

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO

FACULTAD DE PSICOLOGIA

"EFECTOS DE LA ATRACCION INTERPERSONAL SOBRE EL ESPACIO

PERSONAL

Tesis Profesional que para obtener el Título de:

LICENCIADO EN PSICOLOGIA

Presenta el señor

ENRIQUE LOPES FLORES



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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.

M. - 23215

aps. 427

"... Sólo se conocen bien las cosas si las domesticamos - dijo el zorro -. Los hombres no tienen tiempo de conocer nada. Lo compran todo hecho en las tiendas. Y como no hay tiendas donde vendan amigos, los hombres no tienen ya amigos. Si quieres un amigo ¡domestícame !

- ¿Qué deb^oe hacer? - preguntó el principito.

- Debes tener mucha paciencia - respondió el - - zorro. - Te sentarás primero un poco lejos de mi así, - en el suelo; yo te miraré con el rabillo del ojo y tu no - me dirás nada. El lenguaje es fuente de mal entendimiento. Pero cada día podrás sentarte un poco más cerca..." (p.66).

"... Pero yo no estaba tranquilo y me acordaba del zorro. Si se deja uno domesticar, se expone a llorar un poco..." (p.80).

Antoine de Saint - Exupéry.

AMI-7

79

: 2

C O N T E N I D O

AGRADECIMIENTOS..... I

INTRODUCCION.....III

CAPITULO I GENERALIDADES Y ANTECEDENTES

I ATRACCION INTERPERSONAL

| | |
|--|----|
| Análisis Conceptual | 1 |
| A) Calidad e Intensidad de la Atracción..... | 2 |
| B) El Modelo de los Sentimientos Positivos | 2 |
| C) Consideraciones sobre el nivel de Desarrollo y la Atracción.... | 3 |
| D) Atracción y Formas de Relación | 4 |
| E) Aspectos Transculturales de la Atracción | 5 |
| F) Atracción como una Actitud Multifacética | 7 |
| - Componente Evaluativo | 8 |
| - Componente Cognitivo | 9 |
| - Componente Conductual | 10 |
| G) Proximidad Física y Atracción | 12 |
| H) Teoría del Equilibrio de Heider | 13 |
| I) Atracción Interpersonal y Reciprocidad | 15 |
| J) Atracción Interpersonal y Semejanza | 18 |
| K) Limitaciones a la Regla de que la Similitud Genera Agrado. ... | 23 |
| L) Semejanza y Personalidad | 24 |
| M) Investigación sobre Atracción Interpersonal en México | 28 |
| N) Atracción Interpersonal y Medición | 31 |

II ESPACIO PERSONAL

| | |
|--|----|
| Análisis Conceptual de la Conducta Espacial | 34 |
| A) Territorialidad | 35 |
| B) Hacinamiento..... | 36 |
| C) Privacidad | 37 |
| D) Espacio Personal | 38 |
| E) Funciones de la Privacidad y del Espacio Personal..... | 47 |
| F) Principales Hallazgos en el Estudio del Espacio Personal..... | 48 |
| G) Personalidad y Espacio Personal..... | 51 |
| H) Cultura y Espacio Personal | 52 |
| I) Urbe y Espacio | 56 |
| J) Consideraciones Metodológicas en el Estudio del Esp. Personal.. | 58 |

| | |
|---|-------|
| <u>CAPITULO I I EFECTOS DE LA ATRACCION INTERPERSONAL</u> <u>SOBRE EL ESPACIO PERSONAL</u> | 65 |
| A) Planteamiento del Problema..... | 66 |
| B) Planteamiento de Hipótesis..... | 68 |
| C) Determinación de Variables | 69 |
| D) Descripción del Experimento | 71 |
| E) Instrumentos | 73 |
| F) Procedimiento Experimental | 90 |
| G) Análisis Estadístico | 93 |
| H) Resultados | 94-97 |
| | |
| <u>CAPITULO III ANALISIS E INTERPRETACION DE LOS RESULTA</u> <u>DOS</u> | 98 |
| | |
| <u>CAPITULO IV SUMARIO Y CONCLUSIONES</u> | 112 |
| A) Limitaciones del Estudio | 115 |
| B) Sugerencias de Futura Investigación | 119 |
| | |
| <u>REFERENCIAS</u> | 121 |
| | |
| <u>APENDICES</u> | 127 |

AGRADECIMIENTOS.

Quiero expresar mi más profundo agradecimiento a todas las personas que directa o indirectamente contribuyeron a la realización del presente trabajo:

A la maestra Lucy Reidl sin cuya ayuda desde el principio hasta el final, hubiera sido imposible la elaboración de este estudio.

A la maestra Norma González por su desinteresada ayuda al leer y comentar la parte teórica.

A mi gran amigo Gilberto Morales Cano quien me alentó a iniciar el trabajo y me apoyó en los momentos más difíciles, así como por su colaboración directa en él.

A mi estimado colega Angel Alvarez por su valiosa ayuda durante la situación experimental.

A mi hermanos Alicia, Luz María y Gustavo por su gran interés por ayudarme en el experimento.

A la doctora Alma Zoreda quien me supo infundir la suficiente confianza en mí mismo para seguir adelante cada vez con mayor entusiasmo.

A las autoridades de la Vocacional 5 "Taxqueña", quienes amablemente me permitieron el acceso a los alumnos que participaron como sujetos, en especial a la maestra Silvia López y al maestro Miguel Camarillo, así como también al personal de Trabajo Social.

A todos los muchachos y muchachas que participaron como sujetos -
experimentales.

A mis padres que siempre me dieron todas las facilidades para mi -
formación.

A Renato Champés, Nahúm Martínez y Mario Sánchez por su ayuda -
para el procesamiento de los datos estadísticos en el Centro de Cómputo de
la U.N.A.M.

A mis maestros y a todas las personas que de manera intelectual me
han inculcado un profundo interés por la Psicología.

A todos ellos mi más sincero reconocimiento.

E.L.F.

INTRODUCCION.

Al recorrer las calles de la ciudad, al trasladarse al campo de trabajo, yendo en cualquier tipo de transporte (camión, metro, automóvil, etc.), - incluso dentro de nuestro propio hogar, no es raro que experimentemos aislamiento y soledad aunque estemos con otras personas. En la mayoría de los - casos participamos en una verdadera colmena humana que comparte el mismo - techo, en cercanía física, pero que se ignora entre sí casi de manera absoluta.

¿Qué sucede? ¿Es que el individuo ha llegado a ser incapaz de relacionarse con los demás rompiendo el mundo encapsulado de sí mismo y el de los otros? ¿Es que ya no le es posible definir su personalidad a través de dar y recibir en sus relaciones con sus padres, hermanos, colegas, vecinos, parejas, etc.?

En los últimos años, la psicología social nos ha venido aclarando algunos aspectos importantes de nuestro proceso de interacción social donde encontramos la constante integración y desintegración de relaciones interpersonales. Dos de tales aspectos son el fenómeno de atracción interpersonal y el otro es el del espacio personal.

¿Por qué preferimos a ciertas personas por encima de otras? ¿A quienes elegimos para relacionarnos y cómo seleccionamos a las personas apropiadas?, son preguntas que el estudio de la atracción trata de responder.

De acuerdo a los datos que describiremos, se ha sugerido que la semejanza que percibimos de los otros con respecto a nuestra propia

imagen, es alguna de las contestaciones que se han dado a interrogantes sobre la atracción, como las anteriores. Se considera, pues, que las personas que se atraen deben tener ciertas semejanzas que las hace sentirse "seguras" en una relación determinada.

Por otro lado, el estudio del espacio personal se nos presenta como un manejo no verbal de nuestras relaciones. Suponemos, que una persona que tiene una relación afectiva orientada positivamente, con una o varias personas, mantendrá con ellas, una distancia menor que si tuviera una relación negativa o simplemente, falta de relación afectiva.

Nuestro interés, por lo tanto, es comprobar si efectivamente una persona que siente cierto aprecio por otra u otras, les permite mayor cercanía física, o sea, les deja "entrar" a su espacio personal, como ha sido llamado - - aquel territorio portátil que rodea al individuo y que permite que las personas guarden entre sí "su distancia". Queremos saber también, qué función o papel desempeña el espacio personal en las relaciones interpersonales, así como conocer bajo que circunstancias y a qué tipo de personas el sujeto permite la cercanía y qué sucede si las condiciones que cada individuo pone como norma, se ven amenazadas o transgredidas.

Quizá la investigación, tal como quedó diseñada no pueda resolver ni la mínima parte de las anteriores incógnitas, no obstante, es nuestra intención - despertar el interés en un campo de investigación poco explorado en nuestro medio que de hecho puede contribuir grandemente a la comprensión de la interacción humana,

En el primer capítulo revisaremos las concepciones teóricas de la -

atracción interpersonal y del espacio personal, tratando de identificar los factores determinantes de cada variable, y describiendo sus aspectos metodológicos. En el segundo capítulo describiremos con todo detalle el estudio realizado, el procedimiento que se siguió, el planteamiento de hipótesis y los resultados que se obtuvieron. En el 3er capítulo analizamos e interpretamos los resultados; y en el 4o. presentaremos las conclusiones a las que se llegaron, y haremos un pequeño resumen. Finalmente enumeramos la bibliografía consultada y presentamos un pequeño apéndice.

CAPITULO I

GENERALIDADES Y ANTECEDENTES

CAPITULO I

I.- ATRACCION INTERPERSONAL.- ANALISIS CONCEPTUAL.

Una consecuencia natural de la interacción humana es la formación de amistades basadas en el apego que la mayoría de la gente desarrolla a medida que avanzan sus contactos con las demás personas. El sentirse aceptado o rechazado por los demás es una variable que ejerce una considerable influencia sobre la conducta del hombre. Casi todos los investigadores que han estudiado el fenómeno de la atracción interpersonal han coincidido en conceptualizarlo, antes que nada, como el componente afectivo de las relaciones sociales, ya que "... difícilmente nos mantenemos afectivamente neutros respecto a las personas con las que sostenemos contacto constantemente, de la misma manera que no es común que los demás expresen, apenas sentimientos de neutralidad afectiva en relación con nosotros". "Queremos mucho o poco, amamos, odiamos, aborrecemos también en diferentes intensidades, e incluso algunas veces nos sentimos relativamente neutros en nuestras relaciones afectivas". (Rodríguez, 1972).

Según Newcomb (1961), la atracción se refiere a cualquier orientación directa (de parte de una persona a otra), que puede describirse en términos de signos positivos o negativos, así como de la intensidad de tal orientación. Esta definición ha sido empleada por la mayoría de los investigadores que han estudiado la atracción interpersonal. Varios sentimientos conceptualmente distinguibles, por ejemplo: la gratitud, el respeto, la preferencia y varias formas de amor, caen dentro de la anterior definición, aunque la investigación

de la atracción interpersonal se ha concentrado principalmente en la simpatía y sus antecedentes.

Huston (1974) afirma que los investigadores que estudian el fenómeno de atracción, usualmente se ponen como tarea averiguar las causas de una orientación positiva de parte de una persona a otra. En base a esta aproximación se ha generado una substancial cantidad de investigación. Huston también opina que sólo se han hecho limitados esfuerzos para refinar el problema conceptual de la atracción interpersonal y que cuando se han ofrecido conceptualizaciones, éstas frecuentemente carecen de integridad operacional. En seguida propone que los estudiosos del problema se tendrán que enfrentar con cinco áreas de dificultad para construir una teoría de la atracción en base a los datos de que se dispone. Estas áreas son las siguientes:

A) CALIDAD E INTENSIDAD DE LA ATRACCION.

Se tiende a enfocar la intensidad de una atracción positiva de un individuo hacia otro, descuidando la diferencia cualitativa entre los sentimientos. Puesto que, tanto los antecedentes como las diferencias cualitativas de los distintos sentimientos probablemente difieren en algún grado uno de otro, el desarrollo de medidas capaces de distinguir entre ellos es una tarea importante a la que se enfrenta la investigación sobre atracción. Intentos recientes han enfocado la diferencia entre la simpatía y amor romántico. Rubin, por su parte (citado por Huston, 1974), intenta diferenciar simpatía de respeto.

B) EL MODELO DE LOS SENTIMIENTOS POSITIVOS.

La covariación de los sentimientos positivos como los anteriores - -

(simpatía, respeto, amor), tiene todavía que ser determinada. La conducta de un individuo hacia una persona que el individuo prefiere, pero no ama, por ejemplo, es indudablemente bastante diferente en significado, respecto a la conducta exhibida hacia una persona que es tanto preferida como amada. La intensidad de sentimientos y su variación probablemente cambie en función de factores como el rol desempeñado en la relación (madre - hija, esposo-esposa, vendedor - cliente), el grado de involucración logrado por los individuos uno con otro (relación reciente o relación larga) y los niveles de desarrollo de las personas (niños, adolescentes o adultos).

C) CONSIDERACIONES SOBRE EL NIVEL DE DESARROLLO DE LA ATRACCIÓN.

La interrelación entre desarrollo psicológico y el fenómeno de atracción ha sido pobremente articulada. La edad, puede tener que ver mucho con las relaciones afectivas al menos de la siguiente manera: primero, el nivel de desarrollo cognitivo de los individuos está probablemente ligado con el carácter y la integración de sus sentimientos interpersonales afectando así sus relaciones sociales. Los niños egocéntricos, como Lickona (cit. por Huston, 1974) puntualiza, probablemente simpatizan entre sí de manera completamente diferente'. El amor significa una cosa al niño y otra totalmente diferente a la pareja de edad avanzada o a la de recién casados. Los individuos que han llevado relaciones insatisfactorias pueden definir palabras como simpatía y amor en términos menos encendidos que aquellos que han tenido relaciones satisfactorias. También es posible que las parejas en las diferentes etapas de su vida se enlazan por diferentes modelos de sentimientos, así vemos que el amor puede aparecer en las etapas tempranas de la relación, mientras que la simpatía puede bastar en las etapas posteriores; sin embar

go se da también el caso contrario.

D) ATRACCION Y FORMAS DE RELACION.

La atracción generalmente ha sido estudiada fuera del contexto del transcurso de la relación. Como los antecedentes, la naturaleza y las consecuencias sociales de la atracción varían en algunos aspectos como una función de la definición del rol y el grado de involucración de los interactuantes, los teóricos que desean extrapolar los datos sacados del laboratorio a la vida real, deben proceder con cautela. Kerckoff y Mc Call (cit. por Huston, 1974), arguyen que la atracción puede no ser entendida si no tomamos en cuenta los atributos y el rol que el otro ocupa en relación con la persona. Por ejemplo, la agresividad de tipo masculino puede ser vista en algunas mujeres como una característica deseable y en otras como brutal y deplorable, según sean las circunstancias o contexto en que tal agresividad se presente, por ejemplo, en un juego de volibol entre jugadores de ambos sexos, la agresividad puede ser grandemente apreciada en las mujeres, pero dentro del matrimonio, puede ser repelida por unos maridos y aceptada por otros. El que una mujer sea agresiva puede despertar temor en ciertos varones provocando hostilidad hacia esa mujer, pero puede parecer atractiva a otro tipo de varones. De esa manera vemos que la percepción de atributos dentro de diferentes roles afectará la atractividad entre las personas.

Levinger (cit, por Huston, 1974) ha distinguido entre niveles de relación en términos de grado de involucración de las personas entre sí y ha sugerido que los antecedentes y consecuencias de la atracción varían a diferentes

niveles. Según Levinger, la atracción en etapas tempranas de una relación está grandemente basada sobre las recompensas esperadas y los costos de la relación así estipulada. La imagen proyectada por la otra persona incluye factores como la apariencia física (complexión, atractivo de la cara, atuendo, arreglo personal, etc.), maneras y actitudes hacia un número limitado de tópicos. Sin embargo, en etapas posteriores de interdependencia, las recompensas actuales y el costo, son de gran importancia en la determinación de la atracción. Se necesitan más explicaciones de la naturaleza de estas recompensas y costos y la comprensión de como éstos operan en las relaciones de larga duración, para el desarrollo de una visión balanceada del fenómeno de la relación - atracción.

E) CONSIDERACIONES TRANSCULTURALES DE LA ATRACCION.

Dado que la mayoría de las conceptualizaciones de la atracción, como puntualiza Roenblatt (cit. por Huston, 1974) se basan en datos reunidos de experimentos que usan muestras no representativas de la población, es difícil valorar su grado de generalización. La naturaleza y patrones de sentimientos despertados en diferentes situaciones sociales difieren de cultura a cultura. Por ejemplo, la atracción sexual entre individuos del mismo sexo es sancionada socialmente en la mayoría de los países occidentales, por lo que la frecuencia de la homosexualidad es menor en esas sociedades que en culturas donde esta práctica no es vista con tal intolerancia. (Ford y Beach, 1951, Lewinsohn, 1958, cit, por Huston, 1974). Rosenblatt (cit, por Huston, 1974), indica que existe substancial diferencia transcultural en los sentimientos que se toman en cuenta para que las personas decidan contraer matrimonio, ya -

que estos sentimientos influyen tanto la decisión como el éxito futuro en la vida matrimonial.

El grado en el que los atributos personales son considerados como elementos para sentir atracción por alguien, dentro de las diferentes subculturas, es una cuestión a la que se le ha dado también sólo una atención limitada. Kerckhoff (cit. por Huston, 1974), sugiere por ejemplo, que las diferencias subculturales en la concepción de roles sociales afectan la deseabilidad de atributos que la gente posee. Este autor nota que las concepciones de roles apropiados, varían de una clase social a otra y, por consiguiente, las expectativas respecto al rol de conducta apropiada, también varían. En tales términos la atracción es claramente una construcción compleja. Los sentimientos ambivalentes de una persona hacia otra captan esta complejidad. Para que los investigadores se ajusten a estas clases de ambivalencia necesitan dedicar más atención a establecer conceptualizaciones adecuadas y medidas operacionales de atracción. Kaplan, (1972), ha presentado una modificación de la técnica del diferencial semántico, la cual permite a los investigadores distinguir entre ambivalencia e indiferencia. Sin embargo, se necesita desarrollar más la metodología para incrementar la calidad de la investigación acumulada, no obstante, Huston cree que los investigadores no deberían abocarse exclusivamente a problemas de medición y metodología sino, idealmente, deberían concentrarse en los variados sentimientos de preferencia y a sus correlatos y a examinar la importancia de factores tales como el nivel de desarrollo de los interactuantes, la definición del rol en la relación, el grado de involucración de los interactuantes y el contexto sociocultural. Además deberían continuar explicando las consecuencias conductuales de la

F) LA ATRACCION COMO UNA ACTITUD MULTIFACETICA.

Hay dos maneras de examinar la atracción como una actitud multifacética: Primero, la atracción puede ser vista como una constelación de sentimientos que comprende la orientación evaluativa de una persona hacia otra. - Segundo, puede considerarse que las actitudes basadas en la atracción incluyen los siguientes tres elementos: a) un componente evaluativo que se refiere a la calidad e intensidad del sentimiento de uno hacia otra persona. b) - Un componente cognitivo que se refiere a la creencia o creencias que uno - tiene acerca de otra persona, así como el proceso por el cual se desarrollan estas creencias; y c) un componente conductual que se refiere a la tendencia de uno a aproximarse o evitar a otra persona, así como la manera en que estas tendencias conductuales se manifiestan.

La combinación de sentimientos, creencias y disposiciones conductuales, proporcionan una descripción comprensiva de la actitud hacia aquella persona. Los enlaces entre las evaluaciones, cogniciones y orientaciones conductuales, son muy complejos. Los tres componentes se influyen entre sí - reciprocamente. No sólo hacen que las características personales atribuidas a una persona (creencias), influyen la conducta, sino que también es verdad el modelo contrario. Una persona que se esfuerza por desarrollar una - relación con otra por intereses de su estatus, puede empezar por preferir - mayormente a otra persona. Esta preferencia incrementada, puede, a su vez, dirigir a la percepción, distorcionar la memoria, o suscitar conductas en - otros para confirmar la validez de la evaluación original (Lott y Lott, 1972; citado por Huston, 1974).

Componente Evaluativo.

Teóricos e investigadores han propuesto tres puntos de vista contrarios concernientes al origen de las evaluaciones interpersonales: primero, las evaluaciones pueden basarse en un análisis más bien desapasionado de las características de otra persona ("es inteligente, bien parecido y amigable, por lo tanto me cae bien"); segundo, en la interpretación psicológica: "me siento tenso y excitado cuando estoy cerca de ella, puede que ya la esté queriendo", y tercero, es probable que resulte de la conducta de una persona hacia otra: "siempre le hago favores, será porque lo aprecio". Anderson y colaboradores, (1971), citado por Huston, (1974), han sugerido que las evaluaciones derivan de la consideración de los rasgos de la persona juzgada. Tedeschi (cit en Huston, 1974), reconoce la base afectivo provocador de la evaluación, pero enfatiza que la atracción se funda en la expectativa de la otra persona respecto a que ésta proporcionará altruistamente beneficios o favores a través de un número de situaciones y a través del tiempo. Presumiblemente, cualquier característica personal atribuida a otra persona que se cree relacionada con esta expectativa, será susceptible de atracción. Byrne y sus colegas, (cit, por Huston) en contraste, han enfatizado las bases afectivas y la cognición. Berscheid y Walster (en Huston, 1974), fundamentan su teoría del amor en el supuesto de que cuando las personas son excitadas psicológicamente se esfuerzan por interpretar su excitación; algunas veces la más plausible interpretación es "amor" por la persona que se supone causa tal excitación. Varias formulaciones de la consistencia cognoscitiva (Abelson, Aronson, McGuire, Newcomb, Rosemberg y Tannenbaun, 1968 y Zajonc, 1968, citados en Huston, 1974), predicen que las personas que se comportan positivamente

más que negativamente hacia otro individuo, preferirán al individuo en un grado más alto.

Componente Cognitivo.

La fuente de creencias que constituyen el componente cognitivo de las actitudes interpersonales, pueden ser las comunicaciones de un tercer elemento (que es material de reputación), observaciones de sus interacciones individuales con otros, o enfrentamiento con los individuos. En la primera instancia, la fuente y la información se evalúan por su creibilidad. En las otras dos instancias, las características se infieren de la conducta del individuo. Por ejemplo: una persona que proporciona una sonrisa semejante para cualquier gente, puede ser percibida como amigable, pero una persona que da una gran sonrisa a un individuo y una sonrisa menor a otros, puede pensarse que es atraído particularmente por la que recibe la gran sonrisa y de esa manera se define un tanto diferencialmente la primera persona.

Los modelos que describen como se hacen tales inferencias han sido proporcionados por Heider (1958), Jones y Davis, (1965) y Kelley (1967); citados por Huston, (1974). La disponibilidad de la información y el peso asignado a la información sobre la persona, depende de muchos factores, incluyendo la duración, la profundidad y la extensión de la asociación, la definición del rol en la relación y el nivel del desarrollo cognitivo de los interactuantes. La definición del rol en la relación padre-hija, por ejemplo, puede ocasionar diferentes conductas que las ocasionadas por la relación madre-hija. Padres y madres, además, colocan probablemente diferentes pesos -en términos de importancia - a las diferentes características que ellos atribuyen a la hija.

Los individuos que difieren en características personales como actitudes y valores, autoestima, estado de ánimo, personalidad y apariencia física, nivel de desarrollo cognitivo, etapa en el ciclo vital, motivación, herencia sociocultural y estructura cognitiva, es indudable que evalúen (en términos de ser atraídos o repelidos) la misma información acerca de otras personas, muy diferentemente.

Cada elemento de información respecto a otra persona, tiene que poderse pesar e integrar a una visión general del individuo que está siendo juzgado (Anderson, 1971). Dado que el contexto situacional puede activar motivos que cambien el peso relativo asignado a los varios atributos, sobre todo las impresiones de otra persona que pueden cambiar aunque no se disponga de nueva información. Por ejemplo, la habilidad para las matemáticas puede ser altamente valorada cuando se trata de seleccionar a un compañero de estudio en un curso de psicología experimental, pero esta misma habilidad llega a ser de mínima importancia cuando sólo se requiere compañía para irse de parranda. En este último caso serían más importantes características como buen humor, jovialidad y compatibilidad de actitudes, más que la habilidad para los números.

Componente Conductual.

El enlace entre conducta y orientaciones evaluativas es complejo y ha sido un persistente campo de confrontaciones entre teóricos cognoscitivistas y conductistas. Una breve discusión de los factores predictivos de la conducta de atracción ilustrará la complejidad del enlace entre las dos dimen

siones. Primero, si la atracción hacia otro se manifiesta conductualmente, depende de la atractividad de la persona bajo consideraciones relativas a las elecciones alternativas, más simplemente, si usted se aproxima a alguien, puede depender tanto de quien más esté accesible como de que usted sea atraído a la persona a la que usted se aproxima (Thibaut y Kelley, 1959, en Huston, 1974). La relativa atractividad de la gente puede variar también de una situación a otra dependiendo de los motivos despertados en el individuo (Huston, Lott, y Lott, Mc. Call; en Huston, 1974). Segundo, cuando un individuo no sabe si una aproximación encontrará aceptación o no, puede hacer dudar al sujeto a aproximarse. (Huston, 1973). Tercero, los individuos aprenden que ciertas conductas son manifestaciones adecuadas de sentimientos particulares. Por ejemplo: besar es apropiado como expresión de amor pero no siempre de respeto, en contraste, se prefieren más los actos diferenciales para respeto que para amor. Cuarto, las expresiones conductuales de atracción son influenciadas por su propiedad a la naturaleza de la relación. La atracción expresada en la forma de intimidad sexual, por ejemplo, es considerada como inapropiada por los americanos en la relación padres-hijos, pero es bien vista en algunas relaciones heterosexuales entre adultos. Quinto, ciertas manifestaciones conductuales de atracción son sancionadas en diferentes contextos culturales. Por ejemplo, en algunas sociedades los maridos ofrecen acceso a sus mujeres para visitar a otros varones en su casa e incluso tener relaciones sexuales con ellos. (Ford y Beach, 1951). Sexto, hay diferencias entre los individuos en los modos de expresar la atracción. La gente varía en el grado en que les agrada la intimidad física,

el goce de descubrir los sentimientos personales de otros y el valor de estar con la gente. Las preferencias y aversiones de los participantes afectan indudablemente, la manera como las conductas pueden predecirse en base al conocimiento de la atracción. Finalmente, dado que las conductas ocurren en patrones interrelacionados, el exclusivo enfoque de una conducta aislada puede proporcionar conclusiones irreales, acerca de la relación de la atracción y la conducta en general (Altman, 1974, en Huston, 1974).

G) PROXIMIDAD FISICA Y ATRACCION.

Consideraremos ahora algunos aspectos de la atracción más relevantes al presente estudio de manera más detallada. Uno de ellos es la proximidad física, que según se ha descubierto, tiene una fuerte influencia en la selección de la amistad.

Los investigadores refieren que los estudiantes que comparten clases, dormitorios o lugares dentro del salón de clases se atraen más frecuentemente que aquellos que se encuentran más distantes geográficamente. (Festinger, 1953; Byrne, 1961 y otros, citados por Berscheid y Walster, 1969). Festinger y colaboradores (1950, cit. por Berscheid y Walster, 1969), hicieron una investigación para conocer el desenvolvimiento de la amistad en dos colonias para estudiantes casados. Encontraron que las amistades que se desarrollaron más favorablemente fueron las que surgieron entre vecinos contiguos y menos entre vecinos separados por una o más casas. Otras investigaciones han mostrado que el contacto constante con personas de diferentes grupos raciales tiende a disminuir el prejuicio contra los mismos (Palmore, 1955; Deutch y Collins, 1958; Man, 1959; en Berscheid, 1969).

La proximidad también ha mostrado ser importante en la selección matrimonial. Numerosos estudios han demostrado que existe una relación inversamente proporcional entre la distancia que separa a los posibles cónyuges y el número de matrimonios efectuados. (Bossard, 1932; Abrams, 1943, Kennedy, 1943; y otros, cit. por Berscheid, 1969).

Los reportes policiácos, por otra parte, también han encontrado relación entre la proximidad y expresión de hostilidad, agresión, robos, homicidios, etc., en los que se pone de manifiesto que la mayoría de los de--lincuentes conocen a sus víctimas. Esto parece indicarnos que la proximi--dad puede ser una condición necesaria para el establecimiento de una rela--ción positiva, pero también parece serlo para el establecimiento de una relación negativa. La proximidad parece permitir -a medida que la distancia disminuye- la adquisición de mayor escala de información por parte de los otros, así como la posibilidad de ser gratificados o castigados *en mayor - grado por los demás. En términos generales se ha visto que la relación - por sí sola facilita los sentimientos de agrado mutuo. Newcomb dice que: "Cuando las personas interactúan, en posibilidades de premiar o castigar, son más frecuentes aquellas que producen el reforzamiento que las que producen extinción."

H) TEORIA DEL EQUILIBRIO DE HEIDER .

La teoría del Equilibrio de Heider (1958), podría ser una de las ex--plicaciones a la relación entre proximidad y agrado. Esta teoría establece que las personas buscan sus relaciones sentimentales armoniosas con - -

respecto a las percepciones de relación unitaria existente entre los objetos. Al referirse a las relaciones sentimentales Heider dice: "sentimientos en la simple actitud positiva o negativa en relación con alguien o algo. Una relación unitaria existe cuando dos objetos o entidades diferentes son percibidas como un conjunto, como pertenecientes el uno al otro, en unidad". Heider basa lo anterior en los principios de la organización perceptual formulados por los gestaltistas. Los psicólogos de la Gestalt descubrieron que la proximidad es una de las relaciones entre objetos que frecuentemente conduce a la formación unitaria: objetos especialmente cercanos tienden a ser percibidos como una unidad. Por lo tanto, de acuerdo con la Teoría de Heider, si uno percibe que existe una relación unitaria con otro (el otro se encuentra cerca), esta percepción deberá conducir a una relación armoniosa de agrado.

Darley y Berscheid (1967), hicieron un experimento para comprobar si la formación unitaria producida por la anticipación del actuar íntimamente con otro aumentaba la atracción. Los resultados mostraron claramente que los participantes expresaban más agrado por aquellos con los que se suponía que serían compañeros, y por lo tanto tendrían que actuar íntimamente con ellos después, que por lo que no lo serían. Esto implica, por lo tanto, que la sola expectación de proximidad, facilita una percepción unitaria, con los respectivos sentimientos de agrado, aún cuando esta proximidad no se base en la información previa del otro.

Berscheid, Boyle y Darley (1968), encontraron que aún cuando los sujetos anticipaban la posibilidad de relación con una persona objetivamente indeseable, la atracción producida por la simple anticipación de la relación ínti-

ma hacía que los sujetos escogieran interactuar voluntariamente con esa persona negativa, más frecuentemente que con personas con las que no habían anticipado asociación alguna.

Por lo que hemos dicho, podemos concluir que la proximidad probablemente se relaciona con la atracción, o repulsión, porque permite obtener mayor información acerca de las personas y también experimentar gratificaciones y castigos por parte del otro. También hay evidencia de que la sola proximidad, sin la serie de informaciones que otorga sobre el otro y aún sin experimentar premios y castigos, facilita la atracción del uno por el otro como producto del deseo del individuo de consistencia cognoscitiva.

I) ATRACCION INTERPERSONAL Y RECRIPROCIDAD.

Parece ser que una de las necesidades fundamentales de los individuos es la aceptación por parte de los compañeros o personas que los rodean. Si esta necesidad realmente existe, el recibir aceptación de otros constituye una gratificación, y como por lo general sentimos agrado por las personas que nos gratifican, podemos pensar que nos gustan aquellos que nos aceptan o que nos muestran agrado.

Desde el punto de vista de la Teoría del Equilibrio de Heider, se puede predecir la reciprocidad en el agrado. Por ejemplo, si una persona (P) siente agrado por algo (X), y otra persona (O) le agrada también el objeto (X), un estado de equilibrio cognoscitivo implicaría que la persona (P) le gustará la otra (O). Si tales condiciones de equilibrio no se cumplen, surge, de acuerdo con Heider, un estado de conflicto e incomodidad que promueve al cambio en la relación para alcanzar un nuevo equilibrio. Se han obtenido los

muchos datos correlacionados a partir de una amplia gama de estudios, que sostienen la teoría del agrado recíproco. Estos datos comprueban que hay una tendencia a pensar que las personas que le gustan a uno, también sienten agrado por nosotros. Si es cierto que nos gusta la gente a la que le agradamos, esperamos que exista dicha correlación. Sin embargo, Backman y Secord (1959; en Berscheid y Walster, 1969), piensan que la percepción de aceptación en aquellos por quienes se experimenta agrado, no es concluyente en relación a la reciprocidad propiamente dicha. Por tanto, realizaron una investigación en ese sentido. Dijeron a los sujetos que se encontrarían en grupos de extraños con personas que seguramente sentirían agrado por ellos, y al analizar los sociogramas encontraron que la sola percepción de ser aceptados, implicaba aceptarlos en mayor grado, eligiéndolos como compañeros al principio del experimento sin que esto se mantuviera al término del mismo.

El experimento de Backman y Secord, sugiere que si una persona percibe que le gusta a otra, tiende a sentirse atraído hacia ella, pero ocurre también el proceso contrario. Es decir, si uno se siente muy atraído por otra persona, tiende uno a sobreestimar la medida en que uno le es atractivo a esa otra persona. Tagiuri (1958; cit. por Berscheid y Walster, 1969), ha encontrado que este proceso también opera.

Si este efecto de positividad realmente existe, puede pensarse que los resultados de Deutch y Solomon sostienen la predicción de la teoría de la consistencia cognoscitiva aunque no hubiera habido diferencia en el agrado expresado por ninguno de los dos tipos de evaluadores (favorables ni desfavorables).

rables), ya que las notas malas que estos evaluadores mandaban a los sujetos no producían mayor estimación que las notas buenas. Parece ser, entonces, que el efecto típico del reforzamiento se vió atenuado cuando el aprecio proporcionado es cognitivamente incongruente con respecto al sujeto al que va dirigido

Dichoff (1961), cit. en Berscheid y Walster, 1969, estudió también las respuestas de las personas con respecto a las evaluaciones de otros. En su investigación encontró, también, el efecto del "positivismo" de manera que los resultados revelaban una relación positiva entre la evaluación favorable recibida por el sujeto y el agrado manifestado hacia el entrevistador. Los resultados mostraron además, que la posibilidad de "motivos posteriores" de participación influía de una manera importante, ya que una evaluación constantemente positiva del entrevistador, producía mayor agrado y estimación cuando tal posibilidad no existía. Uno de los hallazgos importantes de la investigación, fue que el grado de atracción o agrado por el entrevistador estuvo en función directa de la evaluación del entrevistador y que la autoestimación se mantuvo independientemente de tales expresiones sin que se comprobara, como se suponía, que los sujetos con mayor autoestimación apreciarían a las evaluaciones positivas más que los sujetos con baja autoestima. Podríamos pensar que éstos resultados son contradictorios con los obtenidos por Deutsch y Solomon. pero no obstante, podemos plantear dos conclusiones con fundamento en lo que hemos revisado anteriormente.

1.- Si otros nos admiran por razones distintas de las que nosotros mismos lo hacemos, en la medida en que se tenga una menor autoestima,

se apreciará la aceptación del otro y se resentirá más su rechazo.

2.- Si otro siente agrado por nosotros, por aspectos que nosotros mismos consideramos de valor, entre más preciso sea el otro en sus juicios y consideraciones, más atraídos nos sentiremos hacia él.

J) ATRACCION INTERPERSONAL Y SEMEJANZA.

Se dice generalmente, que la similitud es una de las razones por las que las personas se atraen mutuamente.

Newcomb ha hecho notar que el viejo adagio de que "pájaros del mismo plumaje vuelan juntos", ha venido funcionando entre la gente como una "ley" de la conducta humana pero que dicha ley tiene una utilidad limitada porque es indiscriminada. Las personas pueden ser similares o diferentes en cualquier dimensión en la que el ser humano pueda ser colocado. Algunos autores piensan que la similitud está relacionada con la atracción, mientras que otros dudan de que tal relación exista.

Se han realizado múltiples investigaciones en cuanto a la relación entre semejanza de actitudes y atracción interpersonal. Una hipótesis al respecto plantea que nos agradan aquellas personas que poseen actitudes semejantes a las nuestras. Otra hipótesis plantea que tendemos a percibir como más semejantes a nosotros a aquellos que nos agradan y como más diferentes a los que nos desagradan. Estas dos hipótesis pueden derivarse de la teoría de la consistencia cognoscitiva, pero se refieren más específicamente a los postulados de la "Teoría del Equilibrio" de Heider. Esta, como dijimos anteriormente, sostiene que las personas tienden a establecer rela--

ciones sentimentales armoniosas, a través de percepciones unitarias, de modo que entidades separadas que son similares, tienden a ser percibidas como una totalidad en relación unitaria. De acuerdo con esta teoría, una relación unitaria positiva, se establece a través de la semejanza.

Hay evidencias que demuestran que las personas que sienten agrado -- unas a otras, se perciben como similares, seguramente como más similares de lo que en realidad son. Los investigadores han medido tanto la semejanza percibida como la real que existe entre personas que se agradan mutuamente.

Byrne y Blaylock (1963), Levinger y Breedlove, (1966), citados en -- Berscheid y Walster, 1969, encontraron que el grado de semejanza de actitudes que existe entre esposos, es significativamente menor que el grado de semejanza que los esposos suponen que existe. Aunque el grado de semejanza -- supuesta puede representar la necesidad de consistencia cognoscitiva, puede indicar también, que los esposos enfatizan sus semejanzas y evitan áreas de desacuerdo en busca de armonía.

La hipótesis de que el agrado conduce a la percepción de semejanza ha recibido su mayor apoyo en los estudios en que los sentimientos de atracción -- han sido provocados por aspectos diferentes de la semejanza de actitudes en -- los que la interacción propiamente dicha, entre los sujetos, no ha ocurrido. -- Byrne y Wong (1965, cit. por Berscheid y Walster, 1969), realizaron uno de -- estos experimentos'. A sujetos con diferentes grados de prejuicio en cuanto a los negros, se les pidió que estimaran las semejanzas o diferencias en actitudes de un extraño negro o un extraño blanco. Se encontró que los sujetos

sin prejuicios pensaban que el blanco o el negro serían igualmente diferentes o semejantes a ellos, mientras que los sujetos con prejuicios consideraban que estarían mucho menos de acuerdo con un negro que con un blanco. Esto parece indicar que el agrado por los sujetos influye en la percepción de semejanza de actitudes.

Existe también evidencia de que la semejanza de actitudes produce agrado o atracción entre la gente. Newcomb (1961) examinó el desenvolvimiento de amistades en un grupo de estudiantes hombres, de la Universidad de Michigan. Todos los jóvenes eran extraños entre sí cuando llegaron a Michigan a un dormitorio que debían compartir. Como era de esperarse, Newcomb encontró que mientras más le agradaba a uno otro de los residentes, tendía a suponer más frecuentemente que el otro estaría de acuerdo con él en aspectos importantes.

Newcomb encontró también apoyo a la hipótesis de que cuando se da a las personas oportunidad de conocer las actitudes de otros, se puede predecir que al haber semejanza de actitudes, habrá mayor atracción.

Otros estudios de naturaleza más experimental, han demostrado que la semejanza de actitudes es determinante en la atracción interpersonal. Byrne y Nelson (1965, en Berscheid y W., 1969), compararon el efecto del número de actitudes similares expresadas. Para ello, a cada sujeto se le pidió que leyera una escala de actitudes a las que supuestamente había respondido un extraño anónimo. Después debía contestar una serie de preguntas, a través de diferentes dimensiones, sobre sus impresiones del extraño. Una de las

dimensiones era la atracción. Los resultados indican que la atracción estaba afectada de una manera significativa por la proporción de actitudes similares expresadas en el cuestionario del extraño. En la medida en que aumentaba la proporción de semejanza en actitudes, el agrado por el extraño aumentaba también, de manera que la relación funcional entre proporción de semejanza y atracción, resultaba ser lineal. Byrne y Griffit (1966), demuestran, que tal relación entre proporción de semejanza y atracción no se encuentra limitada a poblaciones de adultos, sino que está presente en el mismo grado en sujetos menores, aún en niños de 9 años de edad. Como podemos ver, la semejanza en actitudes es de fundamental importancia para el establecimiento de relaciones interpersonales de agrado. Pero, cuál es la razón por la que las personas encuentran la semejanza de actitudes gratificantes?. Puede pensarse que al sentirse atraído por aquellos que tienen actitudes semejantes a las nuestras, llena los requerimientos de la consistencia cognoscitiva. Sin embargo, ésta no es la única explicación posible.

León Festinger (1954, en Berscheid y W., 1969) en su teoría de la Comparación Social, sugiere que los individuos aprenden muy pronto que el poseer opiniones y creencias equivocadas, puede ocasionar diferentes tipos de castigos. Por esto la mayoría de las personas tienen la tendencia a poner a prueba la "presición" de sus apreciaciones. Esta prueba se hace por medio de dos sistemas; A) por el conocimiento de las condiciones o características reales de la situación física; o B) por la realidad social, que se basa en las opiniones y actitudes de los demás con respecto a las situaciones. Como consecuencia de esto, en la medida en que se encuentra un apoyo social a las propias opiniones, resultarán experiencias sociales gratificantes, puesto que les otorgará mayor solidez y seguridad. Si no se encuentra tal

apoyo, se presentará una situación desagradable de castigo, puesto que no deja de existir la posibilidad molesta, por remota que le parezca al sujeto, de estar equivocado o mal informado.

Otra de las razones por las cuales la semejanza de actitudes puede producir atracción, es porque a través de actitudes podemos predecir la conducta del otro. La expresión de actitudes semejantes hacia un objeto, implicará entonces que se obtendrán recompensas concretas de la interacción con otra persona, mientras que una diferencia de actitudes muchas veces implicaría que las necesidades propias serán frustradas o difíciles.

Por último, puede ser que la semejanza de actitudes conduzca a la atracción porque cuando nos damos cuenta de que alguien es semejante a nosotros, suponemos que él siente agrado por nosotros y entonces nos agrada. Walster y Walster (1963), al preguntarse la razón por la cual las personas buscan consistentemente la compañía de sujetos similares a sí mismos, plantearon la siguiente hipótesis: si una persona percibe totalmente diferente a otra y desea establecer una relación con ella, se encuentra ante la posibilidad de ser rechazada más fácilmente, que si el otro le resulta similar. Si dos personas totalmente distintas tuvieran la seguridad de aceptarse, tenderían a reunirse con mucha mayor frecuencia, debido a las múltiples posibilidades de que ambos pudieran gozar al conocer posturas diferentes y seguramente a aprender algo nuevo de los demás, pero lo que generalmente sucede es que las personas temen no ser aceptadas por personas diferentes a ellas. Esto lo comprobaron experimentalmente. Los mis

mos autores propusieron que si los estudiantes estaban confiados en que iban a estar en contacto con personas a las que simpatizaban, ellos no mostraban ansiedad para asociarse con personas extrañas diferentes a ellos. Por otra parte, propusieron que cuando es especialmente importante ser aceptado o cuando uno está inseguro de su aceptabilidad es más probable que el sujeto se "arriesgue" y esté menos ansioso para asociarse con gente similar a él.

Goldstein y Rosenfield (en prensa, cit. por Berscheid y W., 1969) encontraron también que las personas psicológicamente seguras se asocian más frecuentemente con personas distintas a ellos mismos. Estos autores midieron el grado de seguridad-inseguridad por medio del inventario de Maslow y el de deseabilidad social de Crowne-Marlowe. Aronson y Worchel (1966, en Berscheid y W. 1969), procuraron determinar que era más importante, en la atracción, la semejanza de actitudes o la variable de aceptación-rechazo. Encontraron que la aceptación-rechazo tenía más efecto. Byrne y Griffit (en prensa, cit. por Berscheid y W., 1969) repitieron el experimento de Aronson y Worchel y encontraron que ambas variables son igualmente importantes.

K) LIMITACIONES A LA REGLA DE QUE LA SIMILITUD GENERA AGRADO.

Byrne (1961), planteó una de las limitaciones del efecto que produce la semejanza de actitudes sobre la atracción. Pensó que la similitud solo causaba tal efecto cuando se refería a aspectos triviales. Levinger y Breedlove, (1966) plantearon una hipótesis parecida, diciendo que el acuer-

do en ciertos aspectos facilita el alcance de metas en la relación matrimonial y que, en la medida en que tales acuerdos sean importantes, se encuentra la satisfacción matrimonial (que sirvió como índice de atracción interpersonal). Sin embargo, sus resultados no apoyaron la hipótesis planteada.

De los estudios mencionados hasta este momento, podemos concluir que la similitud en actitudes, produce atracción entre los sujetos, sobre todo cuando se teme la no aceptación de los demás, puesto que si el otro es similar se disuelve tal temor en cierta forma. Las limitaciones de este planteamiento pueden ser, entonces, los casos en los que se tiene de antemano asegurada la aceptación independientemente de la interacción (aunque tales casos no se producen tan fácilmente en forma natural).

L) SEMEJANZA Y PERSONALIDAD.

Uno de los aspectos de la semejanza que ha recibido más atención experimental, es el de la personalidad. Se ha encontrado evidencia que los amigos tienden a percibirse con características de personalidad semejantes (Beir y Rossi y Garfield, 1961; Broxton, 1963, en Berscheid y W., 1969). También se ha investigado la semejanza real por medio de encuestas sobre si las personas que poseen de antemano las semejanzas se atraen o, por el contrario, la atracción se adquiere a través de la interacción.

Reader y English (1947, en Berscheid y W., 1969), administraron cinco pruebas de personalidad a amigos y no amigos, demostrando correlaciones positivas más altas en los pares de amigos que en los de no amigos. Algunos autores reportaron correlaciones positivas en rasgos de la personalidad de esposos, sin embargo, estas correlaciones, en general, han sido -

bajas en comparación con las obtenidas en actitudes (Richardson, 1939, cit. por Berscheid y W., 1969), lo que sugiere que la semejanza en la personalidad no es tan importante como la de las actitudes.

Se han encontrado resultados contradictorios en diversos estudios al enfocar el problema desde el punto de vista en que la asociación puede originarse en la semejanza. Hunt (1935, cit. por Berscheid, 1969), encontró una relación entre el tiempo de matrimonio y la semejanza de ideales de los cónyuges. Hoffeditz (1934, en Berscheid y W., 1969), encontró una relación entre los rasgos de personalidad y las tendencias neuróticas a través del tiempo de matrimonio. Otros autores, reportan resultados mixtos que demuestran que estos planteamientos no pueden considerarse definitivos. En la misma forma en que se ha estudiado la similitud como conducente a la atracción interpersonal, se ha planteado la similitud en personalidad de sujetos unidos en matrimonio, como base para que ambos cónyuges resulten gratificantes uno a otro, y por lo tanto, se experimente la relación satisfactoria. Dymond (1954, cit. por Berscheid y W., 1969), encontró a través del análisis de algunas preguntas del M.M.P.I., que parejas de matrimonios "felices", se mostraban más similares entre sí, que parejas "infelices". Cattell y Nesselroade (1967) basados en el cuestionario de personalidad del 16PF de Cattell, para estudiar matrimonios estables y no estables, aportaron apoyo a la hipótesis de que la semejanza en personalidad es característica de parejas matrimoniales adecuadas.

Algunos autores establecen que ciertas diferencias en la personalidad pueden llevar a una mejor relación matrimonial. Los investigadores que so

-2

tienen este punto de vista, han partido de los postulados por Winch (1954, - cit. por Berscheid y W., 1969) en su teoría de la complementación de necesidades en la elección de la pareja. Esta teoría se basa en la hipótesis de que al elegir a su pareja, los individuos escogen a aquél que más probablemente satisfará en el grado máximo posible sus necesidades personales. - Para Winch el amor se define como "la experiencia derivada de la gratificación de importantes necesidades psíquicas, de un coetáneo del sexo opuesto, o de la expectación de que tal gratificación se producirá."

Winch y colaboradores establecen dos posibilidades de complementación al interactuar dos sujetos. La primera se refiere a la situación en - que las necesidades del uno se complementan, precisamente por opuestas con las necesidades del otro. El segundo caso es aquel en el que diferentes grados de una misma necesidad resultan complementarios.

En sus investigaciones Winch y sus colaboradores analizaron las - necesidades de 25 parejas de matrimonios a través de entrevistas y reportan la confirmación de sus hipótesis.

Bowerman y Day (1956, citado en Berscheid y W., 1969), estudiaron la hipótesis de complementación de necesidades, en parejas de novios y sujetos comprometidos para casarse, y refieren no haber comprobado la hipótesis de Winch. Schellinberg y Bee (1960, en Berscheid y W., 1969), también intentaron demostrar la teoría de la complementación de necesidades - en parejas de novios y casados, pero ésto no fue posible por que los datos - apuntaban hacia la semejanza. Ciertas evidencias en favor de la comple--

mentación fueron suministradas por Kekoff y Davis (1962, en Berscheid y W., 1969), al estudiar a los largo de 7 meses, parejas comprometidas al matrimonio.

Murstein (1961, en Berscheid, 1969), estudió parejas que llevaban distinto tiempo de matrimonio. Veinte parejas de recién casados y cuarenta que ya tenían tiempo, se les aplicó pruebas de personalidad. Los resultados indicaron una homogeneidad de necesidades en las parejas de más tiempo, no así en las de recién casados.

En una forma semejante a la de Winch, Cattell y Nesselroade (1967, en Berscheid 1969), consideran que las amistades y el compañero matrimonial, son elegidos por medio del "deseo de poseer características" tomando del compañero las consideradas por el individuo como necesarias para él y su adaptación matrimonial y social. Por ejemplo, una persona torpe socialmente, puede desear especialmente a un compañero hábil en las relaciones sociales. Las diferencias entre estas dos formas de aproximación residen en que uno plantea como fundamental la complementación de necesidades específicas (la teoría de la complementación de Winch), mientras que la otra sugiere que se desearían en el compañero los aspectos positivos o deseables generales, pero en mayor escala, a medida que una carezca particularmente de tales características.

Otros estudios han demostrado correlaciones importantes en cuanto a la semejanza en varios aspectos sociales, por ejemplo: antecedentes familiares, tales como el lugar de la vivienda durante la infancia, nivel educati-

vo, estatus socioeconómico, afiliación religiosa, tipo de relación familiar, incluyendo la felicidad matrimonial de los padres, grado de participación social, actitudes frente al matrimonio, etc. (Burges y Walling, 1943, en Berscheid y W., 1969).

Byrne y Clore también encontraron que la similitud en situaciones socioeconómicas distintas es determinante en el grado de atracción interpersonal.

M) INVESTIGACION SOBRE ATRACCION INTERPERSONAL EN MEXICO.

La Dra. Sonia Gojman (1970), realizó un estudio en 30 parejas de novios a las que aplicó pruebas de seguridad - inseguridad, valores, actitudes prejuiciosas y filosofía de vida. Realizó además una segunda aplicación de las pruebas de valores y actitudes prejuiciosas para que cada sujeto respondiera como creía que su compañero lo haría, tratando sus datos a través de pruebas "t" y correlaciones. Concluyó que la similitud sólo se presenta en los aspectos que parecen más evidentes (como podrían ser las actitudes de prejuicio y el grado de actividad-pasividad). La complementación fue aparentemente más efectiva en los demás aspectos estudiados en los participantes.

Las tendencias a manejar las respuestas "supuestas" del compañero (a) a las propias, encontraron mayor fuerza en las mujeres que en los hombres; en la misma forma, los índices de "objetividad" fueron más frecuentes para ellas. Se confirmaron también diferencias relacionadas con el

sexo en cuanto a algunas de las pruebas y en las direcciones descritas con anterioridad por algunos investigadores, como son: mayor seguridad en los hombres que en las mujeres y marcados intereses y valores teórico-económicos. Las mujeres se mostraron más inseguras y más estético-sociales.

La Lic. Elvia Alvarado (1971), realizó un estudio comparativo entre parejas de sujetos que iban a contraer matrimonio y parejas que iban a divorciarse. Estudió las tres variables en relación a la percepción interpersonal: " semejanza real", " semejanza supuesta" y " objetividad". Concluyó que la semejanza real en los dos grupos no era diferente significativamente; que la objetividad era mayor en el grupo de mayor atracción (parejas que iban a casarse) y que la semejanza supuesta también era superior en el grupo de atracción que en el de no atracción.

La Maestra Emilia Lucio (1971) no encontró diferencias significativas en la semejanza real de parejas de novios y parejas formadas al azar en lo que respecta a valores. En cambio se encontró que los novios son más objetivos en la percepción de su pareja que los no novios. Se piensa que no es la atracción en sí, sino la interacción constante lo que hace posible la objetividad. (Gojman, 1973).

Rosalba Beltrán (cit. por Gojman, 1973), investigó la relación que pudiera existir entre el tiempo de relación y el grado de semejanza real, supuesta y objetividad en parejas de matrimonios de diferentes tiempos de duración de la relación. Concluyó que el tiempo de la relación en estas parejas no fue determinante ni para modificar los índices de semejanza

real, la supuesta, ni la objetividad. Se cree que pueda existir alguna diferencia si los datos se obtuvieran a través de comparar a parejas en el momento que surgen como tales, con parejas ya establecidas.

Se han empezado a investigar en México las diferencias de semejanza que los sujetos suponen que existen entre ellos a medida que los individuos pasan por diferentes etapas de desarrollo. Ma. Guadalupe Rubio (1974), investigó específicamente las diferencias que se presentan entre adolescentes propiamente dichos (del primer año de preparatoria) y los que apenas ingresan a - esta etapa crítica (primero de secundaria), con respecto a las percepciones - que estos jóvenes manifiestan de sus padres. Se encontró que a medida que - aumenta la edad, los muchachos se perciben más diferentes a sus padres.

Marcia Morales (1973), encontró semejantes resultados con grupos de preparatoria y facultad. Así mismo se encontró diferencia más marcada en - las mujeres con respecto a su madre, en los grupos de preparatoria, no así - con los de facultad. Se piensa que ésto es debido al cambio de actitudes que - se ha venido presentando en los últimos años respecto al rol sexual de las - mujeres en nuestro medio.

En otro estudio, Carmen Trejo (1971), investigó el efecto de los - - diferentes niveles socioeconómicos en la percepción de la semejanza. Se - concluyó que el nivel socioeconómico es determinante en el grado de seme- -janza supuesta entre sujetos de clase media alta y de clase media baja, con - respecto a sus padres. Los primeros se perciben más semejantes a sus pa - dres, que los segundos. Además, estos últimos perciben mayor diferencia

entre el padre y la madre, que los de clase media alta. Se sugiere que esto se debe también, a que en los últimos tiempos la mujer ha procurado modificar su rol dentro de la sociedad, para intentar equipararse al hombre, en especial en los niveles socioeconómicos altos.

También se han iniciado ya una serie de estudios comparativos entre los diferentes tipos de escuelas, incluso en relación a la semejanza supuesta con los padres, la percepción interpersonal y el grado en que los niños logran conocerse efectivamente, dentro de las escuelas unos a otros. Se ha visto, por ejemplo, que aún dentro de sistemas económicos semejantes, se encuentran diferencias en la estructura de grupo y rendimientos intelectuales entre niños que acuden a escuelas tradicionales y los que lo hacen a escuelas activas. Se encontró un mejor rendimiento en comprensión, análisis, síntesis y conceptualización verbal (en el prueba de WISC) en los segundos, y en información y vocabulario en los primeros (Ma. Cirenía Perea Cantero, cit. por Gojman, 1973). Una menor semejanza supuesta con los padres, en los niños de escuelas tradicionales, que en los de escuela activa, pero con mayor índice de seguridad en estos últimos. (Lorenzo Vera Quintas, 1973).

N) ATRACCION INTERPERSONAL Y MEDICION.

En contraste con los relativamente pocos esfuerzos de los investigadores para conceptualizar la atracción, los diferentes autores han proporcionado numerosas técnicas de medición al fenómeno. Las mediciones incluyen índices verbales, tales como clasificaciones del diferencial semántico, escalas de actitudes y selecciones sociométricas. Se han empleado -

también conductas no verbales, tales como el contacto visual, el espacio personal, la posición del cuerpo y de la cabeza, para obtener índices de atracción. Consideraremos en seguida, brevemente, el desarrollo y empleo de estas mediciones, indicando algunos problemas que han surgido, señalando, así mismo, las posibles soluciones a estas dificultades.

La mayoría de las medidas de atracción subrayan dos aspectos: primero, que la operación empleada para medir la atracción, es también su definición. De esa manera, la marca del sujeto más cercana al extremo positivo de una escala de preferencia es, por definición su más grande preferencia. Segundo, se asume que el indicador de atracción es una respuesta que deriva significado al grado que puede relacionarse a otras variables y no necesita mayor justificación. Byrne (1969), describió la fundamentación del desarrollo de la Escala de Juicio Interpersonal (IJS) que él y muchos otros usaron para medir la atracción: "... Aunque algunas veces se han hecho observaciones sobre la validez de la medición de la atracción, dichas observaciones no son apropiadas. La respuesta al IJS, no se conceptualiza como un sustituto imperfecto para la atracción, tal como se da en la vida diaria, ni como el índice inadecuado de los sentimientos de atracción reales, aunque no observables, del sujeto. Más bien, esta respuesta de atracción constituye la variable dependiente a explicar en nuestro diseño de investigación. Sin embargo, se puede decir que es de interés, cualquier relación o falta de relación entre la medida de atracción y otras variables. Lo importante aquí, no es validar la medida en sentido psicométrico, sino establecer su generalidad como construcción." (En Huston, 1974. p.67).

La integración de los datos de la atracción obtenidos por los investigadores, de acuerdo a la posición de Byrne respecto a la medición, depende de la comparabilidad de medidas. Aunque se han hecho algunos esfuerzos para valorar la comparabilidad, se necesita hacer más trabajos. Las respuestas de atracción al punto que representen evaluaciones de otros sobre una dimensión buena-mala, debe presentar al menor moderadamente, correlación positiva. La necesidad de nuevas medidas y aproximaciones de la atracción se hace aparente, sin embargo, si uno desea estudiar las diferencias y semejanzas entre varios sentimientos. La atracción debe ser considerada como una construcción multifacética, compuesta de varios componentes interrelacionados (esto es, sentimientos), a fin de que surjan los procedimientos sofisticados de medición. Este punto de vista está en agudo contraste con las técnicas hasta ahora empleadas, ya que esta posición trata de apreciar sólo las medidas fundamentadas en un contexto conceptual y las que establecen confiabilidad y validez. Tal aproximación tomaría en cuenta la determinación de los factores de las evaluaciones globales y los precursores de varios sentimientos. Las medidas que confunden o no distinguen entre los sentimientos, no prometen proporcionar un conocimiento fundamental que acreciente las posibilidades integrativas de la investigación de la atracción.

II.- ESPACIO PERSONAL.

ANALISIS CONCEPTUAL DE LA CONDUCTA ESPACIAL.

Desde el punto de vista físico, podemos dividir al medio ambiente en dos elementos primordiales: la materia y el espacio. La interrelación de estos dos elementos, es tan estrecha que no se puede definir uno sin hacer alusión al otro; así tenemos, por ejemplo, que se puede entender por materia todo lo que ocupa un lugar en el espacio y por espacio, todo lo que rodea a los objetos materiales. Prescindiendo de los problemas filosóficos que esto plantea, diremos, a modo de conclusión, que los organismos, como parte del elemento material del ambiente, poseen en principio, un espacio: el que ocupan; y que por la propiedad de impenetrabilidad de la materia, dos cuerpos no pueden ocupar al mismo tiempo un mismo lugar en el espacio.

Por otro lado, sabemos que los organismos, incluido el hombre, no terminan en el límite de su última capa material (la piel) ya que poseen una serie de fronteras invisibles, dentro de las cuales el hombre y los demás organismos manejan su espacio. Edward T. Hall. (1966), ha creado el término "proxemia" para referirse al manejo humano del espacio, de tal suerte que se han intentado conceptualizar ciertas variables proxémicas en la conducta de los humanos.

A pesar de que se sabe más acerca de los aspectos conductuales del espacio en los animales, trataremos de poner énfasis en los intentos por comprender el fenómeno en el hombre, pues como dice Santiago Genové (1975), se ha exagerado la generalización de resultados de experimentos

sobre conducta espacial animal a la conducta humana.

Dentro de las variables proxémicas, podemos ubicar los conceptos de territorialidad, hacinamiento, privacidad y espacio personal, entre las más importantes, siendo la última la que más nos interesa aquí, aunque no ignoraremos las otras tres, por tratarse de variables íntimamente relacionadas. Empezaremos por definir cada uno de estos conceptos según diferentes autores en su intento por conceptualizar la conducta espacial.

A) TERRITORIALIDAD.

La territorialidad es probablemente la variable proxémica que se estudió primero. Se tiene noticia que los naturalistas del siglo XVII ya hablaban de ella. Howard en su libro "Territory in bird life", escrito en 1920 (citado por Hall, 1966), describió el fenómeno con bastante detalle, pero fue Heideger quien expuso los mecanismos con que opera. Este último autor define la territorialidad como la conducta, mediante la cual un organismo defiende el espacio que ocupa, contra los miembros de su especie. Hall (1966), enfatizando el aspecto filogenético, dice que la territorialidad es un concepto básico en el estudio del comportamiento humano que se define como la conducta por medio de la cual el organismo declara como suyo un espacio, por motivos de supervivencia y no pocas veces de dominación (Hall, 1966, p.14). Sommer sostiene que la territorialidad no implica un comportamiento innato o que los mecanismos subyacentes en el ser humano sean similares a los descritos en otras especies; asegura que: "... siguiendo a Heideger, utilizó este término (territorialidad) para representar el área -

espacial que en primer lugar se individualiza y pone de manifiesto a su propio poseedor y que, en segundo, es objeto de defensa por ese mismo dueño". "Tanto la territorialidad como la dominación constituyen modos de mantener un orden social, de modo que, cuando uno de los sistemas falla, entra en juego el otro, asumiendo esa función estabilizadora" (Sommer, 1969, p.38). - Más recientemente, Edney (1976), considera que una definición de la territorialidad orientada a la defensa del territorio, es válida para la conducta animal, pero que es inapropiada cuando examinamos el contexto de la conducta humana. Señala que es más importante la función de la territorialidad como organizadora de los individuos en la comunidad y que el aspecto de defensa pasa a segundo término en el caso del hombre. Añade que la continua asociación de los individuos en un lugar específico, reduce la ambigüedad cognitiva y la incertidumbre conductual, en la medida que promueve la interdependencia, más o menos permanente de los individuos. (citado en Evans y Stokols, 1976).

B) HACINAMIENTO.

Stokols (1976), caracteriza al hacinamiento como un estado subjetivo del sujeto en el que sus demandas de espacio exceden de la cantidad del que se dispone. Se han sugerido una gran variedad de factores que aumentan la necesidad de más espacio, por ejemplo, la sobrecarga de estimulación, insuficiencia de recursos, constricciones conductuales y restricciones de la privacidad. Pero ni la prepotencia relativa de esas variables, ni los efectos particulares de cada una, son bien entendidos. Stokols desarrolla la cons--

trucción de ambientes primarios y secundarios y de hacinamiento personal y neutral, para delinear y determinar situaciones de intensidad y persistencia del hacinamiento percibido por el individuo. En el hacinamiento neutral, sólo las expectativas espaciales son violadas mientras que en el hacinamiento personal se frustran, tanto las expectativas espaciales como las sociales. Se sugiere que la densidad social en escenarios primarios pone mayor número de amenazas potenciales a la seguridad de los individuos que en los ambientes secundarios, por consiguiente, las condiciones de sobrecarga de estimulación, insuficiencia de recursos y constricciones conductuales, son más importantes en el primer tipo de ambiente que en el segundo.

C) PRIVACIDAD.

La privacidad es para Irwin Altman (1976), un proceso mediante el cual se controlan las fronteras interpersonales, es un control selectivo de acceso al yo íntimo o al grupo al que se pertenece. Las personas implementan sus niveles deseados de privacidad, por medio de mecanismos conductuales, tales como la conducta verbal y no verbal. Altman incluye en la concepción de privacidad al espacio personal, considerándolo como la capa más cercana al yo íntimo, que sirve como mecanismo para impedir o permitir el acceso de "inputs" (energía de entrada o absorbida) procedente de otros. Es así como el espacio personal con la territorialidad son mecanismo a través de los cuales se establecen los niveles deseados de privacidad. Este proceso, según el autor, es dinámico, dialéctico y no monotónico, teniendo como funciones las de regulación de las transacciones interpersonales, la de la deli

neación del yo íntimo, respecto del de los demás y la mantención de la auto-identidad. Ampliaremos esto más adelante, por considerarlo de un alcance teórico especial para la comprensión del espacio personal.

D) ESPACIO PERSONAL.

Hall supone que el espacio personal es muy similar al concepto de distancia individual o personal entre los animales. Explica, basándose en Heidegger, que la distancia individual es el espaciado normal que los animales de no contacto mantienen entre sí; es como una burbuja invisible que rodea al organismo. Cuando se traslapa con la de otro individuo, la relación que se mantiene por este hecho, es bastante íntima, como en la relación sexual o en la lucha. Señala una función social de esta distancia individual que es la de dominación, ya que los animales dominantes tienden a ampliar sus distancias personales, mientras que los inferiores en la jerarquía, ceden espacio a los dominadores. Hall hace la distinción entre distancia individual y distancia social, entendiendo por la última, la distancia a que un animal ya no puede ver, oír u oler al grupo y la cual representa además, una distancia psicológica pues, se observa que los animales se ponen visiblemente nerviosos cuando han traspasado esta distancia. "Podemos decir que es como un vehículo oculto que ciñe al grupo" (Hall, 1966). En el hombre, la televisión, el teléfono y la radio, han prolongado las distancias.

Sommer hipotetizó que la distancia interpersonal y el espacio personal, interactúan para afectar la distribución espacial de las personas. Este autor emplea el concepto de espacio personal como nosotros lo manejamos en la presente investigación. Dice que este concepto tiene dos acep-

39

ciones: Una, que se refiere a la zona cargada emocionalmente que rodea a todo individuo, que como una pompa de jabón, envuelve a la persona a modo de aura, contribuyendo grandemente a regular el espaciamento natural entre los distintos seres. La otra, se refiere al proceso por medio del cual las personas delimitan los espacios que habitan, impregnándolos de su propia personalidad. Añade que el espacio personal es una determinada área de fronteras invisibles, donde los extraños no deben penetrar, de esta manera, las personas gustan de estar próximas a las demás, para obtener el afecto y la camaradería, pero así mismo, quieren mantener una distancia suficiente para no sentir que se pinchan como los puercoespines. Esta área no necesariamente es de forma esférica, ni se extiende en todas direcciones en igual medida, pues observamos que las personas toleran más la proximidad de un extraño, cuando se coloca a un costado, que cuando se sitúa de frente. (Sommer, 1969, p.64). Respecto a la distancia individual, dice que sólo cabe hablar de ella cuando se hallan presentes dos o más individuos, pues cuando se halla uno solo, la distancia individual es infinita. La violación a la distancia individual es infracción a las expectativas del grupo social y a la violación al espacio personal, es una intrusión a la intimidad de la persona. Menciona además que el espacio personal es llamado también territorio portable, pues el individuo lo lleva consigo dondequiera que vaya, por mucho que en ciertas circunstancias, disminuya e incluso llegue a desaparecer casi por completo, como en las situaciones de hacinamiento multitudinario. En circunstancias tales, se ha observado, por ejemplo, que los viajeros del metro, en las horas de mayor afluencia, bajan la vista y a veces adoptan una actitud fría o se mantienen rígidos para disminuir al máximo su participación en una relación no deseada.

Así mismo, muchas personas se han adaptado al hacinamiento cotidiano, mediante mecanismos psíquico de abstracción, prefiriendo tratar a los demás pasajeros como si no fueran personas. Se produce así un fenómeno de agresión, en el que la ofensa (y pocas veces la disculpa), como respuesta a empujones y/o pisotones, viene a convertir a los demás en personas.

Una observación que se puede hacer viajando en el metro, es que, además de este mecanismo defensivo de despersonalización que menciona Sommer, existe otro que tendría que ver un tanto con el fenómeno de atracción interpersonal, y que algunas personas tratan de escoger a la gente o grupo de gente con la cual viajarán, procurando que la sensación de hacinamiento resultante, sea menos incómoda. Esta podría ser una de las razones por las cuales se observe a veces, que algunos vagones de los trenes vayan casi vacíos, mientras que otros totalmente atestados. Otro aspecto interesante que señala Sommer, es que hay viajeros a quienes disgusta la condición de soledad y alineación que caracteriza al usuario del metro y que buscan prácticamente las situaciones de emergencia, en las que las personas vuelven a comportarse como seres humanos de verdad (Sommer, 1969). Esto también resulta interesante en nuestro medio, ya que también se puede observar una serie de personas que buscan en estas condiciones de aglomeración, un contacto físico interpersonal, que de otra manera serían incapaces de conseguir.

Sommer aclara, por otro lado, que es preciso llegar al concepto de espacio personal para tratar de explicar lo que algunos conocen, de manera más metafísica que científica, como aura corporal. Ampliando un poco lo que se entiende por aura, sabemos que ésta es una emanación etérea, un espacio en

derredor de las persona que proviene de cada individuo, como remolinos y saetas de colores, los cuales indican una actitud o estado emocional del sujeto, que solo personas con un desarrollo y entrenamiento especiales de sus facultades sensoriales, serían capaces de ver, oír, oler y percibir táctilmente, aún cuando la mayoría de nosotros seamos capaces de sentir su influencia, de alguna u otra manera. Lo anterior pretende basarse en el fenómeno cinético de los cuerpos físicos, según el cual, todo objeto que ocupa un espacio, emite una cierta longitud de onda, que puede ser captada en algún lugar del espectro. (Gibson y Gibson, 1966). Hall (1966), hablando de los receptores del espacio, menciona a los ojos, los oídos, la nariz, la piel y los músculos, como los receptores de la distancia, de tal suerte que, como él demuestra, el espacio personal se ve, se oye, se huele y se siente como calor o sensación táctil; como ejemplo pone que conoció a un terapeuta que tenía mucho éxito por su capacidad de oler claramente el enojo de sus pacientes, a una distancia de 1.80 m. De igual manera, las personas que trabajan con esquizofrénicos, expresan frecuentemente, que estos enfermos tienen un olor característico, esto ha sido demostrado experimentalmente con ratas que fueron capaces de discriminar fácilmente el olor de los esquizofrénicos, de los no esquizofrénicos. (Smith y O'Sinness, 1960. Cit. por Hall, 1966).

Con referencia a la percepción táctil y cinestésica, Hall dice que lo que uno pueda hacer en un espacio dado, determina su modo de sentir ese espacio, así, un espacio muy pequeño como un cuarto de hotel, en el cual se tropieza uno frecuentemente con algo, provoca regularmente una sensación de encierro. En un espacio cerrado como un elevador o en el metro, la

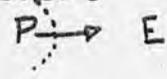
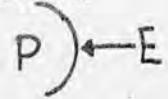
reacción de un sujeto a los empujones o codazos, depende de cómo se sienta cuando lo tocan los extraños. Para mucha gente, los momentos más íntimos de la vida, se asocian con las cambiantes texturas de la piel, así, la dura resistencia de armadura al contacto no deseado o a las excitantes y continuamente cambiantes texturas de la piel en los actos amorosos y la aterciopelada satisfacción ulterior, son mensajes de un cuerpo a otro, que tienen un significado universal. Algo semejante ocurre con la captación de la temperatura. Hall dice que el hombre bien dotado, tanto para enviar como recibir información de su estado emocional, por medio de cambios en la temperatura de su piel. Así, cuando vemos que una persona está enojada o avergonzada, aparte de que se puede ver su rubor, se puede percibir el aumento de temperatura si se está cerca. La temperatura también está en relación con el modo en que una persona se siente apretado; por ejemplo, la sensación de hacinamiento es mayor estando en una multitud cuando hace calor que cuando hace frío. Además cuando las esferas térmicas de las personas se traspalan y esto permite olerse unas a otras, no solo se sienten más implicadas, sino que es posible incluso, que cada una de ellas esté bajo la influencia química de las emociones de las demás. El hecho que los alumnos ejerzan poco o ningún control consciente sobre el sistema térmico, tal vez explique el que se haya realizado escasa investigación al respecto. Como Freud y sus discípulos observaron, nuestra cultura tiende a poner de relieve lo que puede ser controlado y a negar lo que no puede serlo. El calor del cuerpo es algo muy personal y en nuestra mente se relaciona con la intimidad y con las experiencias de la infancia.

Al finalizar Hall su exposición de los receptores del espacio concluye:

"La sensación que el hombre tiene del espacio, está relacionada muy de cerca con su sensación de sí mismo, el cual está en íntima transacción con su medio..." (Hall, 1966, p.83). Esta conclusión se parece mucho a la de Altman al conceptualizar la privacidad. Pasaremos entonces a ver como concibe este autor al espacio personal dentro de la privacidad.

Altman (1976), desde el punto de vista cognitivo, sugiere que el espacio personal es un mecanismo mediante el cual se impide o permite el acceso de inputs al yo íntimo. Para explicarlo hace una representación gráfica (que se reproduce), de ocho situaciones basadas en una combinación de varios factores. Por ejemplo, los casos del 1 al 4 (ver figura 1), representan relaciones entre la privacidad deseada y la obtenida, respecto a los inputs procedentes de los demás. Los casos 5 a 8 se refieren a los outputs procedentes del yo a los otros. Por simplificación, solo nos referiremos a un individuo (P) en relación con otro (E), aunque P puede trasladarse a un grupo y E a cualquier objeto, cosa u organismo del ambiente (Environment). Las barreras alrededor de P, pueden estar cerradas (líneas sólidas) o ser permeables (líneas punteadas).

FIGURA 1

| Control de inputs procedente de otros. | Control de outputs hacia otros. |
|--|--|
| Caso 1  Privacidad lograda = Privacidad deseada Altura inputs adecuada | Caso 5  Privacía lograda = Privacía deseada outputs adecuados (altos) |
| Caso 2  Privacidad lograda = Privacidad deseada Inputs adecuado (bajo) | Caso 6  Privacía lograda = Privacía deseada outputs adecuada (bajos) |
| Caso 3  Privacía lograda < Privacía deseada (intrusión, hacina- miento) | Caso 7  Privacía lograda < Privacía deseada (contacto no deseado) |
| Caso 4  Privacidad lograda > Privacidad deseada (inputs insuficien- tes aislamiento) | Caso 8  Privacía lograda > Privacía deseada Antputs insuficientes |

En los casos 1 y 2, P deseaba un cierto nivel de contacto con E y ha lo grado exitosamente esa meta. La privacidad deseada es igual a la que se obtiene y el individuo debe estar satisfecho. En el caso 1, P quería inputs de E, abrió la barrera del yo y E entró a la zona yoica de P. La barrera pudo haber sido abierta por acción de P, por ejemplo, abriendo una puerta, dando la bienvenida a E, pero fue necesario también que otros eventos permitieran que la barrera se cruzara como en el caso de que la puerta no estuviera atorada, o

permaneciera cerrada, que P no fuera separada de E por una fuerza externa, etc. El caso 2 refleja la situación exitosa tradicional de privacidad donde P visualiza los inputs de E como indeseables; P puso una barrera impermeable a E y tuvo éxito en mantenerlo lejos de él. De nuevo la privacidad deseada es igual a la alcanzada. En los casos siguientes P no tuvo éxito, pues en el caso 3, E se entrometió en la zona yoica de P y en el 4, P fué incapaz de lograr un nivel deseado de contacto con E. En 3, P cerró la barrera del yo, pero E cruzó la frontera contra los deseos de P, ejemplo: P pudo haber cerrado la puerta pero E la abrió sin consentimiento de P. Tales situaciones son comunmente consideradas como invasiones o intrusiones. En el caso 4, es un tipo diferente de falla. Aquí E es una fuente positiva de estimulación, pero P no logró el grado de contacto. P pudo haber tratado de ser accesible, por ejemplo, abrió la puerta, invitó a E a hacer inputs pero E pudo no haber oído, pudo haber estado evitando interactuar con P o pudo no haber querido tratar con P. Desde la perspectiva de P, el nivel de privacía logrado es más grande que el deseado. Es el caso frecuentemente conocido como aburrimiento, aislamiento o soledad.

Los casos 5 a 8 son paralelos a los cuatro primeros, pero enfatizan el deseo de P. de dirigir outputs a E. El caso 5, incluye instancias en las que P inició contactos exitosamente con otra persona, ya sea conociendo algo acerca de aquella persona o habiendo aquella persona sabido algo acerca del yo. En el caso 6, P puso exitosamente su sistema de regulación de fronteras, para evitar movimientos del yo hacia E. Los casos 5 y 6 son

directamente paralelos a los casos 1 y 2, respectivamente, con el énfasis en las direcciones de outputs del yo a los otros. En el caso 7, P esperaba evitar contacto con E pero fracasó, o sea, P erróneamente abrió la puerta de E o a E, tuvo un encuentro no planeado e indeseado. P fué incapaz de evitar a E o reveló información de manera no intencionada. El caso 3, como contraparte del 7, incluyó irrupción activa de E a través de las fronteras de P, que se dirigía hacia E, pero ambos tienen el mismo resultado: intrusiones a las fronteras del yo de P. Finalmente, el caso 8, paralelo al 4, donde los contactos deseados no se logran, en el caso 8 solicitó activamente contacto con E pero fracasa, en 4, P está listo para aceptar el contacto de E pero no se alcanza nunca. Ambas situaciones resultan en un contacto menos logrado que deseado. Así, los casos 1, 2, 5 y 6, son ejemplos diferentes de regulación exitosa de la privacidad, cosa que no ocurre en las instancias 3, 4, 7 y 8. Se pueden analizar los intercambios sociales de algunas combinaciones de los casos 1 a 8, por ejemplo: la exclusión óptima existe donde P es capaz de colocar una barrera tal, en que los inputs de E queden excluidos, (caso 2) y donde P puede controlar su propio outputs a E (caso 6). Un tipo de intrusión ocurre donde P puede controlar outputs a un E negativo (caso 6), rehusando descubrirse o revelarse, transmitiendo un disgusto por interactuar con E pero donde E todavía se las arregla para forzar a P a escuchar (caso 3). Considérese una mezcla del caso 1 y 8, P es receptivo a E y abre sus barreras yoicas, escucha los problemas de E, permite el acceso de E a sus áreas físicas (caso 1) pero P espera reciprocidad de entrar al yo de E y ser escuchado por E, lo cual le es negado (caso 8).

E) FUNCIONES DE LA PRIVACIDAD.

Dentro de este apartado Altman trata de contestar preguntas como - las siguientes: Qué necesidades satisface la privacidad?'.Cuál es su propó- sito?. Qué hace por los individuos y grupos?. Se propone que la privacidad (y el espacio personal incluido dentro del proceso), tiene que ver son la re- gulación de las transacciones interpersonales. Al establecer las fronteras en- tre el yo y el de los demás, limitamos el alcance de nuestra interacción - con los otros, de esta manera, se logra el balance entre los inputs proceden- tes del ambiente social y los outputs del yo hacia los demás, lo cual informa al yo íntimo de cómo se define a sí mismo. Esto a su vez tiene que ver con la autoevaluación, ya que la privacidad proporciona la oportu- nidad de asimila- r experiencias e información, y examinar las posibilidades futuras de rela- ción con otros, pero no necesariamente en su presencia. Para este autor, la más importante función de la Privacidad, es el logro de la autoidentidad, en- tendiendo por ésto, una construcción cognitiva, psicológica y emocional de - la persona como tal. Es así como el yo puede percatarse de donde comienza y de donde termina, puede saber además, qué aspectos del ambiente físico y social forman parte de él y cuáles no, y le proporciona una base para enten- der sus limitaciones, poderes o fuerzas y sus debilidades o deficiencias. - Westin (1970), describió la autonomía personal como una función principal de la privacidad. Incluía en esa autonomía un sentido individual de integridad e independencia y una habilidad para evitar ser manipulado por los demás. - Como tal, es ... "básicamente un instrumento para lograr metas de autorrea- lización." (Westin, 1970, p.30). Penock y Chapman (1971), por otra parte,

han dicho que las invaciones de la privacidad son perjudiciales, porque destruyen la autonomía individual, el autorespeto y la dignidad. Altman enfatiza que para que una persona funcione efectivamente en interacción con otros requiere alguna comprensión de lo que es el yo y sus limitaciones y de las situaciones en que puede expresar el autointerés y la autoexpresión. Si la persona se percibe a sí misma como devaluada, si cree que nada en el mundo le pertenece, si su yo no tiene fronteras, entonces la persona es literalmente nada. Es difícil que una persona con tales características funcione bien. En el otro extremo tenemos a la persona que ve todas las cosas como parte de sí mismo y controladas por él, es el bebé que no separa el mundo de su yo, por lo tanto tampoco tiene sentido de autoidentidad, porque el yo es todo y no conoce singularidad o separación de los demás.

Se concluye que al ser capaz el individuo de modificar la permeabilidad de sus fronteras al rededor de sí mismo, desarrolla un sentido de individualidad, algunas veces incorporando a los demás al mundo y otras manteniéndolos lejos. Sin embargo, no es el proceso de inclusión y exclusión el que importa, sino la habilidad para realizar lo que contribuye a la autodefinition. Si el individuo puede controlar lo que es y lo que no, si puede definirlo y observar los límites de su control, entonces ha avanzado bastante hacia la comprensión y definición de lo que es él mismo.

F) PRINCIPALES HALLAZGOS EN EL ESTUDIO DEL ESPACIO PERSONAL.

Gary Evans y Roger Howard (1973), haciendo una amplia revisión de la investigación hasta esa fecha recolectada, comentan que a pesar de exis

tir datos contradictorios y frecuente falta de control experimental en mucha de la investigación revisada, se pueden hacer varias conclusiones a causa de la preponderancia de evidencia a favor de los siguientes aspectos:

1.- El espacio personal es influenciado por el sexo de los sujetos. Los hombres requieren más espacio que las mujeres en sus interacciones sociales. A su vez, las parejas de hombre y mujer se acercan más que las mismo sexo, siendo esto más marcado en los varones. (Harnet y col., 1970, Pellegrini y Empey, 1970 y otros).

2.- La escasa investigación sobre los aspectos de desarrollo en el espacio personal, sugiere que los niños desarrollan normas espaciales que tienen una secuencia regular hasta que llegan a una norma más o menos estable hacia los 12 años más o menos (Fry y Willis, 1971; Guardo, 1969, y otros).

3.- Los datos transculturales indican que los individuos de Norteamérica y del Norte de Europa, tienen áreas más amplias que los Latinoamericanos y Mediterráneos. (Hall, 1966; Watson y Graves, 1966; Sommer, 1968; y Baxter, 1970).

4.- Existen datos que sugieren que las personas amistosas entre sí o que desean comunicar un afecto positivo, tienden a interactuar más cerca que las no amistosas. Ampliamos esto último por tener relación con nuestro estudio de manera más directa.

Se sabe que el grado en que la gente es familiar o se conoce entre sí o las actitudes que tienen hacia los demás pueden afectar el modo en que se -

relacionan espacialmente. En general, los estudios sostienen la hipótesis que las fuentes externas de amenaza incrementan la distancia que la gente pone de por medio entre la fuente amenazante y la propia persona. Por lo tanto, si una persona representa de algún modo, una amenaza para otra, esta última se colocará más lejos que si tal fuente no existiera. (Dosey y Misels, 1969; Horowitz y Col, 1970; y otros). Además, Albert y Dabs, (1970), encontraron que el cambio de actitud decrecía en proporción directa a la distancia de un orador hostil, con incremento de cambio negativo a distancias interpersonales cercanas con él. Meisels y Dosey (1971), han encontrado que bajo ciertas circunstancias de enojo, los sujetos adoptan distancias interpersonales pequeñas.

Las gentes que son más amigable entre sí exhiben zonas espaciales más pequeñas que los que son extraños o no vistos como amigos (Aiello y Cooper, 1972; Gottheil, Corey y Paredes, 1968; Guardo y Meisels, 1971; Kuethe, 1962; Little, 1965; Seguin, 1967; Willis, 1966). Así mismo, aquellas personas que desean transmitir una impresión amigable o una actitud positiva, mantienen distancias interpersonales más pequeñas que aquellas personas neutrales o no amistosas. (Goldin, 1967; King, 1966; Little, Ulehla y Henderson, 1968; Lott y Sommer, 1967; Mehrabian, 1968, 1969; Patterson y Sechrest, 1970; Rosenfeld, 1965; Sommer, 1967). Sin embargo Porter y colaboradores, (1970) y Lassen (1969), reportaron que no había ninguna relación entre la distancia interpersonal y las impresiones de los sujetos para con su comunicador.

G) PERSONALIDAD Y ESPACIO PERSONAL.

Se han encontrado datos demasiado ambiguos e inconsistentes respecto a las variables de personalidad y aspectos clínicos de la conducta. Por ejemplo, se sugiere que las personas con cierta anormalidad de personalidad necesitan más espacio que los "sanos". Esto se ha reportado en adultos por Booramén y Flower (1972) y otros, y en niños por Tolor, (1968) y otros. Además, aunque Felipe y Sommer (1966) hayan suscitado la huida en esquizofrénicos, invadiendo sus zonas de espacio personal, Sommer mismo había reportado antes (1959) que esta clase de enfermos frecuentemente se sentaban más cerca de un señuelo que los sanos. Varios autores no han encontrado relación particular entre el espacio personal y la salud mental (Blumenthal y Meltzoff, 1967; Meisels y Canter, 1970; y otros).

La relación entre espacio personal y anormalidades de personalidad no es clara. Es de esperarse que los esquizofrénicos tengan zonas más grandes de espacio personal, debido a su necesidad de retirarse de la gente y disminuir los inputs sensoriales. Hall (1966) ha señalado que con la disminución de la distancia interpersonal, se incrementa la cantidad de inputs sensoriales (olfativas y térmicas, por ejemplo). Por otro lado, Laing (1967) ha asegurado que la esquizofrenia es una respuesta lógica a una situación imposible. Frecuentemente esa situación de conflicto irresoluble implica a las personas. Es concebible que un modo en que los esquizofrénicos tratan el problema, es no relacionándose con los demás como personas, sino como objetos, lo cual es semejante a lo que señalaba Sommer respecto a los viajeros del metro.

Ha habido intentos, también, por relacionar el espacio personal a los tipos de personalidad. Lielpold (1963), y otros, han encontrado que los extravertidos tienen zonas más pequeñas que los intravertidos, pero Meisels y Canter (1970) y otros, no encontraron relación. Ebert (1972), encontró que las personas que vivían solas, que veían a sus amigos como conservadores y que tenían una baja autoaceptación, requerían significativamente más espacio cuando se les aproximaba un señuelo. Klukken (1972), sin embargo, concluyó que tales factores de personalidad no se relacionaban con la distancia interpersonal. Además Thayer y Alban (1972), han reportado efectos mezclados de factores políticos y culturales en la conducta espacial.

Finalmente, Kleck, (1968, 1969), sugirió que las distancias de interacción preferidas con individuos estigmatizados socialmente como los imposibilitados físicamente, o los epilépticos, son más grandes que las distancias preferidas con personas normales.

H) CULTURA Y ESPACIO PERSONAL.

Ya se ha mencionado que el hombre maneja su espacio en forma distinta, conforme cambia su cultura. El trabajo de Hall sobre proxémia, como él mismo le llama, ha proporcionado un ímpetu considerable en las variables culturales de la conducta espacial, Por ejemplo los alemanes tienen un área espacio-personal más amplia y menos flexible que los americanos. Los Latinoamericanos, franceses y en especial los árabes, son más tolerantes a la cercanía de los demás y a tener menores distancias personales que los americanos. Hall también teorizó que las minorías como los negros y puer-

torriqueños en los Estados Unidos, soportan menor distancia dentro de sus respectivos grupos raciales que en la interacción con los blancos. Watson y Graves (1966), comparan la conducta proxémica de los Arabes y Americanos, y encontraron que los árabes se confrontaban entre sí más directamente, se mantenían juntos más cerca, se tocaban más, mantenían el contacto visual y hablaban más fuerte que los americanos. Sommer (1968), no encontró diferencia entre los ingleses, americanos y suecos, pero encontró que los alemanes mantenían zonas más amplias y que los pakistaníes menores zonas de espacio personal. Sin embargo, señaló que estos resultados son difíciles de interpretar, dado que los sujetos no entendían adecuadamente el propósito de su investigación. Little (1968), encontró también que la distancia de interacción de países nórdicos como Suecia y Suiza y los Estados Unidos, era más grande que las distancias de la gente de culturas mediterráneas, como Grecia y el sur de Italia. Por otro lado, en estudios subculturales, Baxter (1970), reportó que las parejas de chicanos se mantienen juntos más cerca que los blancos, los cuales, a su vez, se acercan más que los negros. Aiello y Jones (1971), también reportaron que las parejas de niños blancos de clase media se mantienen más distantes que sus compañeros negros y puertorriqueños. Willis (1966), también encontró que la distancia espacial entre sujetos blancos, era menor que para sujetos negros, (cuando los blancos interactuaban con los negros).

Por otro lado, Forston y Larson (1968), no encontraron diferencia significativa entre los latinoamericanos y estadounidenses, y Jones (1971), no ha podido demostrar diferencias subculturales dentro de los Estados --

Unidos. Otros investigadores han examinado la distancia de interacción de parejas de razas mezcladas, Willis (1966), encontró que cuando interactuaban blancos con negros, sus requerimientos de espacio personal eran mayores que cuando interactuaban miembros de la misma raza, blancos o negros. Barefoot y Kleck (1970, manuscrito no publicado, citado por Evans y Howard, 1973), encontraron que la raza del experimentador no afectaba significativamente la ejecución de los sujetos en relación con la distancia entre experimentador y sujeto. Finalmente, Leibman (1970), encontró que los sujetos blancos, no eran influenciados por la raza de los confederados en un experimento de espacio personal, pero que las mujeres negras exhibían una preferencia por varones negros, sobre los blancos, en una condición de intrusión del espacio personal.

Altman (1976), menciona que las distintas sociedades han desarrollado mecanismos y conductas alternativas diferentes, para regular su privacidad. Algunas culturas no confían en los mecanismos ambientales, tanto como otras, sino que utilizan otra serie de señales verbales y no verbales. Afirma estar bastante de acuerdo con la tesis de Westin (1970), de que las sociedades probablemente tienen algunos mecanismos para lograr su privacidad, aunque no siempre en la forma de control del ambiente físico. Por ejemplo, Geertz (citado en Westin, 1970), encontró pocos símbolos de privacidad en la sociedad de la isla de Java, pero identificó técnicas usadas para mantener fronteras con los demás. Las relaciones sociales son restringidas, la gente no expresa sus sentimientos fácilmente, la etiqueta y el cortésia son como un premio, y la gente habla suavemente. Así mismo, los

ingleses frecuentemente carecen de oficinas privadas o lugares de propiedad exclusiva, (Hall, 1966), sino que obtienen privacidad mediante la reserva, hablando más quedo que los americanos, evitando el contacto visual y dirigiendo y modulando cuidadosamente sus voces.

Naturalmente muchas sociedades confían en los mecanismos ambientales para lograr privacidad. Por ejemplo, en Bali, Geertz (citado por Westin, 1970), reportó la existencia de altas murallas alrededor de las casas, y el hecho de que las personas raramente entraban a la casa de otro. Canter y Canter (1971), por su cuenta, notaron que las casas de los japoneses están cuidadosamente diseñadas para maximizar la privacidad. Altas paredes, lugares asegurados para prevenir el acceso visual y adentro de las casas una serie de detalles como cuartos intercambiables de paredes y mobiliario que se pueden modificar de acuerdo con el nivel de privacidad deseado o requerido.

Oscar Lewis (1959 y 1961), en sus estudios antropológicos de familias mexicanas, ilustra como el ambiente físico es usado para regular la privacidad. En una familia de nueve miembros viviendo en un sólo cuarto con cocina, hay arreglos especiales como una pared construida con huacales o con canastas, para separar la cama de los padres de la de los niños; el baño casi siempre cerca de la zona de comer y con sólo una puerta como cortina, por regla general, no podía ser usado cuando la familia estaba comiendo, a causa del ruido, molestias y el indecoro que ésto producía inevitablemente. Respecto a la privacía con los vecinos, ésta era lograda

no visitándolos y manteniendo siempre las puertas cerradas.

Altman concluye que los mecanismos para regular la privacidad son universales, pues se presentan en todas las sociedades. Mientras algunas culturas parecen tener poca privacidad, probablemente se deba más bien a un punto de vista tradicional de la privacidad y no como a un sistema conductual complejo diferente.

Por nuestra parte, consideramos interesante mencionar una observación que podría explicar las causas de las diferencias encontradas en las diferentes culturas estudiadas hasta ahora. Esta es la aparente relación que existe entre distribución geográfica de la población, densidad poblacional y tasa de crecimiento demográfico. Así tenemos que los países mediterráneos y latino, que tienen una tasa de crecimiento demográfico más alta que los países anglosajones, son precisamente los que toleran mayor cercanía física que éstos últimos. Así mismo, esto se puede relacionar con las diferencias de poder y riqueza de los distintos países, lo cual concuerda con las observaciones de Hall y Sommer al hablar de la relación entre espacio y dominación, esto es, los países más ricos como dominadores, aprenden a mantener mayores distancias que los países pobres que aprenden lo contrario.

I) URBE Y ESPACIO PERSONAL.

No cabe duda que la urbanización de las grandes ciudades plantea una serie de limitaciones al manejo del espacio humano. Hall señala la televisión, el teléfono y el automovil, como amplificadores de la distancia social, pues no es necesario moverse para ponerse en contacto con alguien en

cualquier momento. Con el uso del teléfono, por ejemplo, estamos tan a la mano, que ha habido que inventar sistemas complicados para que la gente ocupada pueda trabajar en paz. La gente no da su número telefónico particular con mucha facilidad, en los negocios siempre existen secretarias que determinan si la llamada es urgente o no, dado que es imposible saber quien está al otro lado de la línea cuando el teléfono suena y la gente se ve obligada a responder. Cuando sucede que la persona recibe una llamada no deseada, se puede pensar que tal persona llegue a sentirse invadida en su privacidad, los ingleses según Hall (1966), prefieren mandar una nota antes que hablar por teléfono; lo contrario puede presentarse cuando la persona espera ansiosamente la llamada de alguien que no lo hace, lo cual puede producir un sentimiento de aislamiento y soledad, algo muy semejante a lo que explicábamos con el modelo de Altman sobre privacidad.

Respecto al automóvil, sucede un fenómeno diferente, este artefacto técnico es el mayor consumidor de espacio personal y público, creado hasta ahora por el hombre. Las ciudades se preocupan mucho por tener suficientes calles, viaductos y estacionamientos. El vehículo se traga los espacios donde podría reunirse la gente. Se sacrifican parques y otras zonas verdes para el automóvil. Esto provoca que no sólo la gente ya no se interese por caminar, sino que, además, ya no hay donde y esto no solo debilita a la gente, sino que los aparta unos a otros. Cuando la gente camina conoce a los demás siquiera de vista, con el coche sucede lo contrario. La suciedad, el ruido, los escapes, los vehículos estacionados y el smog, han hecho desagradable salir a la calle. El coche además de encerrar a sus ocupantes en

una concha de cristal y metal, apartándolos del resto del mundo, les reduce la sensación de desplazamiento por el espacio, ya que la velocidad del auto, no solo emborrona la visión, sino que altera grandemente la relación del individuo con la naturaleza. Cuando uno camina, el espacio, la distancia y la tierra, parecen tener más sentido. Al aumentar la velocidad, la participación sensorial decrece hasta llegar a notarse una verdadera privación sensorial. Hall también señala que el coche solo permite los tipos más limitados de interacción humana que es por lo general competitiva, agresiva y destructiva.

J) CONSIDERACIONES METODOLOGICAS EN EL ESTUDIO DEL ESPACIO PERSONAL.

La mayoría de los estudios sobre espacio personal se han recolectado, según Evans y Horward (1973), por técnicas que no pueden ser consideradas muy objetivas que digamos, ya que siempre se nota la influencia prejuiciada del experimentador sobre la conducta. Meisels y Dosey, (1971), mostraron que el conjunto de instrucciones que se han dado a los sujetos en algunos experimentos, es una fuente de varianza en la conducta del espacio personal, así mismo, muchos procedimientos dependen directamente de la interpretación de los datos del experimentador. Hall (1966), por ejemplo, utilizó una escala subjetiva de cambios de amplitud de la voz para determinar cuatro distancias primordiales en los seres humanos. Tales distancias se han usado en muchos otros experimentos, como el de Worthington (1974), sobre el efecto del estigma en el espacio personal. Creemos conveniente mencionar esas distancias detalladamente, tal y como el propio Hall lo hace en su "Dimensión Oculta" (1966), para comprobar su escasa objetividad.

Distancia íntima cercana:

Cero distancia; es la del acto amoroso y de la lucha, de la protección y del confortamiento. A esta distancia, la presencia de otra persona es inconfundible y puede resultar molesta por la gran afluencia de datos sensoriales. La visión (a menudo deformada), el olfato, el calor del cuerpo, el sonido, el olor y la sensación del aliento, todo se combina para señalar la inconfundible relación con otro cuerpo.

Distancia íntima lejana

(Entre 15 y 45 cm.) los cuerpos no entran fácilmente en contacto , pero las manos pueden alcanzar y asir las extremidades. Dice Hall que buena parte del malestar físico que sienten los norteamericanos, cuando los extraños entran indebidamente en su esfera íntima se manifiesta en la deformación del sistema visual. Algunos sujetos podrían comentar algo como: "Se acerca tanto que le hacen a uno bizquear" o "Verdaderamente me ponen nervioso, acercan tanto la cara que parece como si se metieran dentro de uno". Esta distancia no se considera propia entre los norteamericanos adultos de clase media, aunque se puede ver a los jóvenes íntimamente mezclados en automóviles y playas.

Distancia Personal cercana, de los 45 a 75 cm.

Ya no hay deformación visual de los rasgos de la otra persona. Una esposa puede estar dentro del círculo de la zona personal cercana del esposo sin problema, pero si lo hace otra mujer la cosa es muy diferente.

Distancia Personal lejana, entre 75 a 120 cm.

Es más o menos la distancia del brazo si ambas personas extienden los brazos. El nivel de voz es moderado, el calor del cuerpo ya no se percibe, así mismo, la olfacción del cuerpo se pierde, aunque hay personas que utilizan lociones penetrantes para crearse un globito olfativo, a veces puede notarse el olor del aliento, pero a los norteamericanos se le enseña a no echarlo a los demás, sino a partarlo de ellos. Los asuntos de interés y relación personales, se tratan a esa distancia.

Distancia Social cercana, de los 120 cm. a los 2 m.

El tamaño de la cabeza se percibe en su tamaño normal. A esta distancia se tratan asuntos impersonales, y es empleada por las personas que trabajan juntas, así como por las personas que participan en una reunión social improvisada o informal. De pie y mirando a una persona a esa distancia, se produce un efecto de dominación, como cuando alguien habla a su secretaria o recepcionista.

Distancia Social lejana, de 2 a 3.5 m.

Es la distancia a la que se ponen los norteamericanos cuando les dicen: "Levántate para que te vea bien", y en ella se tratan asuntos comerciales y sociales de manera muy formal. A esta distancia es más importante mantener el contacto visual que más cerca, el no sostener la vista es excluir y poner fin a la conversación. En las oficinas se utiliza esta distancia para-

aislar a las personas unas de otras, por ejemplo, si la recepcionista está a menos de 3 metros, de otra persona, aunque sea extraña, se sentirá mucho más implicada como para verse obligada a platicar. Pero tiene más espacio, puede seguir trabajando libremente sin necesidad de hablar. De igual modo, los maridos que vuelven de su trabajo, suelen sentarse a descansar o a leer el periódico a 3 m. o más de su esposa, porque a esa distancia, una pareja puede iniciar una conversación breve e interrumpirla a voluntad.

Distancia Pública cercana, de los 3.5 m. a los 7.5 m.

A esta distancia un sujeto ágil puede escapar en situaciones de peligro. El cuerpo se ve completo y se puede observar a las personas presentes en la periferia. Es a la distancia a la que se ponen los oradores para una comunicación muy formal.

Distancia Pública lejana, de los 7.5 a los 9 m. o más.

Es la distancia que se da a los personajes públicos y a cualquiera que pueda hacer aplicación de ella en ocasiones públicas, pero en este último caso, se deben hacer ciertos ajustes. Por ejemplo, los actores saben que a 9 metros o más se pierden los sutiles matices del significado con el tono de voz normal, así como los detalles de la expresión facial y el movimiento. Por esto, tanto la voz como todo lo demás, debe ser realizado y exagerado o ampliado. La persona a esta distancia se ve muy pequeña, como puesta en escena o enmarcada.

El mismo Hall, admite que estas distancias no son representativas, -

ni siquiera de los norteamericanos en su conjunto sino, si acaso, de los blancos de la costa oriental de clase media.

Garfinkel (1964, citado por Evans, 1973), indicó a sus estudiantes, que se colocaran muy cerca de la cara de uno de sus amigos, sin que éste lo esperara y registraran su conducta. Otros investigadores han usado técnicas que quedan claramente bajo el control consciente del sujeto. Varios investigadores han observado a las personas en actividades normales y encontraron datos contradictorios, respecto a sus distancias. (Aiello y Cooper, 1972, y otros).

Horowitz y Col, (1970), pidieron a sus sujetos que dijeran cuando una persona se había acercado demasiado. Se han incluido las variantes de conducta de los sujetos cuando el experimentador se aproxima a ellos. (Felipe y Sommer, 1966), y el número de veces en que el sujeto se alejaba, se replegaba o mostraba excesiva conducta motora, con el acercamiento. (Fry y Willis, 1971). Leibman, (1970), tenía diferentes condiciones donde los sujetos escogían, tanto un asiento, como una banca de 95 cm. ocupada, dos bancas ocupadas o entre una banca vacía y otra ocupada. Bareffot, Hoople y Mc Clay (1972), forzaron a los sujetos a violar el espacio personal de un experimentador, para tratar de beber agua de una fuente. Otros han recabado calificaciones de cómo se sienten los sujetos durante la intrusión de su espacio, a través del diferencial semántico o una escala similar. (Patterson y Scherest (1970) y otros). Evans y Horward también exponen una nueva medida para las distancias interpersonales, según Duke y Nowicki

(en prensa, citado por Evans y Horward, 1973). Esta medida la han llamado Escala de Distancia Personal Confortable, la cual es un instrumento de - papel y lápiz en forma de un plano de 8 líneas resaltadas de 80 milímetros, radiando de un punto central. Se pide a los sujetos que se imaginen a sí - mismo en el punto central de las líneas radiadas y que responsan a la aproximación de personas avanzando desde varios ángulos hacia ellos. Se les pide que dibujen una línea en el radio apropiado para indicar qué tan cerca- permitirían que la persona se aproximara. Esta medida de distancia interpersonal es única en el sentido de que se puede averiguar fácilmente su - confiabilidad y validez. Se ha reportado alta confiabilidad por medio del - test - retet, y parece que hay bastante acuerdo con las situaciones ex- - perimentales. Así mismo, esta escala de distancia confortable, demos- -- tró consistente exactitud en medidas previamente encontradas o relaciones significativas sobre las distancias interpersonales y a) la raza de los interactantes, b) la interacción de variable de desarrollo y sexo, c) afinidad y d) variables de personalidad.

Por otro lado, ha habido intentos de definir medidas más objetivas- del espacio personal, Kuethe, (1962) y otros, encontraron que cuando los- sujetos colocaban figuras humanas sobre un campo, se producían organiza- ciones sistemáticas. Similarmente, usando un procedimiento de aviso, los sujetos cometían errores consistentemente en sus reconstrucciones del lu- gar de las figuras. Esta técnica ha sido usada para estudiar varios aspectos del espacio personal (Albert y otros, 1970). Birdwhistell, (1952), - -

empleó movimientos de los ojos y temblores de las manos, tomando películas a varias distancias interpersonales. Desafortunadamente este autor usó juicios muy subjetivos en el análisis de sus datos. Otros han empleado - - tareas psicomotoras o de ejecución (Barefoot y otros, citado por Evans, - - 1973) ó técnicas de registro psicofisiológico. Se han empleado técnicas de medición de distancias interpersonales en base a fotografía tomadas a través de ventanas de un solo sentido (Gottheill y otros, 1968).

La técnica empleada en el presente estudio, no difiere mucho de las anteriormente mencionadas. Se detallará ampliamente en el capítulo II, del presente trabajo.

Aunque la tendencia hacia más métodos objetivos, es necesaria para el adecuado control del estudio del espacio personal, es de hacer notar que es bastante difícil encontrarlos, dadas las enormes dificultades del ambiente humano. Quizá sería factible, como dice Evans (1973), que se empleara una combinación de las técnicas conocidas tratando de minimizar la subjetividad y maximizar la generabilidad, ya que se ha visto que las diferentes - técnicas, miden diferentes aspectos del espacio personal y de la conducta - espacial en general.

CAPITULO II

EFFECTOS DE LA ATRACCION INTERPERSONAL SOBRE
EL ESPACIO INDIVIDUAL

CAPITULO II

EFFECTOS DE LA ATRACCION INTERPERSONAL SOBRE EL ESPACIO INDIVIDUAL.

A) PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

Como se señaló en la introducción del presente trabajo, nuestro mayor interés es el de comprobar si efectivamente las personas permiten mayor cercanía física (o si ellas mismas se acercan activamente) a aquellas - por las que dicen sentir cierto aprecio o algún otro tipo de atracción positiva.

En otras palabras, ¿Es cierto que si alguien me cae bien le voy a permitir que se me acerque a menor distancia o yo mismo me voy a acercar a ella por este hecho?.

Por otro lado, si alguien me cae mal o siento algún tipo de aversión o rechazo (atracción negativa), ¿yo me voy a colocar más lejos o me voy a retirar en caso de que tal persona se me acerque?.

Como sostienen Hall (1966) y Sommer (1969), el espacio personal funciona de manera automática e inconsciente, de tal modo que colocamos nuestras barreras a los demás (o las quitamos, según el caso) como lo hemos aprendido (interiorizando) en nuestra cultura.

Tratando de contestar las anteriores preguntas, nos avocamos a in-

investigar la relación de las dos variables: La atracción interpersonal y el espacio personal y ver si funcionaban en nuestro medio cultural como se planteaba en los estudios revisados. De esta manera, quisimos observar qué sucedía si manipulábamos la atracción como variable independiente, y veíamos sus efectos sobre el espacio personal de los sujetos como variable dependiente, en una situación experimental de espera (SEE).

La atracción interpersonal, como se detallará más adelante, la medimos de dos maneras: primero, se tomó como la respuesta positiva (agrado) o negativa (rechazo) a un cuestionario sociométrico y, segundo, como la semejanza de personalidad que cada sujeto suponía que tenía con respecto a la persona que había elegido como el más simpático o el más antipático, mediante una prueba de personalidad.

Esta segunda medida se hizo así tomando en cuenta que la mayoría de los autores que se revisaron, coincidían en que las personas que se agradan entre sí, creen que tienen actitudes y personalidad parecidas, es decir, se perciben semejantes.

Con respecto al espacio personal, se tomó como la distancia relativa promedio que guarda cada sujeto con respecto a los demás.

El problema a investigar, por lo tanto, quedó planteado de la manera siguiente:

1.- Sabemos que la atracción interpersonal puede verse influida por semejanzas supuestas o reales en personalidad, valores, actitudes, etc., entre

los miembros de un grupo.

- 2.- Suponemos, así mismo, que el espacio personal que fija cada individuo en sus interacciones sociales, se modificará en función de la atracción positiva (agrado) o negativa (rechazo), de los miembros de un grupo.

B) PLANTEAMIENTO DE HIPOTESIS.

Con base en lo anterior, planteamos las siguientes hipótesis:

HIPOTESIS CONCEPTUALES.

- 1.- Hay mayor semejanza supuesta entre los miembros que se atraen positivamente, que entre los que se atraen negativamente.
- 2.- Hay mayor cercanía personal (menor distancia física) entre los miembros de un grupo donde se atraen positivamente que entre los miembros de uno donde se atraen negativamente.

Basados en estas conceptualizaciones, nuestras hipótesis de trabajo, es decir, nuestras hipótesis establecidas de manera operacional, quedaron enunciadas como sigue:

HIPOTESIS DE TRABAJO.

- 1.- Es menor la diferencia entre los puntajes que se dan a sí mismo los sujetos y los que dan a los otros en una prueba de personalidad, en los miembros de un grupo que se atraen positivamente, que en uno que se atrae negativamente.

- 2.- Es menor la distancia entre las personas colocadas en una situación experimental de espera, cuando éstas se atraen positivamente que cuando se atraen negativamente.

Por lo tanto, nuestras hipótesis nulas fueron:

HIPOTESIS NULAS.

- 1.- No hay diferencia estadísticamente significativa en los puntajes de personalidad, dados a sí mismo y a los otros en un grupo que se atrae positivamente y otro que se atrae negativamente.

- 2.- No hay diferencia estadísticamente significativa en las distancias que guardan las personas que se atraen positivamente en una situación experimental de espera, con respecto a otro grupo en el que las personas se atraen negativamente.

Estas hipótesis fueron sometidas a prueba a un nivel de significancia del 0.05 con una cola. Se empleó un diseño de investigación para dos grupos independientes. Los grupos de comparación fueron: Grupo de atracción positiva, el núm. 1 y el grupo de atracción negativa, el núm. 2, en los hombres y en las mujeres.

C) DETERMINACION DE VARIABLES.

Las variables que se estudiaron fueron:

A) Con respecto a la primera hipótesis:

Variable independiente: ATRACCION INTERPERSONAL
Variable dependiente: SEMEJANZA SUPUESTA.

B) Con respecto a la segunda hipótesis:

Variable independiente: ATRACCION INTERPERSONAL

Variable dependiente: ESPACIO PERSONAL

Tales variables fueron definidas como se indica enseguida:

ATRACCION INTERPERSONAL

Es la elección positiva o negativa que se registra a través de un - -
cuestionario sociométrico.

SEMEJANZA SUPUESTA

Es lo que resulta de la comparación entre las puntuaciones dadas por
los sujetos para sí mismos y las que dan para sus sujetos elegidos.

ESPACIO PERSONAL

Es la distancia relativa promedio de todos los miembros del grupo -
respecto a todos los demás, registrada en diferentes ocasiones durante la -
situación experimental de espera.

CONTROL DE VARIABLES.

En el plan experimental se establecieron los siguientes aspectos del
control de variables:

A) Número de sujetos en cada grupo experimental: 8 personas

B) Sexo de los sujetos que formarían los grupos: 2 grupos de varones y 2
grupos de mujeres.

- C) Tiempo de duración de la situación experimental de espera: En todos los casos debía haber sido de 20 minutos; siendo registrada la posición de los sujetos cada 2 minutos.
- D) Lugar de la (SEE.) En todos los casos sería una Cámara de Gessell de la Facultad de Psicología.

Como se verá más adelante, los incisos A y C no se llevarón a cabo al pie de la letra, por circunstancias que se describirán enseguida.

D) DESCRIPCION DEL EXPERIMENTO.

1.- SUJETOS

Participaron 13 hombres y 14 mujeres, alumnos todos del Centro de Estudios Científicos y Tecnológicos Núm 5, Taxqueña, del I.P.N.

- A) Edad. 16 sujetos de 17 años, 8 de 16, 2 de 15 y 1 de 19. La media de edad fue de 16.62 años.
- B) Muestra. La muestra se obtuvo haciéndose una visita a 3 diferentes grupos de la escuela indicada. Se comunicó a los alumnos que se estaba llevando a cabo una investigación en todo el I.P.N. sobre las características generales del alumnado, a fin de detectar las condiciones que podían representar problemas para el alumno, en su adaptación escolar y personal. Para el efecto, se estaban buscando elementos que nos ayudaran a proporcionar información colaborando con nosotros en la Facultad de Psicología de la UNAM. Así mismo se les dijo que las personas que resultaran - -

seleccionadas, en base a la fidelidad de sus respuestas al cuestionario - que se aplicaría a continuación, se les pagaría \$50.00 por hora de perma nencia en dicha facultad, así como también que serían beneficiados en - sus materias sociales y en su servicio social.

Se procedió entonces a aplicar el cuestionario sociométrico que conte nía las siguientes instrucciones:

- a) Nombre completo.
- b) Número progresivo según su posición en el salón en ese momento, una vez que fueron separados los hombres de las mujeres, con el fin de que la - numeración fuera diferente en uno y otro sexos.
- c) Domicilio y número telefónico.
- d) Lugar y fecha de nacimiento.
- e) ESCRIBE LOS NUMEROS DE LAS PERSONAS DE TU CLASE CON LAS QUE MAS TE GUSTARIA TRABAJAR EN EQUIPO, PUEDES ESCOGER UNA, DOS O TRES.
- f) ESCRIBE LOS NUMEROS DE LAS PERSONAS DE TU CLASE CON LAS QUE MENOS TE GUSTARIA TRABAJAR EN EQUIPO, PUEDES MENCIONAR - UNA, DOS O TRES.

En estas dos últimas instrucciones se les aclaró a los sujetos que - quienes eligieran más de una persona, las colocaran en orden de preferencia (primero la más preferida y al último la menos).

C) Formación de los grupos experimentales. Con los datos del cuestionario anterior, se hizo una matriz sociométrica y los sociogramas de cada gru-

po que se visitó, para detectar las elecciones mutuas de atracción positiva y las elecciones mutuas de atracción negativa.

De esta manera se formaron los respectivos grupos del plan experimental que eran:

- 1 grupo de varones que se atrajeran positivamente entre sí,
- 1 grupo de varones que se atrajeran negativamente entre sí,
- 1 grupo de mujeres que se atrajeran positivamente entre sí, y
- 1 grupo de mujeres que se atrajeran negativamente entre sí,

Una vez que se obtuvieron los sujetos más idóneos, comparando las elecciones mutuas de cada sujeto en su respectivo grupo, se les llamó por teléfono, a los que tenían y a los que no, se les mandó un telegrama urgente, con el siguiente mensaje: "Comunicarse con urgencia con el Lic. Enrique López, asunto Vocacional 5". Hubo dos o tres sujetos que no se pusieron en contacto aún después de haberlos llamado con dos telegramas.

Los sociogramas de los diferentes grupos, tal como se planearon y tal como se presentaron al experimento, aparecen en las páginas siguientes.

E.- INSTRUMENTOS.

Se empleó la técnica sociométrica de J. L. Moreno y el inventario de los 14 factores de personalidad del HSPQ. de Cattell, para medir la atracción y la semejanza supuesta, respectivamente. Especificamos enseguida sus características fundamentales:

Sociometría de J. L. Moreno.

La sociometría es esencialmente, un procedimiento para registrar las atracciones interpersonales entre los miembros de un grupo. Suele emplearse en grupos de personas que han permanecido juntas el tiempo suficiente para que exista familiaridad entre ellas, como sucede en una clase, una fábrica, una institución, un club o una unidad militar. A cada individuo se le pide que elija uno o más miembros del grupo con quienes preferiría asociarse, generalmente en diferentes actividades. La red de elecciones mutuas y unidireccionales entre los participantes, pueden resumirse en forma gráfica llamada sociograma, en donde las personas son representadas por círculos, empleándose líneas continuas y punteadas para representar, respectivamente, la elección o rechazo de los individuos entre sí. El sociograma nos permite establecer la existencia de "estrellas" (personas que gozan de la preferencia de la mayoría del grupo), las elecciones mutuas o "clacks" (pandillas), los cuales sirvieron para formar nuestros grupos de atracción positiva. Los de negativa los formamos tomando los rechazos mutuos. Con esta técnica también detectamos los aislados (que no reciben elecciones de agrado ni de rechazo), así como el índice de cohesión del grupo. (En nuestro estudio, eliminamos prácticamente a todos los aislados.

Otra manera de resumir las elecciones, es arreglándolas en forma de matriz, con las filas y las columnas que corresponden a las personas que eligen y las que son elegidas. Así se pueden calcular los índices de elección, sumando el número de veces que cada sujeto es elegido y la cohesión-

general del grupo. Hicimos una matriz de cada uno de los grupos para comparar a los sujetos y sacar a los que fueron elegidos mayor número de ve--ces y, obteniendo de esta manera a nuestros grupos experimentales.

Esta técnica ha demostrado ser, generalmente bastante confiable y de gran validez predictiva por las siguientes razones: en primer lugar, el número de estimadores es grande, ya que incluye a todo el grupo. En segundo lugar, los compañeros del individuo suelen hallarse en una posición particularmente favorable para observar su conducta típica, por lo que a menudo son mejores jueces de ciertos rasgos interpersonales que los profesores, -supervisores u otros observadores externos. En tercer lugar, y probable--mente el punto más importante, es que las opiniones buenas o malas de los miembros del grupo, influyen sobre sus acciones subsiguientes, determinando así sus futuras interrelaciones en el grupo. Cabe esperar que otros grupos comparables reaccionen hacia el individuo en forma análoga. Por consiguiente, puede decirse que las estimaciones sociométricas tienen validez de contenido en el mismo sentido que las muestras de trabajo. (Anastassi, 1958).

Escala para Medir la Intensidad de las Elecciones Sociométricas.

A continuación presentamos un forma de medir la cantidad de atrac--ción en los grupos, lo cual no se obtiene aplicando el método sociométrico en la forma tradicional explicada anteriormente. Nosotros tuvimos que abocar--nos a este problema, debido a que en el último momento, se incluyó un miembro más al grupo de mujeres de atracción negativa. Descubrimos, después-

de haber corrido a los grupos experimentales, que dicha sujeto, Laura, no era antipática a las demás, como debía corresponde en el grupo de atracción negativa, sino que por el contrario, al revisar los sociogramas y las matrices sociométricas, Laura era simpática, en distintos grados, a 4 de las 6 - sujetos restantes. Un sujeto con tales características de ambivalencia era eliminado previamente de los grupos experimentales. En este caso, erróneamente se le permitió su participación. Por tal motivo, quisimos evaluar qué tanto se alejaba este grupo de representar propiamente un grupo de atracciones mutuas, negativas en este caso, como supuestamente eran los otros tres grupos experimentales.

Nuestra evaluación consistió en lo siguiente: Como se había pedido a los sujetos en el cuestionario sociométrico, que podían elegir 1, 2 ó 3 compañeros para trabajar, e igualmente para no trabajar, se le hizo la advertencia de que los que eligieran más de una persona, las colocaran en orden de preferencia, de tal suerte que la primera persona anotada representara la más preferida y la última la menos, tanto en el agrado como en el rechazo. Esto nos permitió crear una sencilla escala para intentar medir la cantidad de atracción positiva y negativa de un sujeto hacia otro(y viceversa) y del grupo en general.

Si se observan los sociogramas (de las págs. 78 a la 85), los pequeños números alrededor de los círculos que representan a los sujetos, nos muestran el orden en que el sujeto eligió a sus 3 mejores (o peores) compañeros (hubo elecciones de 4 personas en casos excepcionales). Los números

encerrados en el círculo representan el valor total del vínculo de atracción- entre los dos sujetos unidos por la línea. Tal valor se obtuvo considerando la siguiente escala de puntuación:

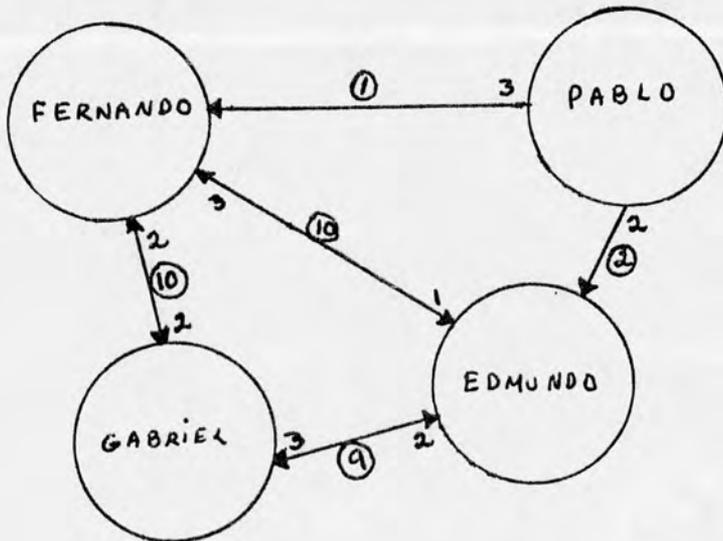
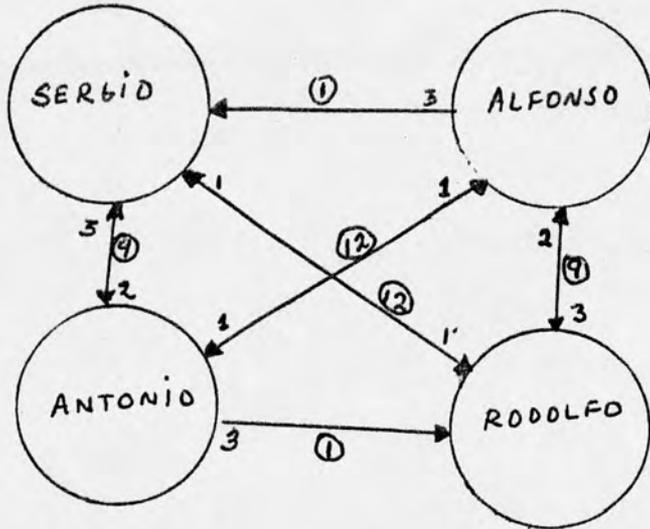
- 1 para la 3a. elección del sujeto (3 alrededor del círculo) No recíproca
- 2 para la 2a. elección del sujeto (2 alrededor del círculo) No recíproca
- 3 para la 1a. elección del sujeto (1 alrededor del círculo) No recíproca
- 3 para la 4a. elección del sujeto (4 alrededor del círculo) Recíproca
- 4 para la 3a. elección del sujeto (3 alrededor del círculo) Recíproca
- 5 para la 2a. elección del sujeto (2 alrededor del círculo) Recíproca
- 6 para la 1a. elección del sujeto (1 alrededor del círculo) Recíproca

Como puede verse, se dieron mayores calificaciones a la elecciones recíprocas del sujeto en todos los casos, basándonos en el supuesto de que - la expresión de un sentimiento de atracción es más intenso cuando el sujeto al que va dirigido ese sentimiento, responde, aunque no sea con la misma - intensidad.

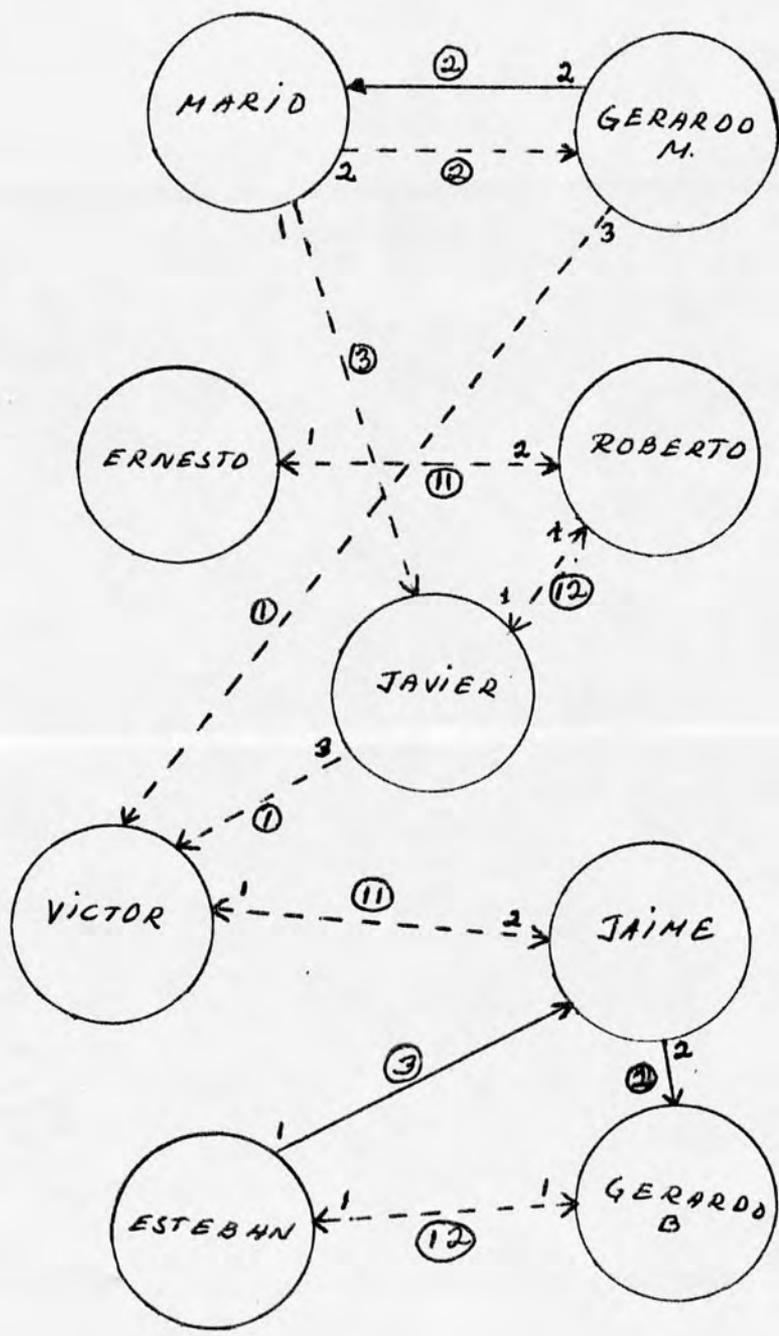
Se sumaron pues las calificaciones de los números de ambos extre-- mos de las líneas y se obtuvo de esa manera el valor final del vínculo afectivo, colocándose tal cifra en el centro de la línea y encerrándola en una - - círculo.

Ejemplo: Gabriel en el grupo de atracción positiva (ver sociograma)

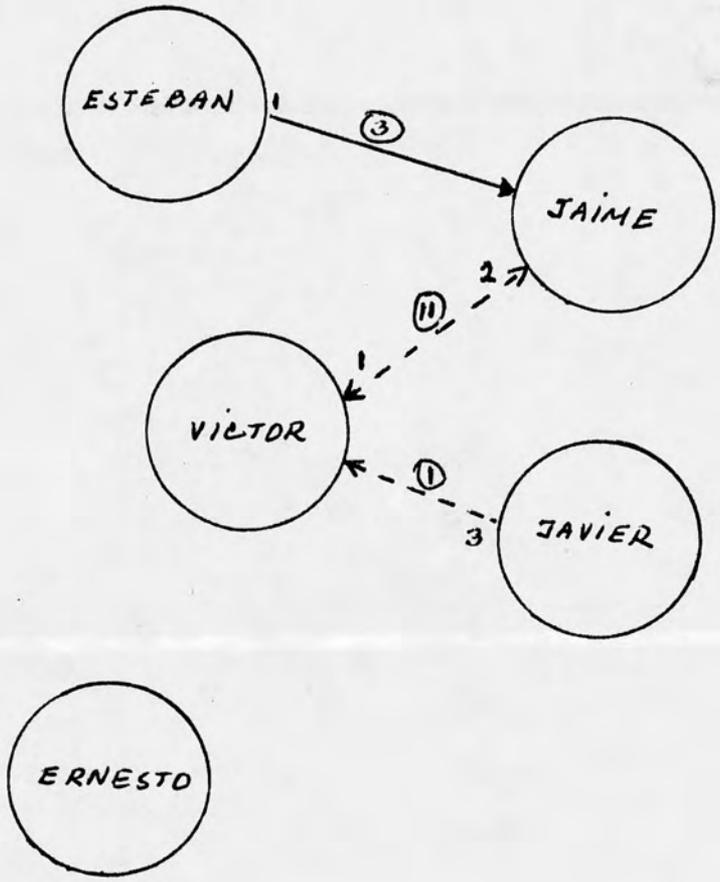
SOCIOGRAMA DEL GRUPO DE VARONES ATRACCION POSITIVA
(TAL COMO SE PRESENTARON AL EXPERIMENTO)



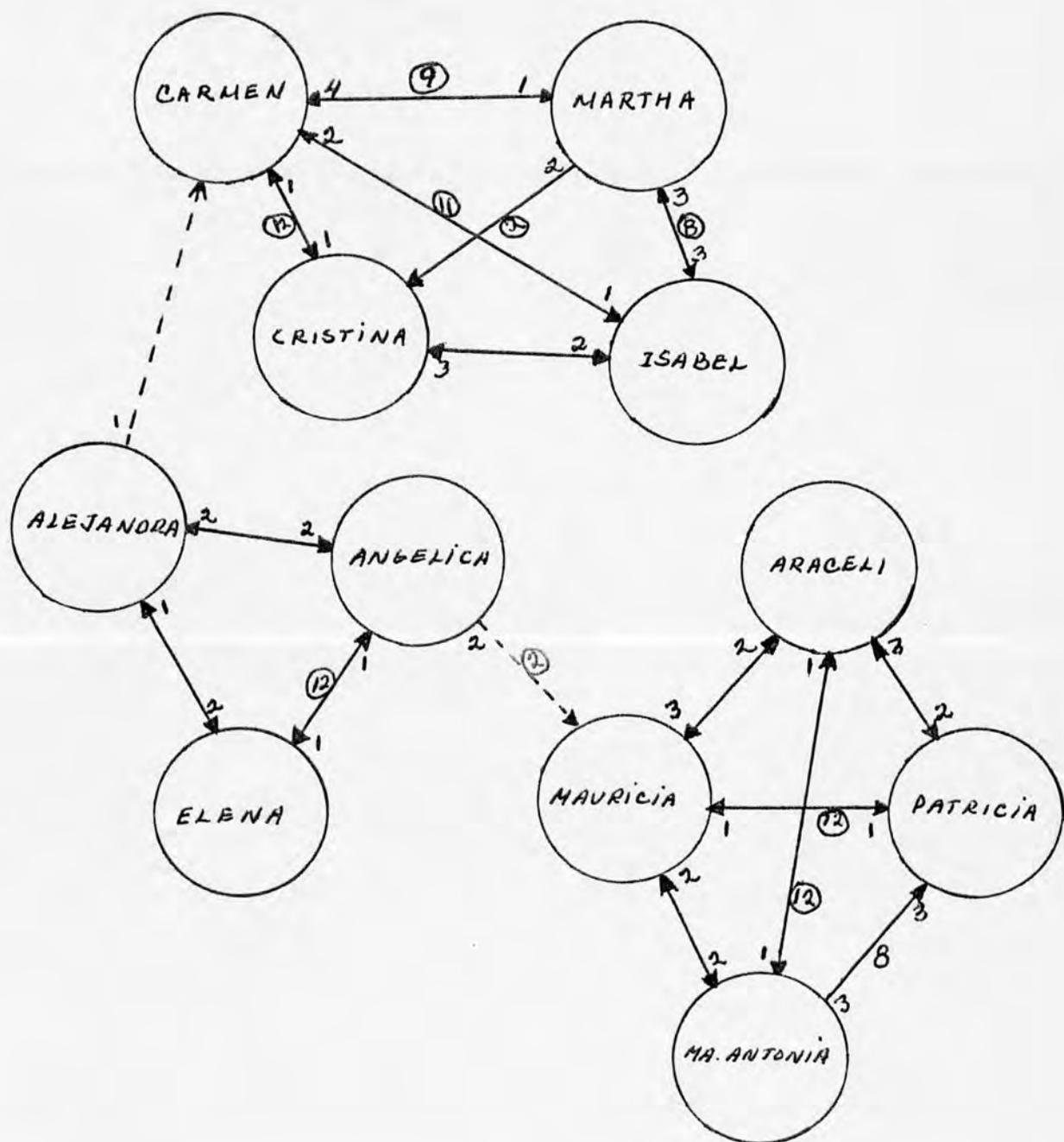
SOCIOGRAMA DEL GRUPO DE VARONES ATRACCION NEGATIVA
(COMO SE PLANEARON)



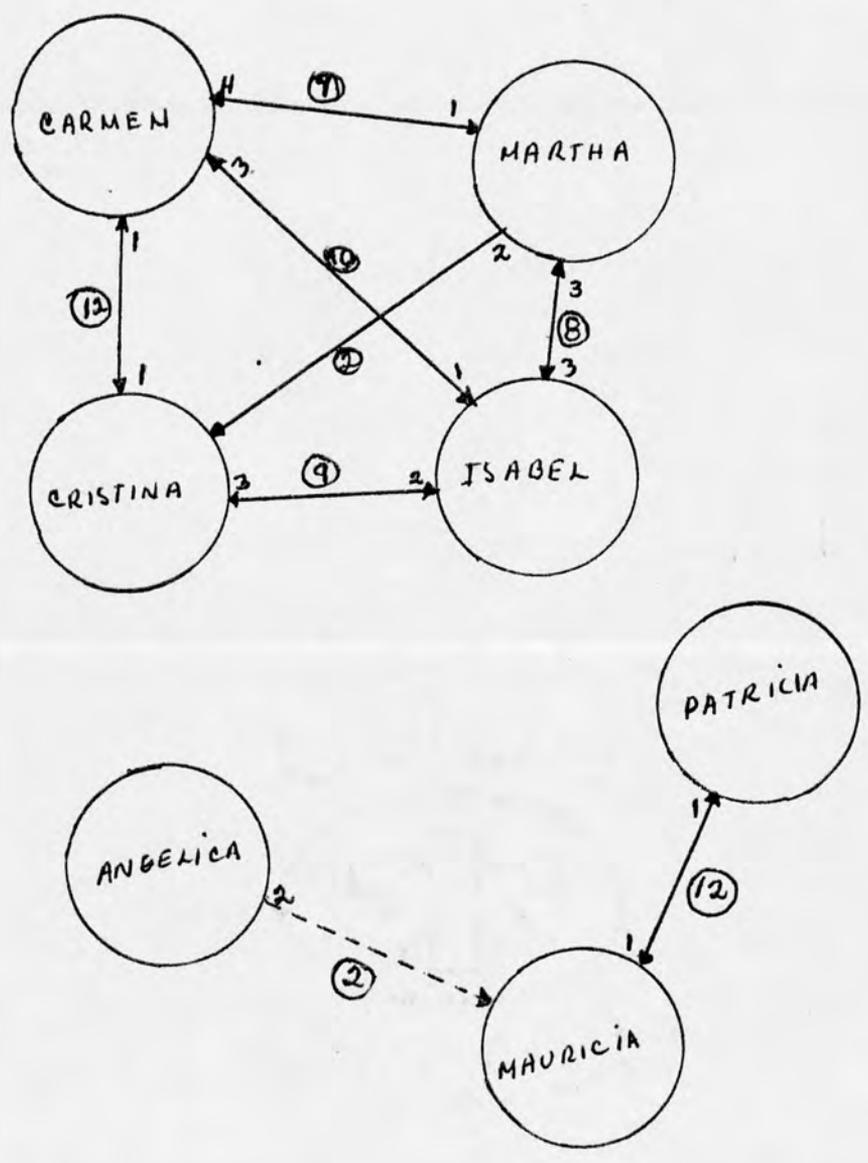
SOCIOGRAMA DEL GRUPO DE VARONES ATRACCION NEGATIVA
(TAL COMO SE PRESENTARON AL EXPERIMENTO)



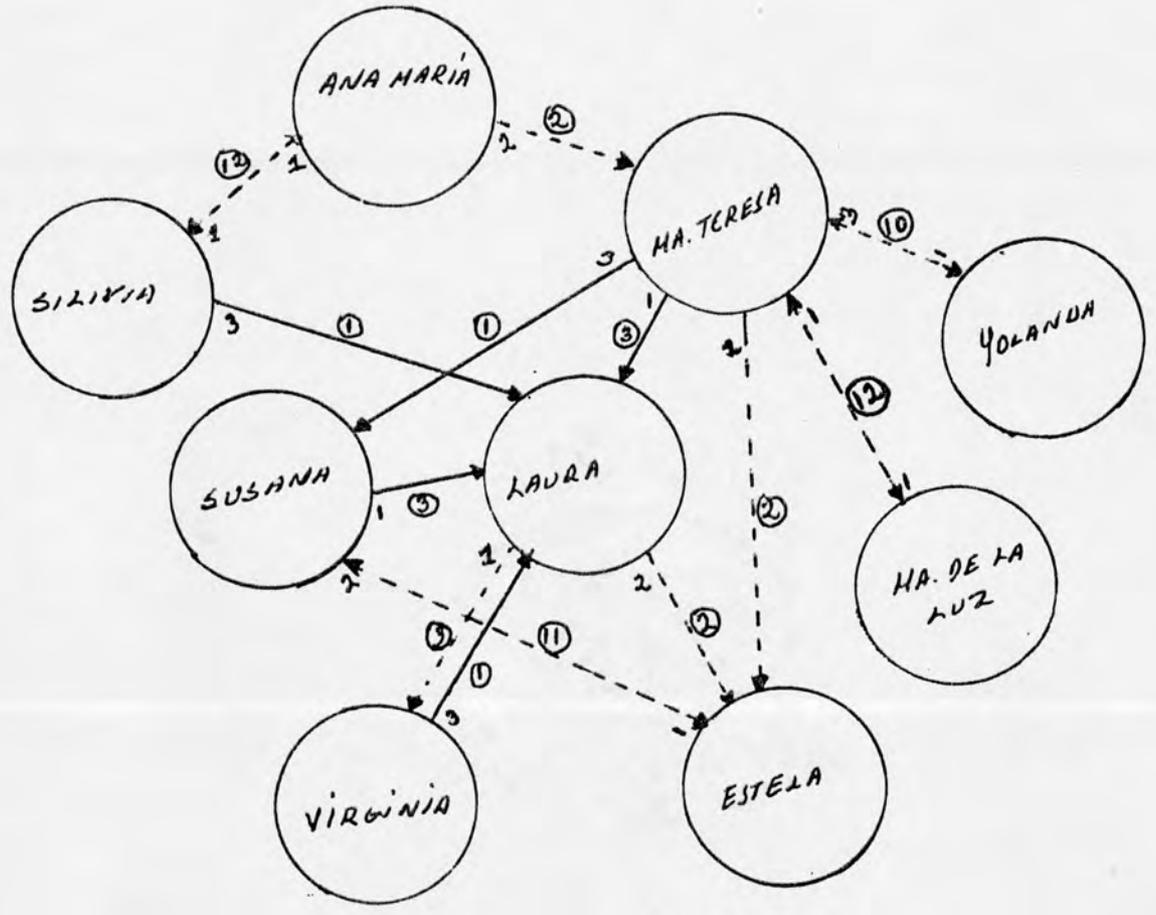
SOCIOGRAMA DEL GRUPO DE MUJERES ATRACCION POSITIVA (COMO SE PLANEARON)



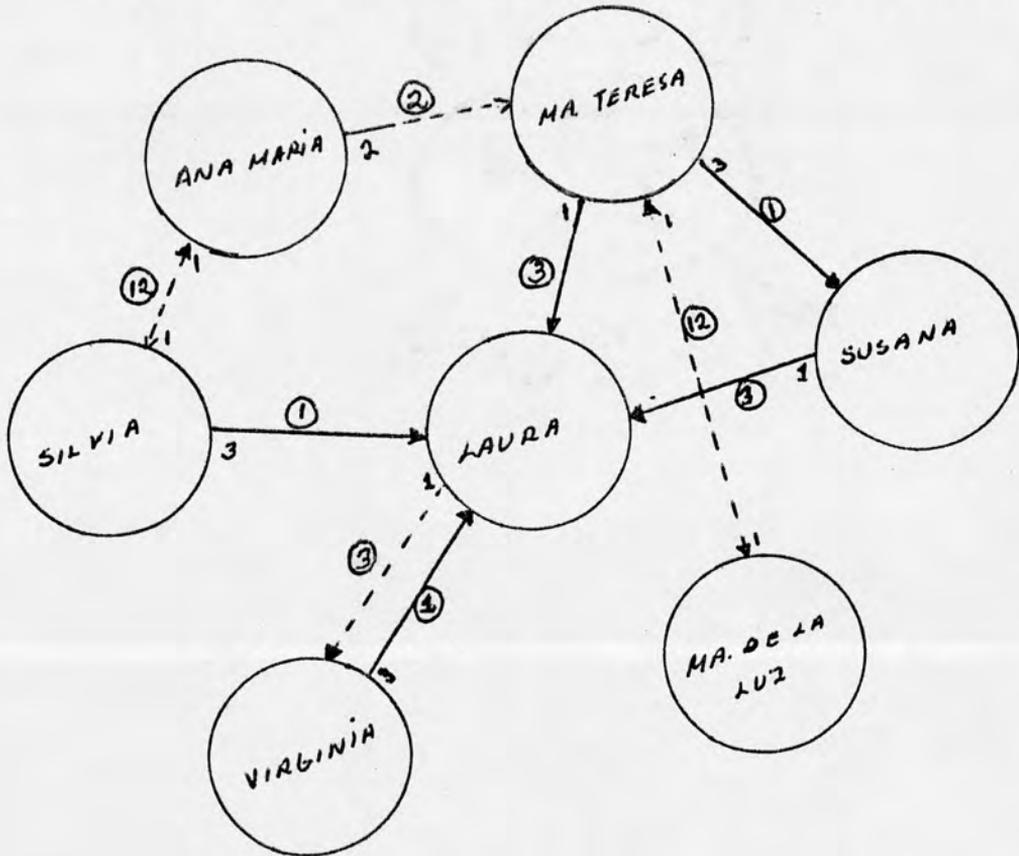
SOCIOGRAMA DEL GRUPO DE MUJERES ATRACCION POSITIVA (TAL COMO SE PRESENTARON AL EXPERIMENTO)



SOCIOGRAMA DEL GRUPO DE MUJRES ATRACCION NEGATIVA
(COMO SE PLANEARON)



SOCIOGRAMA DEL GRUPO DE MUJERES ATRACCION NEGATIVA
(TAL COMO SE PRESENTARON AL EXPERIMENTO)



como se planeó), tiene un 1 en la línea que se dirige a Víctor, lo cual representa su primera elección, supuestamente el más preferido (más intenso sentimiento), lo cual merece un puntaje mayor (de 6) ya que Víctor a su vez, elige a Gabriel como el más preferido y por lo tanto también se le da una calificación de 6. Sumados éstos dos valores nos da una calificación total de 12, que es el puntaje más alto por corresponder a un sentimiento intenso de reciprocidad o mutuo. De la misma manera, si observamos en el mismo sociograma, Víctor elige en segunda instancia a Rodolfo, lo cual equivale a un valor de 2, ya que su sentimiento es tan "débil" que no provoca una reacción de reciprocidad en Rodolfo (éste no lo elige a él).

Suponemos que si al aplicar cuestionarios sociométricos le pedimos a los sujetos que jerarquicen sus preferencias, podremos medir de esta manera, no sólo la intensidad del vínculo afectivo entre dos sujetos, sino también la intensidad de todos los vínculos del grupo total, que probablemente tendría que ver mucho con la cohesión del mismo. Por otro lado, este mismo procedimiento nos ayuda a evaluar la importancia que cada sujeto da a cada nexo afectivo en sus relaciones, por ejemplo. para Gabriel y Víctor es igualmente intenso su lazo atractivo, pues se eligen mutuamente como más preferidos (en la misma proporción). No sucede lo mismo entre Gabriel y Edmundo, pues para éste último, es más importante Gabriel (lo elige en 2o. lugar), que Edmundo para Gabriel.

Con respecto al grupo de mujeres de atracción negativa que había originado el problema, decidimos que era un grupo suficientemente negativo en atracción pues comparamos su puntaje de atracción positiva con el de negativa

y fué respectivamente, 9 y 29 siendo 9 los vínculos registrados (5 de elección positiva y 4 de negativa). Estos resultados se refieren al sociograma del grupo tal como se presentó al experimento.

Los 14 Factores del H.S.P.Q. de Raymond B. Cattell.

Cattell en un esfuerzo por llegar a una descripción completa de la personalidad, utilizó el análisis factorial para elaborar inventarios de personalidad. Empezó por reunir todos los nombres de rasgos de personalidad (adjetivos) que aparecen en el diccionario y en literatura psicológica reduciéndolos después, a 171, uniendo los sinónimos obvios. Los análisis factoriales llevaron a la identificación de lo que Cattell describe como "rasgos primarios de la personalidad", designación ésta que parece llevar más universalidad y estabilidad de resultados de lo que justifica la investigación que previamente este autor realizó. Así, se creó primero el cuestionario de los 16 Factores de Personalidad para sujetos de 16 años en adelante. Este inventario proporciona 16 puntuaciones en rasgos tales como retraído, en oposición a afectuoso; emotivo contra tranquilo; sumiso, opuesto a dominante; displicente, contra entusiasta, etc. Como se encontró que son pocos los factores que cambian antes y después de la adolescencia, el inventario creado para adolescentes de 12 a 18 años es muy semejante al original de 16 factores. El inventario que se usa para adolescentes se compone de 14 factores de personalidad y es llamado Junior -Senior High School Personality Questionnaire. (H.S.P.Q.). La descripción de estos factores está incluida en la parte número 1 del apéndice.

Se hizo una adaptación de los factores que se incluyen en la versión indicada, empleándose palabras más conocidas por los sujetos a los que se aplicó, haciéndose un piloteo a otros sujetos de la misma población, de tal modo que la prueba quedó como se muestra en la parte número 2 del apéndice.

Medición del Espacio Personal en el Presente Estudio.

Para registrar las mediciones del espacio personal, se elaboraron - hojas que representan a escala la Cámara Gessell, tal y como iba a ser empleada durante la situación experimental. Dicha cámara fue adaptada, y por lo tanto, representada en las hojas de registro, de la siguiente manera: Se dividió el área en cuadros de 80 cm. y se numeraron progresivamente. Se pegó una cinta roja de papel celofán delgado y se despejó lo más posible, de muebles. (Ver hoja de registro del Espacio Personal en el apéndice, parte3).

Para determinar en qué cuadros se iba a colocar al sujeto, en el momento del registro de las posiciones, se estableció que los dos pies del sujeto debían estar lo más completamente posible dentro de un mismo cuadro y anotarlos en esa posición.

Para medir el tiempo se esperaba la señal del experimentador, a fin de que todos los observadores registraran al mismo tiempo . (Cada 2 minutos).

Para computar el puntaje de las distancias mantenidas entre los sujetos, se creó una sencilla escala de 4 puntos que calificaba a los sujetos de la siguiente manera:

Con 0 a los sujetos que aparecían en la Cámara de Gessell (y en la hoja de registro) en un mismo cuadro. (Distancia equivalente a menos de 80 cm.).

Con 1 a los sujetos que aparecían en cuadros adyacentes o contiguos (distancia entre 80 cm. y 1.60 m.).

Con 2 a los que aparecían un cuadro más lejos de los cuadros contiguos. (Distancia entre 1.60 y 2.40 m.).

Con 3 a los que aparecían a 2 o más cuadros lejos de los cuadros contiguos. (Distancia mayor de 2.40 m.).

La mayor distancia posible dentro de la cámara era menor de 6 m. No se tomó otra calificación mayor porque sólo en uno o dos casos excepcionales, un sujeto había permanecido a más de tres cuadros de distancia, respecto a los demás miembros del grupo, en alguno de los ensayos.

Con respecto a los ensayos, estaba planeado que serían 20 minutos de observación y que a intervalos de 2 minutos cada uno, se iba a registrar la posición de cada sujeto en la cámara. Sin embargo, esto no se siguió al pie de la letra, debido a que los sujetos no llegaron a una misma hora y se hicieron ajustes de último momento, a fin de incluir el mayor número de sujetos en el experimento. Así mismo, estaba planeado que serían 8 sujetos por cada grupo, pero debido a este mismo problema de puntualidad y a otros (no se pudieron localizar a todos los participantes o no reunían los requisitos de elecciones mutuas en el sociograma), los grupos quedaron formados como sigue:

- 7 sujetos en el grupo de mujeres atracción positiva
- 8 en el de hombres atracción positiva
- 7 en el de mujeres atracción negativa
- 5 en el de hombres atracción negativa.

F) PROCEDIMIENTO EXPERIMENTAL.

Dentro de la Cámara de Gessell el experimentador dió al grupo correspondiente, las siguientes instrucciones: "En vista de que todavía no me han traído el material con el que vamos a trabajar, quiero que me esperen aquí un momento para ir por el. Es muy importante que no salgan de aquí hasta que regrese, porque el personal que cuida los salones puede decirles algo si los ven aquí. Probablemente tengamos que trabajar en otro lugar más cómodo. Cuando regrese, tocaré tres veces. No habran a nadie más.

Para entonces tres ayudantes del experimentador estaban listos para registrar las posiciones de los sujetos cada dos minutos, contando el tiempo a partir de que el experimentador cerrara la puerta, dejando solos a los sujetos. El registro de la posición se hacía poniendo el nombre del sujeto observado en el cuadro respectivo en la hoja de registro. Se utilizó una hoja diferentes para cada observación (ensayo).

Terminada la SEE., el experimentador llegó con la prueba de Cattell - formas A (para contestar respecto a su propia característica personal) y B (para los que habían elegido como más atractivos, tanto positivamente como negativamente, según el caso), y se les indicó que contestaran conforme a las instrucciones que se señalaban en la prueba respectiva. Tales instrucciones eran las siguientes:

Forma A. - "Del conunto de factores personales que se presentan a continuación, encierra en un círculo el número del continuo (del 1 al 10) que mejor exprese tu sentir o tu propia característica personal, de tal modo que el número 1 de la escala corresponda enteramente al factor señalado a la izquierda, el número 10 al de la derecha y los números centrales a formas intermedias (en diferente intensidad) en tre los dos extremos. Ejemplo:

triste 1 2 ③ 4 5 6 7 8 9 10 alegre. Si marcaras como indica, tu res puesta señalaría una tendencia a ser más bien triste que alegre, pero que no eres enteramente triste, ya que para expresar ésto, tendrías que haber marcado el número 1, lo cual indica que te consideras total mente triste. Lo mismo es válido para los valores que se encuentran en el extremo derecho (alegre).

Forma B. - "Esta es la misma prueba que la anterior, pero ahora con testa como pienses que lo haría la persona que más elegiste para trabajar en equipo" (o no trabajar, según el caso).

Cuando terminaron de contestar ambas pruebas, se les pagó y se les dijo que posteriormente se iban a dar los resultados de las pruebas y que por su participación tendrían un punto más en las asignaturas de psicología y sociología, así como una bonificación por un mes en su Servicio Social.

Se hizo lo mismo para los cuatro grupos en cuatro días diferentes. - También se trató de determinar si los sujetos se habían dado cuenta que habían sido observados, preguntándoseles cómo se habían sentido y qué les había lla-

mado la atención de la cámara. Mencionaron que sólo les había llamado la atención las tiras de celofán en el piso, que al principio se habían sentido un poco encerrados, no todos, pero que no fue desagradable.

Los observadores reportaron que los sujetos se preguntaban entre sí de qué se iba a tratar, lo que iban a hacer y que estaba muy bien que se les fuera a pagar. Sólo un sujeto se sintió observado al final de la sesión experimental en el grupo de los hombres atracción positiva; pero al menos, no lo reportó ni aún cuando se le pidió. En los grupos de atracción negativa, hubo poca interacción y se observó una tensión creciente en los sujetos, que fue más visible en los varones que en las mujeres.

Los grupos se corrieron en diferentes días a la misma hora en el siguiente orden:

1o. Grupo de mujeres atracción positiva. Se llevaron a cabo 11 ensayos, pero sólo se tomaron en cuenta los últimos 7, pues 2 de las participantes llegaron después de haberse registrado 3 ensayos.

2o. Grupo de mujeres rechazo. Se llevaron a cabo 12 ensayos, pero sólo se tomaron en cuenta 10, pues al principio hubo confusión entre los observadores respecto a qué sujetos registrar, cosa que se aclaró a partir del tercer ensayo.

3o. Grupo de varones atracción positiva. Se llevaron a cabo los 10 ensayos planeados sin mayor problema.

4o. Grupo de varones atracción negativa. Se llevaron a cabo 12 ensa-

yos, porque en los últimos ensayos se observó una tensión creciente entre los participantes.

G) ANALISIS ESTADISTICO.

A) Con los puntajes de las pruebas de la forma A (para sí mismos), se obtuvo primeramente, un índice de consistencia interna para determinar si todos los factores incluidos en la prueba de Cattell eran confiables. Se aplicó la prueba Alfa de Cronbach de consistencia interna cuya fórmula es:

$$\alpha K = \frac{K}{K-1} \left(1 - \left(\frac{\sum s^2 x_i}{s^2 x_t} \right) \right)$$

De los 14 índices (uno por cada factor), sólo 3 no fueron significativos al 0.05. En la tabla No. 1 de la página siguiente, se presentan los resultados de confiabilidad de cada uno de los factores..

A partir de entonces sólo se incluyeron en nuestro análisis los 11 factores que demostraron confiabilidad suficiente.

B) Con los registros de la posición de los sujetos en la SEE., se hicieron matrices para cada grupo, de manera que se pudiera computar fácilmente los puntajes de posición de cada sujeto respecto a los demás en cada grupo. Se obtuvo así un índice promedio de distancia por cada grupo, pero que realmente no representaba en sí una medida de longitud. Esto se obtuvo sumándose cada calificación en cada ensayo por cada sujeto, para hacer una matriz total en todos los ensayos y después se sumaron los valores para dividirse posteriormente entre el número de celdillas de las matrices. Los índices resultantes fueron los siguientes:

Grupo de varones atracción positiva 23.357

Grupo de varones atracción negativa 15.571

TABLA I

RESULTADOS DE CONFIABILIDAD DE LOS 14 FACTORES DEL HSPQ. DE CATTELL MEDIANTE LA PRUEBA ALFA DE CRONBACH DE CONSISTENCIA INTERNA.

| FACTOR | NOMBRE DEL FACTOR | α K | GL | SIGNIFICANCIA AL 0.05 |
|----------------|--|------------|----|-----------------------|
| A | Ciclotomía-Esquizotimia | 0.776 | 20 | si |
| B | Inteligencia | 0.627 | 20 | si |
| C | Fuerza del yo (Propensión a la - - neuroticidad). | 0.525 | 21 | si |
| D | Excitabilidad-Inseguridad (aspecto neurofisiológico) | 0.305 | 20 | NO |
| E | Dominación-Sumisión (fuerza temperamental) | 0.146 | 20 | NO |
| F | Apresurado - Pausado | 0.623 | 20 | Si |
| G | Fuerza del super yo (ausencia de culpa) | 0.877 | 20 | si |
| H | Parmia-Threctia (impulsividad-inhibición) | 0.639 | 21 | si |
| I | Premia-Harria (Dependencia-Autosuficiencia) | 0.391 | 20 | si |
| J | Coastenia (individualismo-cooperativismo) | 0.813 | 20 | si |
| O | Propensión a la culpa - Confianza | 0.526 | 20 | si |
| Q ₂ | Dependencia del grupo-Autosuficiencia. | 0.248 | 20 | NO |
| Q ₃ | Baja fuerza del yo -Alta fuerza del yo | 0.597 | 20 | si |
| Q ₄ | Tensión érgica baja-Tensión érgica alta (relajación-tensión) | 0.758 | 21 | si |

| | |
|-------------------------------------|--------|
| Grupo de mujeres atracción positiva | 10.571 |
| Grupo de mujeres atracción negativa | 15.571 |

Este índice en realidad representaba la distancia promedio entre los miembros de cada grupo durante el experimento. Se utilizó posteriormente, como indicador de distancia menor o mayor que el promedio, para estimar cercanía o lejanía entre los miembros del grupo en el análisis que se refiere al espacio personal, es decir, la segunda hipótesis de nuestro plan experimental.

C) Respecto a la primera hipótesis que se refiere a la semejanza su-
puesta, se obtuvieron las diferencias de cada reactivo de la prueba A (para
sí mismos) y la B (que contenía la calificación que el mismo sujeto había dado
a la persona de su elección). Se sumaron esas diferencias para obtener una
diferencia total por factor en la prueba de Cattell .

Con ese puntaje de diferencias se comparó a los grupos de atrac-
ción positiva con los de atracción negativa, para ver si efectivamente los
grupos negativos eran más diferentes que los positivos. Para el efecto se
aplicó la prueba de Análisis de Varianza para dos grupos independientes'.
Los resultados de tal análisis aparecen en la tabla II de la página siguiente.

En esta misma tabla puede observarse que las diferencias se presen-
taron en la dirección predicha por la hipótesis número 1 (mayor diferencia en
los grupos de atracción negativa), aunque sólo unos cuantos factores alcanza-
ron un nivel significativo.

RESULTADOS DEL ANALISIS DE VARIANZA PARA LA 1a. HIPOTESIS

| FACTOR | H O M B R E S | | | M U J E R E S | | | HOMBRES Y MUJERES | | |
|--|---------------|---------------|--------------|---------------|---------------|-------------|-------------------|---------------|------|
| | $\bar{X} A +$ | $\bar{X} A -$ | P | $\bar{X} A +$ | $\bar{X} A -$ | P | $\bar{X} A +$ | $\bar{X} A -$ | P |
| A (Ciclotimia-Esquizotimia) | 16.12 | 18.00 | 0.662 | 13.71 | 22.71 | 0.03 | 17.06 | 18.16 | 0.71 |
| B (Inteligencia) | 11.75 | 16.80 | 0.201 | 10.85 | 16.57 | 0.19 | 13.40 | 14.08 | 0.81 |
| C (Fza. del yo-Propensión a la Neuroticidad) | 10.75 | 17.00 | 0.06 | 10.71 | 14.85 | 0.21 | 12.80 | 13.16 | 0.87 |
| F (Apresurado-Pausado) | 11.00 | 13.00 | 0.47 | 11.28 | 21.71 | <u>0.01</u> | 12.66 | 16.16 | 0.20 |
| G (Fza. del Super-yo) | 7.62 | 26.80 | <u>.0001</u> | 7.28 | 21.85 | <u>.006</u> | 14.13 | 15.58 | 0.73 |
| H (Parmia -Threctia) | 9.37 | 13.80 | 0.23 | 8.14 | 16.28 | <u>0.01</u> | 10.93 | 12.58 | 0.52 |
| I (Premsia-Harria) | 10.50 | 14.00 | 0.17 | 8.71 | 18.57 | <u>0.01</u> | 12.40 | 13.25 | 0.74 |
| J (Coastenia-Zepia) | 10.00 | 16.80 | 0.07 | 11.57 | 24.00 | 0.06 | 13.60 | 17.41 | 0.36 |
| O (Propensión a la culpa-Confianza) | 10.37 | 18.40 | .011 | 9.00 | 18.71 | <u>0.03</u> | 13.80 | 13.50 | 0.91 |
| Q ₃ (Descontrol-Auto-control) | 10.12 | 19.00 | .017 | 8.28 | 15.85 | 0.28 | 13.33 | 12.08 | 0.75 |
| Q ₄ (Tensión érgica baja-alta) | 8.12 | 14.60 | 0.15 | 8.42 | 11.71 | 0.30 | 11.13 | 9.33 | 0.50 |

ACOTACIONES:

- $\bar{X} A +$ = MEDIA DEL GRUPO ATRACCION POSITIVA
 $\bar{X} A -$ = MEDIA DEL GRUPO ATRACCION NEGATIVA
P = PROBABILIDAD OBTENIDA

D) Para comprobar la 2a. hipótesis que se refiere al Espacio Personal, se usó también la misma prueba de Análisis de Varianza para dos grupos independientes. La 2a. hipótesis decía: "Es menor la distancia entre las personas colocadas en una situación experimental de espera, cuando éstas se atraen positivamente, que cuando se atraen negativamente".

Los resultados para tal hipótesis se presentan a continuación:

TABLA III

RESULTADOS DEL ANALISIS DE VARIANZA PARA LA SEGUNDA HIPOTESIS

| HOMBRES | | | MUJERES | | |
|---------------|---------------|-------|---------------|---------------|------|
| \bar{X} A + | \bar{X} A - | P | \bar{X} A + | \bar{X} A - | P |
| 0.291 | 0.3748 | 0.023 | 0.215 | 0.222 | 0.80 |

ACOTACIONES:

\bar{X} A + = MEDIA DE LA DISTANCIA DEL GRUPO ATRAC POSITIVA.

\bar{X} A - = MEDIA DE LA DISTANCIA DEL GRUPO - ATRAC. NEGATIVA.

P = PROBABILIDAD OBTENIDA.

CAPITULO I I I
ANALISIS E INTERPRETACION DE LOS RESULTADOS

CAPITULO I I I

ANALISIS E INTERPRETACION DE LOS RESULTADOS

Para interpretar los resultados de la tabla II de la página 88, se necesitó conocer, primeramente, hacia qué dirección se habían orientado las diferencias encontradas en los factores que resultaron significativos en los respectivos grupos de comparación. Es decir, fue necesario precisar hacia qué polo de la escala de la prueba de Cattell (en cada factor), se habían encontrado las diferencias. Para tal efecto se procedió de la manera siguiente:

1.- Como se podrá observar en el apéndice 2, la prueba que se aplicó, tenía una escala de 10 puntos en la cual el sujeto tenía que marcar su respuesta. Por lo tanto, se estableció que del 1 al 5 el sujeto se orientaría hacia el polo positivo y del 6 al 10 hacia el negativo.

2.- Se multiplicó el puntaje por el número de ítems de cada factor, que generalmente era de 7, de esta manera se obtuvo el límite medio y superior de puntaje para cada uno de los polos. En el caso de factores de 7 ítems, los límites fueron: de 0 a 35 (7×5) hacia el polo positivo y de 36 a 70 (7×10) hacia el polo negativo.

3.- Se tabularon los puntajes de los sujetos en ambos tipos de pruebas para determinar, en cada una, la dirección de las diferencias encontradas. En seguida se muestra la tabulación del factor A del grupo de mujeres atracción negativa:

| S | PRUEBA A | | PRUEBA B | |
|----------|----------|-----|----------|-------------|
| | D+ | D - | D+ | D - |
| 1 | 33 | | | 54 |
| 2 | 13 | | 29 | |
| 3 | 25 | | 18 | |
| 4 | 24 | | | 37 |
| 5 | 31 | | | 48 |
| 6 | 15 | | | 54 |
| 7 | 22 | | | 48 |
| Σ | 163 | 0 | 47 | <u>241*</u> |

ACOTACIONES:

Prueba A = Puntaje que los sujetos dan a sí mismos.

Prueba B = Puntaje que los sujetos dan a sus compañeros elegidos.

D + = Dirección hacia el polo positivo, cuyos valores en el caso de los factores con 7 ítems fue de menos de 35 (7 X 5)

D - = Dirección hacia el polo negativo (de 36 a 70)

* Hacia el polo negativo en este caso, Esquizotimia.

De la manera anteriormente descrita se obtuvo la orientación de las diferencias en cada uno de los factores significativos. A continuación se presenta la interpretación de dichos resultados:

INTERPRETACION DE LOS RESULTADOS DEL ANALISIS DE VARIANZA UTILIZADO PARA COMPROBAR LA HIPOTESIS No. 1 ("Es menor la diferencia entre los puntajes dados a sí mismos y los otros en una prueba de personalidad, en los miembros de un grupo que se atraen, que en los miembros de un grupo que se rechazan"). Se interpretan únicamente los factores significativos que apoyan la anterior hipótesis y por lo tanto, rechazan la Hipótesis Nula No. 1.

FACTOR A (Ciclotimia - Esquizotimia).

Las muchachas del grupo de atracción negativa se consideraron a sí mismas como simpáticas, socialmente adaptadas, modestas y generosas

(polo positivo de la prueba) y a las chicas que rechazan las consideran obstaculizadoras, indiferentes y difíciles de tratar.

FACTOR F (Apresuramiento - Pausamiento).

Las mujeres del grupo de atracción negativa se colocan a sí mismas en un punto más o menos equilibrado entre los polos de este factor, pero colocan a las elegidas como antipáticas en el polo negativo, considerándolas lentas, apartadas, retráidas y serias.

FACTOR G (Fuerza del Super yo - Ausencia de culpa).

Dado que este factor fue significativo tanto en los varones como en las mujeres, se analizó también con los grupos que fueron menores en diferencia, es decir, con los grupos de atracción positiva.

Los muchachos del grupo de atracción positiva, se ven a sí mismos bastante rígidos, responsables y ordenados, pero no tanto a los compañeros que escogieron como agradables para trabajar. A éstos los colocan arriba de la escala, es decir, más rígidos y responsables que ellos mismos. Lo mismo ocurre con las chicas.

En lo que se refiere a los grupos de atracción negativa, los hombres y las mujeres se perciben entre sí como irresponsables, inmaduros, no dignos de confianza y caprichosos. Parece ser que el mantener una postura rígida y aparentemente madura, es una característica deseable para sentir atracción hacia alguien, tanto en los hombres como en las mujeres de nuestros grupos.

FACTOR H)Impulsividad - Inhibición).

De nueva cuenta, las muchachas del grupo atracción positiva se perciben a sí mismas como más francas y espontáneas y gusto por la gente que a las chicas que eligieron como no agradables. A éstas las consideran indiferentes, evasivas, tímidas y apocadas, aunque en un grado moderado.

FACTOR I (Dependencia - Autosuficiencia).

Las muchachas que se perciben agradables se consideran entre sí como más sensibles y delicadas que las compañeras no agradables. Estas últimas son juzgadas como frías, calculadoras e insensibles.

FACTOR O (Propensión a la culpa - Confianza)

Este factor también fue significativo en los hombres y en las mujeres por lo que se detalla comparándolo con los grupos de atracción positiva.

Los muchachos del grupo de atracción positiva, perciben a sus compañeros como más confiados que a sí mismos; los perciben serenos, entusiastas y accesibles, como que al ver esos atributos en los demás hiciera que los muchachos se adherieran a esas personas a quienes se atribuyen (como pensando "a ver si se me pega un poco").

Los sujetos del grupo de atracción negativa se perciben a sí mismos como más seguros y confiados que a sus compañeros no agradables, a quienes consideran preocupados, suspicaces, solitarios y propensos a la culpa, aunque de manera moderada.

En el grupo de mujeres de atracción negativa ocurre lo mismo que en -

el de varones. Se sienten más confiadas a sí mismas que a sus compañeras no amigas.

FACTOR Q₃ (Baja fuerza del yo - Alta fuerza del yo).

Las muchachas del grupo de atracción negativa, nuevamente juzgan a sus no amigas como descontroladas y con baja fuerza del yo. Para sí mismas se dan un puntaje más alto en control y voluntad controlada. Esto puede estar relacionado con el factor G, de fuerza del superego.

Se piensa que tales resultados se obtuvieron por las siguientes razones:

- 1.- Los grupos de atracción negativa, en especial el de las mujeres, probablemente consideraron los aspectos de personalidad "bien vistos" o "socialmente adecuados" como factores importantes para sentirse semejantes o diferentes entre sí, y de ahí elegir amigos. Puede pensarse que estos adolescentes consideraron necesario atribuir características personales socialmente aceptables como una manera de justificar, tanto su elección positiva como su elección negativa. El haberlo hecho así presupone que si alguien escoge para amigo a una persona a quien se le atribuyen características personales positivas, éstas mismas características "bien aceptadas" también se atribuirán, de alguna manera al que escogió y percibió en el otro tales atributos, por el hecho de que "es amigo y yo me asemejo a él".
- 2.- Como fueron las mujeres las que más destacaron este aspecto de lo "adecuado", creemos que en ellas había un fuerte deseo de aparecer socialmente adaptadas, en especial ante las muchachas que escogieron como no amigas y a

quienes achacaron todos los atributos negativos que ellas probablemente temían tener o, al menos, temían mostrar ante las otras.

3.- También creemos que estas conductas reflejan en cierto modo, un tipo de inseguridad, derivado de su etapa de desarrollo (la adolescencia), la cual es considerada como un período crítico de autoafirmación y en el que la crítica del grupo de iguales ejerce considerable influencia en las actitudes y conducta del individuo.

Con respecto a los varones, tenemos que solo 3 de los factores de los 11 analizados, fueron significativamente diferentes en uno y otro grupo, aún cuando puede resultar curioso que las medias grupales en los grupos de atracción negativa fueron siempre mayores en todos los factores como lo establecía la hipótesis de trabajo, pero al no alcanzar un nivel estadístico aceptable, se tuvo que aceptar la hipótesis nula que decía:

"No hay diferencia estadísticamente significativa en los puntajes de personalidad dados a sí mismos y a los otros, en un grupo que se atrae y otro que se rechaza".

Creemos que lo anterior se debió a lo siguiente:

1.- La situación experimental pudo haber representado para todos los miembros de los grupos, una empresa común y novedosa para ellos, y que el saberse elegidos para participar en una misma actividad nueva, acrecentó su expectativa de semejanza (así medida la atracción en esta ocasión). Esto serviría para desvanecer un poco el desagrado expresado en una situación más natural

del salón de clases, cuando se aplicaron los cuestionarios sociométricos. -
 Vistos de esta manera, los resultados apoyan los obtenidos por Berscheid, -
 Boyle y Darley (1968), quienes basándose en el principio del Balance de Hei-
 der, encontraron que cuando los individuos sabían que iban a participar con
 elementos potencialmente indeseables para ellos, los sujetos escogían volun-
 tariamente interactuar con ellos con más frecuencia que con personas con -
 las que no se había pensado interactuar. En ese sentido, parece ser que la
 necesidad del individuo por un equilibrio cognoscitivo, es muy fuerte pues -
 también se ha encontrado que la sola proximidad por sí misma, facilita la -
 atracción (en este caso expresada por la semejanza percibida). Es muy pro-
 bable que los sujetos de este experimento, se sintieron parte de un grupo es-
 pecial al ser llamados a participar en él y "olvidaron sus rencores" al estar
 cerca.

La Psicología de la Gestalt dice que objetos especialmente cercanos ,
 tienden a percibirse como una unidad. Heider basándose en lo anterior, es-
 tablece que si una persona percibe que existe una relación unitaria con otro-
 u otros objetos, que se encuentran cerca, esta percepción deberá conducir a
 una relación armoniosa de agrado. Sin embargo sería mucho decir que los -
 muchachos del grupo atracción negativa llegaron a agradarse por este hecho,
 pero si podemos inferir que desvanecieron su desagrado. Tal vez un cuestio-
 nario sociométrico aplicado a esta altura, nos hubiera dado datos más con--
 sistentes en esta dirección.

2.- Considerando al rechazo (obtenido por los sociogramas) como una forma
 de atracción, en este caso negativa, podemos suponer que los sujetos que se

rechazaron están interesados uno en el otro de alguna manera y que a veces, tratan de obtener información del otro, ya sea para reforzar su rechazo o para desvanecerlo, (en caso de que se presente inconsistencia cognoscitiva), así mismo, esto funcionaría como un plan defensivo si es que el rechazado es percibido como amenazante o competidor peligroso. Sin embargo, como dice Berscheid, "... parece que hay una gran tendencia de que la proximidad acreciente el agrado más que la hostilidad." (Berscheid y Walster, 1969, p.49).

3.- Creemos que, en lo que respecta a características de personalidad, es de esperarse que los adolescentes varones de nuestro estudio que se orientan a otros en dirección positiva o negativa, se perciben más bien semejantes que diferentes entre sí, independientemente de que reporten una orientación afectiva positiva o negativa hacia alguien.

4.- La Dra. Sonia Gojman (1973), señala que para que se presenten las semejanzas en los aspectos investigados, no es necesaria o determinante la relación interpersonal misma, sino que las semejanzas se dan en todos los sujetos en la misma medida, por el hecho de pertenecer al mismo nivel socioeconómico de la misma comunidad cultural.

5.- Por último, dado que al parecer las mujeres se percibieron menos semejantes que los varones, puede pensarse que ellas estuvieron más alertas o fueron más susceptibles que los muchachos, a lo que las compañeras antipáticas pudiera decir, pensar o hacer respecto a ellas mismas y a las demás.

Es probable que las mujeres aprenden a ser más perspicaces, en especial con elementos de su mismo sexo que los varones. La Dra. Gojman (1973), ha obtenido mayor objetividad en las mujeres que en los hombres para percibir semejanza; podríamos pensar que corroborando sus resultados, las muchachas de nuestro estudio fueron más objetivas y percibieron la semejanza y/o la diferencia de manera más rigurosa que los hombres y que por lo tanto, las diferencias significativas que se encontraron en las mujeres en este trabajo, podrían ser un índice de "objetividad" por parte de ellas. Sin embargo, hay que hacer notar que la Dra. Gojman comparó hombres y mujeres como parejas y nosotros comparamos grupos de hombres con otro grupo de hombres y grupos de mujeres con otro de mujeres, aunque al hacer un análisis global (hombres y mujeres en conjunto), no se encontró diferencia significativa en ninguno de los factores estudiados. (Ver Tabla II, página 96. últimas tres columnas).

INTERPRETACION DE LOS RESULTADOS DEL ANALISIS DE VARIANZA UTILIZADO PARA COMPROBAR LA HIPOTESIS No. 2 ("es menor la distancia relativa promedio de las personas colocadas en una situación experimental de espera, cuando éstas se atraen positivamente, que cuando se rechazan").

GRUPOS DE VARONES

| | | | |
|---------------------------------------|---|--------|----------------|
| Media del grupo de atracción positiva | = | 0.2918 | P <u>0.023</u> |
| Media del grupo de atracción negativa | = | 0.3748 | |

P. es significativa al 0.05, por lo tanto aceptamos la hipótesis de trabajo y rechazamos la hipótesis nula. Esto quiere decir que los miembros del grupo de hombres atracción positiva, se mantienen más cerca (menor distancia promedio) entre sí, que los miembros del grupo negativo de manera estadísticamente significativa.

GRUPO MUJERES

| | | | |
|---------------------------------------|---|--------|---------|
| Media del grupo de atracción positiva | = | 0.2153 | P 0.802 |
| Media del grupo de atracción negativa | = | 0.2221 | |

P No es significativa al 0.05, por lo tanto aceptamos la hipótesis nula. Esto quiere decir que los miembros del grupo de mujeres atracción positiva y negativa no mantienen distancias promedio diferentes entre sí.

PROBABLES RAZONES POR LO QUE SE CREE SE OBTUVO LO ANTERIOR.

1.- En primer lugar, tenemos que aclarar que el tamaño del espacio personal de los individuos varía en diferentes contextos. Uno de ellos es sin duda el rol sexual. Evans y Howard (1973), han reportado varias evidencias en -

favor de que las mujeres se acercan más que los hombres en sus interacciones sociales. Dado que el espacio puede significar (y de hecho significa) un indicador de dominación en los individuos, podríamos pensar que socialmente el espacio personal femenino está restringido como lo pueden estar muchos otros aspectos sociales de la mujeres de la población a la que pertenecen nuestras sujetos. Aún cuando los roles sexuales han estado cambiando últimamente en lo que respecta a la sumisión de la mujer y la dominación del hombre, podríamos pensar que siguen habiendo patrones conductuales inconscientes de dominio sumisión, como podría ser el de uso del espacio.

- 2.- Los muchachos de atracción negativa pudieron haberse percibido entre sí como un potencial fuente de amenaza, lo cual hizo que incrementaran su distancia interpersonal (Dossey y Meissels, 1969).
- 3.- El espacio personal puede tener una connotación de tipo sexual ya que el acercarse demasiado puede ser interpretado como una incitación a la intimidad, lo cual está mucho más sancionado en los hombres que en las mujeres, como ha sido puntualizado por Beach y Ford (1951). Los hombres por tal razón, mantienen distancias mayores entre sí que las mujeres, ya que a éstas se les permiten tratos más "íntimos", tales como saludos de beso, tocarse las manos y acercarse más.
- 4.- El haber encontrado en los grupos de varones, resultados que apoyan nuestra hipótesis que correlacionaba menor espacio con mayor atracción (hipótesis No. 1) está fundamentada en todos los estudios descritos en nuestro marco teórico en los apartados sobre proximidad y atracción (páginas 12-13), y en el de simpatía y espacio personal (páginas 49 y 50).

5.- Como no se encontró diferencia significativa entre los grupos de mujeres, pensamos que ésto se debió a la diferencia en el manejo del espacio en hombres y mujeres. Estas últimas parecen pasar por alto sus preferencias no mostrándolas por medio de las distancias que guardan entre sí. Podríamos creer que las mujeres no relacionan sus afectos por las distancias que guardan entre sí, sino por medio de otras señales conductuales que podrían ser las miradas, las posturas del cuerpo, etc. (Esto al menos con personas de su mismo sexo, ya que esto no sería así si fuera con el sexo contrario). Además aclaramos que ésto debe ser también una situación particular de nuestros grupos de estudio que solo podría ser generalizado para la población de donde fueron sacados (Mujeres de la Vocacional 5). Pensamos que sería interesante comparar grupos mixtos en ambos extremos de la atracción, para conocer si esta suposición es válida.

6.- Puede asumirse además que el grupo de mujeres atracción negativa no era lo suficientemente negativo como para diferenciarse del positivo por los problemas señalados en el capítulo anterior sobre descripción del experimento y lo de instrumentos.

7.- Puede ser que los muchachos de atracción negativa mantienen una posición socialmente aceptada, pero no demasiado cercana, por lo menos no tan cercana como la de los muchachos de atracción positiva ya que, aparte de que es de esperarse que sientan alguna aversión entre sí, tienen que aparecer socialmente adecuados en cuanto a sus movimientos y posturas. Las observaciones al

margen del experimento, refuerzan lo anterior, pues se vió que hubo bastante rigidez, pocos movimientos y poca conversaci3n, en contraste con el grupo de atracci3n positiva, donde hubo mayor libertad de movimientos. De esto puede inferirse que habfa tensi3n en los cinco sujetos que componfan nuestro grupo de varones atracci3n negativa.

CAPITULO IV

SUMARIO Y CONCLUSIONES

CAPITULO IV

SUMARIO Y CONCLUSIONES.

Hemos revisado hasta aquí, de una manera más o menos detenida, una serie de principios teóricos acerca de la atracción interpersonal enfatizando su interrelación con el espacio personal y con la conducta espacial en general. En primer lugar, quisimos plantear las bases conceptuales de estas dos variables de las relaciones interpersonales, para posteriormente describir hasta donde nos fue posible, la investigación que se ha llevado a cabo tanto en el extranjero (en especial los Estados Unidos), como en México. Expusimos asimismo, las técnicas metodológicas empleadas para la medición de ambas variables, así como la descripción detallada de nuestro estudio, el cual ha relacionado el espacio personal con la atracción entre los sujetos. En él hemos querido saber si las personas que se atraen positivamente mantienen entre sí menor distancia física que las que se atraen negativamente y si las que se atraen positivamente se sienten o perciben más semejantes en su personalidad que las que se atraen negativamente. Se han presentado los resultados de nuestro análisis estadístico y se han hecho algunas interpretaciones de ellos, como posibles explicaciones a nuestros hallazgos. Tales explicaciones parecen converger en lo siguiente:

1.- En el espacio personal no sólo influyen factores como los estudiados en nuestro marco teórico sobre la conducta espacial, sino que también influyen otros, tales como la situación social en que interactúan los sujetos, su esta-

do emocional y su motivación para acercarse o alejarse. Por lo tanto, nuestros resultados respecto al espacio interpersonal no podrán integrarse de manera adecuada por carecer de mediciones de otros aspectos no tomados en cuenta.

2.- El espacio personal de los sujetos, puede no estar relacionado con su internalización en el individuo, es decir, una persona puede parecer bastante accesible mostrando menor distancia interpersonal, lo cual no significará necesariamente, que dicha persona acepte por este hecho, la cercanía psicológica o íntima de la otra persona. De hecho puede ocurrir lo contrario.

Esto nos lleva a dudar que nuestros grupos hayan sido definidos precisamente como positivos (que supuestamente se aceptaban y por lo mismo se acercaban entre sí), y negativos (que supuestamente se rechazaban y por lo mismo se alejaban entre sí), respectivamente.

3.- Se puede apoyar sin lugar a dudas, que las personas se atraen más, porque creen parecerse en personalidad, y a pensar que son diferentes, cuando manifiestan desagrado hacia otros. Por lo que nuevamente afirmamos que la semejanza (al menos supuesta), es un poderoso instigador de atracción interpersonal.

Debido a que la intención original de este estudio no era precisamente comprobar alguna hipótesis previa, sino que era más bien un estudio de tipo exploratorio, es bastante arriesgado hacer predicciones y generalizaciones en base a los resultados encontrados.

Por el contrario, creemos que es necesario más trabajo al respectodado que, como se podrá haber visto, hemos comprobado que el fenómeno de atracción interpersonal y el del espacio personal, son fenómenos en estrecha relación, además de que éstos no pueden verse independientemente de otros fenómenos de la conducta social de los individuos. Con ésto queremos decir que se deben intentar correlacionar o, más bien, trabajar con más variables interrelacionadas y, de ser posible, con experimentos en situaciones más reales.

LIMITACIONES DEL ESTUDIO Y SUGERENCIAS DE FUTURA INVESTIGACION

Queremos, por último, especificar algunas otras limitaciones de el presente trabajo, además de las que han sido desprendidas de las anteriores reflexiones.

A) ATRACCION INTERPERSONAL.

En atención a las cinco áreas o aspectos del estudio de la atracción interpersonal, considerados hasta ahora por Huston (1974), como más relevantes, tenemos lo siguiente:

1.- Se tomó en cuenta la intensidad de la atracción medida directamente con el cuestionario sociométrico (como se explicó en el capítulo I D) . La calidad de la atracción fue tomada en cuenta sólo en lo que se refiere a la preferencia para trabajar en equipo. Sin embargo, no se sabe si los datos proporcionados por los sujetos corresponden efectivamente a un sentimiento de preferencia solamente.

En base a la instrucción concreta: "Elige a la persona o personas - con las que más te gustaría realizar un trabajo en equipo", sólo se pedía un determinado grado de simpatía en ese momento dado. Puede pensarse que - su elección sociométrica haya sido rigurosamente en ese sentido, pero tam- bién puede haber habido otro sentimiento de fondo, que motivara a los suje- tos a elegirse o a rechazarse, como por ejemplo: respeto, admiración o - - atracción sexual, por el lado positivo y rencor, odio, envidia, celos, miedo o también atracción sexual, por el lado negativo. Cabe aclarar que los mu- chachos y muchachas, durante la aplicación del cuestionario sociométrico, - que dudaban acerca de su elección, preguntaban al experimentador si se tra- taba de poner al que más bien o más mal les caís, aunque nunca se les hubiera mencionado que la elección era en esos términos.

Es probable que la prueba de los 14 factores del HSPQ, de Cattell, for- ma B (para sus sujetos elegidos), haya medido admiración en algunos de sus- factores, dado que los sujetos tendían a dar mayor puntaje en los rasgos más aceptados socialmente, a los compañeros elegidos positivamente, que a sí - mismos.

2.- El aspecto del desarrollo en la atracción únicamente se tomó en cuenta la etapa de la Adolescencia, ya que todos nuestros sujetos eran adolescentes. Su edad se comprendía entre los 15 y los 19 años, siendo la media de edad de 16. 62 años, (Ver capítulo II, p. 66). Podríamos pensar, en base a lo anterior, que estos sujetos experimentaron el mismo sentimiento de preferencia o agrado de una manera muy semejante desde el punto de vista de su desarrollo psicológico, no obstante no podemos generalizar a otras etapas de desarrollo en base a nuestros resultados.

3.- Formas de Relación.

Se tomó en consideración únicamente la relación que mantenían los sujetos como compañeros de clase. No hubo manera de determinar si la relación que se detectó por medio de los sociogramas era reciente o antigua, tampoco se pudo detectar qué tipo de rol desempeñaba cada sujeto dentro del grupo, ni el grado de involucración de unos con otros.

Tampoco se supo si en los grupos a los que se les aplicó el cuestionario sociométrico, habían o no elementos importantes (líderes) que pudieran hacer variar la intensidad y calidad de la elección de los sujetos. Pensamos que pudo haber sido útil haber aplicado 2 cuestionarios, uno en el que se pidiera a los sujetos que eligieran a sus compañeros del grupo, aunque no estuvieran presentes en ese momento, y otro en el que sólo eligieran de los que se encontraban allí. Esto serviría para determinar la variación en base a elementos clave del grupo.

Otro aspecto que se descuidó fue el de saber si los sujetos mantenían su relación sólo en la escuela o se trataban fuera de ella.

4.- Consideraciones Transculturales.

Se puede inferir que nuestros sujetos pertenecían a un muy semejante origen étnico y sociocultural, en base a sus características físicas, lenguaje, religión, domicilio, lugar de nacimiento y estatus socioeconómico (escuela, ingresos, etc.). Por este aspecto nuestros resultados podrían generalizarse a individuos con las mismas características socioculturales.

B) ESPACIO PERSONAL.

1.- Respecto a la medición del espacio personal, no sabemos qué efecto pudo haber habido en dividir la Cámara de Gessell en cuadros de 80 cm., ya que no hay algo que nos indique qué pasaría si fueran menores o mayores. (Aunque, si apoyamos a Hall, 1966), sabemos que una persona de nuestra cultura, podría tener un espacio personal de aproximadamente 50 cm., al menos al frente de su cuerpo, y un anglosajón tendría al menos 60 cm.)

2.- Pensamos que una mejor medida del espacio personal hubiera sido haberlo detectado como algo particular de cada sujeto y no como la distancia relativa promedio de cada sujeto con respecto a los demás. Es decir, podría haber sido más útil tomar la distancia mínima que cada sujeto (en forma singular), toleraba de cada uno de los sujetos y cómo se modificaba en relación con la atracción y la semejanza supuesta, que también sentía hacia cada uno.

Se podría medir preguntándole al sujeto cómo se siente y tomando registros de sus conductas (movimientos, contacto visual, y expresiones faciales).

3.- Otro aspecto que consideramos como limitación a nuestro estudio, es que el espacio personal fué medido sin tomar en cuenta que estuvieran las personas que cada sujeto había elegido como más y menos agradable en todos los casos, ya que fue imposible localizarlos a todos tal como se planearon en los sociogramas.

Tal cosa no ocurrió al medir la semejanza supuesta, pues es de esperarse que cada sujeto pensó en la persona que había elegido aunque no se en-

contrara en ese momento allí en el experimento, ya que las instrucciones se les dieron en ese sentido.

C) SUGERENCIAS FINALES.

1.- Los estudios revisados en el presente trabajo casi nunca hablan de medidas para los sentimientos negativos, consideramos de igual importancia hacer investigación tanto en un sentido como en otro; y en la nuestra intentamos hacerlo al agrupar y medir elementos rechazantes, así como atractivos.

2.- Creemos que la Sociometría de Moreno puede dar más datos de los que hasta ahora se han utilizado. Uno de ellos es el de tomar medidas de intensidad, como lo propusimos en el capítulo II, y otra sería lo referente a la validación de las medidas sociométricas. Concretamente en nuestro trabajo, pudo haber sido de utilidad correlacionar la intensidad del vínculo afectivo con el puntaje que el sujeto daba a cada sujeto de su elección en la prueba de personalidad tipo B. Para de esa manera esperar mayor semejanza supuesta en sus primeras elecciones que en las últimas o en sus rechazos..

Por último cabe hacernos las siguientes preguntas: ¿Qué hubiera pasado si a los mismos sujetos los hubieramos observado en la SEE integrando primero el grupo de atracción positiva y después el de atracción negativa?.- ¿Hubieran sido mayores las diferencias?. (Es decir, comparar a los sujetos primero con los sujetos que eligieron para trabajar y luego con los que rechazaron.)

B I B L I O G R A F I A

B I B L I O G R A F I A

- ALTAMN, Irwin
 "Privacy, a Conceptual Analysis". Environment and Behavior, 1976,
 Vol. 8, 7-29
- ALVARADO González, Elvia
 "Aproximación al Estudio de la Percepción Interpersonal". Tesis -
 Profesional de Psicología, U.N.A.M. 1971.
- ANASTASI, Anne
 "Test Psicológicos". Ed. Aguilar, Madrid, 1971.
- ANDERSON, N. H.
 "Integration Theory and Attitude Change". Psychological Review, 1971,
 Vol. 78, 171-206
- ARGYLE, Michael
 "The Psychology of Interpersonal Behavior", Penguin Books Ltd, -
 Hardmondsworth, England, 1967, 1972.
- ARVIZU Márquez, Martha Amparo
 "Actitudes Prejuiciosas en Parejas de Novios". Tesis Profesional de -
 Psicología. U.N.A.M., 1970.
- ASHCRAFT, Norman y Schefflen, Albert E.
 "People Space". Ed. Doubleday Garden City, New York, 1976*
- BAREFOOT, J., Hople, H. y Mc Clay, D.
 "Avoidance of an which would Violate Personal Space". Psychonomic -
Science. 1972, 28, 205-206
- BERSCHEID, E., Boye, D. y Darley, J.M.
 "Effects of Forced Association upon Voluntary Choice to Associate". -
Journal of Personality and Social Psychology, 1968, Vol. 8, 13-19
- BERSCHEID, Ellen y Walster, Elaine H.
 "Interpersonal Attraction". Addison Wesley Publishing Company, 1969.
- BYRNE, Donn
 "Interpersonal Attraction and Attitude Similarity". Journal of Abnormal
and Social Psychology. 1961, Vol. 62, 713-715

BYRNE, D. y Griffitt, W.

"A Developmental Investigation of the Law of Attraction". Journal of Personality and Social Psychology, 1966, Vol. 4, 699-703

CATTELL, Raymond B. y Nesselroade, J. R.

"Likeness and Completeness Theories Examined by 16 Personality Factor Measures on Stably Unstably Married Couples". Journal of Personality and Social Psychology, 1967, Vol. 7, 351-361

COHEN, Jozef

"Evaluación de la Personalidad", Serie de Temas de Psicología. Vol. 10, Ed. Trillas, México, 1973.

CUELI, José y Reidl, Lucy

"Teorías de la Personalidad". Ed. Trillas, México, 1975. —

DARLEY, J.M. y Berscheid, E.

"Increased Liking as a Result of Personal Contact". Human Relations 1967, Vol. 20, 29-40.

DEUTSCH, M. y Krauss, R. M.

"Teorías en Psicología Social". Ed. Paidós, Buenos Aires, 1974.—

EVANS, Gary W. y Horward, Roger B.

"Personal Space". Psychological Bulletin, 1973, Vol. 80, 334-344.

EVANS, Gary W. y Stokols Daniel

"Theoretical and Empirical Issues with Regard to Privacy, Territoriality, Personal Space and Crowding". Environment and Behavior, 1976, Vol. 8, 3-6

FELIPE, N. J. y Sommer, R.

"Invasions of Personal Space". Social Problems, 1966, Vol. 14, 206-214.

FESTINGER, L. y Katz, D.

"Los Métodos de Investigación en las Ciencias Sociales". Ed. Paidós, Buenos Aires, 1972. (Ed. Inglesa: 1953).

FORD, C. y Beach, F.

"Conducta Sexual". Ed. Fontanela, Barcelona, 1972. (Ed. Inglesa: 1951)

FRY, A. M. y Willis, F. N.

"Invasions of Personal Space as Function of the Age of the Invader". - Psychological Record, 1971, Vol. 21, 385-389.

GENOVES, Santiago

"Acali". Ed. Planeta, Barcelona, 1975.

GIBSON, W. B. y Gibson, L. R.
 "Ciencias Psíquicas". Editors Press Service Inc., Nueva York, 1971.

GOJMAN, Sonia
 "Atracción Interpersonal". Ed. Trillas, México, 1973.

GOLDBERG, Gordon N., Kiesler, Charles A. y Collins, Barry E.
 "Visual Behavior and Face to Face Distance During Interaction". Sociometry, 1969, 43-53

GOTTEIL, E., Corey, J. y Paredes, A.
 "Psychological and Physical Dimensions of Personal Space". Journal of Psychology, 1968, Vol. 69, 7-9.

GRINDER, R. E.
 "Adolescencia" Ed. Limusa Wiley, México, 1976 (Ed. Inglesa, 1973).

GUARDO, C. J., y Meisels, M.
 "Child-Parents Spatial Patterns under Praise and Reproof", Developmental Psychology. 1971, Vol. 5, 365.

HALL, Edward T.
 "La Dimensión Oculta". Ed. Siglo XXI, México, 1972. (Ed. Inglesa; - 1966).

HALL, Edward T.
 "The Silent Language". Doubleday Garden City, New York, 1959.

HEIDER, Fritz
 "The Psychology of Interpersonal Relations". John Wiley & Sons, Inc. - Publishers, New York, 1958.

HOROWITZ, M. J., Duff, D. F. y Stratton, L.
 "Personal Space and the Body Buffer Zone". En Proshansky, Ittelson y Rivlin (Eds.) Environmental Psychology, New York, 1970.

HUSTON, Ted L.
 "Ambiguity of Acceptance, Social Desirability and Dating Choice". - Journal of Experimental Social Psychology. 1973, Vol. 9, 32-42.

HUSTON, Ted L.
 "Foundations of Interpersonal Attraction". Academic Press, Inc. New York and London, 1974.

HYBELLS, S. y Weaver II, R. L.
 "La Comunicación". Logos Consorcio Editorial, México, 1976.

KAPLAN, K.
 "On the Ambivalence-Indifference Problem in Attitude Theory: A - - Suggested Modification of the Semantic Differential Technique". Psychological Bulletin. 1972, Vol. 77, 361-372.

KIESLER, C. A. y Goldberg, G. N.
 "Multidimensional Approach to the Blunder on Attractiveness of a - - Competent Other". Psychological Reports, 1968, Vol.22, 693-705.

KUETHE, James L.
 "Social Schemas". Journal of Abnormal and Social Psychology, 1962. - Vol. 64, 31-38

LEIBMAN, M.
 "The Effects of Sex and Race Norms on Personal Space". Environment and Behavior. 1970, Vol. 2, 208-246.

LEVINGER, G. y Breedlove, J.
 "Interpersonal Attraction and Agreement: A Study of Marriage Partners". Journal of Personality and Social Psychology. 1966, Vol. 3, 367-372

LEWIN, Kurt
 "Principles of Topological Psychology". Ed. Mc Graw Hill, New York, 1936.

LEWIS, Oscar
 "Los Hijos de Sánchez". Randow House, New York, 1961

LEWIS, Oscar
 "Cinco Familias". Mentor, New York, 1959.

LUCIO GOMEZ Maqueo, María Emilia.
 "Percepción Interpersonal, Un Estudio Preliminar". Tesis de Maestría en Psicología. U.N.A.M. 1971.

MANN, Leon
 "Elementos de Psicología Social". Ed. Limusa Wiley, México, 1972.

MC CONNELL, James V.
 "Psicología". Ed. Inter americana, México, 1978.

MC GUIGAN, F. J.
 "Psicología Experimental". Ed. Trillas, México, 1971.

MEISELS, M. y Dosey, M. A.
 "Personal Space, Anger-arousal and Psychological Defense". Journal of Personality. 1971, Vol. 39, 333-334.

MILLER, H. L. y Siegel, P. S.
 "Amar, un Enfoque Psicológico". CECOSA, México, 1975.

MIR Aguilar, Maricela

"Espacio Vital y Agresión". Tesis Profesional en Psicología, UNAM, 1977.

MORALES Pérez, Marcia

"Semejanza Supuesta con los Padres en Adolscntes y Jóvenes". Tesis Profesional de Psicología, UNAM, 1973.

MORENO, Jacob Leví.

"Fundamentos de la Sociometría (Who Shall survive?)". Ed. Paidós, - Buenos Aires, 1962, (Ed. Inglesa, 1898).

NEWCOMB, Theodore M.

"The Acquaintance Process". Rinehart and Winston, New York, 1961.

NEWCOMB, Theodore M.

"Variaciones de Atracción Interpersonal" en Cartwright y Zanders: - Dinámica de Grupos, Ed. Trillas, México, 1974.

PAZ, Octavio

"El Laberinto de la Soledad". Fondo de Cultura Económica, México, - 1959.

PROSHANSKY, H., Ittelson, W. H. y Rivlin, L. G. (Editores).

"Environmental Psychology". Holt, Rinehart and Winston, New York, - 1970.

REIDL, Lucy

"Estudio Preliminar a la Estandarización de la Prueba ' Junior-Senior High School Questionnaire' del Dr. Raymond B. Cattell en una Grupo- de Adolescentes". Tesis Profesional de Psicología, U.N..AM. 1969.

RODRIGUES, Aroldo

"Psicología Social". Ed. Trillas, México, 1976.

RUBIO RODRIGUEZ, María Guadalupe

"Imagen del Padre y de la Madre con Respecto a sí Mismo, en dos - Grupos de Adolescentes". Tesis Profesional de Psicología U.N.A.M. 1974.

SAINT-EXUPERY, Antoine de

"El Principito". Fernández Editores, México, 1959.

SHERIF, Muzafer y Sherif, Carolyn

"Psicología Social". HARLA., México, 1975.

SIEGEL, Sidney

"Estadística no Paramétrica". Ed. Trillas, México, 1975.

- SMITH, K. y Sines, J. O.
 "Demonstration of a Peculiar Odor in the Sweat of Schizophrenic - -
 Patients". A M A Archives of General Psychiatry, 1960, Vol. 2, -
 184-188. (Citado por Hall, 1966).
- SOMMER, Robert
 "Espacio y Comportamiento Individual". Colección Nuevo Urbanismo,
 Instituto de Estudios de Administración Local, Madrid, 1974.
 (Ed. Inglesa: 1969).
- TANNER, Ira J.
 "La Soledad, el Temor de Amar". Ed. V. Siglos, México, 1975.
- TREJO, Carmen
 "Identificación con los Padres en dos Grupos de Diferente Nivel Socio-
 económico". Tesis Profesional de Psicología, U.N.A.M. 1971.
- VELA, José Andrés
 "Técnicas y Práctica de las Relaciones Humanas". Colección Experiencias, Vol. 3. Ed. Indo-American Press Service, Colombia, 1974.
- WALSTER, E. y Walster, G. W.
 "Effects of Expecting to Be Linked on Choice of Associates". Journal of
 Abnormal and Social Psychology. 1963, Vol. 67, 402-404.
- WILLIS, F. N., Jr.
 "Initial Speaking Distance as a Function of the Speaker's Relationship".
Psychonomic Science, 1966, Vol. 5, 221-222.
- WOLF, Maxine
 "Room Size, Group Size and Density. Behavior Patterns in a Children's
 Psychiatric Facility". Environment and Behavior, 1975, Vol. 7, 199.
- WORTHINGTON, Mary Emmons
 "Personal Space as a Function of the Stigma Effect". Environment and
 Behavior, 1974, Vol. 6.

A P E N D I C E S

APENDICE 1

NOMBRES Y DESCRIPCION DE LOS FACTORES DEL 14 HSPQ DE CATTELL.

| Polo Positivo del rasgo | Polo Negativo del rasgo |
|-------------------------|-------------------------|
|-------------------------|-------------------------|

FACTOR A

CICLOTIMIA
 Extraversión
 Adaptación Social
 (Plácido, sociable)

ESQUIZOTIMIA
 Introversión
 Desadaptación Social
 (inflexible, crítico)

FACTOR B

INTELIGENCIA
 (sagaz, hábil)

NO INTELIGENCIA
 (lerdo, torpe)

FACTOR C

EGO FUERTE
 Fuerza del yo
 Capacidad para expresar
 las emociones
 (maduro, tolerante)

EGO DEBIL
 Propensión a la Neuroticidad
 Incapacidad para expresarlas
 (ansioso, voluble)

FACTOR D

ACTIVIDAD
 (Aspecto Neurofisiológico)

Excitabilidad
 (no restrictivo, celoso)

INACTIVIDAD
 Inseguridad
 (flemático, aburrido)

FACTOR E

DOMINACION
 (Fuerza Temperamental)
 (agresivo, asertivo)

SUMISION
 (manso, subordinado)

APENDICE 1 (Continúa)

| Polo Positivo del rasgo | Polo Negativo del rasgo |
|---|---|
| <u>FACTOR F</u> | |
| <p>APRESURAMIENTO Surgencia (rápido, ingenioso)</p> | <p>PAUSAMIENTO Desurgencia (lento, lánguido)</p> |
| <u>FACTOR G</u> | |
| <p>FUERZA DEL SUPER YO Super ego fuerte (responsable, rígado)</p> | <p>AUSENCIA DE CULPA Super ego débil (Frívolo, incumplido)</p> |
| <u>FACTOR H</u> | |
| <p>PARMIA Impulsividad (aventurado, espontáneo)</p> | <p>THRECTIA Inhibición (tímido, asustadizo)</p> |
| <u>FACTOR I</u> | |
| <p>PREMSIA Dependencia Sensibilidad (imaginativo, intuitivo)</p> | <p>HARRIA Autosuficiencia Dureza (lógico, práctico)</p> |
| <u>FACTOR J</u> | |
| <p>COASTENIA Individualismo Tendencia autocrítica (apático, frío)</p> | <p>ZEPIA Cooperativismo Simplicidad dinámica (vigoroso, entusiasta)</p> |
| <u>FACTOR O</u> | |
| <p>PROPENSION A LA CULPA (preocupado, suspicaz)</p> | <p>CONFIANZA (RECHAZO DE CULPA) (sereno, seguro)</p> |

APENDICE 1 (Continúa)

| Polo Positivo del rasgo | Polo Negativo del rasgo |
|---|---|
| <u>FACTOR Q₂</u> | |
| DEPENDENCIA DEL GRUPO (solidario, leal) | AUTOSUFICIENCIA (individualista, autosuficiente) |
| <u>FACTOR Q₃</u> | |
| BAJA FUERZA DEL YO Voluntad no controlada No sentimiento de control personal (descuidado, fachoso) | ALTA FUERZA DEL YO Voluntad controlada Sí sentimiento de control personal (ordenado, pulcro) |
| <u>FACTOR Q₄</u> | |
| TENSION ERGICA BAJA Id poco demandante Relajación (tranquilo, satisfecho) | TENSION ERGICA ALTA Id muy demandante Tensión (sobree excitado, malhumorado) |

APENDICE 2

PRUEBA MUESTRA

Versión Modificada y Adaptada del: "HSPQ, Forms A and B, Copyright, 1958, 1962, 1963. Institute for Personality and Hability Testing, - . - Illinois, U. S. A., y de: Reindl, Lucy (1969, p.p. 66-73).

PRUEBA DE LAS 14 DIMENSIONES DEL HEPQ.

INSTRUCCIONES:

"Del conjunto de factores personales que se presentan a continuación, encierra en un círculo el número del continuo (de 1 a 10) que mejor exprese tu sentir o tu propia característica personal de tal modo que el número 1 de la escala corresponde enteramente al factor señalado a la izquierda, el número 10 al de la derecha y los números centrales a formas intermedias (en diferente intensidad) entre los dos extremos. Ejemplo:

triste 1 2 (3) 4 5 6 7 (8) 9 10 alegre

Si marcaras como se indica, tu respuesta señalaría una tendencia a ser más bien triste que alegre pero que no eres enteramente triste ya que para expresar esto tendrías que haber marcado el número 1, lo cual indicaría que te consideras totalmente triste. Lo mismo es válido para los valores que se encuentran en el extremo derecho (alegre).

FACTOR A

| | | |
|-----------------|------------------------|---------------------|
| apático | 1 2 3 4 5 (6) 7 8 9 10 | indiferente |
| generoso | 1 2 (3) 4 5 6 7 8 9 10 | egoísta |
| amable | 1 2 (3) 4 5 6 7 8 9 10 | hostil |
| aberto | 1 2 3 4 5 (6) 7 8 9 10 | reservado, cerrado |
| directivo | 1 2 (3) 4 5 6 7 8 9 10 | impersonal |
| comparativo | 1 2 3 (4) 5 6 7 8 9 10 | suspicaz, cauteloso |
| facil de tratar | 1 2 (3) 4 5 6 7 8 9 10 | difícil de tratar |

FACTOR B

| | | |
|-----------------------|------------------------|--------------------------|
| inteligente | 1 2 3 (4) 5 6 7 8 9 10 | poco inteligente |
| severante | 1 2 (3) 4 5 6 7 8 9 10 | deja las cosas a medias |
| eficiente | 1 2 3 (4) 5 6 7 8 9 10 | de baja capacidad mental |
| impetuoso | 1 2 (3) 4 5 6 7 8 9 10 | irreflexivo |
| interesante | 1 2 (3) 4 5 6 7 8 9 10 | aburrido |
| pensamiento abstracto | 1 2 3 (4) 5 6 7 8 9 10 | de pensamiento concreto |
| facil | 1 2 (3) 4 5 6 7 8 9 10 | torpe |

FACTOR C

| | | |
|----------------------------|------------------------|-----------------------|
| calmado | 1 2 (3) 4 5 6 7 8 9 10 | ansioso |
| maduro emocionalmente | 1 2 (3) 4 5 6 7 8 9 10 | inmaduro, dependiente |
| firme, estable | 1 2 (3) 4 5 6 7 8 9 10 | voluble, cambiante |
| realista acerca de la vida | 1 2 3 (4) 5 6 7 8 9 10 | idealista, evasivo |
| satisfecho de sí mismo | 1 2 3 (4) 5 6 7 8 9 10 | insatisfecho |
| tolerante | 1 2 3 4 (5) 6 7 8 9 10 | quejumbroso, delicado |

FACTOR D

| | | |
|------------------------|------------------------|-------------------------|
| muy celoso | 1 2 3 4 (5) 6 7 8 9 10 | no se encela fácilmente |
| exhibicionista | 1 2 3 4 5 (6) 7 8 9 10 | discreto |
| demandante, acaparador | 1 2 3 4 (5) 6 7 8 9 10 | autosuficiente |
| muy reactivo | 1 2 3 (4) 5 6 7 8 9 10 | inactivo |
| servicioso | 1 2 3 (4) 5 6 7 8 9 10 | tranquilo |
| inconstante | 1 (3) 4 5 6 7 8 9 10 | concienzudo |
| precipitado | 1 2 3 (4) 5 6 7 8 9 10 | lento |

FACTOR E

| | | |
|------------------------------|------------------------|-----------------|
| le gusta hacerse valer | 1 2 (3) 4 5 6 7 8 9 10 | sumiso |
| presumido | 1 2 3 4 5 6 (7) 8 9 10 | modesto |
| reservado | 1 2 3 4 5 (6) 7 8 9 10 | efímero |
| entusiasta | 1 2 3 4 (5) 6 7 8 9 10 | lleno de tacto |
| independiente | 1 2 3 4 5 6 (7) 8 9 10 | obediente |
| insensible al acuerdo social | 1 2 3 4 5 (6) 7 8 9 10 | convencional |
| orgullosa | 1 2 3 4 5 (6) 7 8 9 10 | delicado, dulce |

FACTOR F

| | | |
|---------------------------|------------------------|----------------------|
| rápido en sus movimientos | 1 2 3 (4) 5 6 7 8 9 10 | lento |
| optimista | 1 2 (3) 4 5 6 7 8 9 10 | frustrado, depresivo |
| flexible | 1 2 (3) 4 5 6 7 8 9 10 | rígido |
| abierta | 1 2 (3) 4 5 6 7 8 9 10 | apartado, cerrado |

infante
gentoso
sento

1 2 (4) 3 4 5 6 7 8 9 10
1 2 (5) 3 4 5 6 7 8 9 10
1 2 3 4 5 (6) 7 8 9 10

serio
aparrido
sento

CTOR G

responsable
denado
gido
rseverante
idente
ediente a las reglas sociales
iciente, sensato

1 2 (3) 4 5 6 7 8 9 10
1 2 (5) 3 4 5 6 7 8 9 10
1 2 (3) 4 5 6 7 8 9 10
1 2 (3) 4 5 6 7 8 9 10
1 2 (3) 4 5 6 7 8 9 10
1 2 (3) 4 5 6 7 8 9 10

irresponsable, incumplido
descuidado
frívolo, inmaduro
deja las cosas a medias
inseguro, no digno de confi
negligente a las tareas soc
antojadizo, caprichoso

CTOR H

aturado
gusta conocer gente
ontá.
evido
interesado en el sexo
aco

1 2 (3) 4 5 6 7 8 9 10
1 2 (3) 4 5 6 7 8 9 10
1 2 (3) 4 5 6 7 8 9 10
1 2 3 (4) 5 6 7 8 9 10
1 2 (3) 4 5 6 7 8 9 10
1 2 (3) 4 5 6 7 8 9 10

tímido
indiferente a los demás
inhibido
apocado
poco interesado en el sexo
to
evasivo, huracán

CTOR I

ible a lo bello y artístico
inativo
amiento delicado, tierno
e la atención de los demás
tivo
diente

1 2 3 (4) 5 6 7 8 9 10
1 2 (3) 4 5 6 7 8 9 10
1 2 (3) 4 5 6 7 8 9 10
1 2 3 4 5 (6) 7 8 9 10
1 2 (3) 4 5 6 7 8 9 10
1 2 3 4 5 (6) 7 8 9 10
1 2 3 4 5 6 (7) 8 9 10

teso, carente de sensibilidad
lógico
pensamiento frío, calculador
no disparatado
autosuficiente
práctico
confía en sí mismo

FACTOR J

| | | |
|--|------------------------|-------------------------|
| individualista | 1 2 (3) 4 5 6 7 8 9 10 | va con el grupo, "jalad |
| fatigado | 1 2 3 4 5 6 7 (8) 9 10 | vigoroso |
| inactivo | 1 2 3 4 5 6 7 (8) 9 10 | activo |
| manso, callado | 1 2 3 4 5 6 (7) 8 9 10 | se hace valer |
| obstruccionista en forma pasiva y pasiva y por | 1 2 3 4 5 6 7 (8) 9 10 | cooperador en las empre |
| indeciso | 1 2 3 4 5 6 7 (8) 9 10 | se decide rápidamente |
| apático, frío | 1 2 3 4 5 6 7 (8) 9 10 | entusiasta |

FACTOR O

| | | |
|---------------------|------------------------|---------------------|
| preocupado | 1 2 3 4 5 6 7 (8) 9 10 | sereno |
| suspicaz | 1 2 3 4 5 6 7 (8) 9 10 | seguro, acepta todo |
| depresivo | 1 2 3 4 5 6 7 (8) 9 10 | contenaz |
| temible | 1 2 (3) 4 5 6 7 8 9 10 | rudo |
| propenso a la culpa | 1 2 3 4 5 6 7 (8) 9 10 | seguro de sí mismo |
| solitario | 1 2 3 4 5 6 7 (8) 9 10 | busca a la gente |
| desalentado | 1 2 3 4 5 6 7 (8) 9 10 | lleno de brío |

FACTOR Q₂

| | | |
|----------------------------------|------------------------|----------------------|
| dependiente del grupo | 1 2 3 4 5 6 7 (8) 9 10 | autosuficiente |
| se acopla fácilmente a los demás | 1 2 (3) 4 5 6 7 8 9 10 | difícil de tratar |
| solidario | 1 2 3 (4) 5 6 7 8 9 10 | no adherido al grupo |
| sol | 1 2 3 4 5 6 (7) 8 9 10 | individualista |
| en seguidor | 1 2 3 4 5 6 (7) 8 9 10 | lleno de recursos |

FACTOR Q₃

| | | |
|------------|------------------------|---------------------------|
| controlado | 1 2 3 4 5 6 (7) 8 9 10 | controlado |
| descuidado | 1 2 3 4 5 6 7 (8) 9 10 | ordenado |
| entusiasta | 1 2 3 4 5 6 7 (8) 9 10 | palero, conservador en su |

(5)

| | | |
|------------------------------------|------------------------|----------------------|
| indiferencia a las reglas sociales | 1 2 3 4 5 6 7 (3) 9 10 | socialmente adecuado |
| sigue sus propios impulsos | 1 2 3 4 5 6 (7) 8 9 10 | autodisciplinado |
| liberal | 1 2 3 4 (5) 6 7 8 9 10 | tradicionalista |
| desprevenido | 1 2 3 4 (5) 6 7 8 9 10 | previsor |

FACTOR Q₄

| | | |
|------------|--------------------------|---------------|
| relajado | 1 2 (3) 4 5 6 7 8 9 10 | ceceo |
| tranquilo | 1 2 (7) 3 4 5 6 7 8 9 10 | sobreexcitado |
| relajiento | 1 2 (3) 4 5 6 7 8 9 10 | apellumorado |
| satisfecho | 1 2 (3) 4 5 6 7 8 9 10 | frustrado |
| calmado | 1 2 (3) 4 5 6 7 8 9 10 | nervioso |

APENDICE 3

HOJA DE REGISTRO DE LA DISTANCIA INTERPERSONAL

Dimensiones de y dentro de la Cámara de Gessell:

CAMARA: 580 cm. X 538 cm.

CUADROS: 80 cm. X 80 cm.

REGION SOMBREADA: 90 cm. de ancho. (En esta zona se colocaron los muebles de la cámara de Gessell, tales como: 3 mesas, 1 escritorio, 1 archivero, 2 libreros y varias sillas).

HOJA DE REGISTRO

OBSERVADOR

Nº 12

SUJETOS ✓

115

HORA

| | | PIZARRÓN | | | | Puerta | |
|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|--|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | |
| 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | |
| 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | |
| 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | |
| 29 | 30 | 31 | 32 | 33 | 34 | 35 | |
| 36 | 37 | 38 | 39 | 40 | 41 | 42 | |
| 43 | 44 | 45 | 46 | 47 | 48 | 49 | |
| 50 | 51 | 52 | 53 | 54 | 55 | 56 | |

ESCRITORIO

LIBRERO LIBRERO