causas que permanecen invariables con el tiempo, mientras que el esfuerzo o la suerte son causas que pueden variar. Por lo que las causas se pueden clasificar de acuerdo a su estabilidad.

Se define control como la iniciación del estímulo que es in - dependiente de la respuesta.

El control se considera al hecho de que una persona pueda o - no ser capaz de influir o manejar la causa de un evento.

Por Locus de Control se entiende la localización de una causa, que se encuentra en la persona, ya sea la habilidad o esfuerzo, o fuera de ella como la suerte, azar o dificultad. Lo que -- nos indica que puede ser interno o externo a la persona. Los estudios de Tolman (1949) basados en la teoría del aprendizaje, nos dicen que el aprendizaje es dependiente de la respuesta y del reforzamiento. El origen del control puede ser interno o externo, en el cual el individuo percibe que reforzamiento es contingente a sus acciones.

Más explícitamente, el Locus de control se refiere a la medida en que los individuos consideran que el éxito y fracaso de sus conductas se dan como consecuencia de sus propias acciones o como consecuencia del azar o de la suerte.

Mc. Clelland (1961) nos dice que la motivación de logro está determinada en cierta medida por lo que el individuo cree acerca de la recompensa de sus propias acciones. Lo interno-externo se identifica como la percepción de los eventos actuales (Rotter, -- 1954)^{1/}.

Refiriéndose al concepto de control de reforzamiento interno y externo expuesto por Rotter (1954), y Rotter, Seeman y Livert - (1962)^{2/} abarcado en la Teoría Social de Aprendizaje, en la cual se considera al grado de control que la persona juzga que tiene sobre su medio ambiente.

Rotter (1954) utilizó el concepto de "Locus de control del reforzamiento", como la relación personal percibida entre las propias conductas y el reforzamiento. Aquellas personas que perciben el reforzamiento más dependiente de sus acciones, se definen como personas con un "Locus de control interno". Y las personas que perciben el resultado de la asociación de su conducta a factores ambientales fuera de su control, se denominan como personas con un "Locus de control externo". Estas atribuciones son generalizaciones que se aplican a un gran número de situaciones socia--

^{1/} Citado en Rotter, 1965

^{2/} Idem.

les (Seeman, Liverant y Rotter, 1962).

Lo interno lleva a percibir reforzamientos como una consecuencia de sus respuestas, y atribuye las contingencias del reforzamiento a sus habilidades y capacidades. Y lo externo llega a percibir reforzamientos internos independientes de su conducta, y lo atribuye a su buena suerte o a las oportunidades.

Las personas con un control interno perciben los resultados de su conducta como consecuencia de sus propias acciones. Las personas con un control externo consideran que los resultados de sus acciones son debidos a la predicción, a la suerte o poder de otros, por lo tanto están más allá de su control personal.

En cuanto a la Teoría de las Atribuciones, las expectativas de éxito o de la consecuencia de una situación dada, se relaciona con la estabilidad y se presenta la relación lógica causa-efectos decir si la causa es inestable se espera que el efecto también lo sea.

La percepción del control afecta la expectativa del éxito, y por lo tanto se sugiere que las causas controlables sean más susceptibles al cambio.

La expectativa de éxito, puede ser muy valorada por atribuciones de éxito o a causas estables y controlables. Por lo tanto, la persistencia e intensidad de una conducta frente a una situación o tarea estará afectada por las atribuciones que se hacen con respecto al éxito y fracaso.

La continua frustración y fracaso en la vida de los individuos puede conducir a atribuciones de causas estables e incontrolables, lo que reduce las expectativas de éxito futuro e inhibiciones de acciones tendientes al éxito, lo que llamaría Seligman (1975) (Rotter, 1965) "desesperanza aprendida". Esto conlleva al individuo a un déficit cognoscitivo, afectivo y motivacional, lo que da por resultado una falta de iniciativa y persistencia en comportamientos de logro.

Produce reacciones afectivas negativas, y es fuente de violencia y conflictos, según la Teoría de la Atribución ya que el -

fracaso se asocia a causas externas incontrolables.

El individuo que tiene una serie de fracasos tiende a asociarlos con factores externos como son la suerte, el azar, el destino, etc. por lo que caería dentro de un control externo.

El hecho de asociar estos fracasos con factores externos, le permite al individuo aceptar e internalizar las evaluaciones que de él hacen las demás personas, para adquirir el concepto del yo y permanecer relativamente estable (Sawrey y Telford, 1971).

En concordancia con el concepto del yo, el individuo tiende a actuar, de ahí sus niveles de aspiración de sí mismo, de lo que puede y debe hacer, etc. En tal medida si un individuo tiene una alta estima de sí mismo sus aspiraciones serán elevadas, y en cambio aquel individuo que tiene una auto-estima baja dudará en enfrentar los problemas por temor al fracaso (Sawrey y Telford, 1973).

Los individuos que tienen un concepto de sí mismo bien integrado y estable se les considera como personas con direccionalidad interior. Este tipo de personalidad se comporta de esta manera por su propia aceptación y aprobación no por beneplácito de los demás.

3.5. LOCUS DE CONTROL Y MEDIO AMBIENTE

Según Escobar (1980) el desarrollo del individuo (planteado desde una perspectiva psicológica) sería el proceso mediante el cual el hombre adquiere mejor control sobre su medio ambiente. Así de esta manera, el mayor control del hombre sobre su medio ambiente físico y social implica un mayor nivel de desarrollo, como también supone una motivación básica del individuo y del grupo humano a predecir y controlar los elementos del medio ambiente.

Otros autores (Loeb, 1975)^{3/} señalan que los padres altamen-

^{3/} Citado en Nowicki, 1979

te directivos que tienden a tomar decisiones y a regular el comportamiento del niño impiden a éste establecer una sensación de autonomía. El niño así, probablemente observará sus logros personales determinados por otros, su auto-confianza se deteriorará, lo que dará lugar al desarrollo de un locus de control externo.

Los padres con un locus de control interno, permiten a sus hijos cierta autonomía a una edad temprana, así como un adiestramiento intencional (Wicherm y Nowiki, 1974)^{4/}.

Baumrind (1966) encontró que padres autoritarios afirman -- las cualidades comunes para conductas futuras; entonces si esto es correcto los niños internos perciben a sus padres más nutrientes y menos rechazantes que los externos.

Según Loeb (1975) el desarrollo del locus de control depende de los antecedentes que se encuentran en el medio ambiente, y entre los más sobresalientes del medio están los padres. Loeb habla de tres conceptos fundamentales en el desarrollo del locus de control:

1.- Identificación: el niño necesita imitar poderosos modelos de control.

2.- Papel complementario: los niños con padres que ejercen poco control sobre ellos, tendrán una cierta probabilidad para tener un locus de control interno. Los niños con padres de alto control o directivos se espera que desarrollen un centro de control externo. De esta manera los niños con padres moderados en su control desarrollarán centros de control interno.

3.- Explicación del reforzamiento positivo; un comportamiento seguido por un reforzamiento, tiene el efecto de incrementar las expectativas de que en el futuro este mismo comportamiento será seguido por un reforzamiento. De acuerdo a lo anterior según Loeb un comportamiento positivo que es seguido por una compensación de los padres y dicha expectativa tiende a generalizarse, da

^{4/} Idem

rá lugar a que el niño desarrolle un locus de control interno.

Es posible que el niño al convertirse en padre, mostrará las tendencias paternas directivas modeladas por sus padres, ya que la similitud entre padres e hijos aumenta al ir acercándose el hijo a la edad adulta.

Chandler, Wolf, Cook y Dugovics (1980) indicaron que de acuerdo a la Teoría Freudiana, la cual sugiere que los niños imitan a sus padres, si la identificación es correcta, entonces niños con un locus de control interno se identificarán con un padre que actúe con un control interno, y un niño con un locus de control externo se identificará con el de un padre externo. Estos autores mencionan también que las madres podrían ejercer más influencias que los padres en el desarrollo de expectativas de locus de control.

Loeb (1975) menciona que las madres con un locus de control interno fueron más sugestivas y poco directivas, permitiendo así a sus hijos establecer y retener su autonomía. Estudios de Ferris (1977) indicaron que las madres con un locus de control externo dieron ayuda más directa, que madres con un locus de control interno.

Los estudios anteriores han mostrado la importancia del medio familiar, en el cual el individuo aprende desde su edad más temprana un estilo de vida basado en el aprendizaje del reforzamiento de sus conductas, las cuales posteriormente se tendrán que adaptar a un medio más amplio y complicado que es el medio ambiente social.

3.6. LOCUS DE CONTROL E INFORMACION

Phares (1965) fue uno de los iniciadores en la medición del control externo, él suponía que los individuos con actitudes externas tienden a mostrar más cambios no usuales, una menor magnitud de incrementos y decrementos, y menor frecuencia de expectativas.

Un constante fracaso en situaciones tiende a asociarse con un control externo. El concepto de que nuestras acciones están seguidas por consecuencias tiene una gran importancia en el aprendizaje.

El control interno-externo tiene su origen en la percepción de un control interno-externo del medio ambiente. Individuos con un control interno tienden a ver más información y adoptar patrones de comportamiento que faciliten el control sobre el medio que los rodea (Joe, 1971).

Existen algunas indicaciones en donde el control interno comparado con el control externo busca más activamente información relevante para la solución de problemas, tiende a retener más información cuando es importante para las metas personales (Seeman, 1963, Seeman y Evans, 1962), también a utilizar mejor la información que ha sido equivalentemente adquirida y obtenida por personas con un control interno y externo.

3.7. LOCUS DE CONTROL Y SU RELACION CON OTROS FACTORES

Investigaciones de Rotter y Bandura (1966) mostraron una estrecha relación entre la solución de problemas y el Locus de Control.

Algunos estudios (Coleman, 1966)^{5/} indicaron que el sentido de control sobre el medio ambiente fue el mejor predictor del aprovechamiento académico de los estudiantes.

En un estudio realizado con el paradigma de la manipulación de instrucciones (crear condiciones de habilidad-controlada y oportunidad controlada Rotter y Murlry, 1965)^{6/} se encontró que los individuos con un control interno utilizan más tiempo en realizar una tarea cuando son instruidos para actuar con cierta habi

^{5/} Citado en Lefcourt, 1966. pág. 209

^{6/} Idem.

lidad, que cuando se les informa que su actuación se relaciona con la suerte.

En una investigación (Lefcart, Lewis y Silverman, 1968)^{7/} en la cual a los sujetos se les informó que la naturaleza de la tarea se derivaba de la habilidad contra el azar, los individuos con un control interno utilizaron un menor tiempo en la realización de la tarea cuando percibieron que era determinante la habilidad.

Varios estudios reportaron una relación entre control interno-externo y el status socioeconómico. Creencias entre los colegiales en los cuales un alto status socioeconómico está asociado con el control interno, y un bajo status socioeconómico con un control externo (Battle y Rotter 1963, Gore y Rotter 1963, Lefcourt y Ladwing 1965)^{8/}.

Con la escala de Rotter se han realizado varios estudios, y se han encontrado diferencias significativas culturales y de sexo en lo que se refiere a Locus de Control (Lesler, 1981)^{9/}.

A través de las distintas culturas, las relaciones entre las propiedades de las causas y las consecuencias psicológicas pueden ser generalizadas. En cambio las causas a las que se atribuye el éxito o el fracaso, pueden variar de una cultura a otra y por lo tanto el mismo evento puede tener diferentes competiciones psicológicas. Cuando en dos culturas un evento es atribuido a una misma causa, esa causa puede ser percibida de una manera diferente, en términos de sus propiedades dimensionales por diferentes individuos de los distintos grupos culturales (Betencourt y Weiner, 1981. Rodríguez y Marques, 1981).

Graves (1961)^{10/} realizó un estudio en el cual se observa la enseñanza cultural de las actitudes internas-externas. Los sujetos fueron niños indios, niños con antecedentes hispánicos y --

^{7/} Idem

^{8/} Citado en Shpek y Weisz, 1981.

^{9/} Idem

^{10/} Citado en Lefcourt, 1966. 206-220

niños blancos. Los resultados mostraron que los niños indios -- fueron más externos, los hispánicos término medio y los blancos -- más internos.

Estos estudios muestran que si un individuo considera que -- puede controlar su destino, entonces él estará más atento a los -- aspectos de su medio ambiente que le darán información para su -- conducta, y así de esta forma poder manejar sus medios para mejor ar su ambiente, y otorgar mayor valor a los reforzamientos de habilidad y logro que se resiste a las influencias.

A través de toda la literatura del control interno y externo se plantea que el control interno es más efectivo que el control-externo.

Los individuos con un locus de control interno se perciben -- a sí mismos más efectivos, acertados e independientes, así como -- realizan actividades intelectuales y académicas en un mayor tiempo que los externos.

El desarrollo de un locus de control interno en el individuo facilita la competencia.

IV. AUTO - DIVULGACION

4.1. DEFINICION DE AUTO-DIVULGACION

Auto-divulgación: "Proceso de manifestarse uno mismo a los demás plena y honestamente" (Raven y Rubin, 1981, pág. 498).

Con frecuencia pensamos acerca de la impresión que podemos causar a ciertas personas, y al observar a otras personas también pensamos que aquella persona busca causar una determinada impresión en los demás y en nosotros mismos.

Al intentar dar una determinada impresión indudablemente damos indicios de nuestra identidad real. Los demás recogen, interpretan y usan en su respuesta los indicios de la imagen que manifestamos. La imagen que captan ellos y la que nos transmiten de nosotros, nos permite formarnos un concepto de nosotros mismos y darnos cuenta de lo que realmente somos.

Sociólogos (Cooley, 1902, pág. 152. y Mead, 1934)^{1/} han manifestado que únicamente a través de los demás podemos percibir el conocimiento de nosotros mismos: Cooley hace una comparación del concepto de uno mismo con un espejo social, en el cual nos observamos y hacemos una auto-evaluación a través de las demás personas, "de la misma manera que contemplamos nuestro rostro silueta y vestido en el espejo, y nos interesan porque son nuestros, ya sea que nos agraden o no según respondan o no a lo que nos gustaría que fueran, así dentro de la imaginación percibimos en la mente ajena cierta idea de nuestra apariencia, modales, objetivos, acciones, carácter, amigos, etc., y ello influye en nosotros de varias maneras"; Mead hace otros señalamientos referidos al concepto que desarrolla el niño de sí mismo, en cuanto a que aprende a distinguirse entre él y el medio que lo rodea, y posteriormente el objeto de su propia percepción. Mead dice también, que el niño desarrollará su sentido de identidad cuando haya aprendido a observarse a través de las percepciones de las personas que lo rodean.

^{1/} Citado en Raven y Rubin 1981.

Cooley y Mead consideran hacer notar que para un mejor conocimiento de sí mismo se necesita de la perspectiva de los demás, ya que esto nos sitúa más en la realidad, de esta manera los percibiremos como objetos y no como sujetos, Jourard señala lo siguiente: "Ningún hombre puede llegar a conocerse sino como resultado de haberse revelado a otra persona... Cuando una persona ha sido capaz de manifestarse totalmente a otra, aprende a aumentar su contacto con su yo real y podrá entonces apoyado en el conocimiento de su verdadero yo, dirigir mejor su destino" (Jourard, 1971.).

De la misma manera como se hacen inferencias y posteriormente se atribuyen consecuencias a la conducta que se observa de los demás, también nosotros hacemos inferencias y atribuciones a nuestro comportamiento. El proceso de las inferencias y atribuciones de nuestra conducta es similar al proceso de la observación de la conducta de los demás. (Bem 1967 y Kelly 1967)^{2/} La presencia primeramente de actitudes o atribuciones, y posteriormente de una conducta real no es determinante y puede alterar su orden de aparición.

Primeramente se analizará las causas del comportamiento de las personas, y de ahí se mencionarán sus efectos para posteriormente atribuir éstas a sus actividades. Esto nos conduce a determinar si las causas son internas o externas.

Una variación importante es que creemos conocernos muy bien, y no se acepta o nos cuesta mucho esfuerzo cambiar nuestra auto-percepción. Cuando se presentan nuevas y desconocidas circunstancias tratamos de reafirmar nuestra auto-percepción, ya que se puede transmitir a los demás información incongruente sobre nosotros.

Cuando se realiza un análisis del comportamiento se observa primeramente los efectos, y posteriormente se atribuyen causas.

El análisis o auto-evaluación de nuestro comportamiento según Kelly (1967) se realiza de acuerdo al siguiente patrón:

a) Efectos. Cuando nuestra conducta tiene resultados excepcionalmente buenos o malos tendemos a realizar una nueva auto-evaluación en consecuencia.

2/ Idem.

b) Se consideran de las exigencias sociales, situaciones y el papel representado en dicha situación.

c) Consideraciones de las opiniones y acciones de los demás. Si nosotros dudamos de nuestra evaluación y percepción tenderemos a acudir a los demás para considerar la opinión que tengan de nosotros.

George y Wishnou (1965) indicaron, que pautas más sutiles que el movimiento de la cabeza o el funcionamiento del entrecejo pueden modificar el auto-concepto de un individuo.

Un experimento de Morse y Georgen (1976) muestra que nosotros nos conocemos más comparándonos con otros, especialmente si los demás son importantes para nosotros, aunque sean extraños. Realizamos una evaluación de nuestras capacidades, opiniones, juicios y sentimientos a través de la comparación social. La opinión, aprobación, su porte y apariencia serán indicadores que nos ayudarán a formar nuestra opinión o evaluación de nosotros mismos.

Un aspecto que las personas consideran importante es la forma cómo se dicen las cosas. La situación afecta dicha forma, el qué y el cómo estará afectado por la situación en que se encuentra la persona. Las personas en las distintas situaciones sociales tratan de dar la mejor y más apropiada ejecución, y por lo tanto dan diversas impresiones. A continuación mencionaré algunos factores que intervienen en la impresión (Goffman, 1959, pág. 22) ^{3/}.

a) Un escenario apropiado. Goffman define el escenario como la "parte de la ejecución del individuo que regularmente funciona de un modo general o fijo, para definir la situación de quienes observan la actuación" y está compuesta por 3 elementos que son el decorado, accesorio, apariencia y porte.

b) Posesión del papel de uno. El individuo se debe posesionar de su papel totalmente, ya que esto sería muy útil para él.

c) Realización e idealización dramáticas. El individuo deberá conocer que papel esperan las demás personas que lo rodean que él desem

^{3/} Citado en Raven y Rubin, 1981.

peña, y considerar dicho papel para actuar. Algunas veces el individuo realizará actividades que no son necesarias y que sin embargo se espera que las realice.

d) Mistificación. El individuo debe guardar cierta distancia entre él y las personas a su alrededor, ya que esto le permite guardar cierto misterio y respeto al papel desempeñado.

Block y Bennitt (1953) 4/ demostraron que cuando una persona habla a otros acerca de sí mismo, éste está en función del rol que él sostiene en consideración a los otros.

Lewin (1958) 5/ notó diferencias entre germanos y americanos tocante a sus disposiciones para la confidencia de información personal, los germanos fueron más reservados que los americanos Jourard (1970) sugirió que la exacta descripción de uno mismo a otros es un criterio de identificación de la salud de la personalidad, mientras que la neurosis está relacionada a la inhabilidad para darnos realmente a conocer y dar a conocer esto a otros.

Estudios de las características de Fromm (1947) Riesman (1950) 6/ llamaron la atención hacia una tendencia común entre las personas en nuestra sociedad, para transgiversar el sí mismo a otros. Esta tendencia está centrada a la "personalidad mercantil" el "otro-carácter directo" y el "auto-alienado" individuos así como esos han sido descritos por sus respectivos autores.

Estudios de Jourard (1970) han mostrado que la autodivulgación es medible. Se realizó un cuestionario confiable. En este estudio grupos de ambos sexos blancos y negros, solteros y casados, fueron encuestados para medir la auto-divulgación en seis diferentes aspectos de sí mismos hacia varias personas con respecto a la madre, al padre, novia, novio o esposo. Los resultados se resumen a continuación:

1. Los sujetos jóvenes solteros, ambos blancos y negros mostraron una alta auto-divulgación hacia la madre y menor cantidad -

4/ Citado en Jourard, 1971.

5/ " " " "

6/ " " " "

hacia el padre, la novia y el novio.

2. Los sujetos tendieron a variar la cantidad de auto-divulgación con respecto a la categoría de información de ítem acerca de lo que les pertenecía. Dos aspectos surgieron: una alta divulgación incluyendo actitudes y opiniones, gustos e intereses y trabajo, y una baja divulgación acerca de "compromisos de dinero, personalidad y cuerpo".

3. Los sujetos blancos hablaron más que los negros, y los del sexo femenino más que los del sexo masculino.

4. Existió una interacción significativa entre los grupos de sujetos nucleo-persona y aspectos de sí mismos.

5. Los sujetos casados hablaron menos de su madre, de su padre y de sus amigos del mismo sexo que los sujetos solteros. Mucha de la divulgación ocurrió en los límites formados por los esposos.

El primer estudio mostró que se puede medir un aspecto de la auto-divulgación en una forma justa y segura. Existieron diferencias asociadas con el sexo, raza y situación marital. También se encontraron diferencias significativas en la cantidad de divulgación, en la cual la gente se dirigió hacia "lo significativo para otros" en sus vidas. Hubo diferencias significativas en el grado en el cual varias clases de asuntos de los sujetos fueron divulgados. Existió la interacción entre esos factores, y finalmente se demostró que las diferencias fueron significativas.

La situación amenazante que procrea la auto-divulgación. - - Sidney M. Jourard (1971) y otros investigadores han indicado que con frecuencia pensamos en el grado en que nos revelamos ante los demás. Si nos revelamos o nos manifestamos mucho, tendemos a pensar que los demás pueden llegar a ejercer un cierto control de nosotros, o pensamos que tal vez se formen un concepto malo.

A medida que más confiamos en una persona más nos auto-divulgamos a ella. En la medida en que las personas se van conociendo se tenderá a divulgar más de sí mismo (Jourard, 1971), y se llegará a un progresivo sentimiento de seguridad.

Esta auto-divulgación conlleva una serie de divulgaciones sucesivas, partiendo de capas o áreas superficiales a capas o áreas más íntimas. Pero en el momento en que nos sintieramos amenazados suspenderíamos nuestra relación.

4.2. AUTO-DIVULGACION Y SIMPATIA.

Una cantidad de personas informaron que una "persona está dispuesta a divulgar a otros siempre que parezca prevalecer entre estos un índice de proximidad de relación, de afecto, amor o confianza". En términos generales, la auto-divulgación y la simpatía hacia otra persona podrán estar correlacionadas. Evidencias sustentaron estas proposiciones de observaciones diádicas e investigaciones sistemáticas. Así psicoterapeutas han observado largamente, que cuando un paciente siente cordialidad, confianza, y confianza hacia sus terapeutas, él habla de sí mismo más libremente y -- completamente, que cuando percibe que el terapeuta es hostil, o le desagrada. Evidencias más directas, de la relación entre simpatía y auto-divulgación (Jourard 1970) mostraron una correlación significativa entre las medidas del cuestionario de madre-catexis y padre-catexis, y la cantidad de sujetos que hablaron de sus padres.

Un cuestionario de auto-divulgación con 15 ítems se administró individualmente a miembros de un colegio de enfermeras.

Los datos mostraron que la simpatía, auto-divulgación, divulgación-admisión, conocimiento y empezar a conocer están interrelacionados. Los datos no mostraron si la simpatía precede a la divulgación, si la divulgación precede a la simpatía, o si ambos factores están determinados por algo también en conjunto.

Provisionalmente esto ha sugerido que un contacto ha sido hecho entre dos personas, con lo cual se siguen descubriéndose a sí mismos uno al otro y mutuamente regulando el acercamiento.

¿Por que la gente varía la cantidad de auto-divulgación con la cual se compromete?. Si la auto-divulgación está en consideración a un caso especial de conducta operante (Skinner 1957, pp 185-

226), entonces algunas contestaciones son sugeridas a ellos mismos. La auto-divulgación produce consecuencias, influenciando la conducta de otros hacia uno mismo, para mejorar o empeorar. Posiblemente entonces las personas divulgan en concordancia con la consecuencia que ellos esperan seguir. Frecuentemente las expectativas no están garantizadas, en cada caso, uno probablemente encontrará incorrectos algunos conceptos, entonces se deberá hacer la auto-divulgación apropiada a la situación.

Se encontró que los sujetos tienden a variar la cantidad de divulgación rendida a los colegas con un grado de simpatía. Así como tiende a conocer más acerca de los colegas con los cuales simpatizaron mejor, que aquellos con los cuales simpatizaron menos.

Finalmente se encontraron evidencias las cuales mostraron que si un sujeto ha divulgado y conoce acerca de su colega, el otro también conoce mucho acerca de él y se ha divulgado mucho.

4.3. CONOCIMIENTO, SIMPATIA, AFECTO DIADICO Y AUTO-DIVULGACION.

En un estudio realizado por Jourard (1960) se encontró que los sujetos tienden a establecer diadas de íntima reciprocidad: ellos divulgan más a sus colegas en los cuales confían más y viceversa.

En el estudio de Jourard se buscó determinar el grado por el cual el hombre varía la auto-divulgación a confidentes con posible simpatía hacia estas personas, así de esta manera los conocimientos de otros estuvieron fuertemente correlacionados con la divulgación entre los hombres que simpatizaban. En esta situación los hombres tanto como las mujeres mostraron un efecto diádico en sus modelos de divulgación.

Nueve estudiantes graduados fueron entrevistados con un breve cuestionario de auto-divulgación, el cuestionario medía el grado de simpatía y el grado en que cada uno conocía a cada uno de sus compañeros estudiantes. La cantidad de información personal, la cual los sujetos revelaron a sus compañeros fue altamente correla-

cionada con el grado con el cual ellos conocieron a los otros y la cantidad que los otros les habían divulgado a ellos. La simpatía-estuvo única y levemente correlacionada con la divulgación en los ejemplos masculinos.

Un análisis adicional, mostró que existe solo una leve relación entre la simpatía de los sujetos hacia los compañeros estudiantes y las divulgaciones posteriores dadas a los sujetos. El grado con el cual cada sujeto fue conocido por su compañero fue altamente correlacionada con divulgación- entrada de ellos.

Los sujetos masculinos de este ejemplo, divulgaron significativamente menos, que en un colegio de enfermeras, las cuales han experimentado una encuesta idéntica. (Rickers y Kusmin, 1958).

4.4. FACTORES EN LA AUTO-DIVULGACION

Uno de los propósitos del siguiente estudio de Jourard (1963), fue determinar si un "efecto diádico" podría encontrarse en las relaciones de los sujetos con sus padres y amigos cercanos.

Los cuestionarios aplicados en este estudio midieron la auto-divulgación-potencial consumada hacia los padres y los amigos cercanos y la divulgación-admisión de esas personas claves. Estos cuestionarios fueron administradas a 58 hombres y 51 mujeres del colegio de estudiantes. La correlación substancial se encontró entre las medidas de divulgación - rendimiento y divulgación - potencial consumado en consideración a todos las personas claves. Estudios de los datos significativos mostraron que ambos hombres y mujeres reportaron más divulgación-potencial consumada que rendimiento en relación a todos las -personas claves, excepto la madre, -- donde el potencial consumado y los datos de rendimiento fueron similares. Los sujetos mujeres encontraron tener más divulgación, y haber recibido más divulgación de las varias personas claves que los hombres. Los descubrimientos fueron observados de antemano -- sustentados a las hipótesis de un efecto diádico en auto-divulgación.

4.5. TENDENCIAS DE LA EDAD EN LA AUTO-DIVULGACION

La gente joven en la adolescencia tiende a cambiar su relación inter-personal. Los padres mueren y la mayoría de la gente selecciona una pareja. La auto-divulgación parece ser una directa y justa medida de los acercamientos entre la gente. Se espera que tales medidas reflejen la típica edad-relacionada con los cambios en las relaciones interpersonales.

Un cuestionario de auto-divulgación que contiene 40 items de información personal fue administrado en un grupo de sesiones a 1020 estudiantes (Jourard, 1961) de ambos sexos, casados y solteros, y en un rango de edad de 17 a 55 años. Una tendencia fue notable en los sujetos de ambos sexos, mientras la cantidad de divulgación hacia sus padres y hacia sus amigos del mismo sexo disminuía, la cantidad de divulgación hacia el amigo del sexo opuesto aumentaba con la edad. No hubo diferencias significativas entre los niveles de edad. Se encontró también, que la gente de edad avanzada (50-60 años) está más frecuentemente enferma, sino está implícita en sus relaciones personales íntimas, que son mencionadas por la divulgación mutua con otra persona que es significativa.

4.6. COMPETENCIA ACADEMICA Y AUTO-DIVULGACION

Existen programas educacionales, en los cuales lo interpersonal y los aspectos intelectuales de ejecución de los estudiantes son considerados en la determinación final de los grados. El estudio de Jourard (1961) fue emprendido para determinar si una medida de un aspecto de la conducta interpersonal de los estudiantes de enfermería (su auto-divulgación hacia los padres) prediciría su grado de promedio acerca de la conclusión de sus programas. Los estudiantes de enfermería fueron evaluados, por una parte sobre las bases de sus habilidades para aprender la materia subjetiva verbal del curriculum, y por otro lado sobre el grado para el cual

dominaron el manual y la interpretación de la habilidad.

Un cuestionario de auto-divulgación fue administrado a un grupo de estudiantes de enfermería durante su segundo año. Las conclusiones de sus últimos años, grado-promedio común fue calculado por: (a) todos los cursos de enfermería tomados durante los 4 años de estudio, (b) los cursos de enfermería tomados en los años junior y senior, (c) todos los no-cursos tomados durante los 4 años y - - (d) todos los cursos combinados. Una correlación significativa -- fue encontrada entre los datos para divulgar a la madre, amigas y el total de divulgación sobre una marca, y todos los puntajes de la media en la cual los cursos de las enfermeras fueron incluidos. La divulgación para el padre fue significativamente correlacionada con los grados para todos los cursos de las enfermeras, y las marcas en los cursos de las enfermeras tomados en los años junior y senior. La divulgación para los amigos no fue significativamente correlacionada con algunos puntajes de la media.

4.7. CONTACTO FISICO Y AUTO-DIVULGACION

Si un hombre vive alienado de sus compañeros, conviene psicológicamente investigar su alienación en alguna de sus manifestaciones (Jourard, 1968). Esto significa experimentar sus experiencias. Yo puedo experimentar tus experiencias más directamente si tú me divulgas esto a mí. Tú puedes si deseas ocultar o tergiversarte a ti mismo, en tal caso mi experiencia de ti será autista. Yo entonces creeré cosas acerca de ti, siendo que tú conoces que son falsas. Pero si tú me quieres conocer como te conoces a ti mismo, tú tendrás que divulgar tu experiencia auténticamente a mi en un diálogo desde el principio y en la duración de nuestra relación.

Un camino más directo, para encontrarse uno al otro, es para nosotros poner mis manos sobre alguna parte de tu cuerpo y las tuyas sobre las mías. Sobre-tocándote yo te percibo (Gibson 1966, - pág. 132 - 133) ^{7/}. Yo se que tú existes en la forma en que te -

^{7/} Citado en Jourard, 1968.

oigo o viendo que tú lo puedes confirmar. Yo no podré conocer mucho acerca de ti y de tu experiencia sobretocándote, pero yo seguramente sabré que tú eres que tú estás allí en la piel, por lo tanto hablas. El profesor John Macmanay (1957) ^{8/} ha provisto un astuto análisis de la forma en la cual nosotros desde el tiempo de Descartes se ha venido a usar el campo visual como un modelo de conocimiento, mientras negligentemente la clase de conocimientos vienen de la enseñanza directa. Los conocimientos visuales están en contacto cerca de una distancia. Tú tienes que estar cerca para tocar, probar u oler a otra persona. Probablemente será apropiado cambiar el viejo dicho "ver es creer" dentro de la más fundamental -- fuente de verdad acerca de la existencia "tocar es creer".

Aún la divulgación verbal es también una forma muy directa de disminuir la distancia entre dos. Muchas evidencias atestiguan que la auténtica divulgación verbal de la experiencia a otra persona es o puede ser teatro. Jourard (1963) ha argumentado que llenar la divulgación recíproca de sí mismo es la esencia de las relaciones de amor o poca amistad. Si la auto-divulgación es un significado de la reducción de la distancia entre personas y del establecimiento o sostenimiento de un contacto, se espera entonces que las medidas de auto-divulgación y contacto físico estén relacionadas. Tal predicción por lo tanto podrá ser calificada en vista del hecho de que hay fuertes normas sociales que regulan quién tocará a quién, y dentro de que condiciones. Más probablemente, esas normas han aparecido por la conexión íntima entre el contacto físico y la sexualidad. En la sociedad americana parece que tocar es únicamente entre jóvenes adultos en la hetero-sexualidad diádica. En las parejas de igual sexo o en la relación entre jóvenes adultos y sus padres el contacto físico es drásticamente cortado (Jourard, 1968). De esta manera se predijo en un ejemplo de colegiales solteros hombres y mujeres que la correlación podría ser encontrada entre la cantidad de auto-divulgación al amigo más-

8/ Idem.

cercano del sexo opuesto y la cantidad de contacto físico que estén intercambiado, y una baja o falta de correlación significativa entre auto-divulgación y contacto físico en las relaciones de los estudiantes del colegio hacia sus padres y amigos cercanos del mismo sexo.

Un intento adicional de la investigación fue replicar y extender los anteriores estudios de las frecuencias completas y el locus de contacto físico (Jourard 1968). Así de esta manera se reportaron datos comparando a los hombres y a las mujeres del colegio sobre tales factores, como el número de regiones de sus cuerpos sobre los cuales han sido tocados; la cantidad de toques intercambiados en las diferentes relaciones; y la correlación entre toques y auto-divulgación.

Un cuestionario del contacto del cuerpo y un cuestionario de auto-divulgación fue administrado a 84 mujeres y 54 hombres del colegio de estudiantes, todos solteros y todos entre la edad de 19 a 22 años.

Los resultados principales fueron los siguientes:

1. Las mujeres y los hombres mostraron patrones similares, para el intercambio de contacto físico excepto en relación a sus padres, donde la mujer toca y ha tocado más que el hombre.

2. Ambos, el hombre y la mujer muestran tres tiempos de cambios de contacto físico en relación a su más cercano amigo del sexo opuesto, que ellos realizan en relación a sus padres o amigos más cercanos del mismo sexo.

3. En esas tres relaciones son principalmente las manos, brazos, cara y hombros los que son tocados quizás por la expresión de los tabús acerca de tocar en todas las relaciones, y así proteger aquellas francamente sexuales en sus implicaciones.

4. Los hombres y las mujeres semejantes tienden a mostrar una característica consistente de "habilidad-tocar" y "forma-buena" para tocar en sus relaciones con sus padres y amigos del mismo sexo, si ellos tocan a una persona mucho o poco probablemente muestren el mismo patrón en relación a las otras personas. La cantidad de-

toques a sus amigos del mismo sexo no podrá predecir su patrón de toques en otras relaciones.

5. Las dos medidas sobre la intimidad, auto-divulgación y -- cuerpo de contacto son virtualmente independientes en los ejemplos presentes. Una baja pero significativa correlación fue encontrada entre el hombre en relación al amigo del mismo sexo y entre la mujer en relación al amigo del sexo-opuesto. Significativamente fue ron encontradas pocas tendencias hacia la consideración de esos modos de intimidad. Pero el más interesante encuentro fue el hecho de que esas dos formas de ser no están fuertemente o marcadamente correlacionadas.

4.8. AUTO-DIVULGACION, APARIENCIA FISICA Y ATRACCION INTERPERSO-- NAL.

Mark Lefkowitz (1970) ^{9/} diseñó un experimento, en el cual -- fue posible comparar y contrastar la apariencia física de los hombres con su reputación para la buena manera de ser auto-divulgado, como factores de un deseo de la mujer para una cita con él.

El estudio de Lefkowitz ofreció una experiencia análoga de la situación presentada por muchas mujeres jóvenes, las cuales fueron encuestadas. Los resultados muestran que, ellas parecen citar a -- un hombre sobre la base de la información que les fue provista -- por un casamentero.

Desde el punto de vista de este estudio se puede notar que -- la reputación para la buena manera de divulgarse a sí mismo es un -- factor en una atracción interpersonal.

4.9. DIFERENCIAS DE LA PERSONALIDAD Y DE LA CULTURA EN LA AUTO-DI VULGACION

Se dice que existen grandes diferencias individuales y cultu-- rales en relación a la tendencia de divulgar cosas acerca de uno--

9/ Idem.

mismo, por ejemplo Kurt Lewin (1948) ^{10/} en un experimento con estadounidenses y alemanes encontró, que los estadounidenses son más abiertos superficialmente e íntimamente más cerrados. Los alemanes son más cerrados tanto superficial como internamente, pero una vez ganada su confianza revelan sus secretos más escondidos.

Jourard (1970) menciona, que para los hombres de la sociedad norteamericana es difícil ser auto-divulgador, ya que se exige un comportamiento con una recia imagen masculina. Lo que según Jourard produce una deficiente adaptación personal y pérdida de confianza en sí mismo.

^{10/} Citado en Jourard, 1971.

V. RELACION QUE EXISTE ENTRE
NECESIDAD DE AFILIACION
LOCUS DE CONTROL Y
AUTO - DIVULGACION

5.1. LOCUS DE CONTROL Y AUTO-DIVULGACION

La siguiente investigación realizada por Kinder B. N. (1975) con fines terapéuticos se enfocó sobre variables las cuales predijesen que tipo de investigación de terapia sería más útil para los diferentes individuos. El estudio investigó el locus de control, auto-divulgación y variación del grado de la estructura como los posibles predictores de resultados terapéuticos. También se investigó la relación entre auto-divulgación y adecuación a la preterapia.

47 estudiantes se asignaron a 5 grupos, sobre las bases de sus puntajes de locus de control internos y externos en todos los grupos. Los sujetos de 4 grupos participaron en la misma secuencia de ejercicios de grupos planeados: Un grupo fue estructurado en todos aspectos, mientras otros grupos fueron relativamente inestructurados y cambiados a un formato estructurado. Un cuarto grupo comenzó a ser estructurado y cambio a un formato inestructurado. Un quinto grupo sirvió como grupo control y no participó en ningún grupo de experiencias.

Una comparación de los 5 grupos reveló que la estructura inicial pareció ser importante para ambos sujetos: internos y externos. También se encontraron evidencias sugiriendo un efecto deteriorado, en el cual algunos sujetos estuvieron menos adecuados después de su grupo de experiencia: la auto-divulgación no se encontró ser predictora de los resultados terapéuticos; existieron indicaciones acerca de que la auto-divulgación está relacionada con la adecuación de la persona en una manera no lineal. Las relevancias de esos resultados están discutiéndose para futuras investigaciones.

Otra investigación realizada por Crowe W. L. (1977), en la cual se pretendió investigar factorialmente la posible relación entre seis variables para lo cual se utilizó las siguientes escalas y cuestionarios: el cuestionario de auto-divulgación de Jourard y Resnick (1970), la escala de locus de control de Rotter (1966),

la escala de distancia comfortable interpersonal de Duke y Nowicki (1972), la escala de correr el riesgo social Sermat y Wood (1973), la escala de daseo para la novedad de Pearson (1970) y escala de novedad-experiencia de Pearson (1970) sugirió que a mayor divulgación una mayor orientación del control interno, cercanía permitida de aproximación física, mayor correr-riesgo social y además sería posible relacionar las dos formas de novedad-experiencia (interno cognitivo y externo cognitivo). La investigación de esas seis posibles medidas se realizó a través de la administración de cuestionarios a 90 mujeres y 67 hombres el 1er. grado de la universidad.

El resultado del análisis de regresión para los datos de ambos sexos reveló un resultado de relaciones entre los factores y las variables biográficas, que parecieron estar en muchos casos -- teóricamente consistentes con las interpretaciones ofrecidas para los factores. Estas relaciones fueron discutidas y evaluadas a la luz de encuentros en los estudios previos.

Otro propósito de estudio fue examinar las posibles diferencias en auto-divulgación y espacio interpersonal de la conducta. Se encontró que las mujeres permitían con extrañas del mismo sexo acercarse y revelar más para dicha persona que los hombres entre sí. Los hombres permitían a un extraño del sexo opuesto acercarse más, que las mujeres. Por lo tanto los hombres fueron encontrados ser más espontáneos para correr el riesgo social y exhibir mayor sensación de buqueda interna. Esas diferencias fueron interpretadas en términos de las diferentes normas sociales y culturales que gobiernan la conducta de los hombres y de las mujeres.

Por último un estudio realizado por Madsen J. D. (1975), en el cual pretendía estudiar los efectos de diferentes estilos de supervisión con estudiantes identificados con un locus de control interno o externo. También se pretendía estudiar cómo estos factores interactuaban, en términos de los niveles reportados por los sujetos del estado de ansiedad, la buena voluntad para auto-divulgar y actitudes hacia la supervisión.

Aunque la investigación produjo resultados no significativos, un punto de vista hace adoptar alguna interesante discusión. Pareció que el principal efecto de locus de control hizo sugerir alguna diferencia en las respuestas de los sujetos. Específicamente - los sujetos internos reportaron bajo nivel de ansiedad y una mayor buena voluntad para divulgar, así como más actitudes positivas hacia la supervisión.

5.2. NECESIDAD DE AFILIACION Y AUTO-DIVULGACION

Ksionsky S. M. (1974) realizó una investigación en la cual estudió los efectos del rol (divulgar vs facilitador), intimidad de divulgación (alto vs bajo), las características personales de la sensibilidad para el rechazo y tendencia afiliativa sobre: (1) el estado emocional de los sujetos (estimada por la escala emocional del gusto, excitación y dominancia); (2) su conducta social (incluyendo auto-divulgación); y (3) sus juicios sociales y evaluaciones (estimado por un cuestionario impreso post-experimental).

Los sujetos fueron clasificados en parejas, las cuales conversaron 10 minutos sobre un alto tópico de intimidad (dificultades en su carrera académica). Para esta conversación los sujetos fueron asignados cada uno al rol de divulgador (divulgar sobre el tópico asignado). Siguiendo la conversación los sujetos completaron los cuestionarios de personalidad, la escala de reacción emocional y un auto y socio cuestionario de impresiones. La conversación -- fue personal, y un análisis de contenido (incluyendo un análisis de alcance y profundidad de la divulgación) fue ejecutado sobre el registro.

Un análisis de los resultados del cuestionario nos da cuatro factores, dos de los cuales fueron actitudes positivas y negativas

Los resultados de la escala emocional produjeron un inusual - encuentro, observadores de fuera evaluaron un estado emocional, de la persona más ocurrente. El poderío de las parejas de los sujetos dominantes y excitados fue más en la línea con índices independientes de esos dos estados.

Estos resultados podrán indicar que las personas son más ocu--
rrentes en la evaluación del estado emocional de otros que están--
asignados a su estado interno.

Respecto al rol el cual tuvieron sobre sus conductas, sen--
timientos y juicios: los divulgadores tuvieron más facilidad para--
hablar y tener más alcance y profundidad de divulgación, así como--
más autoridad y dominación en sus acciones. Los divulgadores tie--
nen el rol social más difícil para realizar. Consistente con su --
mayor dificultad, los divulgadores estuvieron promediados con sen--
timientos menos gustosos. En el cuestionario sobre la post-inte--
racción los divulgadores fueron promediados como teniendo más habi--
lidades sociales y confidencias.

La condición de intimidad fué exitosamente manipulada, así co--
mo los sujetos divulgaron en gran alcance en la más íntima condi--
ción. También los sujetos fueron percibidos como ser y actuar más
incitados en la más íntima condición.

El experimento fue una penosa experiencia sobre la sensibili--
dad para rechazar. Los tipos sensitivos fueron embarazosos en el
rol del divulgador, ellos sintieron una situación ficticia y eva--
luarón la experiencia como siendo desagradable. En general ellos--
se sintieron menos adecuados socialmente y fueron más sumisos. La
sensible incomodidad y disgusto de los sujetos fue identificada --
por sus parejas. Es por lo tanto comprensible que las personas --
sensibles son más sensitivas al rechazo ya que ellos se comporta--
ron en formas en las cuales se adherieron a otros para evitar el --
rechazo.

La tendencia afiliativa fue más confortable con el rol del di--
vgador. Ellos fueron más abiertos, íntimos y más comunicativos.

Relaciones anticipadas entre las características del facilita--
dor, la conducta social, el alcance y profundidad de la auto-divul--
gación del divulgador, no fueron encontradas.

Una investigación realizada por Pelletier C. S. (1974), trata
la relación entre el reporte dado de las necesidades personales de
la gente y las conductas observables que se evidencian en los en--

cuentros sociales. Más específicamente esta investigación se enfoca sobre la relación entre la necesidad reportada de afiliación en la mujer y sus actos verbales y no verbales, incluyendo su tendencia a compartir información personal con otros. La necesidad de afiliación, es generalmente definida en este estudio como la necesidad de formar relaciones y asociaciones semejantes, y estar gustoso con otros. La hipótesis general es entonces, que la mujer la cual debe tener una fuerte necesidad de afiliación exhibe más de un estilo de conducta afiliativa, que la mujer la que tiene pocas de tales necesidades.

Para probar la hipótesis de la investigación de Pelletier -- (1974), fue administrada la escala de tendencia afiliativa de -- Menhrabin (1970) a 132 estudiantes del sexo femenino del 10. año de la Universidad de Massachusetts. De sus necesidades afiliativas reportadas por los sujetos fueron ubicados en uno de dos grupos: 25 sujetos con los más altos puntajes, se ubicaron en el grupo de una alta-afiliación, mientras los 25 sujetos con puntajes bajos fueron ubicados en el grupo de baja afiliación. Cada uno de esos 50 sujetos fue entrevistado por una persona del sexo femenino, la cual registró conductas verbales y no verbales. Ciertas conductas afiliativas fueron registradas durante la entrevista en vivo, mientras otras fueron medidas por las respuestas de los sujetos dadas para un cuestionario, el cual completaron siguiendo la entrevista. El propósito de estos cuestionarios fue medir la tendencia de los sujetos para comprometerse en la información personal compartida en todas las situaciones sociales, así como su grado de simpatía para el entrevistador. Se consideró un estilo de conductas de movimiento incluyendo los contacto-ojos, distancia, total de declaraciones, actitudes positivas o grado de simpatía expresada por el entrevistado, frecuencia de la conducta de sonreír y auto-divulgación escrita y verbal. En esta investigación de Pelletier (1974) la auto-divulgación verbal fue medida por la técnica de Haymes (1969), para medir la auto-divulgación verbal desde un maquetófono de entrevista, y la medida escrita fue tomada por la

respuesta de los sujetos dada para el cuestionario de 40 items de auto-divulgación de Jourard (Jourard v Resnick, 1976).

Los resultados encontrados en este estudio indicaron que existió una relación significativa positiva entre las medidas, reportaron necesidades afiliativas incluyendo auto-divulgación o información personal compartida. Estos resultados por lo tanto, sustentaron las conclusiones de que la gente es capaz de reportar de sus motivos afiliativos y que esos motivos estarán observados en una combinación de actos verbales y no verbales. Los datos sustentados fueron verdaderos para todas las conductas incluidas, excepto para los contacto-ojos distancia y grado de simpatía.

La validez de la escala de tendencia afiliativa, fue demostrada por los resultados significativos encontrados aquí. El cuestionario de Jourard de 40 items de auto-divulgación, no fue usado satisfactoriamente para predecir la actual divulgación en este estudio, sin embargo ambas: divulgación escrita y verbal fueron significativamente relacionadas para reportar las necesidades afiliativas como medidas por puntajes de los sujetos sobre la escala de tendencia afiliativa.

El dato reportado aquí fue apoyado por los resultados de la investigación de Mehrabian (1969, 1971) ^{1/}, en donde el promedio de hablar está posiblemente correlacionado con la necesidad-afiliación.

Los resultados de esta investigación fueron que el promedio de hablar es una conducta verbal primitiva de medida de las necesidades de afiliación, y que nos proporciona solamente una noción muy general de que los altos-afiliadores se comprometen con los largos comunicadores. Se sugirió en este estudio, que el total del promedio de declaraciones será comparado con una variedad de otras conductas verbales, las cuales son más características de un alto tipo de afiliador. Los resultados de este estudio promovieron más sugerencias acerca de que la información personal comparti

^{1/} Citado en Pelletier, 1974.

da es verdaderamente común entre los altos afiliadores.

Otra investigación incluida aquí, realizada por Fraum R. M. (1975), la cual estudió los efectos de la distancia interpersonal sobre la auto-divulgación en una situación de entrevista diádica - se mencionará a continuación:

La relación entre el hombre y su medio ambiente físico inmediato, ha sido una área de interés en los años recientes. La investigación ha tenido a enfocar la influencia de la personalidad - demográfica y las variables situaciones con las cuales los efectos de las distancias individuales asumen la interacción social. Correspondientemente se ha tenido un descuido relativo del estudio - del efecto de la distancia fija interpersonal que asume, ya que es una variable independiente en la estructura de interacción social. Hall (1959, 1966) ^{2/} ha sugerido que la distancia interpersonal -- puede ser manipulada para estructurar la intimidad de la interacción verbal. El sostiene, que basado sobre sus experiencias de -- los participantes para una distancia interpersonal apropiada, hay una óptima zona para la facilitación personal íntima. El propósito del estudio fue investigar los efectos de las diferentes distancias interpersonales sobre la auto-divulgación en una situación de entrevista diádica de formulaciones de un test de Hall (1959, 1966).

De acuerdo a un test empírico del efecto de la distancia interpersonal sobre la auto-divulgación en una situación de entrevista diádica fue ejecutada usando un análisis factorial de varianza, el cual incorporó la distancia, sexo del entrevistador, tipos de - sujetos (voluntarios versus no-voluntarios) y locus de control (interno versus externo) respectivamente. La distancia interpersonal usada fue 1.5, 3.5 y 8.5 pies. Los sujetos fueron 120 estudiantes. En las 10 cuestiones preguntadas se designó cubrir un ancho rango de las situaciones y experiencia de la vida. Un análisis de audio -tapes, proporcionó la medida dependiente de auto-divulgación. -- Una declaración de auto-divulgación fue una respuesta la cual in--

^{2/} Citado en Fraum, 1975.

cluyó una auto-referencia y fue evaluada por sí mismo u otro, la descripción de las características de sí mismo o de la calidad de nuestras relaciones con otros, o la expresión de una reacción emocional hacia uno mismo y otras hacia su medio ambiente. El principal encuentro fue que las diferencias en la distancia interpersonal tienen un total efecto significativo sobre la producción de -- las diferencias en la auto-divulgación. El factor de la distancia interpersonal demostró una significativa tendencia cuadrática de la auto-divulgación mayor a 3.5 pies de distancia como se predijo. Los resultados del análisis presentaron apoyo a las formulaciones de Hall (1959-1966) relacionando la zona óptima de distancia interpersonal para facilitar la intimidad de la comunicación verbal.

El estudio estableció los siguientes resultados adicionales. -- La auto-divulgación fue mayor para las mujeres, más bien que para los hombres entrevistados. Las diferencias individuales (basadas sobre el sexo de los sujetos, locus de control y status voluntarios versus no-voluntarios) para la distancia interpersonal preferentemente no fue significativamente relacionada a la cantidad de auto-divulgación, como una función de distancia interpersonal durante la entrevista. En contraste a los estudios previos de auto-divulgación los cuales han estado basados sobre la metodología no-experimental no diferenciaron totalmente en la auto-divulgación como una función del rol del sexo o status voluntarios versus no-voluntarios del entrevistado. El resultado del estudio sugirió la importancia de la situación más bien que de las variables individuales en las diferencias producidas de la auto-divulgación en una situación de entrevista.

5.3. LOCUS DE CONTROL Y NECESIDAD DE AFILIACION

Un experimento realizado por Chandler, Shama, Wolf y Plan--chard (1981) en el cual se analizan 4 atributos: habilidad, esfuerzo, contexto y suerte; aplicados en dimensiones de interno-externo y condiciones de estable-inestable éxito y fracaso para la afilia-

ción social se llevó a cabo lo siguiente:

Los sujetos fueron 684 estudiantes universitarios pertenecientes a la India, Japón, Sudafrica, Estados Unidos y Yugoslavia siendo los mejores en educación, ciencias sociales y ciencias físicas.

En general todos los sujetos atribuyeron su afiliación social a la igualdad de sus esfuerzos, habilidad, contexto y menor suerte. Los sujetos atribuyeron a los factores internos más que a externos su afiliación, así como el éxito al contexto, y el fracaso a la -- suerte del esfuerzo. Excepto para los japoneses, los estudiantes atribuyeron el éxito más significativamente a las causas estables que a las inestables.

Se encontraron también diferencias significativas para las -- atribuciones del éxito y fracaso, así como para las dimensiones de inestabilidad y estabilidad.

Considerables evidencias fueron aglutinadas atestiguando los complejos y multifacéticos componentes del efecto significativo y motivacional a través de las culturas. Lefcourt (1978) argumenta, que para las metas-específicas de estimación multidimensional (éxito-fracaso, internamente-externamente, establemente-inestablemente, realización-afiliación) es posible apreciar la dificultad del entendimiento de la naturaleza de realización de la conducta. Por ejemplo Kureshi (1977) encontró que la seguridad es motivo dominante y la afiliación el menos importante para los adolescentes hindúes. Mientras que para los adolescentes islámicos la afiliación fue el motivo más fuerte y la agresión el más débil, en cuanto a los motivos de realización ninguno tuvo suficiente poder, aunque fue reflejado en los extremos en términos de importancia para el grupo. Si las causas de la realización son percibidas anteriormente diferentes en varias culturas, entonces esto también parece razonable para asumir que la causa de la afiliación podrá ser percibida de diferente manera. Por ejemplo Lefcourt (1978) encontró -- que la habilidad de afiliación parece tener más valor en la predicción social de la conducta, que los otros tres atributos (contexto, suerte o esfuerzo) en contraste directo a las atribuciones predi--

ciendo la conducta de realización donde el esfuerzo es más sobresaliente. Los externos ejecutaron lo peor cuando se encontraban aislados de otros.

El modelo diferente de atribución para el éxito y el fracaso de la afiliación social está apoyado por los datos del estudio de Chandler, Shama, Wolf y Planchard. A través de todos los países de este estudio, los estudiantes atribuyeron el éxito más frecuente al contexto (interno y estable), mientras que el fracaso fue -- atribuido la mayor parte a las carencias de esfuerzos (interno e inestable). Además la importancia del contexto fue menor para el éxito que para el fracaso.

En la afiliación social, el éxito también está aparentemente -- basado sobre una hipótesis de una situación específica, tanto como sobre un patrón básico de personalidad estable. Maehr (1980) 3/ -- ha señalado, que la literatura de investigación sobre motivación -- de realización ha estado basada en favor de la personalidad, más -- que en una situación favorecida o contexto. La misma probabilidad se denomina para la afiliación social, los éxitos de los estudiantes cabales fueron significativamente más internos y más estables -- que para los estudiantes con fracasos. Si un individuo atribuye -- el fracaso a la habilidad, el cual es menos responsable para el -- control personal, sus futuros intentos de ejecución podrán ser impedidos también.

Aunque todos los sujetos reportaron significativamente más -- atribuciones internas que externas, atribuyeron su éxito más que -- sus fracasos o más factores estables: por lo tanto en este estudio de Chandler Shama, Wolf y Planchard para los sujetos de la India -- y Yugoslavia y el total de los sujetos con fracasos se atribuyeron a causa inestables. El apoyo para las atribuciones inestables es -- consistente con las predicciones basadas sobre las atribuciones -- del modelo de Weiner (1979). Tales atribuciones para los factores inestables del fracaso dan un sentido de esperanza.

3/ Citado en Chandler, Shama, Wolf, Planchard, 1981.

La estabilidad de las atribuciones ajusta a un sentido de importancia desde que hay poca esperanza de cambio en la ejecución futura (será que la realización y mantenimiento de los amigos ocasionales de diversiones sociales, aspectos de la afiliación social no son percibidos fácilmente cambiables, tal vez hay un prejuicio-transcultural que sugiere que los patrones de afiliación están más determinados por la habilidad o el contexto que los factores inestables de cualquier suerte o esfuerzo). Cada disposicionalidad o-relatividad fija prejuicios y ajusta a una persona a anticipar -- una interacción similar para el éxito en el futuro con un mayor -- grado de certeza.

Como se ha indicado, solo las diferencias significativas se encontraron entre los americanos y los japoneses. Los americanos atribuyeron que su afiliación fue más determinante por el control-personal que los japoneses. Las atribuciones de suerte fueron más comunes en general para los japoneses que para los americanos, por lo tanto los americanos pensaron en juegos de suerte con más roles significativos para el fracaso que para el éxito. Aunque los descubrimientos para el ejemplo americano están en concordancia con el modelo de atribución esto podrá reflejar solamente la posible base egocéntrica de este modelo de atribuciones americano.

Los descubrimientos para los japoneses nos dicen que para -- los introvertidos hipersensitivos en las situaciones sociales, y -- con un perfil de personalidad estereotipado que casi dictará la necesidad de negar la responsabilidad personal, en los fracasos habrá una gran carga personal, la cual podrá reflejar el alto grado de responsabilidad y dependencia sobre el grupo.

Hindúes en contraste con americanos atribuyeron su afiliación a factores más significativos como el azar y el contexto (ambos externos). Pero en comparación con los sujetos de otros continentes los hindúes atribuyeron su afiliación social más significativamente a la habilidad (interna, estable). E igual que los americanos los hindúes atribuyeron su éxito más que sus fracasos internos especialmente a la habilidad, lo cual desafortunadamente es un cam--

bio futuro en los prospectos como el esfuerzo. Y en un país donde el sistema es aún muy natural, es posible que la habilidad podrá parecer siempre más fija e inmutable que en los Estados Unidos.

El hecho de que la suerte jugó más un rol para el fracaso que para el éxito es consistente con el auto-servicio, y la ego-realización tesis en que la culpa es externamente para el fracaso.

Un estudio realizado por Law, Figuerres y Kent (1981) en el cual se pretende mostrar la relación entre locus de control y campo independiente/dependiente se llevó a cabo de la siguiente manera.

Desde una perspectiva teórica y empírica el locus de control y el campo independiente podrán ser relacionados. De una manera ambos conceptos describen individuos, y que tales individuos se relacionen sobre sus formulaciones de referencias derivadas internamente o externamente para guiar sus conductas (Witkin y Berry, 1975. Lefcourt, 1972) ^{4/}. Los dos conceptos son también concurrentemente relacionados en un similar ordenamiento de las conductas y criterio (Lefcourt, 1972). Por ejemplo ha sido encontrado que las tendencias individuales para la conformación, creatividad y realización de la conducta están relacionadas a sus creencias del locus de control (Phares, 1976) y su nivel de campo-independiente. También la familia y los antecedentes sociales de los dos conceptos son remarcablemente similares.

En esencia la internalización deberá estar asociada con el campo-independiente y la externalización con el campo dependiente. Desafortunadamente sin bases teóricas de esas hipótesis e intentos sin éxitos han sido dados todavía como soporte empírico para la predicción de estas relaciones. Estudios han indicado que no hay una relación entre locus de control en la escala de Rotter y varias medidas del campo independiente con muy poca explicación.

Sobre una simplificada medida de locus de control podrá estar uno de los factores responsables del fracaso pasado, en los descubrimientos de una relación positiva entre los dos conceptos.

Consistente con los estudios pasados no se encontró en este

4/ Citado en Law, Figuerres y Kent, 1981.

estudio una simple relación lineal entre locus de control y campo-independiente. Los resultados muestran una regular consistencia - para la existencia de una relación curvilínea. Aquellos que estuvieron altos en el campo-independiente y altos en el campo-dependiente fueron más externos, que individuos en la mitad del campo-independiente/dependiente. Esta similar relación curvilínea fue - observada con sujetos americanos, añadiendo además la variabilidad y confianza para los descubrimientos. La expectación de que el interno esta relacionado positivamente con el campo independiente fue por lo tanto confirmado solamente entre el campo-independiente menor de los sujetos. Para el campo-independiente mayor de los individuos existió una relación negativa.

La relación curvilínea entre "locus de control y campo independiente" está tratado en los estudios de Lefcourt y sus asociados (1971), en sus estudios no se encontró una relación lineal. - Ellos reportaron una interacción significativa entre los dos conceptos con respecto a la ejecución sobre ciertas actividades cognitivas. Basado sobre el concepto teórico de que el interno deberá relacionarse con el campo-independiente y el externo con el campo-dependiente.

La discusión es solamente especulación en la naturaleza, y mucha investigación empírica se necesita para explicar las implicaciones de la relación curvilínea entre locus de control y campo-independiente encontrado en este estudio de Law, Figuerres y Kent. - En muchas investigaciones sobre las diferencias individuales el énfasis predominante es usualmente sobre los fines extremos. Por la naturaleza de la distribución normal habrá más gentes en la medida que en los extremos de la dimensión. Por lo tanto este grupo intermedio es a menudo negligente.

5.4. AUTO-DIVULGACION, LOCUS DE CONTROL Y NECESIDAD DE AFILIACION.

En el estudio realizado por Simmonds H. C. (1977), la teoría

del Aprendizaje Social de Rotter fue usada como un armazón teórico para la investigación de la conducta de auto-divulgación, necesidad de aprobación operacionalizada por la escala de Marlowe-Crowne deseabilidad-social (Crowne y Marlowe, 1960). Locus de control -- operacionalizada por la escala de Adult Nowicki-Strickland locus -- de control interno-externo (Nowick y Duke, 1974) fue usada como -- una medida de libertad de movimiento. Los sujetos fueron 8 blancos, enfermeras estudiantes entre la edad de 18 a 30 años, las cuales fueron distribuidas entre 4 grupos: internos con una alta necesidad de aprobación, externos con una alta necesidad de aprobación, internos con una baja necesidad de aprobación y externos con una baja necesidad de aprobación. Los sujetos en cada grupo fueron arbitrariamente asignados para una de dos condiciones experimentales: una situación inestructurada, en la cual los sujetos recibieron mínimas instrucciones, o una situación estructurada, en la cual los sujetos recibieron instrucciones detalladas y oyeron un modelo de alta auto-divulgación. La condición de auto-divulgación fue estimada de acuerdo a la escala de Doster de auto-divulgación (1968).

Los resultados mostraron que los sujetos en la situación estructurada divulgaron a un nivel significativo más alto que los sujetos en la situación inestructurada. Los sujetos con baja necesidad de aprobación divulgaron a un nivel significativo más alto, que los sujetos con una alta necesidad de aprobación. No se encontraron diferencias significativas entre las conductas de divulgación de los sujetos internos y externos; y tampoco encontraron -- efectos de interacción significativa de las variables independientes. Un cuestionario de post-entrevista rindió diferencias no significativas en las actitudes expresadas de los sujetos de los grupos para el entrevistador, el modelo o la situación.

Este estudio de Simmonds H.C. muestra que una situación en la cual los sujetos reciben instrucciones detalladas y escuchan un modelo de alta auto-divulgación da lugar a que los sujetos divulgen a un nivel más alto, probablemente el hecho de no conocer los detalles o finalidades de una determinada situación provoca una baja --

motivación o inhibe las manifestaciones y expresiones de los individuos.

Se observa también que los individuos con una baja necesidad de aprobación divulgaron a un nivel más alto, que los sujetos con una alta necesidad de aprobación. Probablemente el hecho de no considerar la aprobación de las demás personas da lugar a que los sujetos manifiesten sus opiniones e ideas sin importarles la evaluación que le den a sí mismo.

Dado que no se encontró diferencias del nivel de divulgación de los sujetos con un locus de control interno y externo se puede argumentar que tal vez no se presente una relación entre estas variables, o analizar que otros factores podrían estar interviniendo en los resultados obtenidos.

CAPITULO VI
ESTUDIO DE CAMPO

6.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El individuo al pertenecer a un medio ambiente y encontrarse en un proceso de socialización intervienen ciertos factores que determinan su personalidad.

En el proceso de socialización los factores que determinan la personalidad son muy variados y se pueden clasificar dentro de las áreas bio-psico-socio-cultural. En este estudio se concretara a investigar la relacion que existe entre algunas variables psicológicas. Locus de Control, Auto-divulgación y Necesidad de Afiliación, estas variables de la personalidad se han estudiado muy poco individualmente o en relación con otros aspectos.

El individuo está integrado por varios aspectos y elementos, en donde algunos elementos se presentan frecuentemente o se traslapan con otros. Por lo que es necesario conocer que elementos o factores de la personalidad del individuo se presentan con más frecuencia, y que consecuencias producen dando lugar a determinado tipo de personalidad.

La etapa de la personalidad está considerada dentro de un continuo y por lo tanto expuesta a un mayor cambio. En la medida en que se conozcan y determinen los elementos de la personalidad, así como su relación, se podrán crear los cambios necesarios.

Locus de Control es un factor importante no solamente en la etapa de la adolescencia, sino en el individuo en general, y en la medida en que el individuo considere el éxito o fracaso de sus conductas como consecuencia de sus propias habilidades se podrá partir para un posible cambio.

La Auto-divulgación es un factor importante que nos muestra la forma en que el individuo se da a conocer a los demás, y la manera en que expresa aspectos de su personalidad.

La Necesidad de Afiliación es un componente de la personalidad, que nos define la necesidad de asociación que presenta el individuo con respecto a otras personas.

De lo expuesto anteriormente se desprende el interés por co-

nocer la relación que existe entre ciertas variables psicológicas, que son elementos componentes de la personalidad. El problema -- planteado es el siguiente:

¿Que relación existe entre Locus de Control, Auto-divulgación y Necesidad de Afiliación en adolescentes?

6.2 HIPOTESIS

6.1.2. Hipótesis de Trabajo.

1. Habrá una relación negativa entre necesidad de afiliación y locus de control en adolescentes.

Esta hipótesis se refiere a la premisa de un mayor grado de - necesidad de afiliación cuando el locus de control es extremo, que cuando es interno.

2. Habrá una relación negativa entre auto-divulgación y locus de control en adolescentes.

Esta hipótesis se refiere a la premisa de un mayor grado de - auto-divulgación cuando el locus de control es externo, que cuando es interno.

3. Habrá una relación positiva entre auto-divulgación y necesidad de afiliación en adolescentes.

Esta hipótesis se refiere a la premisa de un mayor grado de - auto-divulgación cuando la necesidad de afiliación es también mayor y viceversa.

6.2.2. Hipótesis Nulas.

1. No habrá una relación significativa entre necesidad de -- afiliación y locus de control en adolescentes.

2. No habrá una relación significativa entre auto-divulga- ción y locus de control en adolescentes.

3. No habrá una relación significativa entre auto-divulga--- ción y necesidad de afiliación en adolescentes.

6.3. VARIABLES

6.3.1. Definiciones Conceptuales.

Locus de Control:

Se define como la iniciación (localización) del estímulo de la conducta, ya sea interno o externo al individuo. Es decir se entiende por Locus de Control la localización de una causa que se encuentra en la persona o fuera de ella. Por interno y externo se refiere a la medida en que los individuos consideran que el éxito y el fracaso de sus conductas se da como consecuencia de sus propias acciones o como consecuencia del azar o de la suerte.

Necesidad de Afiliación:

Necesidad de Afiliación se define como la necesidad de asociación de un individuo con un grupo o con otros individuos para agr^{ar}dar o ganarse el afecto de los demás.

Auto-divulgación:

La Auto-divulgación se define como el proceso de manifestarse y darse a conocer plena y honestamente. Es la acción de revelarse ante los demás, de expresar aspectos de la personalidad.

6.3.2. Definiciones Operacionales.

Locus de Control:

Se definirá Locus de Control como la calificación que el individuo obtenga en el cuestionario referente a Locus de Control.

Necesidades de Afiliación:

Se define Necesidad de Afiliación como la calificación que el individuo obtenga en el cuestionario referente a Necesidad de Afiliación.

Auto-divulgación:

Se considera para esta variable el grado en que el individuo da a conocer diferentes aspectos de su personalidad a diferentes personas, medido con el cuestionario de Jourard (1971).

6.4. TIPO DE ESTUDIO

Ya que este estudio se basa en un marco teórico y se mencionan estudios exploratorios y/o descriptivos previos, así como que se pretende confirmar o rechazar hipótesis para llegar a conclusiones generales se puede decir que es un estudio de tipo confirmatorio.

6.5. TIPO DE DISEÑO.

En la elección del diseño más adecuado al problema de estudio que aquí se plantea y de acuerdo a que se busca la relación o no de las variables mencionadas y planteadas en las hipótesis, se determinó usar el diseño de una sola muestra extraída de la población de adolescentes mexicanos.

6.6. ETAPAS DEL ESTUDIO

Este estudio se realizó en dos etapas, una preliminar denominada estudio piloto y una posterior denominada estudio final. El estudio se llevó a cabo con el propósito de precisar el conocimiento de la muestra y variables que se controlarían, así como para determinar el instrumento que se utilizaría en el estudio final. Se aplicó el cuestionario corregido en el estudio final, lo cual condujo a un tratamiento estadístico y posteriormente a conclusiones e interpretaciones.

6.7. CONTROL DE VARIABLES

Se controlaron las variables que pudiesen influir en los resultados del estudio, en este caso son: la edad, en la cual se dió un rango de 15 años a 18 años, eliminando las respuestas de los sujetos mayores o menores; el nivel de escolaridad, que sería medio-superior para todos los sujetos (alumnos del CECYTA N° 5 Taxqueña).

6.8. INSTRUMENTOS

6.8.1. Técnicas de Medición de Variables

En este apartado se especificará de que manera se determinó la medición de las variables. Al respecto es importante destacar que las variables estarán expresadas en el instrumento que se elaboró para detectarlas, es decir el cuestionario y también estarán expresadas a nivel muestral.

Se eligieron para la medición de las variables tres cuestionarios: el cuestionario de Locus de Control corresponde a la traducción de la Escala Nowicki-Strickland, el cuestionario de Necesidad de Afiliación se elaboró en base al Marco Teórico y a las hipótesis planteadas; y para medir la Auto-divulgación se utilizó el instrumento que para este fin desarrolló Jourard en 1971.

Primeramente se elaboró un cuestionario que comprendía 108 preguntas, de las cuales 36 correspondían a la variable Locus de Control tanto externo como interno. Las siguientes 36 preguntas correspondían a la variable de Auto-divulgación, considerando el nivel de divulgación que el individuo emite a las personas que lo rodean. Por último las 36 preguntas restantes se refirieron a la variable de necesidad de afiliación, en las cuales se incluyó la frecuencia de aparición de la variable. Las preguntas correspondientes a Locus de Control fueron cerradas de una opción frente a dos alternativas. Las preguntas de Auto-divulgación, 26 fueron cerradas y 10 fueron de complementación, las preguntas cerradas --

fueron de ordenamiento con 3 opciones para cada una. De las preguntas de Necesidad de Afiliación 26 fueron cerradas y 10 fueron de complementación, las preguntas cerradas fueron de una opción -- frente a tres alternativas (ver en el apéndice A el cuestionario -- aplicado en el estudio piloto).

Este cuestionario con 108 preguntas fue piloteado con 20 sujetos que reunieron las mismas características que la muestra específica.

De acuerdo a los resultados obtenidos en el estudio piloto se estructuró el cuestionario final.

Los resultados obtenidos en el estudio piloto llevaron a las siguientes conclusiones.

Preguntas que se eliminaron del instrumento inicial:

En la sección I del cuestionario correspondiente a Locus de Control se eliminaron 8 preguntas, ya que no se encontraron diferencias en las respuestas emitidas debido a que la mayoría de los sujetos contestaron afirmativamente. Esta sección del cuestionario quedó delimitada a 19 preguntas cerradas de una opción frente a dos alternativas. (ver en el apéndice B el cuestionario final).

En la sección II del cuestionario correspondiente a Auto-divulgación se eliminaron 10 preguntas de complementación, ya que las respuestas emitidas por los sujetos fueron muy diversas y se categorizaban en varios grupos que en ocasiones se contenían en las preguntas cerradas. Por lo que esta sección quedó compuesta por 25 preguntas cerradas de ordenamiento con tres opciones cada una (ver en el apéndice B el cuestionario final).

En la sección III del cuestionario correspondiente a Necesidad de Afiliación se eliminaron 5 preguntas cerradas, ya que no se obtuvo variabilidad en las respuestas de los sujetos. También se eliminaron 10 preguntas de complementación, ya que las respuestas estaban contenidas en las preguntas cerradas. De esta forma esta sección quedó integrada 21 preguntas de una opción frente a tres alternativas.

De acuerdo a los resultados obtenidos en el estudio piloto, --

el cuestionario final quedó compuesto por 65 preguntas distribuidas de la siguiente manera:

- Las primeras 19 preguntas midieron el factor Locus de Control -- tanto interno como externo. Estas preguntas fueron cerradas -- con una opción frente a dos alternativas.
- Las siguientes 25 preguntas midieron el factor de Auto-divulgación. Estas preguntas fueron cerradas de ordenamiento con 3 -- opciones para cada una.
- Por último las 21 preguntas restantes midieron el factor de Necesidad de Afiliación. Estas preguntas fueron cerradas de una -- opción frente a 3 alternativas (ver cuestionario final en el -- apéndice B).

6.8.2. Medición de la Confiabilidad de los Instrumentos

Para medir el grado de consistencia interna, es decir que las diferencias en las respuestas de los sujetos se deba a diferencias verdaderas de las características individuales y no a errores de medición, se utilizó el análisis estadístico de α Cronbach y -- Kuder-Richardson.

Al medir la consistencia interna del cuestionario correspondiente a Locus de Control se utilizó la prueba estadística de -- Kuder-Richardson, y el procedimiento fue el siguiente:

Primeramente se determinó la direccionalidad de la pregunta, -- y posteriormente se le asignó un número, ya sea 1 si la respuesta correspondía a Locus de Control interno, y 0 si la respuesta correspondía a Locus de Control externo.

Posteriormente a la asignación de un determinado valor se buscaron los valores correspondientes a la fórmula de Kuder-Richardson

$$r_{II} = \left(\frac{n}{n-1} \right) \frac{\sigma^2_t - \sum pq}{\sigma^2_t}$$

$$n=19$$

$$s_t^2 = 2.3541 \quad r_{II} = \frac{19}{19-1} \cdot \frac{2.3541 - 4.1074}{2.3541} = (1.055) (-0.74478)$$

$$\Sigma pq = 4.1074 \quad r_{II} = .7857488$$

El resultado muestra que del cuestionario de Locus de Control el .78 (1 es la varianza total) depende de la varianza auténtica - del rasgo medido en este caso Locus de Control, y el resto de la - varianza puede atribuirse al error de medida. Por lo tanto es - - bien aceptado el cuestionario.

Para estudiar el grado de consistencia interna del cuestionario de Auto-divulgación se aplicó la prueba alpha de Cronbach.

Como anteriormente se había mencionado que el cuestionario de Auto-divulgación se formó por 25 preguntas cerradas de ordenamiento con 3 opciones en donde se le asignó un número determinado a cada opción cuando el sujeto indicó:

- 0 -que corresponde: la otra persona no me conoce en este aspecto. Se le asignó el número 1.
- 1 -que corresponde: la personas tiene una idea general de como -- soy. Se le asignó el número 2.
- 2 -que corresponde: la otra persona me conoce tal y como soy en -- este aspecto. Se le asignó el número 3.
- x -que corresponde: para las personas en las que no confiarías. - Se la asignó el número 0.

Después de la signación de un valor a cada respuesta, se procedió al análisis estadístico para comprobar la consistencia interna del cuestionario.

Por principio se buscaron las varianzas de cada item y la varianza total, posteriormente se sustituyeron los valores en la fórmula de Cronbach:

$$\alpha_K = \frac{K}{K-1} \left(1 - \frac{\sum S^2_{xi}}{S^2_{xt}} \right)$$

$$K = 25$$

$$\sum S^2_{xi} = 67.749$$

$$S^2_{xt} = 535.1898$$

$$\alpha_K = \frac{25}{25-1} \left(1 - \frac{67.749}{535.1898} \right) = (1.0416) (.873411)$$

$$\alpha_K = .9097452$$

Con este resultado se puede observar que el cuestionario de - Auto-divulgación cuenta con la consistencia interna suficiente lo que indica que el instrumento está midiendo el objeto psicológico que pretende, debido a que el resultado nos dice que .9097 de la - varianza puede atribuirse a la Auto-divulgación y no al error de - medida.

En el cuestionario referente a Necesidad de Afiliación, se -- consideraron 21 preguntas cerradas de una opción frente a tres alternativas.

Para medir la consistencia interna de este cuestionario se -- aplicó el alpha de Cronbach, el procedimiento fue el siguiente: a cada alternativa se le asignó un número 1, 2 o 3 según el grado de necesidad de afiliación.

- Al grado bajo de necesidad de afiliación se le asignó el número 1.
- Al grado alto de necesidad de afiliación se le asignó el número 3.
- Al grado neutro de necesidad de afiliación se le asignó el número 2.

Esta valoración se realizó de acuerdo a la direccionalidad de la respuesta.

Después de la signación de un valor a cada respuesta se busca ron las varianzas de cada ítem y la varianza total, posteriormente se sustituyeron los valores en la ecuación de Cronbach.

$$\frac{\alpha}{K} = \frac{K}{K-1} \left(1 - \frac{\sum S^2_{xi}}{S^2_{xt}} \right)$$

$$K = 21$$

$$\sum S^2_{xi} = 7.40156 \quad \frac{\alpha}{K} = \left(\frac{21}{21-1} \right) \left(1 - \frac{7.40156}{26.2206} \right)$$

$$S^2_{xt} = 26.2206$$

$$\frac{\alpha}{K} = .7536056$$

El resultado muestra que el cuestionario de Necesidad de Afiliación es consistente internamente. Ya que un .7536 del total de la varianza que es 1, se debe a la varianza auténtica del rasgo medido, en este caso necesidad de afiliación.

6.8.3. Procedimiento de Aplicación del Instrumento

Se eligieron al azar a 100 alumnos del Cecyta 5 del I.P.N. -- para la aplicación del cuestionario, la cual se realizó en dos etapas, primeramente con un grupo de 50 alumnos del 1er. semestre y -- posteriormente con otro grupo de 50 alumnos del mismo semestre, la aplicación fue colectiva llevada a cabo en dos salones del plantel.

Unicamente un aplicador fue necesario para la recolección de los datos de los dos grupos dando las siguientes instrucciones para cada uno "Se está realizando una investigación sobre algunas -- características del adolescente, por lo que quisiera que contestaran este cuestionario con la mayor sinceridad posible. El uso que se le dará a este material es confidencial por lo tanto es anónima la encuesta".

Los sujetos contestaron los cuestionarios en 30 minutos aproximadamente.

6.9. POBLACION

Una vez especificado el problema a investigar no fue difícil la elección de la población, para delimitarla fue necesario que esta reuniera las características básicas como ser adolescente.

De acuerdo a la delimitación de la población se procedió a la definición de la muestra.

6.9.1. Muestra

Se debe considerar que en este estudio no interesó generalizar los resultados a toda la población de adolescentes, sino únicamente hacia el interior del grupo de sujetos estudiados. Por lo anterior no se hizo un estudio profundo y total de la población de adolescentes. Debido a la facilidad de acceso a la Escuela Cecyta 5 del I.P.N. y a la homogeneidad de sus alumnos, así como a que -- contaban con las características necesarias se seleccionó un total de 100 sujetos.

El muestreo fue de tipo estratificado. Porque la población -- está naturalmente subdividida en apartados como son los grupos de la escuela, se indica que esto tiene una ventaja en el sentido de que los sujetos de los estratos son más homogéneos entre sí que -- los que conforman la población total.

6.9.2. Delimitación Final de la Muestra

Considerando los datos obtenidos de la hoja de datos personales que el cuestionario incluía fue posible delimitar la muestra -- quedando como sigue:

Sexo

Del total de adolescentes entrevistados el 59% fue del sexo -- masculino y el 41% del sexo femenino.

Edad

El rango de edad mínimo y máximo para los sujetos fue de 15 y 18 años. En el cuadro que se presenta a continuación puede observarse que el 50% de los adolescentes contaba con 16 años.

CUADRO 1
EDAD DE LOS SUJETOS

Edad de los sujetos	Porcentaje
15 años	7 %
16 años	50 %
17 años	23 %
18 años	10 %
Total de sujetos 100	100 %

Escolaridad

En este aspecto la muestra fue homogénea ya que el total de los sujetos pertenecían al mismo grado escolar (1er semestre)

Porcedencia

El 89% de los alumnos nacieron en el Distrito Federal y el 11% provienen del interior de la República.

Dependencia Económica

El 100% de los adolescentes entrevistados dependen económicamente de otras personas, en el siguiente dato se recaba información de las ocupaciones de los padres o tutores de los alumnos.

Ocupación del Padre

En el cuadro 2 se puede observar detalladamente la variedad de ocupaciones desempeñadas por los padres de los adolescentes en-

trevistados.

CUADRO 2
OCUPACION DE LOS PADRES DE LOS ADOLESCENTES

Ocupación del padre	Porcentaje
Obrero	13 %
Mecánico de automóviles	5 %
Albañil	1 %
Filarmónico	1 %
Plomero	2 %
Joyero	1 %
Electricista	3 %
Ebanista	1 %
Chofer	7 %
Militar	1 %
Comerciante	16 %
Agente de ventas	1 %
Empleado	35 %
Maestro	7 %
Profesionista	3 %
Pensionado	2 %
Total de sujetos 100	Total 100 %

VII. ANALISIS ESTADISTICO

La metodología usada para el análisis de datos fue la siguiente: ya que el cuestionario contó únicamente con preguntas cerradas fue posible hacer un análisis cuantitativo a fin de obtener frecuencias y rangos, posteriormente se utilizó el coeficiente de correlación de Spearman para conocer la existencia de alguna posible relación entre las variables.

7.1. METODOLOGIA DE ANALISIS CUANTITATIVO SOBRE EL ASPECTO LOCUS DE CONTROL

Como se mencionó en el cuestionario de Locus de Control se determinó primeramente la direccionalidad de la pregunta y de acuerdo a la misma se le asignó el número 1 cuando la respuesta correspondía a Locus de Control interno, y el número 0 fue asignado cuando la respuesta correspondía a Locus de Control externo. Después se realizó la suma total de los items para cada sujeto. Con la suma de los items para cada sujeto se realizaron los rangos dándole el número 1 al de menor valor y el número 100 al de mayor valor.

7.2. METODOLOGIA DE ANALISIS CUANTITATIVO SOBRE EL ASPECTO AUTO-DIVULGACION

En la parte correspondiente al cuestionario de auto-divulgación se mencionó que contenía 25 preguntas cerradas de ordenamiento con 3 opciones para cada una. Se asignó 0,1,2 y 3 a cada opción según el grado de divulgación que el individuo manifestó.

Las gradaciones de divulgación son las siguientes:

- Para las personas en las que no confiarías, se le asignó el número 0.

- La persona no me conoce en este aspecto, se le asignó el número 1.

- La persona tiene una idea general de como soy, se le asignó el número 2.

- La otra persona me conoce completamente tal y como soy, en este aspecto se le asignó el número 3.

Posteriormente se realizó la suma total de los items para cada sujeto. Con estos resultados se realizaron los rangos, dándole el número 1 al de menor valor y el número 100 al de mayor valor.

7.3. METODOLOGIA DE ANALISIS CUANTITATIVO SOBRE EL ASPECTO DE NECESIDAD DE AFILIACION

Este cuestionario se formó por 21 preguntas cerradas de una opción frente a 3 alternativas. El grado de necesidad de afiliación se determinó por la respuesta del sujeto de acuerdo a la direccionalidad de la pregunta.

Se le asignó el número 3 a la respuesta que contenía una alta necesidad de afiliación.

El número 1 se asignó a las respuestas que contenían una baja necesidad de afiliación.

Se asignó 2 a la respuesta que contenía una necesidad neutra de afiliación.

Llevando el mismo procedimiento se realizó la suma total de los items para cada sujeto. Estos resultados permitieron realizar los rangos correspondientes.

7.4. ANALISIS ESTADISTICO DE LAS RELACIONES PLANTEADAS

Obtenidos los rangos para Locus de Control, Auto-divulgación y Necesidad de Afiliación se aplicó la fórmula del Coeficiente de Correlación de Rangos de Spearman:

$$r_s = \frac{\sum x^2 + \sum y^2 + \sum d^2}{2\sqrt{\sum x^2 \sum y^2}}$$

El primer paso fue hallar $\sum x^2$ con la fórmula

$$\sum x^2 = \frac{N^3 - N}{12} - \sum Tx$$

- Para Locus de Control

$$\sum x^2 = \frac{(100)^3 - 100}{12} - 1368 = 81957$$

- Para Auto-divulgación

$$\sum x^2 = \frac{(100)^3 - 100}{12} - 333 = 82992$$

- Para Necesidad de Afiliación

$$\sum x^2 = \frac{(100)^3 - 100}{12} - 755.5 = 82569.5$$

El segundo paso fue hallar $\sum d^2$ desarrollando las siguientes fórmulas:

$$d_i = x_i - y_i, \quad \sum d^2 = \sum (x - y)^2$$

- Para Locus de Control y Auto-divulgación

$$\sum d^2 = 140744$$

- Para Auto-divulgación y Necesidad de Afiliación

$$\sum d^2 = 153574.25$$

- Para Locus de Control y Necesidad de Afiliación

$$\sum d^2 = 122842.75$$

El tercer paso fue sustituir los valores de la Fórmula de Correlación de Rangos de Spearman:

- Para Locus de Control y Auto-divulgación

$$r_s = \frac{81957 + 82992 - 140744}{2\sqrt{(81957)(82992)}} = \frac{24205}{164945.75} = .1467452$$

- Para Auto-divulgación y Necesidad de Afiliación

$$r_s = \frac{82992 + 82569.5 - 153574.25}{2\sqrt{(82992)(82569.5)}} = \frac{11987.25}{165560.96} = .072404$$

- Para Locus de Control y Necesidad de Afiliación

$$r_s = \frac{81957 + 82569.5 - 122842.75}{2\sqrt{(81957)(82569.5)}} = \frac{41683.75}{164525.35} = .2533576$$

Debido a que la muestra del estudio fue mayor de 10 sujetos- se utilizó la siguiente fórmula:

$$t = r_s \sqrt{\frac{N-2}{1-r_s^2}}$$

- Para Locus de Control y Auto-divulgación se obtuvo

$$t = .148 \sqrt{\frac{100 - 2}{1 - (.146)^2}} = 1.4686033$$

- Para Auto-divulgación y Necesidad de Afiliación fue:

$$t = .074 \sqrt{\frac{100 - 2}{1 - (.072)^2}} = .7186491$$

- Para Locus de Control y Necesidad de Afiliación el resultado fue:

$$t = .242 \sqrt{\frac{100 - 2}{1 - (.253)^2}} = 2.5927051$$

Después de usar el método de muestras grandes para probar r_s en cuanto a significación se busca en la Tabla III de Fisher y Yates "Tablas Estadísticas para biología, agricultura e investigación médica".^{1/}

Dado que las Hipótesis de Trabajo indican la dirección predicha de las diferencias, entonces se busca en el nivel de significación para una prueba de una cola.

La Tabla III de Fisher y Yates muestra que para $gl = N - 2 = 100 - 2 = 98$.

- Una t de 1.4686033 no es significativa al nivel .10, por lo cual para las variables Locus de Control y Auto-divulgación se acepta la Hipótesis Nula y se rechaza la Hipótesis de Trabajo.

- Una t de .7186491 no es significativa debido a que su nivel de significación es $> .10$, por lo cual para las variables de Auto-divulgación y Necesidad de Afiliación se acepta la Hipótesis Nula y se rechaza la Hipótesis de Trabajo.

- Una t de 2.5927051 es significativa al nivel .005, por lo tanto se acepta la Hipótesis de Trabajo y se rechaza la Hipótesis

^{1/} Siegel, S. Estadística no paramétrica, 1970, pág. 282.

Nula para las variables de Locus de Control y Necesidad de Afiliación.

Las Hipótesis aceptadas con base en el análisis estadístico-son:

Hipótesis Nulas

- No habrá una relación significativa entre auto-divulgación y locus de control en adolescentes.

- No habrá una relación significativa entre auto-divulgación y necesidad de afiliación en adolescentes.

Hipótesis de Trabajo

- Habrá una relación negativa entre necesidad de afiliación y locus de control en adolescentes.

Esta hipótesis se refiere a la premisa de un mayor grado de necesidad de afiliación cuando el locus de control es externo que cuando es interno.

VIII. INTERPRETACION Y DISCUSION

8.1. INTERPRETACION Y DISCUSION

Se ha mencionado que la personalidad del individuo está compuesta por varios elementos que se presentan con una determinada frecuencia.

Debido a los cambios surgidos en la etapa de la adolescencia, el individuo tiende a verse a sí mismo y a sus conductas de diferente manera, produciéndose nuevas adaptaciones. La seguridad que existía tiende a cuestionarse y se presenta la ambivalencia, esta situación indudablemente tiene repercusiones. Considerando las variables que se investigaron en este estudio, tanto en la auto-divulgación como en la necesidad de afiliación se presentan influencias de los cambios surgidos, ya que la imagen que tiene de sí mismo el adolescente va a repercutir en la imagen que presenta a los demás, y por consiguiente en la afiliación que pretenda obtener.

El adolescente tratará de adaptarse y afirmarse a sí mismo y a su medio, esta adaptación se manifestará a través de diferentes formas, por ejemplo a través de su sumisión, conformismo.

Otro aspecto importante de considerar dentro de la etapa de la adolescencia es el referente al amigo preferido. Con el amigo preferido examina y comparte sus experiencias, sus proyectos, sus ambiciones y sus secretos más íntimos, con él el adolescente realmente se siente comprendido, ante su amigo preferido no necesita defenderse y engañar. Esta amistad juvenil se puede considerar como una confirmación de su personalidad y de su identidad, que contribuye mucho a fijar sus rasgos.

Retomando las hipótesis de trabajo y nulas, y los datos obtenidos se resumen a continuación las hipótesis aceptadas:

1.- Habrá una relación negativa entre necesidad de afiliación y locus de control en adolescentes.

Esta hipótesis se refiere a la premisa de un mayor grado de necesidad de afiliación cuando el locus de control es externo, que cuando es interno.

2.- No habrá una relación significativa entre auto-divulgación y locus de control en adolescentes.

3.- No habrá una relación significativa entre auto-divulgación y necesidad de afiliación en adolescentes.

Primeramente se hará referencia a la variable de necesidad de afiliación en la cual se encontró relación con locus de control, pero no con auto-divulgación. De alguna manera a través del desarrollo del individuo y en especial en la adolescencia se pretende una independencia, una libertad de las interferencias y de las obligaciones de los individuos que nos rodean, pero sin embargo es evidente que todos los seres humanos necesitamos de los demás.

El individuo se puede asociar a un grupo o a otros individuos con el fin de obtener sus objetivos individuales. En este caso se mencionará que la muestra de adolescentes pertenece a un grupo de estudiantes que de alguna manera pretenden el mismo objetivo. También se nota que algunos estudios han demostrado que la atracción que el grupo ejerce sobre el individuo varía según el éxito de la obtención de las metas. Para algunos adolescentes su grupo puede ser atractivo, ya que a través de él obtuvo sus fines. Tal vez para otros adolescentes otros grupos serán más atractivos que su grupo escolar. (Beal, Bolttten y Roudabough, 1977).

En la etapa de la adolescencia tiende a verse a sí mismo y a sus conductas de diferente manera, por lo que se encuentra en una nueva auto-evaluación, que es un factor importante el cual contribuye al gregarismo del ser humano. Cuanto más concuerde el adolescente con las apreciaciones del que está próximo a él mayor será la seguridad de sentirse en lo correcto y por lo tanto considerarse más estable. Por esta causa es importante conocer los marcos de referencia y comparaciones de los adolescentes.

Ahora se abordará la variable Locus de Control en la cual se encontró relación con necesidad de afiliación, pero no se encontró relación con auto-divulgación. En el desarrollo del indi-

viduo y a través de la adquisición de un mayor número de experiencias se van diferenciando los eventos: unos que fueron relacionados con la presencia de eventos anteriores y otros que son relacionados de diferente forma, dependiendo esto de la historia individual y del grado de atribución que se le de a dicho reforzamiento para su conducta. En los adolescentes investigados las respuestas dadas fueron de acuerdo a las formas de conductas que han aprendido y que les ha dado una mayor satisfacción, así como a las metas que valoran altamente. Los sujetos son selectivos de acuerdo a que aspectos de su conducta son reforzados y que aspectos no lo son.

Al asociar los adolescentes sus éxitos o fracasos con factores internos o externos, le permite aceptar e internalizar las evaluaciones que de él hacen las demás personas para adquirir el concepto del yo, y permanecer relativamente estable (Sawrey y Telford, 1971).

En concordancia con el concepto del yo, el individuo tiende a actuar, de ahí su forma de conducta, sus niveles de aspiración de lo que puede y debe hacer, etc. En tal medida si un individuo tiene una alta estima de sí mismo, sus aspiraciones serán elevadas, y en cambio aquel individuo que tiene una auto-estima baja durará en enfrentar los problemas por termo al fracaso. (Sawrey y Telford, 1973).

Los individuos que tienen un concepto de sí mismo bien integrado y estable, se les considera como personas con direccionalidad interior. Este tipo de personalidad, se comporta de esta manera por su propia aceptación y aprobación, no por beneplácito de los demás. (Rotter, 1965).

Por último se mencionará la variable de Auto-divulgación la cual no se relacionó ni con locus de control ni con necesidad de afiliación. Los adolescentes estudiados dieron una determinada impresión, la cual mostró signos de su identidad real. Esto indudablemente produjo en los demás interpretaciones que usaron en sus respuestas, las cuales contenían los indicios de la imagen

que manifiesta cada adolescente.

Cooley (1902) y Mead (1934) hacen notar, que para un mejor conocimiento de sí mismo se necesita de la perspectiva de los demás, ya que esto nos sitúa más en la realidad.

Cuando una persona ha sido capaz de manifestarse totalmente a otra aprende a incrementar su contacto con su yo real, y entonces podrá apoyado en el conocimiento de su verdadero yo dirigir mejor su destino.

Una variación importante es que creemos conocernos muy bien y no aceptamos o cuesta mucho esfuerzo cambiar nuestra auto-percepción. Cuando se presentan nuevas y desconocidas circunstancias se trata de reafirmar la auto-percepción, ya que se puede transmitir a los demás información incongruente sobre nosotros mismos.

Otros aspecto importante para la auto-divulgación es la forma como se mencionan o se plantean las preguntas. La situación afecta dicha forma, el que y el cómo estarán afectados por la situación en la cual se encuentre el sujeto. Goffman (1959) dice que las personas en las distintas situaciones sociales tratan de dar la mejor y más apropiada ejecución, y por lo tanto dar diversas impresiones.

También es de considerar, que cuando una persona habla a otros acerca de sí mismo, esto está en función del rol que él sostiene en relación a los otros.

Si los adolescentes divulgan mucho de sí mismos piensan que los demás tal vez se formen un concepto malo de ellos, o que puedan llegar a ejercer un cierto control.

A medida que los adolescentes confiaron más en una persona, más se auto-divulgaron a ella, es decir en la medida en que las personas se van conociendo se divulgan más de sí mismas, y se acercan a un progresivo sentimiento de seguridad.

La auto-divulgación conlleva a una serie de divulgaciones sucesivas, partiendo de capas o áreas superficiales a capas o áreas más íntimas. Pero en el momento en el cual se siente una situa--

ción amenazante se suspende esta relación.

La proximidad en cuanto a afecto, amor y confianza parecen estar correlacionados con la cantidad de información que el individuo pretende divulgar.

Se ha dicho que la auto-divulgación produce consecuencias, influenciando la conducta de otros hacia uno mismo para mejorar o empeorarla, entonces probablemente los adolescentes divulgan en relación con las consecuencias que ellos esperan obtener.

En la adolescencia los individuos tienden a cambiar su relación interpersonal, ya que los padres mueren o la mayoría de la gente selecciona una pareja, por lo que la auto-divulgación parece ser un medio de acercamiento entre las personas.

En la auto-divulgación existen otros factores que influyen de una u otra manera, en este caso serían las diferencias personales y culturales, las cuales facilitan o entorpecen la divulgación.

Refiriéndose a cada una de las hipótesis se mencionará lo siguiente:

En la primera hipótesis se plantea una relación negativa entre necesidad de afiliación y locus de control en adolescentes. Esta hipótesis se refiere a la premisa de un mayor grado de necesidad de afiliación cuando el locus de control es externo, que cuando es interno.

Dado que es aceptada esta relación y debido a que las respuestas emitidas por los adolescentes de este estudio están de acuerdo a las formas de conductas aprendidas o experimentadas con mayor satisfacción, o de acuerdo a metas altamente valoradas se infiere lo siguiente:

Algunos individuos se asocian a un grupo o a otros individuos con el fin de obtener sus objetivos individuales; y debido a que en los fracasos habrá una gran carga personal, la cual podrá reflejarse en el alto grado de dependencia sobre el grupo. En este estudio los sujetos pertenecen a un grupo de estudiantes que de alguna manera pretenden el mismo objetivo, para este caso-

podrían ser los sujetos con un locus de control externo los que -- tienen un mayor grado de necesidad de afiliación, es decir que -- cuanto más concuerden con las apreciaciones del que está próximo a él o a ellos mayor será la seguridad de sentirse en lo correcto.

Probablemente los adolescentes con un locus de control interno durante su desarrollo asociaron sus éxitos y sus fracasos con factores internos y esto les permitirá aceptar e internalizar las evaluaciones que de ellos hacen las demás personas y así adquirir el concepto del yo, y permanecer relativamente estable e independiente de los individuos que los rodean en el presente.

En la segunda hipótesis se planteó una relación negativa entre auto-divulgación y locus de control. En este caso se aceptó la Ho. Con esto se puede argumentar que no se encontró ninguna relación y que probablemente se encontrará con otras variables, en el caso de auto-divulgación podría ser con necesidad de aprobación social, adaptación, simpatía, competencia académica y atracción interpersonal.

Si un individuo puede tratar con eventos futuros, con el uso de símbolos verbales y puede percibir un evento seguido a una conducta anterior de él mismo, entonces la fuerza de conexión dependerá en parte sobre si o no él siente que hay una causa o una invariable relación entre su conducta y el evento. Una vez que la persona ha establecido un concepto de incasual y casual, los efectos del reforzamiento variarán dependiendo de que relación le asignó a la secuencia del reforzamiento de la conducta.

La última hipótesis planteó una relación positiva entre auto-divulgación y necesidad de afiliación. Tampoco fué confirmada la razón para esto y se cuestiona. ¿Cuando esta relación entre auto-divulgación y necesidad de afiliación se combina con una situación angustiosa requiere de la interacción y de la comunicación con -- otros sujetos acerca de sus sentimientos?

Se dice también que la comunicación verbal no es suficiente para satisfacer la necesidad verbal.

La teoría del aprendizaje ha reconocido que las diferencias --

individuales de la conducta se relacionan a las diferentes tareas-junto con las habilidades y oportunidades que el medio ambiente le brinde al individuo.

En base a los hallazgos encontrados en investigaciones previas se dice que las variables se pueden relacionar probablemente con otros factores que ha intervenido en este estudio, como son la situación en el momento de la aplicación, la relación de los sujetos y el aplicador, la edad de los sujetos, etc. Seguramente se pueden encontrar otros resultados si se consideran a sujetos no adolescentes, ya que debido a los cambios experimentados que implica la etapa de la adolescencia se presenta una inestabilidad en la personalidad durante este período. Otro punto a considerar sería el experimentar con sujetos de otro nivel socio-económico.

La aceptación de las hipótesis nulas demuestra que ciertos elementos de la personalidad no se presentan o se manifiestan necesariamente ligados o en una determinada relación a otras características, puesto que se han formado ciertos mitos o prejuicios en cuanto a la personalidad del individuo. Por lo general se dice que si un individuo presenta tal característica entonces tenderá hacia otras ciertas características.

En cuanto al proceso de socialización se dirá que de acuerdo a la variabilidad del medio ambiente ya sea en tiempo, espacio, lugar, relaciones psicológicas, sociales, económicas y otros factores, determina un tipo de personalidad. Pero dentro de este tipo de personalidad existen sus gradaciones extremas o sutiles, que sin embargo no dejan de ser diferencias de personalidad, y por lo cual no se puede llegar a categorizar o a determinar un tipo de personalidad.

Los elementos que se han analizado son importantes dentro de la personalidad debido a que en la medida que se pueda identificar su manifestación, su relación o causas que los producen se podrá hacer cambios en beneficio del mismo individuo.

Como se puede observar, la comprensión y pronóstico de la conducta del individuo en situaciones sociales es muy difícil debido a que requiere de un intenso estudio y de bastante información.

8.2 LIMITACIONES Y APLICACIONES

Con referencia a los datos obtenidos y al marco teórico, se desprende que hay aún mucho por hacer en cuanto a la investigación de este tipo de problemas, que ayuden en el conocimiento de la personalidad del individuo. Las dificultades que se presentaron como es de notarse fueron: la escasa bibliografía que hable de la relación entre las tres variables estudiadas, por esto es que sólo se describen algunos aspectos sobre este tema.

Se dio a conocer con anterioridad que no se tuvo la intención de generalizar los datos, por las dificultades que presenta un muestreo representativo de la población, sin embargo se considera que la falta de confirmación de las dos hipótesis de trabajo se puede atribuir principalmente al tamaño y tipo de la muestra. La muestra contó con 100 sujetos, lo que reduce y limita en cuanto a la obtención y generalización de los resultados, (ya que estos pudiesen haber sido otros, o se hubiesen acentuado aún más). En cuanto al tipo de muestra los sujetos contaron con ciertas características como la escolaridad y el nivel socioeconómico, que delimitaron y concentraron a determinados adolescentes que son representativos de una porción del total de los adolescentes.

En cuanto al instrumento utilizado en este estudio se puede decir que una reestructuración de éste, basado en la aplicación, experiencias y resultados obtenidos mejoraría su validez y consistencia. Además si este instrumento de medición, es decir el cuestionario se complementara con entrevistas y registros de conductas observables, los resultados se enriquecerían notablemente.

Otro aspecto importante que se debe considerar, son las relaciones planteadas en las hipótesis. En las hipótesis se mencionan las relaciones entre dos variables: como son locus de control con auto-divulgación y auto-divulgación con necesidad de afiliación. Los resultados mostraron la no existencia de estas relaciones, pero algunas investigaciones podrían demostrar la relación entre estas dos variables en combinación con una tercera, es decir que en-

presencia de una tercera variable se relacionan las dos restantes-
o que cada una de las dos variables se relacionan con una tercera.

Los elementos analizados son importantes porque en la medida-
en que se pueda identificar su manifestación, su relación o causa-
se podrá partir para posibles cambios en beneficio del mismo indi-
viduo.

A P E N D I C E A

4. Muchas veces me echan la culpa de cosas que yo no hice.
() si () no
5. Si alguien estudia mucho puede pasar cualquier materia.
() si () no
6. Para lograr que las cosas cambien hay que luchar por ellas.
() si () no
7. Si las cosas comienzan bien en la mañana, va a ser un buen --
día sin importar lo que yo haga.
() si () no
8. Los buenos deseos pueden hacer que pasen cosas buenas.
() si () no
9. Cuando me castigan casi siempre es por una buena razón.
() si () no
10. Me es difícil cambiar la forma de pensar de mis amigos.
() si () no
11. El entusiasmo más que la suerte ayudan a un equipo a ganar.
() si () no
12. Es casi imposible cambiar la forma de pensar de mis padres en
cualquier cosa.
() si () no
13. Mis padres deben dejarme tomar algunas decisiones.
() si () no
14. Cuando hago algo mal, creo que ya no puedo hacer nada para co
rregirlo.
() si () no
15. Algunas personas nacen buenas para el deporte.
() si () no
16. La mayoría de los muchachos de mi edad son más fuertes que yo
() si () no
17. Una de las mejores formas de resolver los problemas es olvi--
dándose de ellos.
() si () no
18. Yo decido quienes van a ser mis amigos.
() si () no

19. Si me dan una pata de conejo creo que me podría traer buena suerte.
 si no
20. Si realizo bien mis trabajos obtendré buenas calificaciones.
 si no
21. He tenido un amuleto de buena suerte.
 si no
22. Le caigo bien a la gente por mi forma de ser.
 si. no
23. Mis padres casi siempre me ayudan si se los pido.
 si no
24. Cuando la gente se enoja conmigo es por una buena razón.
 si no
25. Lo que pase mañana dependerá de lo que haga hoy.
 si no
26. Cuando va a pasar algo malo pasará a pesar de que trate de hacer algo para evitarlo.
 si no
27. Las personas pueden lograr lo que quieren si se esfuerzan.
 si no
28. La mayoría de las veces es inútil tratar de hacer mi propia vida en mi casa.
 si no
29. Cuando suceden cosas buenas es porque trabajé mucho.
 si no
30. Cuando alguien de mi edad quiere ser mi enemigo no puedo hacer nada para cambiar su forma de pensar.
 si no
31. A veces yo decido lo que dan de comer en mi casa.
 si no
32. Es fácil tener amigos que hagan lo que yo quiera.
 si no
33. Es casi inútil esforzarse en la escuela porque la mayoría de los estudiantes son más inteligentes que yo.
 si no

5. Las cosas de tu apariencia que te gustan más o de las cuales estas orgulloso.
 tu amigo tu compañero una persona que conoces poco.
6. Sentimientos acerca de tu educación sexual.
 tu amigo tu compañero una persona que conoces poco
7. Lo que te molesta especialmente de tu amigo (a) más cercana - del sexo opuesto.
 tu amigo tu compañero una persona que conoces poco.
8. Si tienes o no problemas sexuales, la naturaleza de estos problemas, si es que los hay.
 tu amigo tu compañero una persona que conoces poco.
9. Un conocimiento detallado de tu vida sexual hasta el presente, es decir los nombres de tus compañeros sexuales en el pasado y en el presente, si los hay su manera de lograr satisfacción sexual.
 tu amigo tu compañero una persona que conoces poco.
10. Los aspectos del futuro que te preocupan actualmente.
 tu amigo tu compañero una persona que conoces poco.
11. Cosas a las que eres más sensible.
 tu amigo tu compañero una persona que conoces poco.
12. Aquello del pasado, acerca de lo cual tú te sientes más culpable o más apenado.
 tu amigo tu compañero una persona que conoces poco.
13. Tus puntos de vista acerca de lo que es una moral sexual aceptable para ser seguida por cualquier persona,
 tu amigo tu compañero una persona que conoces poco.

14. Acciones que más lamentas haber hecho durante tu vida y por qué.
 tu amigo tu compañero una persona que conoces poco.
15. Aspectos en los que tu consideras estar más desajustado o ser más inmaduro.
 tu amigo tu compañero una persona que conoces poco.
16. Tus puntos de vista personales acerca de la política, la presidencia, la política exterior, e interior.
 tu amigo tu compañero una persona que conoces poco.
17. Ocasiones de tu vida en las que has sido más feliz.
 tu amigo tu compañero una persona que conoces poco.
18. La clase de conducta de los demás que más te molesta o que te enfurece.
 un amigo un compañero una persona que conoces poco.
19. Características de tu papá que no te gustan.
 un amigo un compañero una persona que conoces poco.
20. Características de tu mamá que no te gustan.
 un amigo un compañero una persona que conoces poco.
21. Los sentimientos que te cuestan más trabajo controlar por ejemplo tristeza, depresión, enojo, celos etc.
 un amigo un compañero una persona que conoces poco.
22. Tu mayor ambición en el momento actual.
 un amigo un compañero una persona que conoces poco.
23. Las personas de las cuales estas más resentido y por qué.
 un amigo un compañero una persona que conoces poco.

24. Circunstancias bajo las cuales te deprimas y cuando son heridos tus sentimientos.
 un amigo un compañero una persona que conoces poco.
25. Hábitos y reacciones de los tuyos que te molestan.
 un amigo un compañero una persona que conoces poco.
26. Las materias de las escuelas que no te gustan.
 un amigo un compañero una persona que conoces poco.

Por favor completa estas frases expresando tus verdaderos sentimientos y trata de ser tan franco como te sea posible.

27. Algunas veces yo _____
28. Los pensamientos sexuales _____
29. Deseos con frecuencia _____
30. Mi mayor problema es _____
31. Yo secretamente _____
32. Siento _____
33. La soledad _____
34. Lamento _____
35. Estoy mejor cuando _____
36. Estoy peor cuando _____

III. A continuación se presenta una serie de enunciados leída cada uno de ellos, y marca dentro del paréntesis una "X" según la frecuencia en que realices cada acción.

1. Prefiero decididamente estar solo
 siempre a veces nunca
2. Tengo una ligera preferencia por estar solo
 siempre a veces nunca
3. Tengo una ligera preferencia por estar en compañía de otros.
 siempre a veces nunca

4. Prefieren estar en compañía de otros.
() siempre () a veces () nunca
5. Prefiero estar solo.
() siempre () a veces () nunca
6. Prefiero decididamente estar en compañía de otros.
() siempre () a veces () nunca
7. Me gusta reunirme con la gente que tiene mis mismos intereses.
() siempre () a veces () nunca
8. Me gusta rodearme de personas que aprueban mis ideas y acciones.
() siempre () a veces () nunca
9. Me asocio a personas con un alto prestigio.
() siempre () a veces () nunca
10. Busco personas que me entiendan.
() siempre () a veces () nunca
11. Estoy con los demás para conocer sus ideas.
() siempre () a veces () nunca
12. La mayor parte del día estoy solo.
() siempre () a veces () nunca
13. Cuando tengo miendo busco la compañía de alguien.
() siempre () a veces () nunca
14. Disfruto mejor las situaciones en compañía de los demás.
() siempre () a veces () nunca.
15. Rápidamente busco la compañía de otras personas.
() siempre () a veces () nunca
16. Me reúno con los demás para conocer sus sentimientos.
() siempre () a veces () nunca
17. Asisto a reuniones sociales.
() siempre () a veces () nunca
18. Me reúno con personas que considero capaces
() siempre () a veces () nunca
19. Me reúno con otras personas para conocer sus habilidades.
() siempre () a veces () nunca

20. Me asocio a otras personas cuando tengo un problema.
 siempre a veces nunca
21. Me asocio a las personas que conocen lo que yo desconozco.
 siempre a veces nunca
22. Para olvidar mis problemas me reuno con otras personas.
 siempre a veces nunca
23. Me reuno con otras personas para conocer sus opiniones
 siempre a veces nunca
24. Me gusta realizar trabajos en equipos.
 siempre a veces nunca
25. Prefiero solucionar problemas yo solo.
 siempre a veces nunca
26. Me molesta que me visiten.
 siempre a veces nunca

Por favor completa estas frases expresando tus verdaderos sentimientos.

27. Me siento en el grupo _____
28. ¿Te sientes parte de un grupo? _____
 ¿Por qué? _____
29. Me uno a los demás cuando _____
30. Me aparto de los demás cuando _____
31. En un grupo siento miedo de _____
32. Detesto de un grupo _____
33. Me gustaría participar en un grupo diciendo y haciendo _____

34. Me agrada permanecer en un grupo cuando _____
35. Me desagrada permanecer en un grupo cuando _____

36. Espero de los demás _____

APENDICE B

CUESTIONARIO FINAL

Esta es una investigación que se lleva a cabo para conocer -- las posibles relaciones de algunas características del adolescente y sus implicaciones en su medio ambiente.

El uso que daremos a este material es estrictamente confidencial, así como anónima la entrevista.

Dado que la colaboración en esta investigación es voluntaria--pido excusas por lo extenso del cuestionario y espero que el tiempo que inviertas en él, te sea también de alguna utilidad.

Datos Personales

Sexo _____
 Fecha de Nacimiento _____
 Lugar de Nacimiento _____
 Ocupación del padre _____

I. A Continuación encontrarás una serie de afirmaciones, lee cada una de ellas con cuidado. Si estás de acuerdo con lo que dice la afirmación marca una X (equis) en el paréntesis que dice si. Si no estas de acuerdo marca una equis en el paréntesis que dice -no.

1. Yo puedo evitar que me de catarro.
 () si () no
2. Algunas personas nacen con suerte.
 () si () no
3. Muchas veces me echan la culpa de cosas que yo no hice.
 () si () no
4. Si alguien estudia mucho puede pasar cualquier materia.
 () si () no
5. Los buenos deseos pueden hacer que pasen cosas buenas.
 () si () no

6. Me es difícil cambiar la forma de pensar de mis amigos.
() si () no
7. Me es casi imposible cambiar la forma de pensar de mis padres en cualquier cosa.
() si () no
8. Algunas personas nacen buenas para el deporte.
() si () no
9. La mayoría de los muchachos de mi edad son más fuertes que yo.
() si () no
10. Cuando la gente se enoja conmigo es por una buena razón.
() si () no
11. Lo que pase mañana dependerá de lo que hoy haga.
() si () no
12. Cuando va a pasar algo malo pasará a pesar de que trate de -- hacer algo para evitarlo.
() si () no
13. La mayoría de las veces es inútil tratar de hacer mi propia vida en mi casa..
() si () no
14. Cuando suceden cosas buenas es porque trabajé mucho.
() si () no
15. Cuando alguien de mi edad quiere ser mi enemigo no puedo hacer nada para cambiar su forma de pensar.
() si () no
16. A veces yo decido lo que dan de comer en mi casa.
() si () no
17. Es fácil tener amigos que hagan lo que yo quiera.
() si () no
18. El planear el futuro hace que las cosas salgan bien.
() si () no
19. A veces yo decido lo que mi familia va a hacer.
() si () no

III. A continuación se te presenta una lista de oraciones - que se refieren a tí. Queremos que nos indiques el grado en el -- que has comunicado a diversas personas información de tí. Marca - en los paréntesis los números correspondientes para indicar tu respuesta.

- 0: La otra persona no me conoce en este aspecto.
- 1: La persona tiene una idea general de como soy.
- 2: La otra persona me conoce completamente tal y como soy en este aspecto.
- X: Para las personas en las que no confiarías.

1. Tus pasatiempos o hobbies favoritos.

() tu amigo () tu compañero () una persona que -
conoces poco

2. Las deficiencias personales que más te gustaría mejorar o contra las cuales tú estas luchando para hacer algo en la actualidad.

() tu amigo () tu compañero () una persona que -
conoces poco

3. Pensamientos que has tenido, que te causen repulsión.

() tu amigo () tu compañero () una persona que -
conoces poco

4. Tus puntos de vista respecto a la religión.

() tu amigo () tu compañero () una persona que -
conoces poco

5. Las cosas de tu apariencia que más te gustan o de las cuales - estás orgulloso.

() tu amigo () tu compañero () una persona que -
conoces poco

6. Sentimientos acerca de tu educación sexual.

() tu amigo () tu compañero () una persona que -
conoces poco

7. Lo que te molesta especialmente de tu amigo (a) más cercana -
del sexo opuesto.
 tu amigo tu compañero una persona que -
conoces poco
8. Si tienes o no problemas sexuales, la naturaleza de estos pro-
blemas, si es que los hay.
 tu amigo tu compañero una persona que -
conoces poco
9. Los aspectos del futuro que te preocupan actualmente.
 tu amigo tu compañero una persona que -
conoces poco
10. Cosas a las que eres más sensible.
 tu amigo tu compañero una persona que -
conoces poco
11. Aquello del pasado, acerca de lo cual te sientes más culpable.
 tu amigo tu compañero una persona que -
conoces poco
12. Tus puntos de vista acerca de lo que es una moral sexual acep-
table para ser seguida por cualquier persona.
 tu amigo tu compañero una persona que -
conoces poco
13. Acciones que más lamentas haber hecho durante tu vida y por --
qué.
 tu amigo tu compañero una persona que -
conoces poco
14. Aspectos en los que tú consideras estar más desajustado o ser-
más inmaduro.
 tu amigo tu compañero una persona que -
conoces poco
15. Tus puntos de vista personales acerca de la política, la presi-
dencia la política exterior e interior.
 tu amigo tu compañero una persona que -
conoces poco

16. Ocasiones de tu vida en las que has sido más feliz.
 tu amigo tu compañero una persona que -
conoces poco
17. La clase de conducta de los demás que más te molesta o que te enfurece.
 tu amigo tu compañero una persona que -
conoces poco
18. Características de tu papá que no te gusten.
 tu amigo tu compañero una persona que -
conoces poco
19. Características de tu mamá que no te gusten.
 tu amigo tu compañero una persona que -
conoces poco
20. Los sentimientos que te cuestan más trabajo controlar por ejemplo tristeza, depresión, enojo, celos, etc.
 tu amigo tu compañero una persona que -
conoces poco
21. Tu mayor ambición en el momento actual.
 tu amigo tu compañero una persona que -
conoces poco
22. Las personas de las cuales estas más resentido y por qué.
 tu amigo tu compañero una persona que -
conoces poco
23. Circunstancias bajo las cuales te deprimes y cuando son heridos tus sentimientos.
 tu amigo tu compañero una persona que -
conoces poco
24. Hábitos y reacciones de los tuyos que te molesten.
 tu amigo tu compañero una persona que -
conoces poco
25. Las materias de la escuela que no te gustan.
 tu amigo tu compañero una persona que -
conoces poco

15. Me reuno con otras personas para conocer sus habilidades.
 siempre a veces nunca
16. Me asocio a otras personas cuando tengo un problema.
 siempre a veces nunca
17. Me asocio a las personas que conocen lo que yo desconozco.
 siempre a veces nunca
18. Para olvidar mis problemas me reuno con otras personas.
 siempre a veces nunca
19. Me reuno con otras personas para conocer sus opiniones.
 siempre a veces nunca
20. Me gusta realizar trabajos en equipo.
 siempre a veces nunca
21. Prefiero solucionar problemas yo solo.
 siempre a veces nunca

BIBLIOGRAFIA

- Anastasi, A., Tests Psicológicos, Ed. Aguilar, Madrid, 1967.
- Beal, G., Boltten, J. M. y Roudabough, N., Conducción y Acción Dinámica del Grupo, Ed. Kapeluz, Buenos Aires, 1977.
- Caplan, G. Lebovici, S., Psicología social de la adolescencia, Ed. Paídos, Buenos Aires, 1973, Cap. 2.
- Chandler, T.A., Shama, D. D., Wolf, F. M., and Phanchard, S. K., - "Multiatributional casuality for social affiliation across five cross national sample". Journal of Psychology, 1981, 107, 219 - 229.
- Crandall, V. J., Preston, A. and Robson, A., "Maternal reactions - and the development of independence and achievement behavior in young children". Child Development, 1960, 31, 243-251.
- Crombach, L. J., Essentials of Psychological Testing, Harper and Row Publishers, Nueva York, 1949.
- Crowe, W. L., "The relationship between self-disclosure, locus of control, personal space, social risk-taking, desire-for-novelty, novelty-experiencing and biographical variables", A multi variable approach. Dissertation Abstracts International, - - York University, 1977.
- Cueli, J. y Reidl, L., Teorías de la Personalidad, Ed. Trillas, -- México, 1974.
- De Charms, R., Personal Causation: The Effects Determinants of - - Behaviour. New York, Academic Press, 1968.
- Diose, W., Deschamps, J. C. y Mugny, G., Psicología Social Experimental, Ed. Hispano Europea, Barcelona, 1980.
- Fraum, R. M., "The effect of interpersonal distance on self disclosure in a dyadic interview situation". Dissertation Abstracts Internal, 1975, Feb., Vol. 35.

- Friedman, L. "How affiliation affects stress in fear and anxiety - situations". Journal of Personality and Social Psychology, - 1981, Vol. 40, No. 6, 1102 - 1117.
- Gergen, K. J. and Wishnov, B., "Others' self-evaluations and interaction anticipation as determinants of self-presentation". - Journal of Personality and Social Psychology, 2, 348-358.
- Gesell, A., El Adolescente de 10 a 16 años. 4a. Edic. Ed. Paídos, Argentina, 1971, tr. al Español de Loedel, E.
- Heine, P. J., Psicología Social y Personalidad. Ed. Paídos, Buenos Aires, 1971.
- Inhelder, B. y Piaget, J., De la Lógica del Niño a la Lógica del Adolescente. Ed. Paídos, Buenos Aires, 1972, Cap. 18.
- Joe, V. C. "Review of the Internal-External control construct as a personality variable". Psychological Reports, 1971, 28, -- 619 - 640.
- Jourard, S. M., Self-disclosure: An Experimental Analysis of the Transparent Self. New York: Wiley, 1971.
- Jourard, S. M., and Landsman, M. J., Cognition, cathexis, and the "dyadic effect" in men's self-disclosing behavior. Merrill-Palmer Quartely of Behavior and Development, 1960, 6, 178- - 186.
- Jourard, S. M. and Richman, P., Factors in the self-disclosure - - inputs of college students. Merill-Palmer Quarterly of Behavior and Development, 1963, 9, 141 - 148.
- Jourard, S. M., Age trends in self-disclosure. Merrill-Palmer. - - Quartely of Behavior and Development, 1961, 7, 191 - 197.
- Jourard, S. M., Self-disclosure score and grades in nursing college Journal of Applied Psychology, 1961, 45, 244 - 247.
- Jourard, S. M., Physical Contact and Self-Disclosure. Journal of Humanistic Psychology, 1968, 7, 38 - 48.

- Kinder, B. N. "The relationship of pre-therapy self-disclosure, - the structure of group therapy, and locus of control on the - therapeutic outcome", Dissertation Abstracts Internal, 1975, - - University of South Carolina, 465 - B.
- Ksionzky, S. M. "Some Determinants of breadth and depth of self--- disclosure". Dissertation Abstracts International, Universi- ty of California, 1974.
- Law, S., Figuerres, C., Kent, D. J. "Re-examination of control and independent/dependent field". Perceptual and Motor Skill, -- Vol. 53. Missoula, Montana, 1981.
- Lefcourt, H. M. Internal versus external control of reinforcement: a review. Psychological Bulletin, 1966, 65, 206-220.
- Madsen, J. D. "Interaction of locus of control and supervisory eva- luation on rehabilitation students anxiety, willingness to -- self-disclose and attitudes toward supervision: an analogue - study". Dissertation Abstracts International, 1975. 2080-A.
- Marcoen, A. and Variham, R. "Life satisfaction, locus of control, - self disclosure". Psychological Belgica, 1981.
- Mc Guigan, F. J. Psicología Experimental, Editorial Trillas, Méxi- co, 1974 (2 - Edición 1960).
- Meck, D. S., Bourgeois A. and Leunes A, "Relation of combined mea- sures of locus of control and psychological differentiation"- to personality adjustment". Psychological Reports, 1978, 43, 541 - 552.
- Morse, S.J. and Gergen, K. V. "Social comparison, self-consistency, and the concept of self", Journal of Personality and Social - Psychology, 1970, 16, 148 - 156.
- Nowicki, S. "Sex differences in independence- training practices- as a function of locus of control orientation". The Journal- of Genetic Psychology, 1979, 135, 301-302. Emory University.

- Pelletier, C. S. "The relationship between reported affiliative -- needs of women and their self-disclosure tendencies and affiliative behaviors". Dissertation Abstracts International, -- 1974, feb.
- Phares, J. E., "Internal-External control as a determinant of - - amount of social influence exerted". Journal of Personality and Social Psychology, 1965, Vol. 2, No. 5, 642 - 647, Kansas State University.
- Phares, E. J., Ritchie, D. E., and Davis, W. L., "Internal-External control and reaction to threat". Journal of Personality and Social Psychology, 1968, Vol. 10, No. 4, 402-405, Kansas State University.
- Pick de Weiss, S. Como Investigar en Ciencias Sociales, Editorial Trillas, 1982 (1ra. Edición 1979).
- Rickers-Ovsiankina, M. and Kusmin, A. A. Individual differences - in social accessibility. Psychological Reports, 1958, 4, 391 406.
- Raven, B. H., y Rubin, J. Z. Psicología Social. Las personas en grupos. Editorial Continental, S.A., México, 1981.
- Rodríguez, A. Psicología Social, Editorial Trillas, México, 1980 Cap. 10.
- Rotter, B. J. "Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement". Psychological Monographs: General y Applied, University of Connecticut, 80, No. 1, 1966.
- Rotter, B. J. "Diagnóstico de la Personalidad" Psicología Clínica, Editorial Rabasa, México, D. F., 1965.
- Rotter, B. J. and Mulry, C. R. "Internal versus external control - of reinforcement and decision time". Journal of Personality and Social Psychology, 1965, Vol. 2, No. 4, 598 - 604.
- Schachter, S. Psicología de la Afiliación. Editorial Paidós, Buenos Aires, 1966, Cap. 1 y 2.

- Siegel, S. Estadística no Paramétrica. Editorial Trillas, México 1982 (1 - Edición 1956).
- Simmonds, H. C. "Self disclosure behavior as a function of situation hood for approval and locus of control". Abstracts International, 1977 (Jun), Emory University.
- Skinner, B. F., Verbal behavior, New York: Appleton Century Crofts 1957.
- Sprott, W. J. Introducción a la Psicología Social. Editorial Paídos, Buenos Aires, 1968, 240 - 250.
- Stipek, D. and Weisz, J. Perceived personal control and academic achievement. Review of Educational Research Spring, 1981, -- Vol. 51, No. 1, 101 - 137.
- Steitz, J. A. "An interaction-transaction perspectiva on the perception of control within select life situation". Human Development- Journal Abstract, 1979.
- Tomatsu, S. Sociedad y personalidad, Editorial Paídos, Buenos Aires, 1961.