

10 870125
147

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE GUADALAJARA

Incorporada a la Universidad Nacional Autónoma de México

ESCUELA DE PSICOLOGIA



INFLUENCIA DE UN CENTRO TUTELAR EN LA ACTITUD
DEL MENOR INFRACITOR HACIA LA SOCIEDAD Y
HACIA SI MISMO.

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN PSICOLOGIA

P R E S E N T A
MARIA ELENA LAURA GARZON

GUADALAJARA, JAL. DICIEMBRE 1986



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está 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.

* I N D I C E *

CAPITULO		Pg.
I	I N T R O D U C C I O N	1
II	P R O B L E M A Y O B J E T I V O S	
	Problema	4
	Objetivos	5
III	A C T I T U D E S	
	Definición de actitudes	6
	Función de las actitudes	8
	Componentes de las actitudes	10
	Actitud hacia la sociedad	15
	Percepción social	15
	Actitud hacia sí mismo	17
	Autoconcepto	18
	Teoría de la autopercepción	19
	Reseña histórica de estudios realizados	20
	Cambio de actitudes	27
	Modelos teóricos del cambio de actitud	32
IV	M E N O R I N F R A C T O R	
	Definición de Menor Infractor	36
	Aprendizaje de la conducta infractora	38
	Otras causas que llevan a infringir	42
	Centro Tutelar para Menores	47
	Algo sobre los cursos	48
V	M E T O D O L O G I A	
	Población	51
	Muestra	51
	Procedimiento	52

	Pg.
Hipótesis	52
Sub-hipótesis	52
Variables	53
Limitaciones	53
Instrumento	54
VI DATOS Y ANALISIS ESTAD.	
Datos	58
Análisis estadístico	69
VII RESULTADOS Y CONCLUSION	
Resultados	73
Conclusiones	75
SUGERENCIAS	77
REFERENCIAS	79
BIBLIOGRAFIA'	81
ANEXOS	

I. I N T R O D U C C I O N

I N T R O D U C C I O N

Todos y cada uno de nosotros actuamos de cierta forma ante los objetos psicológicos, según la actitud que tengamos hacia los mismos. El grado de aceptación o rechazo que se tenga hacia el objeto puede variar de persona a persona de acuerdo a sus características individuales como son: su edad, sexo, cultura, nivel socio-económico, familia, valores morales, rasgos temperamentales, etc.

Sin embargo existen grupos de personas que, aún conservando sus características individuales, se asemejan mucho a los demás integrantes de su grupo; motivo que origina la transmisión de experiencias o vivencias entre los mismos.

Se tiene entre estos grupos a los menores infractores que ingresan a un Centro Tutelar, en donde conviven con otros menores que, por diferentes causas, llegan a esta institución.

En un estudio de actitudes de menores infractores podemos percatarnos de su forma de percibir, sentir y actuar hacia algunos objetos psicológicos, en ciertas circunstancias, de tal manera que, conociendo su actitud, se puede inferir la causa que los lleva a infringir, y conociendo su posibilidad de cambio, en esas actitudes, se puede pronosticar, de alguna manera, su conducta futura.

Con el fin de saber si es significativo el cambio de actitud que pueda darse entre los menores del Centro Tutelar para Menores del Estado de Jalisco, hacia la sociedad y hacia sí mismos, se ha realizado este estudio.

Tomándose a los sujetos de investigación en su ambiente natural dentro del Centro, se utilizó una escala de alta confiabilidad y validez: "Escala de Autoconcepto de Tennessee".

Esta escala abarca el aspecto físico, ético-moral,- personal, familiar y social, en función del autoconcepto del menor. En este estudio se tomaron los aspectos del Yo Familiar y Yo Social como factores de la actitud del menor hacia la sociedad, es decir que se englobaron estas dos áreas en una sola: "sociedad". Para medir la actitud hacia sí mismo se tomaron los factores Yo Personal, Yo Etico-Moral y Yo Físico.

Se da por hecho que todos los menores que ingresan al Centro Tutelar para Menores del Estado de Jalisco son considerados infractores, que las causas del acto infractor puede ser de tipo familiar, socio-económico/cultural, circunstancial y/o de personalidad, y que la "personalidad del menor está sujeta a constantes influencias, por lo tanto su actitud puede cambiar.

Se utilizó el diseño test-retest, estimándose un intervalo de 30 días entre una aplicación y otra, considerando que es el tiempo promedio de permanencia de los menores dentro de la institución, pues generalmente no exceden de mes y medio, cuando la clasificación que se hace del menor señala que éste requiere de estudios profundos.

Los estudios profundos consisten en pruebas psicológicas, entrevistas con el menor y sus familiares, chequeo físico, e investigación de trabajo social, integrándose todo para obtener un diagnóstico, un pronóstico y un plan de tratamiento a seguir, cuando dicho menor salga de la institución, ya que ésta solo es un Centro de Observación Diagnóstico y Pretratamiento.

Cuando el menor no requiere de dichos estudios, es muy probable que salga en menor tiempo de la institución.

La medición de actitud se hizo antes de que el menor fuera clasificado, tratando de evitar la contaminación

entre los sujetos, mientras éstos son examinados en forma bio-psico-social (médica-psicológica y socialmente) por las áreas técnicas encargadas de la clasificación. En ésta se asigna a cada menor una clave determinada según se salud, grado de farmacodependencia, infracción cometida, procedencia, etc., con el fin de evitar que los menores se contaminen entre sí. es decir que se procura al máximo que los menores que no tienen mucha experiencia en cuanto a la farmacodependencia y a los actos delictivos no queden junto con aquéllos que sí la tienen, para que no la adquieran de ellos dentro de la institución.

Por otro lado, el retest no se hizo antes del tiempo de treinta días, pues se trata de medir el cambio que provoca la interacción con los demás menores y la orientación que reciban en la institución, y un tiempo más corto sería insuficiente, para que se de cualquier cambio.

Tal vez los resultados que este estudio arroja no es lo mejor que se pudiera esperar de parte de los menores que infringen, pero al menos no es lo peor, como mucha gente se imagina.

II. P'ROBLEMA Y OBJE TIVOS

P R O B L E M A

A pesar de la disposición que se tiene en una institución como es el Centro Tutelar para Menores del Estado de Jalisco, para readaptar a la sociedad a los menores infractores que ingresan ahí, es cuestionable el resultado obtenido en cada menor.

En este estudio se pretende dar una visión concreta y sistemática de cómo los menores se perciben a sí mismos y a la sociedad que les rodea, al momento de ingresar por primera vez al Centro Tutelar para Menores del Estado de Jalisco; y como lo hacen después de permanecer treinta días en la institución.

Lo que este Centro intenta conseguir es un cambio positivo en los menores infractores, para que haya una mejor adaptación a la sociedad. Con esta investigación se determina si se da tal cambio positivo, si no se da, es decir, si la actitud del menor se mantiene igual; o si varía en sentido negativo.

O B J E T I V O S

I. DETERMINAR SI SE DA UN CAMBIO DE ACTITUDES HACIA LA SOCIEDAD Y HACIA SI MISMO, EN EL MENOR INFRACTOR QUE INGRESA POR PRIMERA VEZ AL CENTRO TUTELAR PARA MENORES DEL ESTADO DE JALISCO, DESPUES DE PERMANECER TREINTA DIAS EN ESTE CENTRO.

I.1 ESCLARECER EN QUE SENTIDO (POSITIVO O NEGATIVO) SE DA TAL CAMBIO.

I.2 ESCLARECER CUANDO NO SE DA EL CAMBIO DE ACTITUD DEL MENOR HACIA LA SOCIEDAD Y HACIA SI MISMO.

III. A C T I T U D E S

DEFINICION DE ACTITUDES

El término "actitud" ha sido definido como "una - reacción afectiva positiva o negativa hacia un objeto o proposición abstracta o concreta designable" (Bruvold, - 1970). Expresándolo de otra forma, las actitudes son predisposiciones a responder en una forma más o menos emocional a ciertos objetos o ideas. Así puede decirse que "exigte una actitud en una persona con relación a cada objeto, tópico, concepto o ser humano que la persona evalúa" --- (Wrightsman, 1972). (1)

Las actitudes son sistemas duraderos de evaluaciones positivas o negativas, sentimientos emocionales, y tendencias de acción en pro o en contra de objetos sociales (2).

Tenemos actitudes hacia ciertas clases de alimentos, miembros de otros grupos raciales o sociales, nuestro país y otros, la clase de vestido apropiado a ciertas ocasiones sociales, ideas como el aborto o la distensión entre las grandes potencias. Obviamente, tenemos también altamente personalizadas actitudes hacia nosotros mismos y nuestro valor como individuos.

Se debe tener cuidado para distinguir las actitudes de otros estados motivadores internos como los motivos biosociales. Pueden distinguirse las actitudes de otras predisposiciones (conjuntos o hábitos) y de otros estados motivadores (emociones o necesidades fisiológicas) en las siguientes formas:

Primero, está claro que las actitudes son aprendidas. En consecuencia pueden ser diferenciadas de los motivos biosociales como el hambre, la sed y el sexo, que no son aprendidos. Sin embargo, preferencias por el bistéc o la langosta

la leche o la cerveza, las rubias o las pelirrojas son cl
sificadas como actitudes.

Segundo, las actitudes tienden a permanecer estables con el tiempo. Muchas de nuestras actitudes no cambian radicall
mente de un día a otro, ni aun de un mes a otro. Esto no significa, por supuesto, que las actitudes no puedan ser cambiadas. Sencillamente, significa que, en su mayor p
árte las actitudes son relativamente duraderas.

Tercero, las actitudes son dirigidas siempre hacia un objet
o o idea particular. A diferencia de los valores, por e
jemplo, que tienden a ser más amplios y más abstractos, las actitudes tienden a ser hacia algo o contra algo. Este algo puede ser la sociedad y uno mismo.

Las actitudes, incluso las actitudes de prejuicio, se forman en una de varias situaciones:

1) La acumulación y la integración de numerosas experiencias relacionadas entre sí. Las actitudes en contra de los negros, por ejemplo, formadas de esta manera, pueden ser resultado de haber tenido gran experiencia con los negros como servidumbre, de modo que el individuo no puede llegar a aceptar a los negros como sus iguales desde el punto de vista social. 2) La individuación, deferenciación y segregación de experiencias. A medida que se presentan nuevas experiencias, éstas pueden tender a formar ciertas actitudes más específicas. 3) Trauma o experiencias dramáticas. Un individuo golpeado por una pandilla de jóvenes de a
l
gún lugar, puede desarrollar actitudes intensamente negati
vas hacia todos los miembros de ese lugar. 4) La adopción de actitudes convencionales. El individuo desarrolla actitudes por el contacto con otras personas que sostienen la misma actitud, más que como resultado de una experiencia nueva (Allport, 1935).

F U N C I O N D E L A S A C T I T U D E S

Las actitudes tienen una base funcional en el sentido de que una opinión específica puede desarrollarse para satisfacer una necesidad social importante para la persona. Las actitudes constituyen el fundamento de los modos de conducta constantes con respecto a objetos sociales, sucesos y problemas, durante un período de tiempo. El individuo que tiene una actitud gana con ello, en términos de economía adaptativa, puesto que el tener una actitud permite ordenar y dotar de significado a ciertos aspectos del medio social en el que se mueve.

Las actitudes sociales representan un eslabón fundamental para unir las capacidades de la persona para percibir, sentir y aprender, y su experiencia continua en un medio social complejo.

La actitud que se tiene influencia a otros procesos psicológicos, tales como la formación de juicios sociales simples, la percepción y la interpretación de estímulos ambiguos (el aprendizaje y la retención de materiales contradictorios) y la receptividad y apertura a nuevas informaciones.

El individuo trata de hacer máxima la recompensa o gratificación, y mínimo el sufrimiento o castigo. En consecuencia está motivado para adoptar las actitudes que le proporcionen la aprobación y la estima de su familia, de sus amigos y de sus compañeros. Se desarrollarán actitudes favorables con objetos que, en sí mismos, proporcionan gratificación o satisfacción de necesidades, se adoptan actitudes desfavorables sobre los objetos que llevan intrínsecamente al castigo o impiden y frustran la satisfacción de necesidades. (3)

Después de revisar las investigaciones iniciales sobre las actitudes sociales, Murphy y Newcomb (1937) llegan a la conclusión de que:

"Las actitudes raras veces son asunto individual; generalmente son tomadas de grupos a los que debemos nuestra mayor simpatía. Las variaciones individuales, tales como la edad, sexo y diversas características personales, tienen mucho que ver con la naturaleza del grupo al que alguien se afilia, y con el grado y permanencia de esa afiliación. La experiencia individual, ya sea de naturaleza accidental u ocasional, por una parte, o la ocasionada en el hecho de pertenecer a determinadas familias o comunidades residenciales, es también decisiva para determinar la simpatía hacia determinado grupo. Esto de ninguna manera niega la importancia de los factores puramente psicológicos. Pero las pruebas experimentales con las que contamos nos han llevado de manera directa a la conclusión de que estos factores psicológicos son eficaces en gran parte por su poder para escoger esta afiliación de grupo en lugar de otra cualquiera, para reaccionar a ellas con mayor o menor intensidad, y en cierto grado, quizá, para modificarla. La psicología social de las actitudes es la sociología de las actitudes iluminada por la comprensión de los factores psicológicos que determinan la susceptibilidad individual a las influencias de grupo."

En conclusión, debe señalarse que la investigación referente a las actitudes, desde la década de los treinta no ha refutado este punto de vista.

Puesto que las actitudes confieren una estabilidad y consistencia considerables a la conducta, el saber que una persona sostiene una cierta actitud permite al observador anticipar y predecir su conducta con cierto grado de exactitud y confianza. (4)

COMPONENTES DE LAS ACTITUDES

Se han identificado tres componentes de las actitudes: el afectivo, el cognitivo y el conotativo o comportamental.

El componente afectivo, se refiere a los sentimientos o emociones de un individuo con respecto al objeto actitudinal.

El componente cognitivo, se refiere a como se percibe el objeto actitudinal: cuáles son las creencias, información o estereotipos sobre el objeto.

El componente conativo, es la acción o dimensión conductual de la actitud. La definición de Krech, Crutchfield y Ballachey se refiere específicamente a las "tendencias de acción en pro o en contra."

Estos componentes van ligados a los tres estados existenciales que el hombre puede tomar con respecto a la condición humana: sentir, conocer y actuar. (5)

Algunos psicólogos sociales (por ejemplo, Fishbein y Raven, 1962; Fishbein, 1965, 1966) creen que el afectivo es el único componente característico de una actitud. Para ellos actitud es el sentimiento que tiene una persona en favor o en contra de un objeto. Fishbein afirma que las creencias y las conductas asociadas con actitudes son simplemente elementos que nos permiten medir la intensidad de una actitud, pero que no son parte de ella.

El tema se presata para que las personas adopten distintas posiciones. Se está de acuerdo en que el componente afectivo es, sin duda alguna, el elemento más característico de una actitud. Precisamente éste hace que las actitudes sean distintas a las simples creencias y a las simples opiniones; por ejemplo, se puede creer que hay vi-

da en otro planeta y se puede tener una opinión acerca del origen de la Luna. Se puede hablar de dicha creencia o manifestar dicha opinión sin que participe en absoluto un sentimiento afectivo. En tal caso, no se puede decir que se tenga una actitud hacia la vida en otros planetas y acerca del origen de la Luna.

Rosenberg (1960) ha demostrado que los componentes afectivo y cognoscitivo de una actitud tienden a ser coherentes. Al cambiar mediante el hipnotismo uno de esos elementos, Rosenberg encontró que las personas cambiaban el otro para hacerlo coincidir con el que había sido modificado artificialmente. Estos hallazgos hicieron afirmar "que el romper la congruencia afectivo-cognoscitiva alterando cualquiera de los dos componentes pone en marcha procesos para restaurar dicha congruencia que, en ciertas circunstancias, llevarán una reorganización de la actitud mediante un cambio complementario en el componente hasta ese momento inalterado".

Ahora bien, necesitamos la representación cognoscitiva de un objeto para poder formarnos una actitud hacia él. Si preguntamos a un empleado no calificado de una tienda decilla de un pueblito perdido en un remoto rincón del país cuál es su actitud hacia el sistema de presurización de la nave Apolo, muy difícilmente obtendremos una respuesta donde se vea la actitud de tal persona hacia dicho objeto; pero en el ambiente de tal persona habrá muchas cosas que conozca y hacia las cuales manifestará sentimientos en favor o en contra. Por tanto, es necesario tener una representación cognoscitiva de un objeto para sentirnos en favor o en contra de él. Este conocimiento o esta representación cognoscitiva del objeto de una actitud constituye el componente cognoscitivo.

Nótese que la representación cognoscitiva de un objeto no necesita ser exacta. Muy a menudo se ve que las personas prejuicindas tienen puntos de vista distorcionados sobre el objeto blanco de su prejuicio; pero es con base en tal conocimiento que se desarrollan y mantienen actitudes negativas, y por ello a veces podemos cambiarlas haciendo cambiar la naturaleza de la cognición que les sirve de base.

Los psicólogos sociales suelen aceptar en lo general que las actitudes poseen un componente activo que produce conductas congruentes con las cogniciones y los afectos relacionados con el objeto de la actitud; sin embargo, se ha encontrado cierta controversia cuando se trata del papel psicológico cumplido por las actitudes respecto a las conductas. Krech y Crutchfield, Smith, Bruner y White y Katz y Stollan ven en la actitud en sí la fuerza motivante de la conducta pública. Por otra parte, Newcomb, Turner y Converse (1965) consideran que las actitudes causa de un estado de disposición psicológica que, cuando es activa por una motivación específica, conduce a cierta conducta. Puede representarse su posición mediante el diagrama de la figura 3.1.

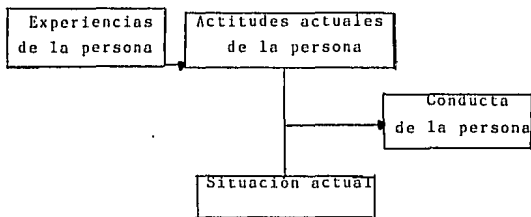


Fig.3.1 Papel de las actitudes en la determinación de la conducta.

Vemos en dicha figura que las actitudes sociales -- crean un estado de disposición psicológica a la acción -- que, cuando entra en combinación con una situación específica, produce determinada conducta.

Debido a esta propiedad que tienen para instigar a la acción, se puede considerar a las actitudes como buenos elementos para predecir conductas públicas. Aunque como tales se han de aceptar, también es necesario tener en cuenta que en varias ocasiones presenciamos la existencia de ambas, una predisposición a actuar y una situación capaz de educir cierta conducta y, sin embargo, no se presenta tal conducta.

Según teorías de la psicología social conocidas como de la congruencia cognoscitiva (por ejemplo la de Festinger, 1957; y la de Heider, 1958), los tres componentes de las actitudes deberán tener congruencia interna. A decir verdad, parecerá extraño que llegara a verificarse que alguien manifiesta una conducta positiva hacia algún objeto que evalúe negativamente; no obstante, si existen incongruencias entre pares de componentes de la actitud. Sugiere citarse como ejemplo de esto el estudio de La Piére (1934), investigador que viajó en automovil por distintos lugares de Estados Unidos, acompañado de una pareja de Chinos. En su viaje se detuvieron en 66 hoteles y 184 restaurantes. En todos esos lugares, menos en un hotel, los recibieron muy bien. Seis meses más tarde La Piére escribió a todos esos restaurantes y hoteles preguntándoles si aceptarían como huéspedes a una pareja de chinos. De los 128 establecimientos que respondieron, el 92% dijo que no aceptaban chinos. Veinte años más tarde obtuvieron resultados similares Kutner, Wilkins y Yarrow (1952), quienes visitaron varios restaurantes acompañados de negros. En ambos

estudios se empleó fundamentalmente un criterio conductual -¿servirían o no a chinos o negros?- y tal vez dicha conducta haya estado determinada por fuerzas situacionales que se sobrepusieron al impulso de actuar de un modo diferente que pudieron haber sentido administradores y empleados.

Como bien ha indicado Triandis (1971), las actitudes se refieren a lo que la gente piensa, siente y a cómo le gustaría comportarse respecto a un objeto de la actitud sin embargo, la conducta no se encuentra determinada tan sólo por lo que nos gustaría hacer, sino también por lo que pensamos que deberíamos hacer, basándose esto en las normas sociales y en las consecuencias que nuestras acciones acarrearían. Norman (1975) ha demostrado que las personas con una congruencia afectivo-cognoscitiva elevada se comportan más en concordancia con la actitud que han declarado que quienes manifiestan una congruencia intraactitudinal baja.

Recuérdese también que algunas incongruencias obvias en la línea de lo ilustrado en los ejemplos antes mencionados provienen de que tenemos actitudes hacia objetos sociales específicos y también hacia las situaciones en que se les encuentra incluidos; por ejemplo, se puede tener una actitud muy negativa hacia, digamos, los jóvenes delincuentes y, sin embargo, se actúa ante ellos de modo muy cortés cuando nos tropezamos con ellos en una fiesta. Esta actitud hacia lo que constituye una conducta adecuada hacia los huéspedes de una fiesta nos impide mostrarnos descorteses; por tanto, se puede sacar en conclusión que la conducta es el impulso a actuar; el resultado final de los varios impulsos es la conducta pública observada de manera directa.

ACTITUD HACIA LA SOCIEDAD

Desde que la influencia social existe, ya que una persona depende de otra, las actitudes hacia la sociedad dependen de esta influencia. La existencia de costumbres, tradiciones, estándares, reglas, valores, modas y otros criterios de comportamiento, demuestra que las influencias actúan sobre las actitudes y el comportamiento del individuo. (6)

Las actitudes relacionan a una persona con los objetos y se forman a través del contacto de la persona con su ambiente. (7)

PERCEPCION SOCIAL

La percepción social es más general que la percepción de la persona, pues implica la percepción de los procesos sociales. Los objetos de la percepción social son las relaciones de la persona con los demás, incluyendo su percepción de los grupos e instituciones sociales.

El autoconcepto que incluye el sentido de la autoestima y la autoimagen es usualmente un reflejo de lo que los otros piensan sobre la persona. (8)

Heider considera la percepción de la otra persona como la que percibe, el análisis de la acción, experiencias de placer y deseo, y los papeles que juegan las variables ambientales o circunstanciales, como aspectos de la conducta interpersonal. (9)

"Las interacciones en la familia son la fuente de las primeras y más fuertes influencias en las actitudes". (10)

A medida que el niño va creciendo y va socializando

va adquiriendo nuevos conocimientos de personas que interactúan a su alrededor. Aquí se encuentra, aparte de su familia, sus compañeros de escuela, sus amigos y demás gente que le rodea y que, de alguna manera puede ejercer influencia sobre él, en la simple comunicación e interacción. Todo lo que el niño va aprendiendo ayuda a que vaya formando sus actitudes reforzando o cambiando las que ya tenía.

Sin olvidar la individualidad de los sujetos, es preciso hacer mención de las diferencias que puedan darse entre éstos. Así como una persona cambia su actitud con facilidad, existen otras que persisten en sus actitudes ya formadas o que el cambio lo experimentan en forma completamente opuesta al de su prójimo, o simplemente tiene que transcurrir un tiempo más prolongado para que esto suceda.

Los contactos directos como los que se establecen cuando los individuos viven o trabajan juntos, constituyen un medio de modificar las actitudes en el área de las relaciones intergrupos.

La teoría de Relaciones Interpersonales de Heider sostiene el sentido común de la psicología como una fuente de introspección de la conducta interpersonal. Esto radica en dos puntos: 1) gobernar nuestra conducta hacia los demás y ser, por lo tanto, parte del fenómeno interpersonal; y 2) contener muchas verdades acerca de las relaciones interpersonales. (11)

Partiendo de la identificación que ocurre cuando un individuo adopta las actitudes de un grupo, porque sus relaciones con la persona o el grupo le producen satisfacción y forman parte de su autoimagen.

ACTITUD HACIA SI MISMO

Cuando una actitud se relaciona con la autoidentificación del individuo y es importante para él, las llamadas actitudes se centran en el Yo. (12)

Así como los psicólogos sociales se han interesado en saber cómo se forma la gente sus impresiones de los otros, también se han interesado por saber cómo nos formamos la impresión sobre nosotros mismos. El Yo -o, como a veces se le llama, el "ego"- es un concepto sumamente personalizado que el individuo va desarrollando de manera gradual según se le socializa en determinada cultura. Se le suele definir como "un sistema de actitudes o sentimientos que el individuo tiene acerca de sí mismo. Cuando se le define de esta manera, denota las actitudes, los sentimientos, las percepciones y las evaluaciones que la persona hace de sí como objeto" (Hall y Lindzey, 1957).

¿Cómo se crean esas actitudes hacia el yo y cómo -- se les mantiene? En gran medida, el concepto del yo surge de la interacción con otras personas. Además, tales interacciones influyen muchísimo en el mantenimiento de las actitudes hacia el yo, o en el cambio de éstas. La cultura en que se crece tiene mucho que ver con el desarrollo de actitudes particulares hacia el yo.

Un factor que se debe tener en cuenta para la formación de actitudes es el efecto ejercido por la comunicación en general. Esa comunicación no sólo proviene de padres y amigos, sino también de los medios masivos de comunicación.

Uno de los factores más poderosos cuando se crea una actitud o se influye sobre ella es la experiencia que el individuo ha tenido y el papel que éste desempeña. En otras palabras ciertos papeles obligan a ciertas actitudes.

A U T O C O N C E P T O

Conocer a una persona no es sólo reaccionar a sus aspectos perceptibles, sino también aprender a predecir la conducta de esa persona mediante la adquisición de conocimientos sobre los roles llevados a cabo por la misma y de suposiciones tales como sus - motivos e intenciones. Conocer a una persona no es - conocerla de una vez por todas, puesto que el conocimiento de una persona es un proceso de cambio cons - tante, un proceso sin fin de tratar de conocerla. En este proceso son importantes algunos aspectos, tanto del que percibe como del percibido. En resumen, ni - el que percibe, ni el percibido, ni el que conoce, - ni el conocido, puede suponerse que están quietos. - De hecho, es probablemente más importante suponer -- que las dos partes sufren cambios en el transcurso - de la interacción. (13)

El autoconcepto es un conjunto de esquemas propios que organizan las experiencias pasadas y son usadas para organizar e interpretar estímulos relevantes en el ambiente social. Un esquema propio es definido como una generalización cognitiva de sí mismo, derivada de la experiencia pasada, que organiza y guía el proceso de la propia información relatada contenida en las experiencias sociales del individuo.

Cada sujeto lleva en sí una autoimagen que puede presentarse con vaguedad o mal definida ante nuestro entender consciente, aunque en realidad puede llegarse hasta el desconocimiento absoluto consciente de la misma. Esta autoimagen representa el concepto de la clase de persona que se es. Ha sido creada a base de nuestras propias creencias acerca de nosotros mismos.

TEORIA DE LA AUTOPERCEPCION

Bem (1968) define las actitudes como la autodescripción que hace un individuo de sus afinidades y aversiones en relación a un aspecto identificable de su medio ambiente. El considera que la autodescripción es el criterio operacional válido de un "verdadera" actitud.

Bem señala que, en términos generales, parece que los individuos aprenden a describir los estímulos que existen en su medio ambiente, a través de algún proceso de entrenamiento de discriminación. Más aún, parece que tal descripción puede, y de hecho se generaliza, a través de diferentes dimensiones, a estímulos similares con los cuales el individuo previamente no ha tenido contacto directo

En síntesis, Bem propone una teoría que da cuenta de relaciones funcionales observadas entre estímulos y respuestas en términos de la historia pasada del individuo. Si existen ciertas circunstancias externas el individuo, al igual que otros, usará su conducta como base para inferir sus actitudes.

Los individuos llegan a conocer sus propias actitudes y parcialmente otros estados internos a través de la observación de su propia conducta y de las circunstancias dentro de las cuales éstas ocurren. Así, en la medida en que la información proveniente de indicios exteriores sea débil, ambigua o difícil de interpretar, el individuo actuará en la misma forma -- que lo haría un observador exterior de su conducta, -- un observador que necesariamente debe apoyarse en esos mismos indicios para inferir los estados internos del individuo. (14)

RESEÑA HISTORICA DE ESTUDIOS REALIZADOS

Una recopilación de 17 estudios de relaciones interpersonales que hace Nora de Vera (20), muestra como catorce de ellos presentan cambios significativos en oposición a tres que no lo hacen. Sin embargo, la interpretación de estos datos debe hacerse en forma tentativa debido a las ambigüedades de la metodología.

Los estudios reportan un aumento de la sensibilización en la clasificación de tecnologías de solución de problemas, después del entrenamiento (Dietterich, 1961), de la visión de otros miembros en términos más interpersonales (Harrison, 1962), de la sensibilización hacia factores sociales en una situación interpersonal (Kelley y Pepitone, 1952), en el uso más frecuente de términos interpersonales para descubrir a los asociados (Harrison, 1966), en el proceso del pensamiento (Ford, 1964), y en la sensibilización a factores sociales en la situación de trabajo -- Blansfield, 1962). (21)

Varios estudios proporcionan datos importantes relacionados con lo referente a los participantes que aprenden a ser más sensibles al Yo. (Wedel, 1957 y Dietterich, 1961 informan que no hay cambios significativos en la habilidad de los participantes para predecir cómo son vistos por otros. Gibb, 1953; Burke y Bennis, 1961; y Carson y Lakin, 1963; informan de un aumento estadísticamente significativo en la habilidad para predecir cómo son vistos por otros los integrantes del grupo, por medio de mediciones de rangos o de diferenciales semánticos.

En un estudio con resultados estadísticamente significativos, que proporcionan las pruebas más convincentes de los efectos de la orientación en la sensibilización,

Bunker (1965) analizó una muestra de 341 participantes en grupos de sensibilización de dos semanas. Utilizó el método ideado por Milles (1969), en el que, de un grupo de con trol de pares igualados, cada participante nominaba su con trol. Las mayores diferencias que se presentaron entre el grupo control y el grupo experimental, se referían al conjunto de variables relacionadas con la información en sensibilización, crecimiento de apertura y en una mayor tolerancia, hacia la información nueva. Este estudio señala otros hallazgos: cuando los cambios ocurren como resultado del entrenamiento en relaciones humanas, es probable que sucedan primero en los aspectos de conducta relacionados con la información en sensibilización.

Igualmente se han realizado estudios sobre el manejo de sentimientos, siendo los más complejos y elaborados los llevados a cabo en la Universidad de Chicago. Dos de éstos serán mencionados a continuación: Ben Zeev (1958) encontró que los miembros de grupos democráticos dirigidos cuyo inventor fué Leland P. Brandford (22), que participan con aquellos a quienes apreciaban, en un test proyectivo mostraban tendencias a expresar calidez y cordialidad y a inhibir expresiones de hostilidad y coraje. Un segundo grupo de personas, que no participaron con los que apreciaban presentaron una tendencia a expresar hostilidad y coraje y a inhibir la expresión de calidez y cordialidad.

Lieberman (1958) estudió las predisposiciones emocionales hacia la lucha, el alejamiento, el apareamiento o hacia el ser independiente; formó varios grupos y encontró que aquéllos miembros que se encontraban a tono con la atmósfera que prevalecía en el grupo, en apariencia tenían poca presión o oportunidad de cambiar. Cuando ocurrían cam bios de conducta en los participantes, tendían a presen tar

se en áreas que se despertaba la afectividad del individuo y cuando las predisposiciones de las personas eran contrarias a la atmósfera prevaleciente en el grupo.

Varios estudios realizados por Bunker y Knowles - (1967) y Harrison (1966), indican que los sentimientos son los estímulos más sobresalientes en la situación de grupo y que los cambios en la sensibilización, si es que ocurren se dan en relación con los sentimientos.

Uno de los estudios más adecuados referente a las actitudes funcionales hacia el Yo, lo realiza Peters --- (1966) empleando un test de diferencial semántico (creado por Osgood y colaboradores) para medir el autoconcepto y el concepto ideal antes y después de una experiencia de entrenamiento de dos semanas. El resultado que obtuvo fue que hubo una relación significativa entre el autoconcepto y el concepto ideal durante el período de entrenamiento en el grupo experimental.

Otros estudios relacionados con las actitudes funcionales hacia el yo serán también mencionados. Bunker y Knowles (1967) señalaron que las evaluaciones hechas por el observador en relación con la autoconfianza de los participantes, mostraron cambios significativos después de una experiencia de dos semanas, y cambios de mayor magnitud y de mayor significación, después de una experiencia de tres semanas.

Los cambios en la percepción del yo pueden ser un mediador eficaz en otros cambios potenciales durante el entrenamiento de grupo. Stock (1952) efectuó un análisis de las personas que se someten a esta experiencia y encontró que los individuos que hicieron pocos cambios perceptuales del yo, tendían a efectuar pocos cambios de conducta observable; aquéllos que mostraron percepciones del

yo más inestables tendían a efectuar mayores cambios de conducta en los grupos y después del entrenamiento.

Lieberman (1958), encontró una prueba contundente de que durante la interacción de grupo se desarrollaron impresiones estereotipadas respecto a lo que es un buen miembro de grupo, y que estos estereotipos influyeron tanto en las formas en que los participantes se veían a sí mismos, como en sus actitudes hacia los reactivos de los tests, y sus evaluaciones en el yo real. Johnson (1966) no encontró cambios significativos después del entrenamiento en ninguna de sus mediciones, excepto en la de los cambios de autopercepción, por lo que se deduce que posiblemente dicho cambio deba presentarse antes que otros cambios.

En lo que respecta al estudio sobre las actitudes funcionales hacia los demás, por lo menos diez estudios reportan tendencias significativas después del entrenamiento, hacia actitudes menos autoritarias, más democráticas y participativas. (Argyris, 1962; Elake y Mwuton, 1966; Bowers y Soar, 1961; Dietterich, 1961; Gassner, Cold y Sna-dowsky, 1964; Seashore, 1955; Spector, 1958; Taylor, 1967; Wedel, 1957; Zimet y Fine, 1955).

Algunos estudios relacionados con las actitudes hacia los demás, se reportan como sigue: Rubin (1967) encontró ciertas pruebas de que una elevada autoaceptación se relacionaba con un alto grado de aceptación de los demás, y propone dicha orientación en laboratorio como un medio de reducir el prejuicio. Haiman (1963) halló un aumento significativo en actitudes más positivas en lo que se refiere a la apertura de criterio. En otro estudio, Ford - (1964) encontró que los participantes valoraban los sentimientos más que los pensamientos, después del entrenamien-

to, que actuaba el componente sentimiento en la interacción.

Varios estudios demuestran que no hubo cambios significativos en la actitud después de la orientación. Kernon (1963) no encontró cambios significativos en las puntuaciones del cuestionario de opiniones sobre liderazgo del estado de Ohio, en las actitudes hacia conseguir que el trabajo se realice y el interés por las relaciones humanas.

En lo que respecta a los resultados que se han encontrado en la conducta interdependiente, después de una orientación en las relaciones interpersonales humanas, Argyris (1962) reportó una mayor capacidad interpersonal en los participantes de un equipo de ejecutivos, sin embargo, vió que los nuevos valores y actitudes tendían a desaparecer después de seis a nueve meses. Esa desaparición parece ocurrir menos cuando el entrenamiento está integrado a la organización y cuando se da un entrenamiento de seguimiento de intervalos periódicos, cuya extensión óptima no ha sido todavía determinada.

Boyd y Ellis (1962) informan que sus grupos experimentales, al haber sido comparados con dos grupos de control mostraban un número significativamente mayor de cambios positivos en las labores (calificado por compañeros de trabajo), pero también un número significativamente mayor de cambios negativos. Muchos de esos cambios negativos pueden clasificarse como un incremento en la espontaneidad y expresividad emocional.

Lieberman en 1958, determinó que las clases de conducta que los miembros del grupo podían explorar diferían según la subcultura emocional que los grupos tenían. Los cambios que acompañaron al entrenamiento diferieron según

la cultura y la correspondencia entre la cultura y las prdisposiciones del participante. (22)

French, Sherwood y Bradford (1966), demostraron que la autoidentidad de una persona está influida por las opiniones que los miembros del grupo comparten con ella; que cuanto más se le comunica a la persona, mayor es el cambio en su autoidentidad, y que cuanto más insatisfecha se encuentra con su autopercepción actual, más probable es que cambie esa autopercepción.

Peters (1966) encontró que los autoconceptos de los miembros participantes, que fueron medidos por escalas de diferencial semántico, convergían cada vez más con sus conceptos sobre el entrenador y también con el autoconcepto de éste.

La influencia del entrenador está determinada en parte por su grado de orientación hacia la ayuda que proporciona a los participantes en la retroalimentación dirigida hacia las personas y sus intervenciones en el proceso del grupo. Sin embargo, las mediciones de los efectos del entrenamiento todavía no son lo suficientemente precisas para que se realice una medición diferencial de los efectos de los estilos del entrenador.

En lo que respecta a la duración de la orientación, los investigadores con experiencia han llegado a la conclusión de que el tiempo continuo, dentro de los límites indeterminables, es más eficaz que el tiempo utilizado en sesiones cortas esparcidas dentro de períodos largos. Los -- grupos breves con frecuencia se hacen aún menos efectivos cuando se dividen en una serie de sesiones, por ejemplo de dos horas con una reunión cada semana.

Los datos más ilustrativos en cuanto a la efectividad relativa de los grupos de larga duración, los propor-

ciona el estudio de Bunker y Knowles (1967), quienes demostraron que tres semanas de entrenamiento en laboratorio es un tiempo claramente superior a uno de dos semanas para producir después cambios de conducta.

Otros cuatro estudios sugieren que el tiempo en el grupo puede producir, en el que aprende, un efecto acelerador de naturaleza tal que el aprendizaje aumenta a lo largo del tiempo, en vez de presentar la disminución de características después de la conclusión del entrenamiento. Sugieren que tal vez las experiencias de corta duración no conduzcan los cambios a un punto crítico. Cuando los cambios son inestables e inadecuadamente integrados en el sistema conductual del que aprende, existe la probabilidad de que con el transcurso del tiempo se presente una rápida pérdida y, en forma contraria, cuando se integran en sistemas conductuales que son congruentes con las actitudes nuevas de la persona, los cambios pueden realmente aumentar con el paso del tiempo. De esa forma Harrison (1966) encontró que su efecto en la orientación hacia el sentimiento se dió después de tres meses, pero no después de tres semanas. Khanna (1968) encontró que los cambios que ocurrieron en el inventario de orientación personal aumentaron después de un intervalo de tres meses. Gibb (1968) señala que muchos de los cambios inducidos en los grupos de orientación aumentan con el tiempo, especialmente cuando la experiencia inicial de entrenamiento ha sido de larga duración. Schutz y Allen (1966) demuestran que los cambios que ocurrieron en las actitudes medidas por el test FIRO-B, aplicado en forma inmediata a la finalización de una sesión de dos semanas, aumentaron cuando las escalas se aplicaron después de los seis meses de entrenamiento.

Se dice que los períodos iniciales de la orienta-

ción deben ser suficientemente largos para que las personas "aprendan a aprender" de la retroalimentación, o para llegar a un punto crítico en el que ocurren procesos dentro del individuo, que contribuyen al cambio.

C A M B I O D E A C T I T U D E S

Es posible cambiar las actitudes. Una persona pre-juiciada puede volverse justa si se le modifican sus actitudes; se puede curar a un neurótico y puede lograrse que se recupere un individuo antisocial; pero no es fácil producir tales cambios. Lograrlo dependerá ante todo de la intensidad de las actitudes que se quieren cambiar, de la función que cumplan para la persona y de las técnicas psicológicas que se empleen con tal fin.

Como la actitud y la conducta suelen estar relacionados, los psicólogos han dedicado considerables esfuerzos a comprender el fenómeno del cambio de actitud. Si se desea cambiar la conducta propia del modo que se considera más adecuado para la persona, es de mucha importancia conocer la dinámica del proceso de cambio de actitud.

Si se pueden inducir cambios en los conocimientos que una persona tiene acerca de algún objeto social, es probable que se produzca un cambio en los sentimientos y la manera de actuar que dicha persona muestra ante tal objeto.

En un experimento, Rosenberg (1960) hizo que, mediante la hipnosis, la mitad de los sujetos cambiaran sus conocimientos acerca de la medicina socializada, los negros, Rusia, etc. Se hizo que la otra mitad, gracias también a la influencia hipnótica, sintiera distinto hacia

tales objetos sociales (cambio en el elemento afectivo). Rosenberg descubrió que mientras duraba la sugestión hipnótica, la primera mitad de los sujetos cambiaba sus sentimientos, para hacerlos coincidir con las creencias que les habían sido impuestas hipnóticamente, y que la otra mitad de los sujetos cambiaban sus creencias para hacerlas coincidir con los sentimientos que se les habían sugerido. Una vez liberados de la hipnosis, los sujetos volvieron a sus actitudes originales.

Si se piensa en las actitudes que se muestran hacia otras personas, se notará que las amistades y enemistades tienen como base algunas creencias sobre las características de las otras personas. Si se llegan a conocer aspectos agradables de las otras personas que disgustan, muy probablemente se comenzará a gustar de ellas; si se gusta de alguien, se tenderá a encontrar en ese alguien buenos atributos.

Se sabe que afectos y cogniciones tienden a estar en armonía y que si uno de esos elementos cambia, quizá cambie el otro.

Es una situación bastante común, en especial en el dominio político, ver que quienes en una ocasión fueron enemigos, de súbito se han vuelto amigos, y viceversa. - Cuando ésto sucede, el cambio en el afecto liberará una búsqueda de apoyo cognoscitivo que esté en armonía con el sentimiento modificado. En el nuevo amigo comienzan a sobresalir varios atributos buenos y en el nuevo enemigo, muchos malos.

Es prueba de lo dicho el experimento de Rosenberg mencionado antes.

No sólo el afecto y el conocimiento tienden a estar

en armonía cuando se está trabajando con las actitudes, sino también la conducta pública educada por determinada actitud. En consecuencia, si modificamos los elementos afectivo y cognoscitivo de la actitud, es probable que también cambie la conducta correspondiente. Cuando una persona cambia sus creencias acerca de cierta religión, sentirá diferente hacia ésta y modificará su conducta religiosa no asistiendo a misa, hablando en contra de los curas, etc

Esta influencia funciona en dos sentidos. Si se hace que alguien se dedique a algún tipo de conducta, incluso en contra de su voluntad, con frecuencia se ve que, al enfrentarse a un "fait accompli", comenzará a buscarle --- a la conducta prescrita sus aspectos agradables; pero conviene tener en cuenta que, en tal circunstancia, no siempre es resultado final esta búsqueda de los buenos aspectos de la conducta impuesta, pues a veces se presenta el fenómeno que Brehem (1966) llamó "reactancia psicológica", ocurriendo entonces lo contrario de lo que se ha dicho antes. El patrón complejo de las fuerzas motivadoras varía considerablemente y es difícil hacer generalizaciones demasiado amplias en este dominio particular.

El papel que tienen factores como las características de la persona que entrega una comunicación persuasiva, la forma en que se presenta la comunicación en sí y la naturaleza del público al que se dirige la comunicación son de vital importancia en el proceso del cambio de actitud.

Se han estudiado los efectos de esos factores tanto en el laboratorio como en el campo y se ha ido acumulando una buena cantidad de conocimiento respecto a su influencia sobre las actitudes. Es fácil darse cuenta de que las características del comunicador, tal como las percibe -- quien recibe la comunicación, tendrán una importancia con-

siderable en cuán persuasivo sea el primero. Hay fuentes de comunicación en las que se cree y fuentes en la que no se cree, y hay públicos más susceptibles a un tipo de persuasión que otros. También son distintas las consecuencias para el cambio de actitud debido a la forma en que se presenta la comunicación persuasiva y al medio que sirve para entregarla (la radio, la televisión, el cine, la prensa, etc.).

Existen pruebas que los psicólogos sociales han ido acumulando respecto a los factores más importantes en el cambio de actitud.

El papel del comunicador en el cambio de actitud. En la obra de Hovland, Janis y Kelly (1953) se tiene la primera revisión sistemática del papel del comunicador en la persuasión. La teoría que sirve de apoyo a los experimentos de que hablan estos autores es básicamente una teoría de reforzamiento, según la cual se necesitan incentivos para cambiar las actitudes de las personas. La comunicación persuasiva debiera facilitarle al receptor el cambiar su posición original proporcionándole gratificación suficiente cuando ocurre el cambio.

Con base en este marco general Hovland y sus colegas han realizado varios estudios en la Universidad de Yale.

Hovland y Weiss (1951) probaron el efecto de la credibilidad de comunicador en un experimento en que fueron haciendo variar la fuente de la comunicación de la siguiente manera: se presentó a un grupo de sujetos una comunicación persuasiva y se describió al comunicador como una persona muy confiable; a otro grupo de sujetos se le dió la misma comunicación, pero atribuyéndosela a una fuente menos confiable. Los resultados muestran sin lugar a dudas que la fuente muy confiable indujo un cambio de actitud

mucho mayor que la fuente menos creíble. Se midió a los sujetos antes de la comunicación, inmediatamente después de ella y un mes más tarde. Sólo se verificó el fenómeno de cambio de actitud inmediatamente después de haberse entregado la comunicación; cuando se midió a los sujetos un mes más tarde, había desaparecido el efecto ejercido por la confiabilidad de la fuente. Los autores consideran que tal fenómeno es consecuencia de la disociación existente entre la fuente y la comunicación debida al olvido.

Kelman y Hovland (1953) realizaron un experimento en el que estudiantes de secundaria escucharon una grabación; en ésta quien hablaba presentó razones en favor de un trato más suave para los delincuentes juveniles. La grabación fue siempre la misma, pero los tres grupos de sujetos participantes recibieron una descripción distinta de quien hablaba. Para un grupo, se le describió como un juez de un tribunal; para otro, como un ciudadano común que estaba expresando sus puntos de vista; el tercer grupo creía estar oyendo a un delincuente juvenil defendiéndose ante un tribunal; es decir, había una fuente de comunicación positiva, otra neutral y otra más negativa. Como es de esperar, la fuente positiva provocó un cambio de actitud mayor que las otras, y la fuente negativa fue la menos eficaz en este sentido. Hovland y Mandell (1952) obtuvieron resultados similares haciendo variar la confiabilidad del comunicador, pero manteniendo constante el contenido de la comunicación, en lo que respecta a la evaluación de la justeza de la comunicación. Se ve en tal estudio que el desinterés que percibe quien recibe la comunicación es más importante en el cambio de actitud que el estatus atribuído al comunicador, pero el punto no está libre de contró-

versias.

Otro punto de importancia cuando se estudia el cambio de actitud enfocado al comunicador es notar que éste intenta educir tal cambio. Walster y Festinger (1962) y Becker (1965) han demostrado que cuando los sujetos escuchan una comunicación persuasiva sin saber que está dirigida a ellos, cambian más que cuando oyen la misma comunicación sabiendo que la fuente intenta persuadirlos.

Aquí tan solo se ha presentado una muestra de los muchos estudios que se han realizado en este campo. No hay duda de que el papel del comunicador es muy importante en el cambio de actitud; pero debe quedar claro que esta variable se encuentra siempre en interacción con las percepciones que tenga el receptor del comunicador y que muy a menudo resulta difícil aislar y controlar dichas percepciones, incluso en el laboratorio.

MODELOS TEORICOS DEL CAMBIO DE ACTITUD

DISONANCIA COGNOSCITIVA

La teoría de la disonancia cognoscitiva, de Festinger (1957), proporciona una buena base para predecir qué dirección tomará el cambio de actitud en una variedad de situaciones sociales.

Un breve resumen de los hallazgos experimentales que sobre el tema dió Cohen (1964), dice: "cuando hay pequeñas recompensas, pocos beneficios materiales, pocas justificaciones, poca coerción, mucho de donde escoger, mucha estima de sí mismo, un agente inductor poco agradable y una fuerte conducta discrepante, la disonancia será muy elevada y las actitudes cambiarán para favorecer la posi-

ción discrepante a que la persona se ve obligada" (15)

INMUNIZACION CONTRA LA PERSUASION

McGuire (1961, 1962, 1964) y McGuire y Papageorgis (1961, 1962) han propuesto un enfoque del cambio de actitud relacionado con la inoculación. Han trazado una analogía con la biología, donde se sabe que se mejora la resistencia de una persona a ciertas enfermedades si se inoculara con una dosis débil del germen que la está atacando; esa pequeña dosis desatará las defensas del organismo, pero sin ser lo bastante fuerte como para matarlo. En consecuencia, el organismo se volverá más resistente a la influencia del atacante.

Cuando se lleva la analogía al campo del cambio de actitud, se verifica que la gente expuesta anteriormente a una "pequeña dosis" de contrargumentos se vuelve más resistente a la persuasión. McGuire (1968) ha revisado a fondo los datos correspondientes a esta cuestión. Con ello, ha podido explicar por qué la posición de una persona se fortalece gracias a un apoyo constante, análogo al efecto que producen las vitaminas en la medicina. Por consiguiente, sea por inoculación o por apoyo, la actitud de una persona se vuelve más resistente al cambio.

REACTANCIA PSICOLOGICA

Brehm (1966) ha presentado una teoría según la cual la gente trata de recuperar su libertad cuando se la han quitado o cuando la ven amenazada. He aquí la posición de Brehm respecto al cambio de actitud: cuando quien recibe una comunicación persuasiva considera que dicho intento de persuasión tiene como objeto restringirle su libertad,

es probable que manifieste reactancia psicológica y resistencia a la influencia.

Aunque la teoría de Brehm necesita aún ser refinada y requiere de mayor apoyo empírico, su idea central tiene lógica y se han encontrado algunas pruebas empíricas que dan apoyo a su hipótesis central.

PROCESOS DE INFLUENCIA SOCIAL

Delman (1961) menciona tres procesos de influencia social que pueden llevar al cambio de actitud. Son: obediencia, identificación e interiorización. La primera es el menos perdurable y el más superficial de los tres procesos de cambio mencionados. Mucha gente cambia sus actitudes bajo la influencia de alguien, pero esto indica tan sólo que esas personas muestran en lo exterior una posición que es instrumental para lograr cierta meta que les interesa.

Se presenta la identificación cuando "un individuo adopta una conducta derivada de otra persona o grupo porque dicha conducta se encuentra asociada con una relación satisfactoria y en sí misma definida con tal persona como grupo; por tanto, el aceptar influencia a través de la identificación es una manera de establecer o mantener con otro una relación deseada y la definición de sí mismo asentada sobre esa relación".

La interiorización es el más perdurable de los tres procesos; consiste en aceptar una nueva posición respecto a un tema debido a la congruencia existente entre el intento de influencia y el sistema de valores de la persona influida. Dicho tipo de influencia no es contingente al agente del cambio, pues lo interioriza quien recibe el intento de persuasión.

Las actitudes pueden cambiar debido a diferentes tipos de influencia de poder. Franch y Raven (1959) y Raven (1965) mencionan las siguientes bases de poder social: coerción, recompensa, legitimidad, referencia, experiencia e información.

A decir verdad, las actitudes pueden cambiar debido a una amenaza de castigo o a la promesa de una recompensa (poder coercivo y de recompensa, respectivamente); pero cuando ésto sucede, el cambio de actitud es público (externo) y dependerá de la percepción de la capacidad de alguien que está implicando castigo o recompensa.

También se puede cambiar las actitudes al reconocer la legitimidad que tiene la persona que está diciendo cómo sentir respecto a algo (influencia por legitimidad).

Si alguien gusta y se desea ser como él (referencia) o si se reconoce que otra persona es experta (influencia debida a la experiencia), se puede cambiar las actitudes de acuerdo con esos sentimientos.

Finalmente, cuando se comprende la razón del cambio se pueden seguir las sugerencias del comunicador interiorizandolas (influencia debida a la información). (15)

IV. M E N O R I N F R A C T O R

M E N O R I N F R A C T O R

DEFINICION

Individuo menor de 18 años que comete algún acto en contra de las leyes establecidas por los gobernantes del país. (16)

En épocas de Aristóteles y Platón se hablaba de la delincuencia como una antropometría y se sucedieron diferentes corrientes con Pinel, Pichar, Reusseau y Carrara que tomaba al delincuente como un ente jurídico. Fué hasta 1855 con Bernardo de Quirós que toma en cuenta para su estudio la trilogía: delito-delincuente-pena, dando mayor importancia al delincuente en cuanto es persona.

En el pasado congreso realizado en la Ciudad de México en Abril de 1976, se trataron, entre otras cosas, los problemas causales de la delincuencia juvenil, y se llegó a la conclusión de que no debía utilizarse más el término "delincuente juvenil" cambiándose al de "menor infractor". (16)

Actualmente, el menor, conforme a frase más o menos repetida, ha sido "sustraído" del derecho penal y se ha puesto dentro de un derecho protector del menor. Tanto técnica como prácticamente, cabe preguntarse si los resultados han correspondido al esfuerzo hecho. La respuesta es negativa. La delincuencia de menores ha aumentado por doquier y en el estudio del menor infractor, existe un confucionismo realmente lamentable. Se reconoce de antemano que ese empeoramiento, se debe en parte a circunstancias ajenas a dicha separación. Con todo se dice que esta separación ha contribuido en escasa medida a la situación actualmente existente. Al pretender que dicha separación cese, o volver a las antiguas tácticas sino aplicar el principio de individualización en el ejercicio de la función

penal.

Los razonamientos en favor de la separación han sido los siguientes:

- a) El menor, por su falta de desarrollo o madurez, no puede comprender la naturaleza criminal del acto cometido. En consecuencia, toda persona bajo un determinado límite de edad es considerada como menor a los esfuerzos penales;
- b) El menor vive en un mundo que no le es propio y por tanto lo que más importa, es satisfacer sus necesidades, especialmente las emocionales. A fin de cuentas, el menor es un desadaptado y no hay diferencias cuantitativas ni cualitativas entre desadaptación y delincuencia;
- c) La jurisdicción que se ocupa del menor es de índole protectora o reeducadora y todo aspecto punitivo es excluido. Los servicios sociales y los trabajadores sociales deben ocuparse preferentemente del menor.

Con respecto a la falta de madurez, se dice que dicha falta parece intensificarse con el aumento de facilidades educacionales y de medios de comunicación y deseminación que el individuo y la masa tienen a su disposición. Nótese que lo que la madurez de la función exige, es una de índole mínima, la que corresponde a conocer y distinguir los conceptos fundamentales y extremos de bueno y malo. Lo que la función penal presupone es la habilidad no para discernir todo lo que es malo, sino lo extremadamente malo como matar, herir, robar, violar, destruir y otras conductas de tipo extremo.

La afirmación de que el menor, cuyos límites de edad se ensanchan más y más, vive en un mundo propio y que por tanto los valores y reproches del mundo de los adultos no le son aplicables, no resiste una mediana crítica. (25)

APRENDIZAJE DE LA CONDUCTA INFRACTORA

Cuando se vive en un ambiente en donde sólo se habla de como sucedieron los hechos de la infracción, aunque una persona no quiera escuchar lo que dicen los demás, llega el momento en que se tiene que adaptar a sus compañeros y a las reglas que éstos impongan, si es que no quiere sufrir más de lo que la sola pérdida de su libertad le hace sufrir.

El estudio que presenta el Dr. Domínguez Trejo en su investigación en las instituciones de custodia, se hace referencia a nueve postulados por los que puede llegarse a cometer una conducta criminal. Los postulados son los siguientes:

1. La conducta criminal es aprendida. En forma negativa, esto significa que, la conducta criminal, en sí, no es heredada; incluso, la persona que no ha sido jamás entrenada en el crimen, no inventa la conducta criminal, igual que una persona no produce invenciones mecánicas a menos que ella haya tenido entrenamiento en mecánica.

2. La conducta criminal es aprendida en interacción con otras personas en un proceso de comunicación. Esta comunicación es verbal en muchos aspectos, pero incluye también la comunicación corporal.

3. La parte principal del aprendizaje de la conducta criminal ocurre dentro de grupos íntimos de personas. En forma negativa, ésto significa que los agentes personales de comunicación, tales como películas y periódicos, desempeñan un papel relativamente menor en la génesis y mantenimiento de la conducta criminal.

4. Cuando se aprende la conducta criminal, el aprendizaje incluye: a) Técnicas para cometer el crimen, que algunas veces son muy complicadas, otras veces, muy simples. b) La dirección específica de los motivos, impulsos, racionalizaciones y "actitudes".

5. La dirección específica de los motivos e impulsos es aprendida a través de definiciones de las normas -

legales como favorables o desfavorables. En algunas sociedades, un individuo está rodeado de personas -- que invariablemente definen las normas legales como reglas a ser observadas, mientras que en otras, -- está rodeado de personas cuyas definiciones resultan favorables a la violación de las leyes.

6. Una persona se convierte en delincuente a causa de un exceso de definiciones favorables a la violación de la ley, respecto de sus definiciones favorables a la observación de la ley. Este es el principio de Asociación Diferencial. Se refiere tanto a -- las asociaciones criminales, como a las anticriminales, y tienen que ver con las fuerzas de represión. Cuando la persona se convierte en criminal, es debido a sus contactos con patrones delictivos y también debido a su aislamiento de patrones delictivos. Cualquiera persona, asimila inevitablemente la cultura que le rodea a menos que estén en conflicto otros patrones; un costeño no pronuncia la "s", debido a que los otros costeños no la pronuncian. En forma negativa, esta proposición de la asociación diferencial, significa que las asociaciones que son neutrales respecto al crimen, tienen poco o ningún efecto en la génesis de la conducta criminal. Mucha de la experiencia de una persona es neutral en este sentido, digamos: aprender a lavarse los dientes. Esta conducta no tiene efecto positivo o negativo en la conducta criminal, excepto en cuanto esté implicada en asociaciones que conciernen a las leyes. Esta conducta neutral es importante, especialmente en cuanto ocupa el tiempo de un niño, de tal manera que él no estará en contacto con la conducta criminal mientras se entretenga en actitudes neutrales.

7. Las asociaciones diferenciales pueden variar en frecuencia, duración, prioridad e intensidad. Esto significa que las asociaciones con la conducta criminal, así como las asociaciones con la conducta anticriminal, varía en estos aspectos. La "frecuencia" y la "duración" como modalidades de asociación resultan obvias y no requieren explicación. La "prioridad" se considera importante en el sentido que la conducta legal desarrollada en la temprana infancia pueda persistir a través de la vida. Esta tendencia, sin embargo, no ha sido adecuadamente demostrada y la "prioridad" parece ser importante principalmente a través de su influencia selectiva. La "intensidad" no ha sido precisamente definida, pero se refiere a cuestio-

nes tales como el prestigio del origen de un patrón criminal o anticriminal y a las reacciones emocionales relacionadas con las asociaciones. En una descripción precisa de la conducta criminal de una persona, estas variables serían establecidas de manera cuantitativa y se obtendría una razón matemática. Una fórmula en este sentido no ha sido desarrollada, y tal desarrollo sería sumamente complicado.

8. El proceso del aprendizaje de la conducta criminal, mediante asociación con patrones de criminales y anticriminales involucra todos los mecanismos que están involucrados en cualquier otro aprendizaje. De tal manera negativa, esto significa que el aprendizaje de la conducta criminal no se restringe a -- los procesos de imitación. Una persona que es seducida por ejemplo, aprende la conducta criminal por asociación, pero este proceso no sería ordinariamente descrito como imitación.

9. Mientras que la conducta criminal es una expresión de los valores y necesidades comunes, ésta no es explicada por estos valores y necesidades, -- puesto que la conducta no criminal es una expresión de los mismos valores y necesidades. Los ladrones generalmente roban para conseguir dinero, pero de la misma manera, los trabajadores honestos trabajan para conseguir dinero. Los intentos de muchos estudiosos por explicar la conducta criminal mediante impulsos y valores comunes tales como el principio de la felicidad, la lucha por el estatus social, la motivación económica o la frustración, han sido y continuarán siendo, inútiles hasta que expliquen la conducta legal tan completamente como explican la conducta -- criminal. Son parecidos a la respiración, que es necesaria para cualquier conducta, pero que no diferencia la conducta criminal de la no criminal. (17).

Aún más aplicable a los sujetos de esta investigación, Secord y Backman enuncian lo siguiente:

El menor puede aprender por los modelos con los que interactúa. El comportamiento modelado es aquél que se percibe con frecuencia, que es fácilmente observado, que funciona en su medio y que además es atractivo en un momento dado. (18)

Una forma general de aprendizaje social es el aprendizaje de roles que incluye aprender a comportarse, sentir y ver el mundo de una manera similar a la de los otros actores que ocupan el mismo rol. (19)

Con todo ésto, queda claro que el enfoque que se está dando a este estudio es puramente social, pero se debe reconocer que pueden ser muchas las causas que conducen a la infracción.

La síntesis de dos temas de investigación: "Integración de información" y "Estudios longitudinales de actitudes", proponen la hipótesis de que los grados de consistencia entre las actitudes y la conducta crecerá en función de la suma de información disponible acerca del objeto de actitud. (23)

Un artículo de R.V.G. Clarke publicado en "The British Journal of Criminology" (1980) habla sobre la prevención del crimen. Notose como las teorías en que está basado tal artículo sostiene una posición que no es simplemente de aprendizaje, en la conducta criminal.

Con algunas excepciones, las teorías criminológicas han sido poco concernientes a los determinantes situacionales del crimen. El objeto principal de estas teorías (ya sea biológico, psicológico o de orientación sociológica) ha sido demostrar cómo algunas personas nacen así o adquieren una "disposición" para actuar en forma criminal. Esta base "disposicional" de la teoría ha sido identificada como una característica de criminología "positivista", pero también es encontrada en la teorías "interaccionistas" y de enfrentamiento, en crimines desarrollados en respues

ta a las inadecuaciones percibidas del positivismo. Quizá lo mejor conocido de las teorías interaccionistas, al menos de la primera, la cual surge de la definición social de enfrentamiento y del rol de las leyes, es que la gente que es juzgada como criminal es, por ese motivo, orillada a continuar la conducta delictiva .

En resumen, como Tizard (1976) y Ross (1977) han propuesto, unaj vía disposicional prevalece através de las ciencias sociales. (24)

OTRAS CAUSAS QUE LLEVAN A INFRINGIR

En la introducción de este estudio se hace mención de que el factor causal de la conducta infractora puede ser de tipo familiar, socio-económico-cultural, circunstancial y/o de personalidad.

La familia es considerada uno de los elementos más importantes en la formación de las actitudes de un individuo, ya que es del seno familiar de donde éste recibe sus primeros estímulos, forma sus primeros valores y adopta una forma de relacionarse.

Los primeros años de vida son primordiales en el desarrollo de la personalidad del niño, de ahí que una inestabilidad familiar puede crear una personalidad antisocial y arrastra al individuo al delito, al no encontrar en su hogar algo que le hubiese impedido infringir.

Algunos padres son excesivamente estrictos y en menor grado firmes, en consecuencia el niño crece en un ambiente familiar que no puede dar lugar al desarrollo de jóvenes bien integrados emocionalmente, condicionados para obedecer a la autoridad legítima.

En muchos casos las perturbaciones psicológicas de los padres o sus patrones de conducta son las causas directas de que el menor ingrese al un Centro Tutelar para Menores; los padres mismos los llevan a este Centro acusándo-

los de incontrolables.

Cabe mencionar aquí el factor hereditario que, aundo al medio ambiente en que se desarrolla el individuo, forma la existencia de familias delincuentes. Un individuo dentro de un ambiente familiar enfermo tiende a presentar conductas que dentro de su medio son normales, pero que van contra las normas establecidas por la sociedad.

Ahora bien, la "personalidad" es lo que caracteriza a cada persona como unidad bio-psico-social: es una conjunción de lo orgánico con lo psíquico, a lo que se incorpo--ran las influencias del medio ambiente sobre el sujeto.

La personalidad se revela por la conducta total de una persona. La idea que se forma con respecto a la impre--sión que se causa sobre otros, puede llegar a constituir una fuerza que obligue a modificar la conducta.

Una adecuada personalidad solamente se logra cuando se tiene la capacidad suficiente para adaptarse fácilmente a todas las situaciones y saber actuar ante cualquiera de ellas, de forma que satisfaga a uno mismo y a los demás.

Como no puede determinarse el momento preciso en que se inicia la personalidad, como tampoco el grado de intervención de cada uno de los factores que influyen sobre ella, se dirá algo sobre los rasgos generales que la integran.

En el orden físico se consideran todos los aspectos externos que caracterizan al individuo como puede ser su constitución física.

En el orden intelectual se encuentran los sentimientos lógicos, las ideas expresadas y la forma de hacerlo, las manifestaciones en el planteamiento de temas a tratar, etc.

En el emotivo, quedan comprendidas todas las reacciones del individuo ante las situaciones que se le presentan, como son la forma de reaccionar ante los problemas, la tranquilidad o alteración en el análisis de situaciones, la agresividad, etc.

En el orden social, se consideran las cualidades sociales del individuo y la medida en que se observan las reglas establecidas para ser aceptado. El comportamiento con los demás, costumbres, convencionalismos en el trato diario serían algunas de ellas.

Todos estos elementos no podrían determinar la personalidad si no se tomara en consideración el sistema de valores de cada persona. Este sistema de valores consiste en el conjunto de actitudes que una persona tiene ante la vida; incluye los principios morales, creencias religiosas, sociales, etc. Cada individuo tiene un sistema de valores como resultado de las experiencias obtenidas en su contacto con el mundo que le rodea.

En lo que concierne al nivel socio-económico-cultural, éste tiene mucho que ver en la conducta del sujeto, ya que en muchos casos, las causas de robos y pandillerismo son las carencias económicas y el entorno social que el individuo tiene.

Evidentemente, las amistades pueden tener una gran importancia en la vida del menor. Muchos padres con hijos problemáticos tienden a pensar que todo es consecuencia de las relaciones que tienen, aquéllo que vulgarmente se denomina las "malas compañías". Es preciso tener conciencia de que los hijos pueden pensar lo mismo y considerar a los amigos de sus padres como los causantes de los propios conflictos. Normalmente los jóvenes no se agrupan de

forma gratuita. En las relaciones de la infancia y la adolescencia, se puede observar como el tipo de amigos que se buscan entre sí está relacionado por algún tipo de afinidad. Es, pues, la educación global del niño lo que estimula a valorar un tipo de personas u otras. Es fundamentalmente de esta forma como se puede incidir en el tipo de amistades que va a tener un hijo. Es cierto, a pesar de todo, que influyen factores causales que permiten relaciones que, en ocasiones, pueden resultar perjudiciales, y, en otras, beneficiosas.

El adolescente siempre tiende a ir contra las costumbres imperiales en su momento. Cuando los adultos van por un camino, los jóvenes escogen sistemáticamente el opuesto. Esto será siempre así porque forma parte de la necesidad exploratoria del adolescente en su búsqueda de nuevos horizontes y nuevas formas de interpretar la vida. Por ello siempre le resultará más fácil todo aquello que se opone al comportamiento adulto.

Por lo tanto, la juventud es un caldo de cultivo para sembrar ideologías contrarias a lo que han establecido los padres y demás adultos. Basta entonces con que aparezca una persona con malas intenciones para aprovecharse de que algunos jóvenes necesitan adherirse a grupos con connotaciones antisociales o antifamiliares. En este caso se trata de adolescentes cuyas familias no supieron crear una adhesión al grupo familiar.

Una investigación empírica que realizó Schwabe-Höllein, Marianne (1984), reporta datos de estudios de delin cuentes juveniles, no delincuentes y sus familias, concier nientes a factores de riesgo, educación, orientación, auto concepto, y competencia de juicio moral. Se encontró a los delin cuentes en desventaja comparados con los no delincuen tes, con respecto a todas estas variables.

Suzuki, Shingo; Nishimura, Haruo y Takashahi, Yasha ki (1984) intentaron extraer patrones de autoconcepto en tre 1,422 estudiantes de preparatoria y 2,073 estudiantes universitarios para determinar conductas de delincuencia juvenil. (26)

Hazel Markus, Jeanne Smith y Richard L. Merceland (1985) afirman que el rol del autoconcepto en la percep ción de otros se toma para variar sistemáticamente, ya sea con uno mismo o con los demás; es el punto de referencia cognitiva y las condiciones asociadas a cada sujeto son delineadas. (27)

CENTRO TUTELAR PARA MENORES

El Centro Tutelar para Menores del Estado de Jalisco es una institución a la cual ingresan las personas menores de edad, que han cometido alguna infracción a la sociedad en que se desenvuelven. Cada uno de estos menores puede haber realizado tal conducta por causas diferentes, las cuales están sujetas a cuatro factores que son: 1) de tipo familiar; 2) socio-económico-cultural; 3) circunstancial y 4) de personalidad. Asimismo estos factores influyen para la formación de las actitudes de los menores hacia ellos mismos y hacia todo aquéllo que les rodea y que, de alguna manera, puede contribuir a que ellos realicen o no conductas infractoras.

En esta institución (Centro Tutelar para Menores del Estado de Jalisco) se trabaja evaluando y diagnosticando a los menores: actividad que realiza un equipo multidisciplinario formado por: un médico, un trabajador social, un psicólogo y un pedagogo.

Se realiza también un pretratamiento que consiste en entrevistas, donde se trata de concientizar al menor sobre su situación futura si continúa con su conducta infractora, y las alternativas que se le ofrecen para cambiar positivamente. Asimismo se efectúan cursos de relaciones interpersonales, de sensibilización a la farmacodependencia, de educación sexual, así como talleres del CECATI (Centro de Capacitación ç 97) y del INJALRESO (Instituto Jalisciense de Rehabilitación Social) que comprenden clases de carpintería, pirograbado, dibujo, costura, macramé, tejido, juguetería, guitarra y actividades deportivas. Todo ésto con un fin de orientación positiva que, aunque no pretende lograr un cambio rotundo en la conducta del menor, -éste se determinaría con el tratamiento que se desti

ne para el mismo, al salir de esta institución- sí se espera despertar una actitud positiva hacia la sociedad y hacia sí mismo.

ALGO SOBRE LOS CURSOS

Los cursos que se imparten dentro de la institución constituyen una fuente de información que puede influir al cambio de actitud de los menores, por lo que es importante conocer en qué consiste cada uno de éstos.

Empezando por el "TALLER DE RELACIONES INTERPERSONALES", el cual tiene como objetivo general: Proporcionar a los adolescentes, elementos que faciliten el cambio a formas adecuadas de comunicación y convivencia en las esferas interpersonal, familiar y social.

Dos psicólogos (uno de base y un pasante) se encargan de impartir este curso, el cual tiene una duración de cuatro días (dos horas diarias). Todos los menores inter-nos los reciben divididos en grupos de diez.

Las técnicas de participación empleadas son: dinámicas grupales de presentación, de comunicación (semántica y sintáctica), de relajación, sociodramas, rol playing, etc.; ejercicios de reflexión realizados por medio de - prácticas de autoconocimiento; actividades de animación y experiencias vivenciales.

El programa de este curso sostiene que las relaciones interpersonales comienzan con la percepción de la otra persona, con un conocimiento y una evaluación de sus atributos, de sus intenciones y de sus probables reacciones a sus acciones.

Las expectativas con respecto a las acciones de otros, o se confirman, abriendo con ello la vía a la interacción social, o se ven defraudadas, lo que conduce a la

tensión y desconcierto. Las experiencias de este último tipo, estimulan un esfuerzo para ser más realistas en la evaluación de otras personas, con una consecuente mejoría en la exactitud del juicio. Dándose lo anterior cuando existe un adecuado manejo y retroalimentación.

La percepción interpersonal está influenciada por procesos subjetivos, como son actitudes, emociones, intenciones y sentimientos.

El curso "SENSIBILIZACION A LA FARMACODEPENDENCIA", impartido por un psicólogo, un trabajador social y un médico, a todos los menores, divididos en grupos de 12 a 15, tiene una duración de 8 horas impartidas en cinco sesiones

Este curso tiene los siguientes objetivos:

- I. Sensibilizar a los menores acerca del significado de ser farmacodependiente, y las consecuencias biopsicosociales que originan el uso de drogas.
- II. Proporcionar al menor un pre-tratamiento para que encuentre nuevas alternativas en su vida.
- III. Conscientizar a la familia para que proporcione apoyo al menor para su rehabilitación.
- IV. Informar al menor acerca de los efectos y consecuencias del uso de drogas.

Las técnicas participativas que se emplean son: dinámicas grupales, ejercicios de reflexión, experiencias vivenciales y exposición y explicación de los temas.

En este curso como en el de relaciones interpersonales se utilizan técnicas en las que los menores interactúan dándose a conocer y conociendo más sobre los demás, propiciando así un cambio de actitud de los mismos hacia lo que les rodea.

Por último se tiene el curso de "EDUCACION SEXUAL",

impartido por el mismo equipo multidisciplinario (psicólogo, médico, trabajador social) a todos los menores, en grupos de 12 a 15, separándose hombres y mujeres para facilitar su apertura. En tres sesiones de una hora y media cada una.

Se pretende encauzar, de manera positiva, el interés de los menores en el conocimiento de la sexualidad humana. Utilizando como técnicas la exposición de los temas, dinámicas grupales tipo panel y entrevista colectiva, una vez más se llega al contacto social dentro de la institución, propiciando así otra forma de percibir las cosas, y por lo tanto, cambiar su actitud.

Un resultado óptimo por parte del Centro Tutelar para Menores del Estado de Jalisco, sería obtener un cambio en la actitud de los menores hacia la sociedad y hacia sí mismos, abarcando los tres componentes de la actitud, es decir, conseguir que los menores no sólo sientan y se expresen mejor de sí mismos y de lo que les rodean, sino que actúen así.

Desafortunadamente se da con frecuencia lo que Festinger llama "disonancia cognoscitiva", donde el comportamiento es contrario al conocimiento y al sentimiento. Así un menor puede sentir y saber lo mejor de sí mismo y de su sociedad, pero sin embargo, actuar negativamente hacia ella y hacia sí.

V. M E T O D O L O G I A

POBLACION

La población de menores en el Centro Tutelar para Menores del Estado de Jalisco, varía de acuerdo a los ingresos y egresos que se registran diariamente.

El número de ingresos aumenta o disminuye según el traslado que se haga de ellos en diferentes instituciones como la Procuraduría, Manejo de Menores, Policía, etc., hacia este Centro, y por otros factores como peticiones familiares, que están fuera del alcance de este estudio investigativo controlar.

Los egresos pueden darse por la libertad del menor, por traslados a otras instituciones como la Granja Industrial de Recuperación Juvenil, internados (cerrados o abiertos), reclusión domiciliaria, o por fugas de menores.

Dado estas circunstancias, la población de menores del Centro Tutelar para Menores del Estado de Jalisco, se considera flotante.

El promedio de ingresos registrados en el año de 1986 alcanza la cantidad de 203 menores por mes, de los cuales un promedio de 66 menores son reinterantes (ya han estado antes ahí) y 137 primarios (de primer ingreso).

MUESTRA

En este estudio se toma el 50% de los menores de primer ingreso registrados en el mes de Octubre de 1986, es decir que se toma a todos los menores primarios que ingresaron la segunda quincena de este mes.

Fue un total de 83 menores a los que se les aplicó la prueba al ingresar a la institución, pero esa cantidad se redujo a 18 al terminar la segunda aplicación, dado que los demás salieron antes de cumplir los 30 días dentro del Centro Tutelar.

PROCEDIMIENTO

La prueba se administró en forma grupal, diariamente a primera hora (de 8 a 9 a.m.) para que los menores estuvieran descansados y para no interferir con las actividades de la institución. Para ésto, los menores ya habían pasado por jefatura y recepción, de donde se tomaron los datos necesarios (nombre y verificación de ser primario en la institución) para solicitarlos.

Se midió la actitud de los menores hacia la sociedad y hacia sí mismos, valiéndose de lo que estos contestaron en la escala de autoconcepto de Tennessee.

Transcurridos 30 días a la primera aplicación hecha, se entrevistó a los mismos menores para una segunda aplicación, con el fin de comparar ambas pruebas y determinar así si se da el cambio de actitud en ellos.

HIPOTESIS

La existencia de una diferencia significativa entre la actitud de los menores infractores hacia la sociedad y hacia sí mismos, al momento de ingresar por primera vez al Centro Tutelar para Menores del Estado de Jalisco, y la actitud de los mismos después de 30 días de haber ingresado, es la hipótesis que se maneja en este estudio.

SUB-HIPOTESIS

- a) El cambio de actitud hacia la sociedad y hacia sí mismo que se da en el menor, después de permanecer 30 días en el Centro Tutelar para Menores del Estado de Jalisco es positivo (+).
- b) El cambio de actitud hacia la sociedad y hacia sí mismo que se da en el menor, después de permanecer 30 días en el Centro Tutelar para Menores del Estado de Jalisco es negativo (-).

VARIABLES

Teniendo como Variable Dependiente la actitud de los menores infractores primarios hacia la sociedad y hacia sí mismos; y como Variable Independiente, la permanencia de 30 días en el Centro Tutelar para Menores del Estado de Jalisco.

VARIABLES CONTROLADAS

Las características que deben reunir los sujetos de estudio son: que tengan una edad menor a los 18 años y que sean de sexo masculino, ya que la población femenina es mínima. Además deben ser de primer ingreso en la institución, para que no existan aprendizajes anteriores en este Centro.

VARIABLES QUE NO SE CONTROLAN

No se tomó en cuenta el tipo de infracción cometida por cada menor, su historia previa, procedencia, conocimiento indirecto de la institución y su situación psicológica, al momento de ingresar. El tiempo transcurrido desde que el menor llega hasta que se le hace la primera prueba de medición de actitud es otra variable no controlada en este estudio, ya que varía la hora de llegada. En este tiempo el menor tiene contacto con sus demás compañeros, por lo que puede existir cierta contaminación, en cuanto a las actitudes de cada uno.

LIMITACIONES

Las limitantes que se presentaron son: el tiempo de permanencia del menor en la institución, ya que cada menor es detenido dentro del Centro Tutelar según sea su caso; la atención que se da a cada uno de ellos, en el tiempo que están ahí (asistencia médica, psicológica, pedagógica, social, etc.), es diferente en cada caso. Otra limitante muy importante es la escolaridad que tiene cada

menor, ya que, para contestar la escala, deben saber leer y entender lo que leen, para ésto se optó por leerle al grupo de menores que llegaban diariamente, cada una de las frases que contiene la escala, y se explicó toda palabra que no era entendida por alguno de ellos, al tiempo de administrar la prueba.

I N S T R U M E N T O

El instrumento utilizado en este estudio es la "Escala de Autoconcepto de Tennessee" cuyo autor es William H. Fitts.

Esta escala consiste en cien afirmaciones autodescriptivas que el sujeto usa para describir la imagen que él tiene de sí mismo.

La prueba está disponible en dos formas: la forma para consulta psicológica, que es la se utiliza aquí, y la forma clínica.

DESCRIPCION DE LA FORMA DE CONSULTA PSICOLOGICA

- A) Puntos de Autocrítica (SC). Escala compuesta por diez reactivos. Afirmaciones derogativas.
- B) Puntos Positivos (P). Estos puntos derivan directamente de un esquema de calificación fenomenológica.

El marco Interno de Referencia se establece en las tres hileras horizontales que constituyen un número de afirmaciones autodescriptivas.

En la primera hilera (Identidad), el individuo describe lo que él es, basado en como él se ve.

En la segunda hilera (Autosatisfacción), la persona describe como él se siente acerca del Yo que percibe. "Esto es lo que yo siento conmigo mismo, por lo que soy".

En la tercera hilera (Comportamiento), se mide la percepción que el individuo tiene de su comportamiento

y de la forma en que funciona. "Esto es lo que yo hago".

Superpuestas a estas hileras aparecen cinco columnas que forman el Marco de Referencia, y son:

Columna A: Yo Físico. Presenta su visión de su cuerpo, estado de salud, apariencia física, habilidades y sexualidad

Columna B: Yo Etico-Moral. Describe el Yo desde un punto de vista ético-moral, relaciones con Dios, sentimientos de ser de una persona "buena o mala" y satisfacción con la religión o falta de ella.

Columna C: Yo Personal. Refleja el sentido de valor personal que el individuo tiene de sí mismo, el grado en que el individuo se siente adecuado como persona y su evaluación de sí mismo, aparte de la percepción de su cuerpo y sus relaciones con los demás.

Columna D: Yo Familiar. Refleja los sentimientos propios de valor personal y de efectividades en las relaciones familiares.

Columna E: Yo Social. Refleja los sentimientos de la persona sobre su forma de relacionarse con las demás personas.

C) Los Puntos de Variabilidad. Proporcionan una medida sencilla de variabilidad o inconsistencia de una área de autopercepción a otra.

-Variabilidad Total. Representa la variabilidad entre todos los puntos.

-La Columna de Variabilidad Total mide y resume las variaciones dentro de las columnas.

-La Hilera de Variabilidad Total representa la suma de las variaciones dentro de las hileras.

D) Puntos de Distribución. Representa la suma que el individuo obtiene en la distribución de sus respuestas a través de las cinco opciones que se le presentan al con

testar la escala.

E) Punteo de Tiempo. Indica el tiempo requerido para completar la escala.

La Escala de Autoconcepto de Tennessee cuenta también con una hoja para graficar los resultados proporcionando así una visión completa del autoconcepto.

Se ha escogido este instrumento como adecuado para este estudio por su alta validez obtenida con procedimientos de: 1) Validez de Contenido; 2) Discriminación entre Grupos; 3) Correlación con otras medidas de Personalidad; y 4) Cambios de Personalidad bajo Condiciones Particulares. Además su confiabilidad es del 95%.

ALGO MAS SOBRE EL INSTRUMENTO

Con el fin de dar un conocimiento más completo de la Escala de Autoconcepto de Tennessee, a continuación se describe su forma clínica que, aunque no es utilizada en este estudio, puede ser de interés para el lector saber algo sobre ésta.

Esta forma mide escalas defensivas, desajuste general, psicosis, desórdenes de personalidad, neurosis, integración de la personalidad y punteo de signos de desviación. Todas éstas, como escalas empíricas.

Asimismo, esta forma contiene la medición del radio Verdadero-Falso, que indica cuando hay tendencias fuertes en acuerdo o desacuerdo, en los reactivos.

El Conflicto Neto, mide el grado en que las respuestas del individuo a los reactivos positivos están en conflicto con sus respuestas a los reactivos negativos en la misma área de autopercepción.

La escala de Conflicto Total concierne sólo en la dirección en que se dan las medidas de conflicto.

La escala de Número de Signos Negativos, es una medida puramente empírica y se refiere a la cuenta del número de negaciones en todas las otras escalas.

VI. DATOS Y ANALISIS
ESTADISTICO

D A T O S

Una vez hechas las dos aplicaciones de la Escala de Autoconcepto de Tennessee, y calificadas las pruebas, se recolectaron todas las puntuaciones de cada sujeto como datos para utilizarse en un posterior procedimiento estadístico.

Estos datos se presentan a continuación en la Tabla # 1, donde aparecen numerados los sujetos de medición, especificándose, en la parte superior de la tabla, a lo que pertenece cada columna, y la parte inferior nos muestra nos muestra las sumatorias y los promedios de cada columna. Las puntuaciones que se encuentran en el cuerpo de la tabla han sido extraídas de cada una de las hojas de cómputo y perfil de la prueba de los sujetos; y las sumatorias y promedios se realizaron de acuerdo a estos percentiles.

La tabla # 2 nos muestra todos los datos de la tabla # 1, pero refiriéndose a la segunda aplicación de la prueba.

En la Tabla # 3 están promediadas las puntuaciones percentilares de las columnas del Yo Físico, Yo Etico-Moral y Yo Personal, para la obtención de la puntuación global de la actitud hacia sí mismo; y las columnas del Yo Familiar y Yo Social, para la obtención de la actitud hacia la sociedad. De igual manera a las dos tablas anteriores (Tablas # 1 y 2), se hizo la sumatoria y se obtuvo la media en cada actitud. Todo esto con respecto a la primera aplicación. Lo mismo se realizó para la segunda aplicación presentándose los datos obtenidos en la Tabla # 4.

SUJETOS						YO	YO	YO	YO	YO	VARIAB.
	AUTOCRITICA	TOTAL	IDENTIDAD	AUTOESTIMA	CONDUCTUAL	FISICO	MORAL ETICO	PERSONAL	FAM.	SOCIAL	
1	40	20	5	20	40	20	5	50	5	50	10
2	20	80	50	95	70	80	80	70	60	80	10
3	50	5	1	30	1	1	1	40	20	10	70
4	80	50	50	70	10	20	50	90	80	10	70
5	50	70	60	70	60	60	40	80	60	70	70
6	30	20	30	30	20	30	10	50	50	20	40
7	40	50	40	80	20	60	30	70	50	40	10
8	80	5	20	1	20	10	1	40	5	50	95
9	70	5	1	10	1	1	1	10	10	30	20
10	40	70	1	10	5	1	1	1	5	1	10
11	50	80	1	20	1	1	5	10	5	1	1
12	1	70	20	60	90	10	80	95	30	60	70
13	5	10	40	10	1	10	1	30	30	40	90
14	40	5	1	10	10	1	1	50	1	50	40
15	60	10	5	20	10	5	1	95	20	5	70
16	20	50	40	60	70	30	5	95	70	70	20
17	50	40	40	20	50	20	40	80	60	5	70
18	40	10	20	20	5	10	10	80	1	5	80
SUMATORIA Σ	766	650	422.3	636	484	370	361.1	1036	561.1	597	846
MEDIAS \bar{X}	42.5	36.1	23.5	35.3	26.9	20.5	20	57.5	31.2	33.2	47

TABLA NO.1.- Puntuaciones percentilares de la primera medicion.

SUJETOS	AUTOCRITICA	TOTAL	IDENTIDAD	AUTOESTIMA	CONDUCTUAL	YO	YO	YO	YO	YO	VAR.
						FISICO	MORAL ETICO	PERSONAL	FAMILIAR	SOCIAL	
1	40	50	40	60	60	70	10	95	20	60	60
2	20	70	30	80	95	70	50	99	20	80	40
3	40	60	5	80	80	70	30	80	40	70	30
4	40	40	30	40	50	30	5	70	60	50	50
5	40	40	40	30	50	60	10	80	5	70	70
6	5	70	50	40	45	50	70	40	60	80	70
7	40	30	5	30	50	40	5	70	50	40	20
8	5	10	30	40	1	20	.1	20	30	50	95
9	50	10	5	20	10	5	5	20	30	30	40
10	20	70	1	10	.1	1	.1	10	1	5	20
11	40	90	1	20	1	1	1	40	1	5	40
12	.1	80	50	80	95	80	80	90	40	80	40
13	40	20	50	10	10	5	1	70	40	70	80
14	30	1	.1	5	1	10	.1	1	1	5	5
15	70	10	1	50	1	40	1	30	20	10	10
16	30	30	20	60	30	10	10	70	70	40	40
17	5	5	5	10	5	5	5	40	5	5	40
18	40	10	5	10	10	5	10	70	5	5	60
SUMATORIA Σ	555.1	696	368.1	675	644.1	572	293.3	995	498	755	860
MEDIAS \bar{X}	30.8	38.6	20.4	37.5	35.8	31.8	16.3	55.3	27.6	41.9	47.8

TABLA No. 2.- Puntuaciones percentilares de la segunda medicion.

SUJETOS	\bar{X} percentilar del yo físico, ético-moral, per. ACTITUD HACIA SI MISMOS	\bar{X} percentilar del yo familiar y social. ACTITUD HACIA LA SOCIEDAD
1	25	27.5
2	76.6	70
3	14	15
4	53.3	45
5	60	65
6	30	35
7	53.3	45
8	16.7	27.5
9	4	20
10	1	3
11	5.3	3
12	61.6	45
13	13.6	35
14	17.3	25
15	33.6	12.5
16	43.3	70
17	46.6	32.5
18	33.3	3
SUMARIA Σ	588.5	579
MEDIA \bar{X}	32.7	32.1

TABLA No. 3.- Medias percentilares de la primera medición

SUJETOS	\bar{X} Percentilar del yo fisico, etico-moral, per. ACTITUD HACIA SI MISMO	\bar{X} percentilar del yo familiar y social. ACTITUD HACIA LA SOCIEDAD
1	58.3	40
2	73	50
3	60	55
4	35	55
5	50	37.5
6	53.3	70
7	38.3	45
8	13.3	40
9	10	30
10	3.7	3
11	14	3
12	83.3	60
13	25.3	55
14	3.7	3
15	23.6	15
16	30	55
17	16.6	5
18	28.3	5
SUMATORIA Σ	619.7	626.5
MEDIA \bar{X}	34.4	34.8

TABLA No. 4.- Media percentilares de la Segunda Medicion.

Con el propósito de dar una panorámica más fácilmente visible de los resultados presentados en tablas, a continuación se tienen los mismos resultados, graficados de tal manera que se puedan observar las diferencias que se dieron entre las puntuaciones totales de los sujetos, tanto en la primera como en la segunda aplicación, y las medias resultantes de la muestra tomada (los 18 sujetos) en ambas aplicaciones. (Gráfica # 1)

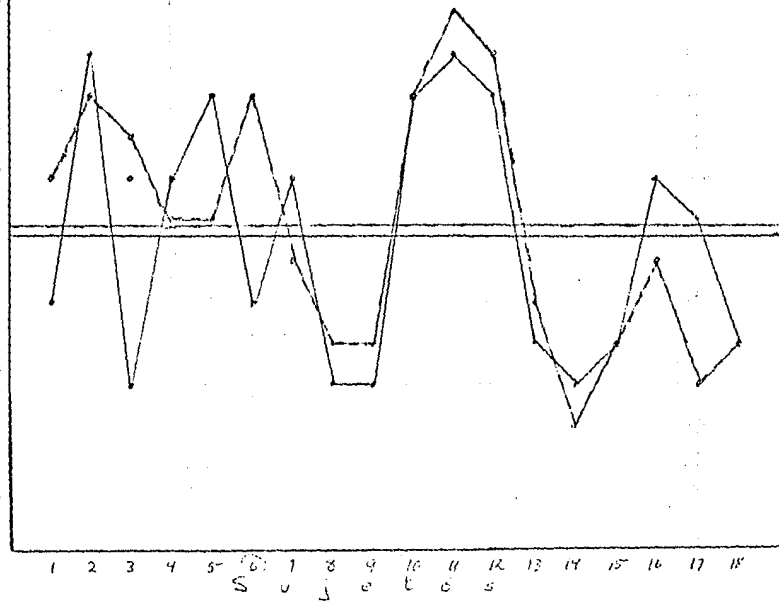
Asímismo se presentan en las gráficas 2 y 3, las puntuaciones referentes a la actitud hacia sí mismo y hacia la sociedad, respectivamente. Nótese como ejemplo el sujeto # 12 de la gráfica 2, que presenta la mayor puntuación en su actitud hacia sí mismo, en la segunda aplicación, es decir, después de permanecer treinta días dentro del Centro Tutelar para Menores del Estado de Jalisco. Y el sujeto # 6,1 de la gráfica 3, que presenta la mayor puntuación en su actitud hacia la sociedad, también en la segunda aplicación.

En la Gráfica # 4 aparecen las medias de las puntuaciones obtenidas en cada área medida en la escala. En ésta se ve como el área del Yo Personal fué en la que se obtuvo mayor puntuación, en las dos mediciones hechas; y el área del Yo Etico-Moral fué la de menor puntuación.

La Gráfica # 5 muestra conjuntamente los resultados de las dos mediciones de la actitud hacia sí mismo y la actitud hacia la sociedad.

Puntuación Percentilar

GRAFICA # 1: PUNTUACIONES PERCENTILARES TOTALES
 Y MEDIAS PERCENTILARES DE LA Primera Medición _____
 y Segunda Medición - - - -



$\bar{x} = 37.6$ 1ª med.
 $\bar{x} = 36.1$ 2ª med.

Gráfica # 1

Puntuaciones totales
 en percentiles
 — 1ª medición
 - - 2ª medición
 y medias percentilares

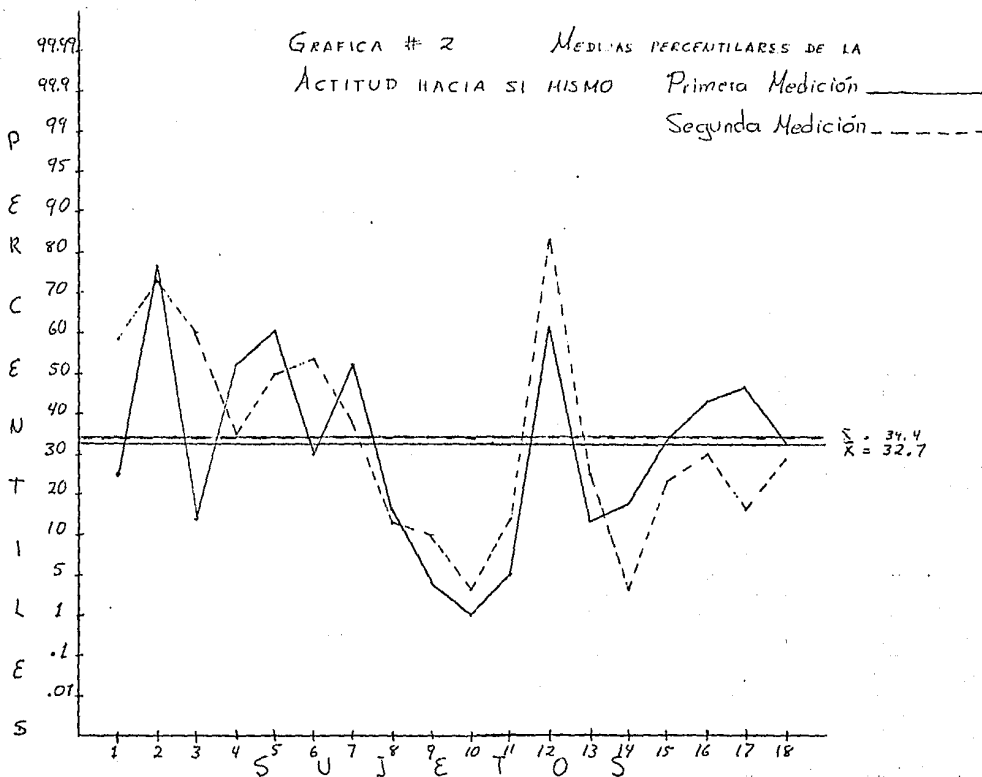
GRAFICA # 2

MEDIDAS PERCENTILARES DE LA

ACTITUD HACIA SI MISMO

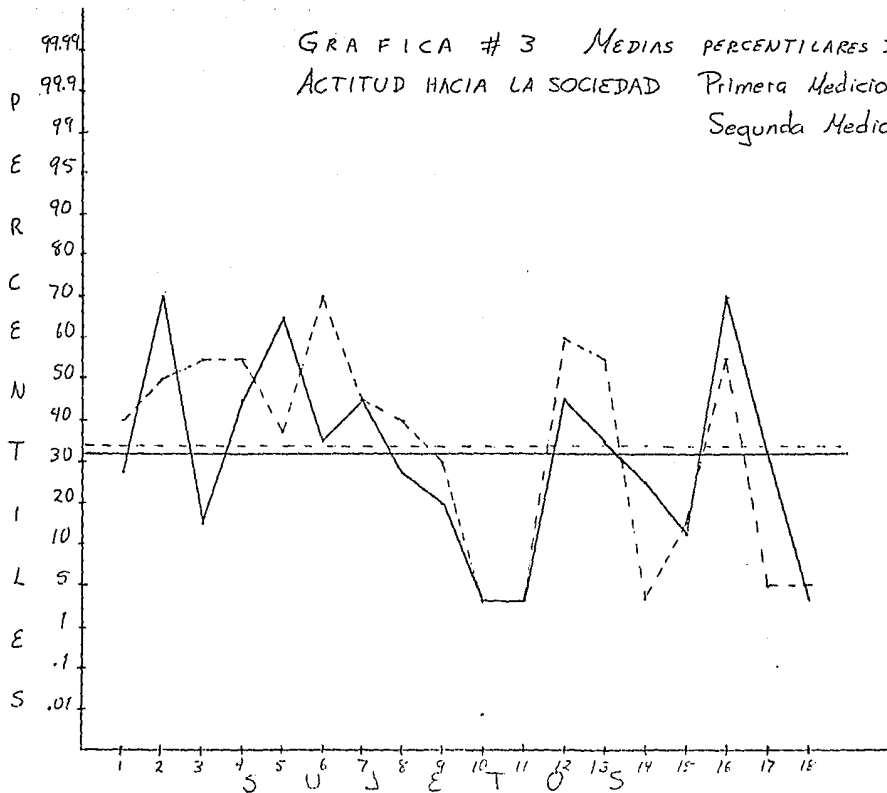
Primera Medicion _____

Segunda Medicion - - - - -



GRAFICA # 3 MEDIAS PERCENTILARES DE LA
ACTITUD HACIA LA SOCIEDAD

Primera Medición _____
Segunda Medición - - - - -



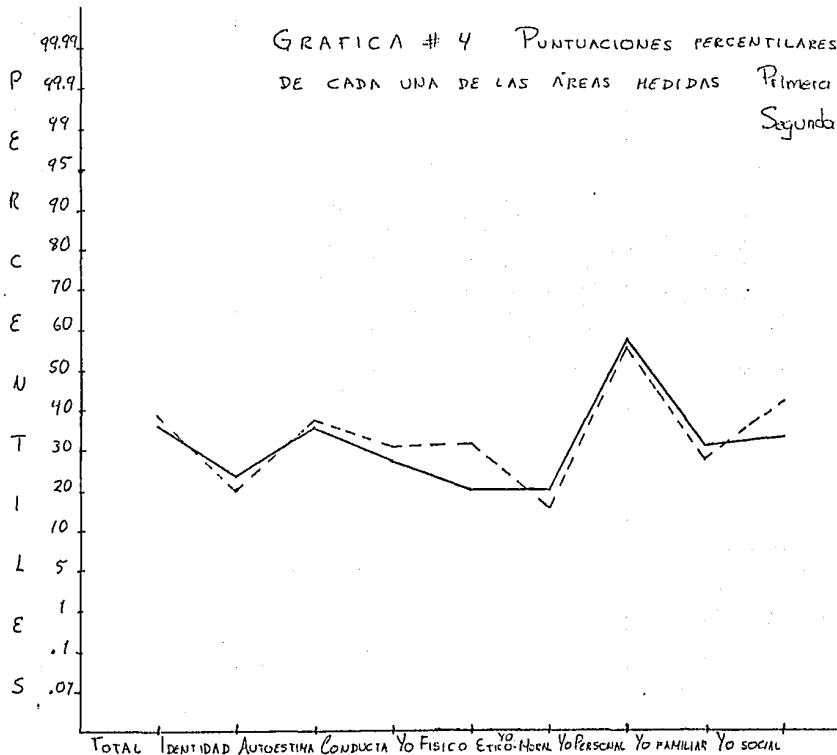
$\bar{X} = 31.8$
 $\bar{X} = 32.7$

GRAFICA # 4 PUNTUACIONES PERCENTILARES PROMEDIO

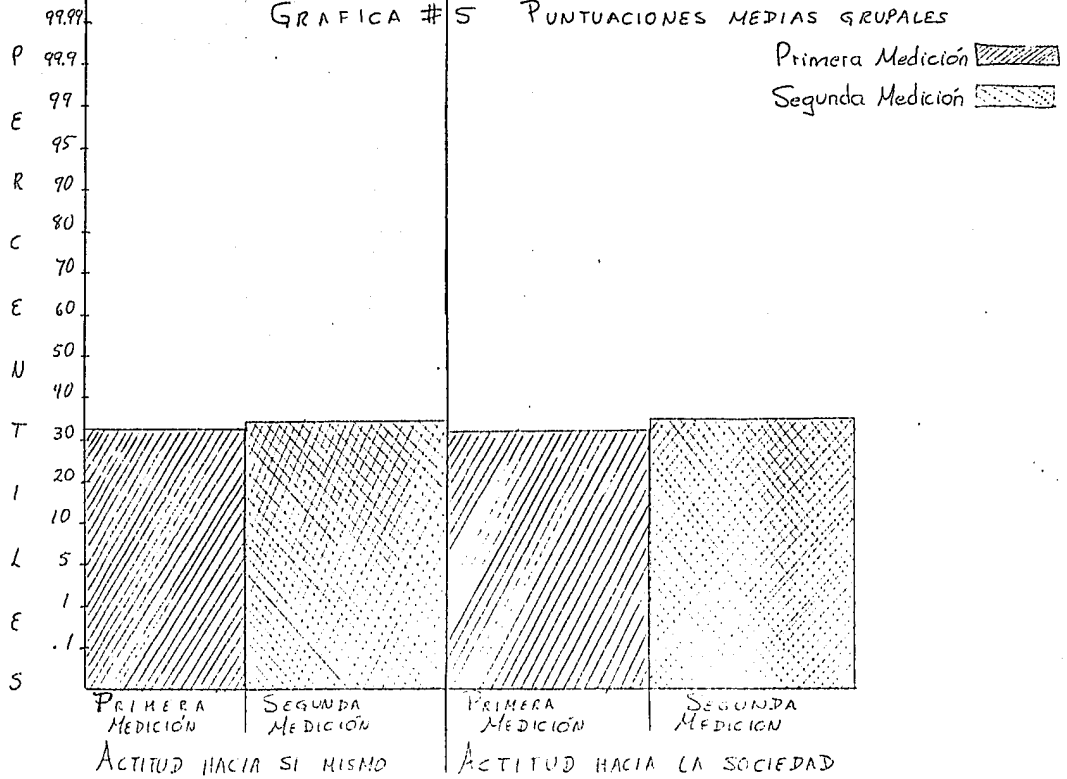
DE CADA UNA DE LAS ÁREAS MEDIDAS

Primera Medición ———

Segunda Medición - - - - -



GRAFICA # 5 PUNTUACIONES MEDIAS GRUPALES



UNION DE DISTRIBUCIONES NORMAL

VARIANZA PRIMERA DISTRIBUCION

$$\begin{aligned}
 \sigma^2 &= (20-36.11)^2 + (30-36.11)^2 + (5-36.11)^2 + (70-36.11)^2 + \\
 & (75-36.11)^2 + (20-36.11)^2 + (50-36.11)^2 + (5-36.11)^2 + \\
 & (5-36.11)^2 + (70-36.11)^2 + (30-36.11)^2 + (70-36.11)^2 + \\
 & (10-36.11)^2 + (5-36.11)^2 + (10-36.11)^2 + (30-36.11)^2 + \\
 & (40-36.11)^2 + (10-36.11)^2 = \frac{14,327.74}{16} = \boxed{795.48}
 \end{aligned}$$

$$\sigma^2 = \frac{\sum x_i^2}{n}$$

VARIANZA SEGUNDA DISTRIBUCION

$$\begin{aligned}
 \sigma^2 &= (30-38.66)^2 + (70-38.66)^2 + (60-38.66)^2 + (40-38.66)^2 + \\
 & (40-38.66)^2 + (70-38.66)^2 + (30-38.66)^2 + (10-38.66)^2 + \\
 & (10-38.66)^2 + (70-38.66)^2 + (90-38.66)^2 + (30-38.66)^2 + \\
 & (20-38.66)^2 + (1-38.66)^2 + (10-38.66)^2 + (30-38.66)^2 + \\
 & (5-38.66)^2 + (10-38.66)^2 = \frac{14,213.8}{15} = \boxed{739.58}
 \end{aligned}$$

$$t = \frac{\bar{x}_1 - \bar{x}_2}{\sqrt{\frac{(n_1-1)\sigma_1^2 + (n_2-1)\sigma_2^2}{n(n-1)}}}$$

$$t = \frac{(36.11 - 38.66)}{\sqrt{\frac{(10-1)795.48 + (15-1)739.58}{16(17)}}} = \frac{-2.55}{\sqrt{\frac{26,959.50}{306}}} = \boxed{-0.271}$$

$$\begin{aligned}
 \alpha &= .05 \\
 n-1 &= 17 \Rightarrow \boxed{2.110} \\
 & t_T
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{COMPARACION } t_T & \quad t_{\alpha} \\
 -0.271 & < 2.110
 \end{aligned}$$

Se rechaza H₀

MOMIENDU HASIA SI MISID

VARIANZA EREKINA MEDISICH

$$\begin{aligned} \sqrt{s^2} &= (25-32.7)^2 + (76.6-32.7)^2 + (14-32.7)^2 + 53.3-32.7)^2 + \\ & (60-32.7)^2 + (30-32.7)^2 + (83.3-32.7)^2 + (16.7-32.7)^2 + \\ & (4-32.7)^2 + (1-32.7)^2 + (2.2-32.7)^2 + (61.6-32.7)^2 + \\ & (13.6-32.7)^2 + (17.3-32.7)^2 + (13.1-32.7)^2 + (13.3-32.7)^2 + \\ & (46.6-32.7)^2 + (32.3-32.7)^2 = \frac{4719.98}{10} = \boxed{471.98} \end{aligned}$$

VARIANZA BERKUDA MEDISICH

$$\begin{aligned} \sqrt{s^2} &= (50.3-34.4)^2 + (73-34.4)^2 + (60-34.4)^2 + (35-34.4)^2 + \\ & (59-34.4)^2 + (53.3-34.4)^2 + (28.3-34.4)^2 + (13.3-34.4)^2 + \\ & (10-34.4)^2 + (3.7-34.4)^2 + (1-34.4)^2 + (63.3-34.4)^2 + \\ & (25.3-34.4)^2 + (3.7-34.4)^2 + (20.5-34.4)^2 + (18-34.4)^2 + \\ & (16.5-34.4)^2 + (28.3-34.4)^2 = \frac{535.52}{10} = \boxed{53.552} \end{aligned}$$

$$t = \frac{\bar{x}_1 - \bar{x}_2}{\sqrt{\frac{(n_1-1)s_1^2 + (n_2-1)s_2^2}{n_1+n_2-2}}}$$

$$t = \frac{32.7 - 34.4}{\sqrt{\frac{(18-1)471.98 + (18-1)53.52}{10(17)}}} = \frac{-1.7}{1.77} = \boxed{-.227}$$

$$\begin{aligned} g.l. &= .05 \\ n-1 &= 17 \Rightarrow \boxed{2.110} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{COMPARACION } t_1 & \quad t_2 \\ -.227 & < 2.110 \end{aligned}$$

Se rechaza H₀

t_T

ACTIVIDAD HACIA LA SOCIEDAD

VARIANZA DE LA PRIMERA MEDICION

$$S^2 = \frac{\sum x^2}{n}$$

$$S^2 = (27.5-32.1)^2 + (70-32.1)^2 + (15-32.1)^2 + (45-32.1)^2 + (55-32.1)^2 + (37-32.1)^2 + (45-32.1)^2 + (27.5-32.1)^2 + (20-32.1)^2 + (3-32.1)^2 + (3-32.1)^2 + (35-32.1)^2 + (35-32.1)^2 + (25-32.1)^2 + (12.5-32.1)^2 + (70-32.1)^2 + (32.5-32.1)^2 + (3-32.1)^2 = \frac{7,927.50}{10} = \boxed{792.75}$$

VARIANZA DE LA SEGUNDA MEDICION

$$S^2 = (40-34.8)^2 + (30-34.8)^2 + (55-34.8)^2 + (77-34.8)^2 + (37.5-34.8)^2 + (70-34.8)^2 + (45-34.8)^2 + (40-34.8)^2 + (30-34.8)^2 + (3-34.8)^2 + (3-34.8)^2 + (77-34.8)^2 + (55-34.8)^2 + (3-34.8)^2 + (15-34.8)^2 + (15-34.8)^2 + (5-34.8)^2 + (5-34.8)^2 = \frac{8,219.57}{10} = \boxed{821.957}$$

$$t = \frac{\bar{x}_1 - \bar{x}_2}{\sqrt{\frac{(n_1-1)S_1^2 + (n_2-1)S_2^2}{n(n-1)}}}$$

$$t = \frac{32.1 - 34.8}{\sqrt{\frac{(10-1)792.75 + (10-1)821.957}{10(20-1)}}} = \frac{-2.7}{7.21} = \boxed{-0.374}$$

$$\alpha = .05$$

$$n-1 = 17$$

$$\boxed{2.11}$$

t_{α}

COMPARACION t_T t_{α}

$$-.374 < 2.110$$

Se rechaza H_0

VII. RESULTADOS Y CONCLUSIONES

R E S U L T A D O S

Los resultados presentados en las operaciones estadísticas indican que la Hipótesis que se acepta es la nula (H_0), es decir que la actitud de los menores hacia la sociedad y hacia sí mismos se mantiene igual después de permanecer treinta días dentro del Centro Tutelar para Menores del Estado de Jalisco.

Se observa que las medias resultantes de la primera medición (32.7 en la actitud hacia sí mismo y 32.1 en la actitud hacia la sociedad), comparadas con las medias resultantes de la segunda medición (34.4 en la actitud hacia sí mismo y 34.8 en la actitud hacia la sociedad), no muestran diferencia estadísticamente significativa.

De una manera más clara se tiene:

Actitud hacia sí mismo = 32.7
Actitud hacia la sociedad = 32.1 Primera medición

Actitud hacia sí mismo = 34.4
Actitud hacia la sociedad = 34.8 Segunda medición

Como se ha de notar, las puntuaciones de la segunda medición arrojan una media percentilar mayor a la que se obtiene en los resultados de la primera medición, pero esta diferencia no es lo suficientemente significativa para considerarla estadísticamente.

Valiéndose de la distribución "t" de Student, donde se comparan las medias descritas anteriormente, se encuentra que el resultado obtenido por fórmula es menor que el resultado obtenido por tablas. Por lo tanto se dice que no existe diferencia estadísticamente significativa.

Dando una interpretación a los resultados expuestos se dice que la actitud de los menores infractores hacia la sociedad y hacia sí mismos, se encuentra baja, ya que no alcanza el percentil 50, en ninguna de las dos mediciones hechas. Sin embargo, si se observa la tabla # 2, se verá que el área del Yo Personal sí rebaza este percentil, resultando 57.5 en la primera medición y 55.3 en la segunda. Esto indica que los menores tienen una autoestima elevada.

Cabe aclarar que el hecho de que una área aparezca muy alta, no indica que los menores estén muy bien en esa área, sino que se perciben muy bien a sí mismos. El que una persona se sienta bien es independiente de que actúe bien ante los demás, en algunos casos, ya que en lo general se ha demostrado que el autoconcepto que una persona tiene da una pauta muy importante a seguir para predecir su conducta.

Véase como las puntuaciones resultantes en el área conductual aparecen muy bajas (26.9 en la primera medición y 35.8 en la segunda).

Todas las demás áreas (Yo Físico, Yo Etico-Moral, Yo Familiar y Yo Social) se mantuvieron por debajo del percentil 50, lo que indica que los menores se perciben deficientes, tanto en la visión de su cuerpo, sus relaciones con Dios, con su familia y con las demás personas que les rodean.

C O N C L U S I O N E S

Por los resultados obtenidos en este estudio, se puede pensar en varias alternativas para que no se haya dado el cambio de actitud de los menores infractores primarios hacia la sociedad y hacia sí mismos, después de haber permanecido treinta días dentro del Centro Tutelar para Menores del Estado de Jalisco.

Una de estas alternativas se tiene en la orientación que el menor recibe dentro de la institución. Aunque los programas de los cursos que ahí se imparten (Relaciones Interpersonales, Sencibilización a la Farmacodependencia y Educación Sexual) van destinados para todos los menores, en realidad no todos alcanzan a tomarlos, es decir que, por una u otra razón, no todos los menores pueden asistir a ellos, restando con ésto la interacción con miras positivas para la actitud de los mismos. De igual manera sucede en los demás talleres (carpintería, pirograbado, guitarra, etc.) que, cuando se logra el objetivo, son de gran ayuda para los menores que atienden a éstos.

La atención que cada psicólogo, medico, trabajador social y pedagogo dé a sus casos asignados, es también un factor importante para conseguir un cambio positivo en la actitud del menor infractor con respecto a la sociedad y a sí mismo.

Otra alternativa probable es la disposición de cada menor para aceptar cualquier estímulo que vaya encaminado a mejorar su actitud. Aquí se involucra la procedencia del menor, tanto tratándose de la familia como del entorno social, las experiencias vividas dentro o fuera de la institución y, algo muy importante, la personalidad del menor, es decir, sus sasgos de temperamento y caracter, ya que en el caso de un menor, aún no se puede dar un diagnóstico

exacto de su personalidad.

Por lo anterior dicho, se deduce que la orientación que los menores puedan recibir dentro del Centro Tutelar para Menores del Estado de Jalisco, y la convivencia que existe con los demás menores dentro de la institución, no es suficiente para que cambie su actitud con respecto a ellos mismos y a la sociedad. Por lo tanto, se puede concluir que, si bien es cierto que los menores infractores primarios "no salen reformados" de esta institución, "tampoco se contaminan de lo que otros menores les puedan enseñar ahí, al menos en lo que respecta a su actitud hacia la sociedad y hacia sí mismos.

S U G E R E N C I A S

SUGERENCIAS

Cuando se realiza una investigación de algo que se pretende conocer con certeza, se busca profundamente aquello y, en la búsqueda se van encontrando otros muchos factores que no estaban contemplados en un principio. Algunos de estos factores son tomados en consideración y se añaden a la investigación que interesa, pero también existen otros que, de ser utilizados, se cambiaría por completo el giro de la investigación. Sin embargo, se admite que son de gran interés para el conocimiento de mucha gente, sobre todo de la gente que está relacionada con el trato del menor infractor.

Se observa entre esos factores que no han sido mencionados dentro de este estudio, el proceso que se sigue dentro de una institución como el Centro Tutelar para Menores, desde que un menor ingresa, hasta que sale de dicho Centro. Se analiza una multitud de causas por las que ingresan y otras tantas por las que salen. Todo esto funcionando de acuerdo a la dirección de las autoridades de estas instituciones.

Lo que se sugiere con todo esto, es que exista una comunicación continua entre todas las instituciones de este tipo, para incrementar o, mejor dicho, para adoptar y proporcionar formas de proceso de manejo para los menores, incrementando así la responsabilidad que se tiene para la readaptación del menor a la sociedad.

Se propone también la realización de un programa de comunicación masiva, en el que se dé a conocer lo que es realmente un Centro Tutelar para Menores, evitando de esta manera el concepto erróneo que mucha gente tiene del mismo.

Son muchas las alternativas que ofrece un estudio de menores infractores, y es gratificante y satisfactorio trabajar con gente en la que se pone la esperanza y se dedica a ellos, tratando de tener una sociedad mejor.

R E F E R E N C I A S

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

- (1) .- Wittaker, James O. (1981). Psicología. 3ª edición. México. Interamericana, S.A. de C.V. pp 623 y 624
- (2) .- Krech, citado por Lerbinger, Otto. (1979). Diseños para una Comunicación Persuasiva. 1ª edición. México. El Manuel Moderno, S. A. p 34
- (3) .- Leon, Mann. (1972). Elementos de Psicología Social México. Ed. Limusa Willey, S.A. pp 143 y 144
- (4) .- Idem. p 147
- (5) .- Lerbinger, Otto. Op Cit. pp 36 y 37
- (6) .- Sherif, citado por Lerbinger, Otto. (1979). Op. Cit pp 92 y 93
- (7) .- Lerbinger, Otto. (1979). Op. Cit. p 35
- (8) .- Leon, Mann. (1972). Op. Cit. p 91
- (9) .- Marvin E. Shaw, Philip R. Constanzo. (1970). Theories of Social Psychology. E.E.U.U. Mc Graw-Hill Book Company. pp 138-147
- (10).- Leon, Mann. (1972). Op. Cit. pp 158, 161
- (11).- Marvin E. Shaw, Philip R. Constanzo. (1970). Op. Cit. p 138
- (12).- Lerbinger, Otto. (1979). Op. Cit. p 109
- (13).- De Charms. (1968). Personal Causation. New York. Academic Press Inc. p 282
- (14).- Salazar, José M. (1979). Psicología Social. 2ª Edición. México. Ed. Trillas. pp 190 y 191
- (15).- Wittaker, James O. (1980). La Psicología del Mundo de Hoy. 1ª Edición. México. Ed. Trillas. pp 280-282
- (16).- García, Rosa. (1978). Nuevos Conceptos para el Menor Infractor. México. Tesis UAG. p 4
- (17).- Domínguez, Benjamín. (1982). La Investigación Criminológica en las Instituciones de Custodia. México. Revista de Psicología ç 30. pp 2-5

- (18).- Secord y Backman. (1975). *Psicología Social*. México Mc Graw-Hill de México, S.A. de C.V. p 468
- (19).- Idem. p 478
- (20).- De Nora Vera, Rosa M. (1980). *Los Cambios de Actitudes en Grupos Homogéneos de Trabajos Producidos por Cursos de Relaciones Interpersonales*. Tesis UAG. p 9, 10 y 23
- (21).- Gibb, Jack R. citado por de Nora Vera. Op. Cit. p 23-27
- (22).- Craig, Robert L. citado por de Nora Vera. Op. Cit. p 7-34
- (23).- R.V.G. Clarke. (1980). *The British Journal of Criminology*. "Delinquency and Deviant Social Behavior". Vol. 49 # 5
- (24).- Idem. Volume 20 # 2. p 136
- (25).- Ibid. (1981). *Revista Interamericana de Sociología "Teoría y Práctica de las Leyes"*. Vol X # 30. Mex. pp 32-37
- (26).- Suzuki, Shingo. (1984). *Reports of National Research*. Institute of Police Science. E.E.U.U.
- (27).- Hazel Markus, et all. (1985). "Role of Self Concept in the perception of others" *Journal of Personality and Social Psychology*. Vol. 49 # 6. American Psy. Association. E.E.U.U. p 115

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

- 1 .- Dávila, Beatriz. (1980). Estudio del Autoconcepto en un grupo de Adolescentes. Tesis UAG.
- 2 .- De Charms. (1968). Personal Causation. Academic Press Inc. New York.
- 3 .- De Nora Vera, Rossana. (1980). "Los Cambios de Actitudes en grupos homogéneos de trabajo producidos por cursos de relaciones Interpersonales". Tesis UAG.
- 4 .- Domínguez, Benjamín. (1982). "La Investigación Criminológica en las Instituciones de Custodia". Revista de Psicología # 30. México 17 D.F.
- 5 .- Freedman, Kaplan y Sadock. (1983). "Compendio de Psiquiatría" Salvat Editores, S.A. México.
- 6 .- García, Rosa. (1978). "Nuevos Conceptos para el Menor Infractor". Tesis UAG.
- 7 .- Hazel Markus, et all. (1985). "Role of Self Concept in the Perception of Others". Journal of Personality and Social Psychology" Vol. 49 #6. American Psy. Association. E.E.U.U.
- 8 .- Ibid. (1981). Revista Interamericana de Sociología. "Teoría y Práctica de las Leyes". Vol. X #30. México.
- 9 .- Jimenez, Ma. Teresa. (1979). "Autoconcepto en Adolescentes que Pertencen a Diferente Sistema". Tesis UAG
- 10.- Leon, Mann. (1972). Elementos de Psicología Social. Ed. Limusa Willey, S.A. México.
- 11.- Lenbinger, Otto. (1979). Diseños para una Comunicación Persuasiva. 1ª Edición. México. El Manual Moderno.
- 12.- Marín, Gerardo. (1975). "Manual de Investigación en Psicología Social. Editorial Trillas. México.

- 13.- Marvin E. Shaw, Philip R. Constanzo. (1970). "Theories of Social Psychology". Ed. McGraw-Hill Book Company. E.E.U.U.
- 14.- R.V.G. Clarke. (1980). "The British Journal of Criminology. Delinquency and Deviant Social Behavior". Vol. 49 #5.
- 15.- Salazar, José M. (1979). "Psicología Social. 2ª Edición. México. Ed. Trillas.
- 16.- Secord y Backman. (1975). "Psicología Social". McGraw Hill de México, S.A. de C.V. México.
- 17.- Suzuki, Shingo. (1984). "Reports of National Research. Institute of Police Science. EEUU.
- 18.- Wittaker, James O. (1980). "La Psicología del Mundo de Hoy. 1ª Edición. México. Ed. Trillas.
- 19.- Wittaker, James O. (1981). "Psicología. 3ª Edición. Ed. Interamericana, S.A. de C.V. México, D.F.
- 20.- Escotet, Miguel A. (1982). "Estadística Psicoeducativa". Ed. Trillas. México.

ANEXOS

ESCALA DE AUTOCONCEPTO
DE TENNESSEE

WILLIAM H. FITTS, PhD.

CUADERNILLO DE APLICACION

INSTRUCCIONES

Escriba su nombre y el resto de la información solicitada en los espacios indicados en la hoja de respuestas. Deje para después la información de los tres últimos espacios relativa al tiempo. Escriba solamente en la hoja de respuestas y no escriba en este folleto.

En este folleto encontrará una serie de afirmaciones en las cuales Ud. se describe a sí mismo, tal como usted se ve. Conteste como si usted se estuviera describiendo a sí mismo (a) y no ante ninguna otra persona. NO OMITA NINGUNA AFIRMACION. Lea cada afirmación cuidadosamente y después escoja una de las cinco respuestas. En la hoja de respuestas, ENCIERRE EN UN CIRCULO el número de la respuesta que usted escogió; si desea cambiar la respuesta después de haber hecho el círculo, no borre; escriba una "X" sobre la respuesta marcada y después ponga el círculo en la respuesta que Ud. desea.

Cuando esté listo para empezar, localice en su hoja de respuestas el espacio que dice "HORA EN QUE EMPEZO" y anote la hora; cuando haya terminado anote la hora en que terminó dentro del espacio que dice "HORA EN QUE TERMINO". Al comenzar, asegúrese que la hoja de respuestas y este folleto estén colocados de tal manera que los números de las afirmaciones y los de las respuestas coincidan. Recuerde trazar un CIRCULO alrededor del número de la respuesta que usted ha escogido para cada afirmación.

RESPUESTAS

Completamente Falso	Casi totalmente Falso	Parte Verdadero	parate Casi totalmente Verdadero	Totalmente Verdadero
1	2	3	4	5

página 1

1. Gozo de buena salud	1
3. Soy una persona atractiva	
5. Me considero una persona muy desarreglada.....	5
10. Soy una persona decente.....	10
21. Soy una persona honrada.....	21
23. Soy una persona mala.....	23
37. Soy una persona alegre.....	37
39. Soy una persona calmada y tranquila.....	39
41. Soy un don nadie.....	41
55. Mi familia siempre me ayudaría en cualquier problema	55
57. Pertenezco a una familia feliz.....	57
59. Mis amigos confían en mí.....	59
73. Soy una persona amigable.....	73
75. Soy popular con personas del sexo masculino.....	75
77. Lo que hacen otras gentes no me interesa.....	77
91. Algunas veces digo falsedades.....	91
93. En ocasiones me enojo.....	93

Completamente	Casi Totalmente	Farte Falso y Parte
falso	falso	Verdadero
1	2	3
Casi Totalmente		
		Totalmente
Verdadero		Verdadero
4		5

No.

2. Me agrada estar siempre arreglado (a) y pulcro (a)....	2
4. Estoy lleno(a) de achaques.....	4
6. Soy una persona enferma.....	6
20. Soy una persona muy religiosa.....	20
22. Soy un fracaso en mi conducta moral.....	22
24. Soy una persona moralmente débil.....	24
38. Tengo mucho dominio sobre mí mismo (a).....	38
40. Soy una persona detestable.....	40
42. Me estoy volviendo loco (a).....	42
56. Soy importante para mis amigos y para mi familia....	56
58. Mi familia no me quiere.....	58
60. Siento que mis familiares me tienen desconfianza....	60
74. Soy popular con personas del sexo femenino.....	74
76. Estoy disgustado con todo el mundo.....	76
78. Es difícil entablar amistad conmigo.....	78
92. De vez en cuando pienso en cosas tan malas que no pueden mencionarse.....	92
94. Algunas veces, cuando no me siento bien, estoy de mal humor.....	94

Completamente	Casi totalmente	Parte Falso y Parte	
falso	falso	Verdadero	falso
1	2	3	2
Casi Totalmente	Totalmente		
Verdadero	Verdadero		
4	5		

7. No soy ni muy gordo (a) ni muy flaco (a).....7
 9. Me agrada mi apariencia física.....9
 11. Hay partes de mi cuerpo que no me gustan.....11
 25. Estoy satisfecho con mi conducta moral.....25
 27. Estoy satisfecho(a) de mis relaciones con Dios.....27
 29. Debería asistir más a menudo a la Iglesia.....29
 43. Estoy satisfecho(a) de lo que soy.....43
 45. Mi comportamiento hacia otras personas es precisamente como debería ser.....45
 47. Me desprecio a mí mismo(a).....47
 61. Estoy satisfecho(a) con mis relaciones familiares...61
 63. Muestro tanta comprensión a mis familiares como debería.....63
 65. Debería depositar mayor confianza en mi familia.....65
 79. Soy tan sociable como quiero ser.....79
 81. Trato de agradar a los demás pero no me excedo.....81
 83. Soy un fracaso en mis relaciones sociales.....83
 95. Algunas de las personas que conozco me caen mal.....95
 97. De vez en cuando me dan risa los chistes colorados..97

Completamente	Casi Totalmente	Parte Falso y Parte
Falso	Falso	Verdadero
1	2	3
Casi Totalmente	Totalmente	
Verdadero	Verdadero	
4	5	

8. No soy ni muy alto(a) ni muy bajo(a).....	8
10. No me siento tan bien como debiera.....	10
12. Debería ser más atractivo(a) para con personas del se-	
xo opuesto.....	12
26. Estoy satisfecho con mi vida religiosa.....	26
28. Quisiera ser más digno(a) de confianza.....	28
30. Debería mentir menos.....	30
44. Estoy satisfecho con mi inteligencia.....	44
46. Me gustaría ser una persona distinta.....	46
48. Quisiera <u>no</u> darme por vencido tan fácilmente.....	48
62. Trato a mis padres tan bien como debiera.....	62
64. Me afecta mucho lo que dice mi familia.....	64
66. Debería amar más a mis familiares.....	66
80. Estoy satisfecho con mi manera de tratar a la gente.....	80
82. Debería ser más cotés con los demás.....	82
84. Debería llevarme mejor con otras personas.....	84
96. Algunas veces me gusta el chisme.....	96
98. Algunas veces me dan ganas de decir malas palabras.....	98

Completamente	Casi Totalmente	Parte Falso y Parte
Falso	Falso	Verdadero
1	2	3
Casi Totalmente	Totalmente	
Verdadero	Verdadero	
4	5	

13. Me cuido bien físicamente.....	13
15. Trato de ser cuidadoso con mi apariencia.....	15
17. Con frecuencia soy muy torpe.....	17
31. Mi religión es parte de mi vida diaria.....	31
33. Trato de cambiar cuando sé que estoy haciendo algo que no debo.....	33
35. En algunas ocasiones hago cosas muy malas.....	35
49. Puedo cuidarme siempre en cualquier situación.....	49
51. Acepto mis faltas sin enojarme.....	51
53. Hago cosas sin haberlas pensado bien.....	53
67. Trato de ser justo con mis amigos y familiares.....	67
69. Me intereso sinceramente por mi familia.....	69
71. Siempre cedo a las exigencias de mis padres.....	71
85. Trato de comprender el punto de vista de los demás..	85
87. Me llevo bien con los demás.....	87
89. Me es difícil perdonar.....	89
99. Prefiero ganar en los juegos.....	99

Completamente	Casi Totalmente	Parte Falso y Parte
Falso	Falso	Verdadero
1	2	3
	Casi Totalmente	Totalmente
	Verdadero	Verdadero
	4	5

14. Me siento bien la mayor parte del tiempo.....14
 16. Soy malo para el deporte y los juegos.....16
 18. Duermo mal.....18
 32. La mayoría de las veces hago lo que es debido.....32
 34. A veces me valgo de medios injustos para salir adelante.....34
 36. Me es difícil comportarme en forma correcta.....36
 50. Resuelvo mis problemas con facilidad.....50
 52. Con frecuencia cambio de opinión.....52
 54. Trato de no enfrentar mis problemas.....54
 68. Hago el trabajo que me corresponde en casa.....68
 70. Riño con mis familiares.....70
 72. No me comporto en la forma que desea mi familia....72
 86. Encuentro buenas cualidades en toda la gente que conozco.....86
 88. Me siento incómodo cuando estoy con otras personas..88
 90. Me cuesta trabajo entablar conversación con extraños90
 100.En ocasiones dejo para mañana lo que debería hacer - hoy.....100

Completamente	Casi Totalmente	Parte Falso y Parte
Falso	Falso	Verdadero
1	2	3
Casi Totalmente	Totalmente	
Verdadero	Verdadero	
4	5	

TENNESSEE SELF CONCEPT SCALE

ANSWER SHEET

ITEM NO	PAGES 5 AND 6	ITEM NO	PAGES 3 AND 4	ITEM NO	PAGES 1 AND 2
13	1 2 3 4 5	7	1 2 3 4 5	1	1 2 3 4 5
14	1 2 3 4 5	8	1 2 3 4 5	2	1 2 3 4 5
15	1 2 3 4 5	9	1 2 3 4 5	3	1 2 3 4 5
16	1 2 3 4 5	10	1 2 3 4 5	4	1 2 3 4 5
17	1 2 3 4 5	11	1 2 3 4 5	5	1 2 3 4 5
18	1 2 3 4 5	12	1 2 3 4 5	6	1 2 3 4 5
31	1 2 3 4 5	25	1 2 3 4 5	19	1 2 3 4 5
32	1 2 3 4 5	26	1 2 3 4 5	20	1 2 3 4 5
33	1 2 3 4 5	27	1 2 3 4 5	21	1 2 3 4 5
34	1 2 3 4 5	28	1 2 3 4 5	22	1 2 3 4 5
35	1 2 3 4 5	29	1 2 3 4 5	23	1 2 3 4 5
36	1 2 3 4 5	30	1 2 3 4 5	24	1 2 3 4 5
49	1 2 3 4 5	43	1 2 3 4 5	37	1 2 3 4 5
50	1 2 3 4 5	44	1 2 3 4 5	38	1 2 3 4 5
51	1 2 3 4 5	45	1 2 3 4 5	39	1 2 3 4 5
52	1 2 3 4 5	46	1 2 3 4 5	40	1 2 3 4 5
53	1 2 3 4 5	47	1 2 3 4 5	41	1 2 3 4 5
54	1 2 3 4 5	48	1 2 3 4 5	42	1 2 3 4 5
67	1 2 3 4 5	61	1 2 3 4 5	55	1 2 3 4 5
68	1 2 3 4 5	62	1 2 3 4 5	56	1 2 3 4 5
69	1 2 3 4 5	63	1 2 3 4 5	57	1 2 3 4 5
70	1 2 3 4 5	64	1 2 3 4 5	58	1 2 3 4 5
71	1 2 3 4 5	65	1 2 3 4 5	59	1 2 3 4 5
72	1 2 3 4 5	66	1 2 3 4 5	60	1 2 3 4 5
85	1 2 3 4 5	79	1 2 3 4 5	73	1 2 3 4 5
86	1 2 3 4 5	80	1 2 3 4 5	74	1 2 3 4 5
87	1 2 3 4 5	81	1 2 3 4 5	75	1 2 3 4 5
88	1 2 3 4 5	82	1 2 3 4 5	76	1 2 3 4 5
89	1 2 3 4 5	83	1 2 3 4 5	77	1 2 3 4 5
90	1 2 3 4 5	84	1 2 3 4 5	78	1 2 3 4 5
99	1 2 3 4 5	95	1 2 3 4 5	91	1 2 3 4 5
100	1 2 3 4 5	96	1 2 3 4 5	92	1 2 3 4 5
		97	1 2 3 4 5	93	1 2 3 4 5
		98	1 2 3 4 5	94	1 2 3 4 5

HOW THE INDIVIDUAL PERCEIVES HIMSELF

TERMS OF:	COLUMN A PHYSICAL SELF	COLUMN B MORAL-ETHICAL SELF	COLUMN C PERSONAL SELF	COLUMN D FAMILY SELF	COLUMN E SOCIAL SELF	SELF CRITICISM	ROW TOTALS
ROW 1.	P-1 P-2 P-3 N-4 N-5 N-6 5 5 5 1 1 1 4 4 4 2 2 2 3 3 3 3 3 3 2 2 2 4 4 4 1 1 1 5 5 5	P-19P-20P-21 N-22N-23N-24 5 5 5 1 1 1 4 4 4 2 2 2 3 3 3 3 3 3 2 2 2 4 4 4 1 1 1 5 5 5	P-37P-38P-39 N-40N-41N-42 5 5 5 1 1 1 4 4 4 2 2 2 3 3 3 3 3 3 2 2 2 4 4 4 1 1 1 5 5 5	P-55P-56P-57 N-58N-59N-60 5 5 5 1 1 1 4 4 4 2 2 2 3 3 3 3 3 3 2 2 2 4 4 4 1 1 1 5 5 5	P-73P-74P-75 N-76N-77N-78 5 5 5 1 1 1 4 4 4 2 2 2 3 3 3 3 3 3 2 2 2 4 4 4 1 1 1 5 5 5	91 92 93 94 5 5 5 5 4 4 4 4 3 3 3 3 2 2 2 2 1 1 1 1	POSTIVE THE P
IDENTITY WHAT HE IS	P	P	P	P	P		
ROW 2.	P-7 P-8 P-9 N-10 N-11N-12 5 5 5 1 1 1 4 4 4 2 2 2 3 3 3 3 3 3 2 2 2 4 4 4 1 1 1 5 5 5	P-25P-26P-27N-28N-29N-30P-43P-44P-45 N-46N-47N-48 5 5 5 1 1 1 4 4 4 2 2 2 3 3 3 3 3 3 2 2 2 4 4 4 1 1 1 5 5 5	P-61P-62P-63 N-64N-65N-66 5 5 5 1 1 1 4 4 4 2 2 2 3 3 3 3 3 3 2 2 2 4 4 4 1 1 1 5 5 5	P-79P-80P-81 N-82N-83N-84 5 5 5 1 1 1 4 4 4 2 2 2 3 3 3 3 3 3 2 2 2 4 4 4 1 1 1 5 5 5	95 96 97 98 5 5 5 5 4 4 4 4 3 3 3 3 2 2 2 2 1 1 1 1		
SELF SATIS- FACTION HOW HE ACCEPTS HIMSELF	P	P	P	P	P		
ROW 3.	P-13 P-14 P-15 N-16 N-17 N-18 5 5 5 1 1 1 4 4 4 2 2 2 3 3 3 3 3 3 2 2 2 4 4 4 1 1 1 5 5 5	P-31P-32P-33 N-34N-35N-36P-49P-50P-51 N-52N-53N-54P-67P-68P-69 5 5 5 1 1 1 4 4 4 2 2 2 3 3 3 3 3 3 2 2 2 4 4 4 1 1 1 5 5 5	N-70N-71N-72P-85P-86P-87 N-88N-89N-90 5 5 5 1 1 1 4 4 4 2 2 2 3 3 3 3 3 3 2 2 2 4 4 4 1 1 1 5 5 5	99 100 5 5 4 4 3 3 2 2 1 1			
BEHAVIOR HOW HE ACTS	P	P	P	P	P		
COLUMN TOTALS	TOTAL POSITIVE (Σ P) =					Total Positive or P →	
	V. (Range Score)						Col. Tot. V. →

DISTRIBUTION OF RESPONSES

NUMBER OF 55 45 35 25 15

TOTALS

$$D = \frac{X_1}{N_1} + \frac{X_2}{N_2} + \frac{X_3}{N_3} + \frac{X_4}{N_4} = 100$$

NAME		SCHOOL GRADE	SEX	AGE	DATE	TIME STARTED	TIME FINISHED	TOTAL TIME								
T SCORE	PERCENTILE SCORES	SELF- CRIT. CISM	POSITIVE SCORES (SELF ESTEEM)							VARIABILITY			D	T SCORE		
			TOTAL	ROW 1	ROW 2	ROW 3	COL. A	COL. B	COL. C	COL. D	COL. E	TOTAL			COL. TOTAL	ROW TOTAL
90	99.19	50	430	130		150	10			80	90	10			100	90
			140		150				90						110	
80	99.9		410		145	145				85					100	80
			420		140								100	60	45	185
	99		410		135	140				85		85	50	55	35	135
70			415							80	85		50	50	170	70
	95		400		130	135	85	85		85			50	55	35	155
	90	43	390		125	130				75		80	70	30	150	
	80		340		120		80	80		80		80	60	40	150	
60	80		370	115	115	125							75	60	25	115
	70	47	370										55	35	140	
	60		360		110	120	75			75		75	50	35	130	
	50		350	120	105								70	50	30	145
	40	35	310	125		115			70		80		50	30	25	110
	30		310		100		70						45		115	
	20	20	330		95								65	45	110	
40			320	130	95		65	65	60	65			40	45	105	
	10		210		85	100	80	80	35	60		80	35	20	90	
	5	15	300		85	100	80	80	35	60		80	35	20	95	
			295	110	80	95						55	30		85	
30			280		75			55	55	55		55	15	15	75	
	1	20	270	105	70	85	35						25	10	70	
			265		65	85						30			65	
			270	100				50				10	10		60	
			245	85	65	80	50					45	10		55	
			230		55	80	50					45	10		55	
20	0.1		270		50	75							10		45	
			220	85	50	70	45					40	5	5	40	
			195		45	65						35			35	
			165		45	65	45					35			35	
10	0.01		175		35	60	45		15			35			30	
		10	140	35	35	55	35					30			30	
			150	40	35			35				30			30	