

22
29.



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

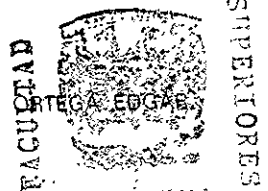
FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
ZARAGOZA

FACTORES SOCIALMENTE COMUNES COMO
CONDICIONANTES DE LA ATRACCION
INTERPERSONAL EN ESTUDIANTES DE LA
FES ZARAGOZA

T E S I S

PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN PSICOLOGIA
PRESENTAN:
LUNA REYES ROGELIO
MARTINEZ TELLEZ GABRIELA
OSNAYA URRUTIA BEATRIZ JUDITH
DE ESTUDIOS

DIRECTOR DE TESIS: LIC. PEREZ



SUPERIORES

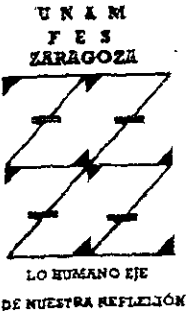
FACULTAD

ORTEGA EDGAR

2000

EXC

1998



MEXICO, D. F.,

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

2000



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central

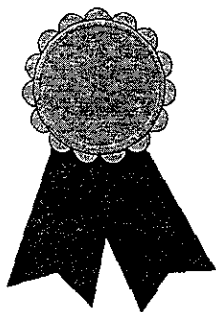


UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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



*EN AGRADECIMIENTO A NUESTROS PADRES Y
A LAS PERSONAS QUE NOS APOYARON.*

BETTY

GABY

ROGELIO

CAPITULO TRES METODOLOGIA

3. Objetivo.....	95
3.1 Planteamiento del Problema.....	95
3.2 Hipótesis Conceptual.....	95
3.3 Hipótesis de Trabajo.....	96
3.4 Definición Conceptual de Variables.....	96
3.5 Definición Operacional de Variables.....	97
METODO.....	98
3.6 Criterio de Selección de la Muestra.....	98
3.7 Instrumento.....	98
3.7.1 Validez de Contenido.....	99
3.7.2 Validez de Constructo y Confiabilidad del Instrumento...	100
3.7.3 Análisis de Resultados de la Validación del Instrumento..	102
3.8 Tipo de Investigación.....	103
3.9 Procedimiento.....	104

RESULTADOS	105
4. Análisis de Correlación de Pearson.....	105
4.1 Análisis de Varianza Unidireccional (One Way).....	107
4.2 Análisis de la Prueba de Duncan de Múltiples Rangos.....	109
DISCUSION	111
BIBLIOGRAFIA	119

Anexo I
Cuestionario Piloto

Anexo II
Cuestionario Final

Anexo III
Lista de Reactivos Agrupados por Factor

El concepto de atracción se ha definido basándose en el resultado de la manipulación experimental empleada para registrarlo; se habla de atracción con la elección positiva en una prueba psicométrica, como la calificación alta o positiva que da un individuo a otro, como manifestación de hacer algo con alguien o estar cerca de alguien, etc. (Lindzey y Byrne, 1968).

Houston (1974), por su parte mencionó que la atracción se puede entender como una actitud compleja ya que comprende una serie de sentimientos y cogniciones que determinan una predisposición hacia la otra persona.

Existen otras teorías que explican la formación, progreso y fin de la relación de la atracción interpersonal éstas son: La teoría de Byrne (1977), en la cual se plantea que las personas seleccionan compañeros que sean similares a ellos en atributos y opiniones personales, etc. Una segunda teoría es la de Desarrollo de Levinger y Snoek (1972), en la cual aborda considerando a la atracción interpersonal como la única dimensión (interrelacionada), para formar las relaciones de pareja y por último la teoría de Graziano y Musser (1982), en la cual aseguran que la decadencia de la relación se debe a las valoraciones acerca de sí mismo, principalmente dudas respecto de la valía personal.

Se puede observar que la atracción es un factor determinante en el éxito que hay en la relación de dos personas y determina hasta cierto punto los patrones de asociación, comunicación e influencia que ocurre entre los individuos (Secord, 1976).

La relación de pareja juega un papel central en un sin número de actividades sociales; por lo que resulta esencial entender, explicar y predecir que aspectos y que componentes son básicos para lograr interrelaciones constructivas, funcionales y satisfactorias. La pareja como cualquier otra relación interpersonal, se encuentra organizada sobre acuerdos sociales que son los que determinan los roles, los valores, las creencias y las normas que cada individuo debe cumplir.

Para tener una visión completa acerca de la atracción interpersonal en México, no sólo se debe considerar a los roles, valores y normas de cada individuo para integrar dicho fenómeno, sino se debe contemplar, como lo indica Kerckhoff (1974), el desarrollo de ésta dentro de un contexto: **a)** una cultura, **b)** una situación, **c)** un momento y **d)** una determinada reacción. De ahí que el sentir atracción y la forma en como ésta se exprese, depende en gran medida de variables cognoscitivas y situacionales.

La mayor parte de los estudios que se han llevado a cabo respecto a la atracción interpersonal, han sido realizados en culturas anglosajonas y existen relativamente pocos estudios publicados que se enfoquen en esta área en México. Por tanto, el propósito de la presente tesis es conocer si la atracción interpersonal esta condicionada por los factores atractivo físico, status y creencias.

Para tal efecto, en el capítulo uno, se elabora un análisis sobre los antecedentes, definiciones y teorías que constituyen la atracción interpersonal. En el capítulo dos, se exponen los factores que influyen en la atracción interpersonal. En el capítulo tres, se muestra la metodología, el método, los resultados y las gráficas correspondientes, para que finalmente se realice la discusión del trabajo de investigación realizada.

CAPITULO UNO

1. ANTECEDENTES DE LA ATRACCIÓN INTERPERSONAL

Los primeros estudios relevantes acerca de la atracción interpersonal fueron conducidos durante el primer tercio de 1900, pero no fue hasta que Moreno en 1934, quien desarrolla el método psicométrico, dándosele mayor importancia a este fenómeno de la atracción interpersonal. Este consiste en que las personas de un grupo, designen con cual persona prefieren asociarse, por ejemplo, si un miembro de la relación proporciona recompensas o medios para satisfacer las necesidades de modo directo se presentará una atracción.¹

Se ha encontrado que la atracción esta en función de muchas características poseídas por dos personas. Así pues, la oportunidad de tener contacto y sostener algún tipo de interacción es prerequisite al desarrollo de la atracción, otro factor que subyace a la atracción es la similitud de la pareja en popularidad y status. La atracción se da también cuando dos personas llegan juntas a ser miembros de un grupo exitoso o atraviesan juntos una situación adversa. La atracción tiene muchas consecuencias tanto en las conductas individuales como en la de pareja. Las personas mutuamente atraídas muestran una mayor facilidad para expresar la agresión, responde favorablemente a situaciones en las que el otro está presente, tienden a modificar sus autoevaluaciones y percepciones sociales con el fin de corresponder con las actitudes que se tienen los unos sobre los otros.

1.Houston, T. (1974). Foundations of Interpersonal Attraction. New York and London. Academic Press. Pp.5.

El fenómeno de la atracción interpersonal ha recibido atención especial de los psicólogos sociales, puesto que sentirse aceptado o rechazado es una variable que ejerce una considerable influencia sobre la conducta humana. Es decir, la atracción o repulsión afectiva que existe entre dos personas ejerce una influencia sobre una serie de conductas sociales, como la susceptibilidad a la influencia y a la identificación, la imitación, la agresión, el ejercicio de poder, la formación de grupos y la percepción social.

Esta última incluye procesos más complejos que el simple procesamiento de información. La estimulación externa es sólo un factor, puesto que cuando se trata de evaluar a los seres humanos, intervienen mecanismos emocionales, cognoscitivos, motivacionales, etc., que afectan la información y el juicio que se emite no siempre corresponde a la entrada sensorial. Se elabora una especie de modelo de la otra persona que permite integrar la información para predecir la conducta y modular las propias respuestas a fin de lograr los efectos deseados.

Algunos autores como Newcomb, Turner y Converse (1966), hace notar que la percepción de las personas es un proceso que implica organizar información sobre estas y atribuirles propiedades. Estas últimas se perciben constantemente aunque varíe la conducta. 2

La información se asimila a un marco de ideas flexibles dividida en dos grandes áreas:

A: Formación de Impresiones. A partir de la información perceptual del conocimiento del sujeto, el contexto y la experiencia pasada se infiere la existencia de ciertos atributos en la persona-estímulo. Supone un mecanismo de procesamiento, decisión y comparación con los datos almacenados, se parte del análisis de la primera impresión, de la percepción e identificación de estados momentáneos (emocionales) y características estables.

B: Proceso de Atribución. Una vez identificados ciertos rasgos en la persona-estímulo y partiendo de un criterio o modelo, el sujeto genera expectativas respecto al posible comportamiento de la persona, es decir, se establece que este posee determinados rasgos asociados con la ejecución de las conductas específicas.

Como consecuencia de lo anterior, se establece una evaluación positiva o negativa que se traduce en conductas de búsqueda, acercamiento y/o por el contrario, de rechazo.

La percepción de las personas culmina con la elaboración de la impresión y el establecimiento de un nexo entre el observador y el sujeto (Heider, 1958; Newcomb, 1969).

Como se observa es importante conocer algunas de las diversas investigaciones de atracción interpersonal, que posibilitan los elementos teóricos sobre los cuales se lleva a cabo el análisis del presente estudio.

1.1 DEFINICIONES DE LA ATRACCION INTERPERSONAL

La noción de atracción define, en una relación, la dimensión emocional con respecto a los demás, que se caracteriza por la expresión de actitudes positivas (la simpatía) y que puede manifestarse por el deseo de aproximarse a ellos.

A través de la atracción interpersonal se abordan las relaciones en función de lo que se siente respecto a los demás. La teoría de la similitud considera que los seres humanos tienden a gustar de aquellos que se asemejan a ellos. Por lo que, el concepto de atracción se ha definido sobre la base del resultado de la manipulación experimental empleada para registrarlo; se habla de atracción como la elección positiva de una prueba sociométrica, como la calificación positiva o alta que un individuo da a otro, como la manifestación del deseo de estar cerca de alguien o de hacer algo con alguien, etc. (Lindzey y Byrne, 1968).³

Es decir, para Byrne (1966), surge de la validación que ofrece otra persona respecto a lo correcto de nuestra posición (Reild De Aguilar, 1981).⁴

La atracción puede entenderse de forma amplia, como el juicio que una persona hace de otra a lo largo de una dimensión actitudinal cuyos extremos son la validación positiva (amor) y la evaluación negativa (odio) (Barón y Byrne, 1961). Sin embargo,

3. Reild De Aguilar (1981). Atracción, Semejanza e Influencia. Asociación Latinoamericana de Psicología Social, 1, Pp. 95.

4. *Ibid.* Pp.94.

hay que añadir que este juicio o actitud no se suele quedar en esta dimensión cognitivo-evolutivo, sino que es frecuente que vaya asociado a conductas, sentimientos y otras cogniciones. 5

Así pues, la atracción se puede entender como una actitud compleja, ya que comprende una serie de sentimientos y cogniciones que determinan una predisposición hacia la otra persona (Hudson, 1974).⁶

La teoría del intercambio social de Homans (1974), da una interpretación particular a los factores según la cual, los sentimientos que se experimentan hacia los demás se expresan en términos de ganancias; es decir, se establece una relación cuando corresponde a posibles gratificaciones. La atracción por tanto es la diferencia entre la tasa de gratificaciones recibidas y el costo de una relación.

Para la teoría del refuerzo la atracción que un sujeto siente a otro está determinada por la proporción de refuerzos y de castigos que lo vinculan. Por lo que para Lott y Lott (1960), es el resultado de un condicionamiento que se establece cuando un individuo recibe reforzamiento positivo de otro que al mismo tiempo licita un afecto positivo.

5. Morales, F. y Noya, M. (1994). *Psicología Social*. México. Mc Graw-Hill. Pp. 412.

6. Salazar, J. (1979). *Psicología Social*. México. Trillas. Pp. 105.

La teoría de la igualdad entiende a la atracción en términos del intento de maximizar logros y distribuir equitativamente las compensaciones para establecer la igualdad. Y está con sus principales representantes Walster y Walster (1978), definen a la atracción como una tendencia o predisposición o símbolo de esa persona en forma positiva o negativa.⁷

Newcomb (1961), en su teoría de la coherencia cognitiva afirma que las personas se afanan por lograr una coherencia cognitiva entre sus actitudes y su comportamiento. Es decir, las personas que concuerdan en asuntos importantes serán atraídas mutuamente, por que cada una de ellas satisface la necesidad de coherencia de la otra.

Tradicionalmente se ha utilizado la definición de Newcomb (1961), que concibe a la atracción como cualquier orientación directa (por parte de una persona hacia otra), que se puede describir en términos de signos (+ o -) e intensidades (Salazar, 1979).⁸

La aparición de estos sentimientos de agrado y desagrado por otras personas ha sido explicada de diversas maneras. En 1956 Newcomb indicó, que este sentimiento está en función de la medida en que otras personas recompensan o castigan al sujeto. Para Heider (1958), el percibir que una persona y alguien más forma parte de una unidad perceptual da como resultado un agrado mutuo.

7. Bueno, M. (1985). Relaciones de pareja Principales Modelos Teóricos. Bilbao. Descée de Brower. Pp. 86.

8. Salazar, J. (1979). Psicología Social. México. Trillas. Pp. 105

La teoría de la complementariedad, propone que la atracción interpersonal se manifiesta por la elección de aquel individuo que promete gratificar al máximo las necesidades. Definiendo esta a través de Pepitone (1964), el cual indicó que la atracción que se siente por otra persona está en función de la satisfacción de necesidades que esta persona proporciona.

Como se puede observar, definir la atracción interpersonal no es fácil debido a que existe una gran diversidad de definiciones. Es evidente que la mayor parte de éstas sobre la atracción apoyan al postulado que indica que los individuos se sienten atraídos por quienes son semejantes dejando de lado el postulado en donde se asegura que la atracción se da por medio de las diferencias.

Sin embargo, la posición de similitud y complementariedad pueden conformarse para dar una visión, por lo que para efecto de la investigación es necesario considerar a la atracción interpersonal bajo el concepto de Walster y Walster en 1978, en la que consideraron que la atracción interpersonal es la tendencia o predisposición o símbolo de esa persona en forma positiva o negativa.

Se consideró esta definición debido a que la selección que hace una persona es distinta para cada individuo y si se interpreta o entiende de esta forma no se limitan los procesos o habilidades de la persona; además no restringe la forma en que la atracción se presenta con condiciones de aceptación.

1.2. TEORIAS DE LA ATRACCIÓN INTERPERSONAL.

Una vez definido el concepto de atracción es necesario hacer mención de la diversidad de teorías que dan una explicación de los factores que intervienen en la misma. La primera de ellas es la teoría de las necesidades complementarias, la segunda se refiere a la similitud y por último la teoría de la selección secuencial.

1.2.1. COMPLEMENTARIEDAD

Esta teoría en sus inicios comprende los factores de la atracción expresados por Winch (1952) y Winch, Ktaneses y Ktanses (1954), extrajeron el principio de la selección de pareja basándose en la complementariedad, reconociendo que la homogamia de características sociales estables en efecto un campo de personas elegibles; sin embargo, dentro del campo de la complementariedad es el determinante principal. Suponen estos investigadores que la pareja elegida será el que ofrezca la mayor posibilidad de satisfacer las necesidades. Si el individuo A es dominante y el B es sumiso, el comportamiento del B proporcionará mayor satisfacción a A que a C, que puede ser tan dominante como A.

Esta teoría supone que la selección de parejas se basa principalmente en características psíquicas, aunque los interesados probablemente no se den cuenta de sus motivaciones. Toda restricción basada en la restricción social, que impida a los individuos la libre elección estorbará a la selección de parejas.

Robert Winch (1958), quien razonó que las necesidades de alguien que es sociable y dominante se complementarían de manera natural con las de alguien que es tímido y sumiso. Por lo que la complementariedad es la supuesta tendencia, en una relación entre dos personas, de que cada uno complete lo que le falta al otro. 9

Manifestando así dos razones básicamente diferentes por las cuales se atraen mutuamente las personas cuyas necesidades son complementarias:

- 1) **Gratificación mutua de las necesidades.** A cada miembro de la pareja le resulta mutua o recíprocamente recompensante la interacción, por que sus necesidades se expresan en un conjunto de comportamientos que es recompensante para el otro miembro. De esta manera, cada individuo satisface sus necesidades y a su vez es satisfecho.
- 2) **La atracción hacia el yo ideal.** La persona siente atracción hacia otras que tienen las características a las cuales ellas aspiraron, pero que las circunstancias les impidieron realizar. Entonces, se ha hecho modelos según la imagen de una persona con los rasgos opuestos. Pero conserva todavía una gran admiración por los individuos que poseen los rasgos que antes apreciaban.

La necesidad de complementariedad puede tomar dos formas:

Complementariedad Tipo I: Una persona con altos grados de dominar a otra y una persona con bajos grados de esta necesidad se atraen mutuamente.

Complementariedad Tipo II: Una persona con fuerte necesidad de proteger y una persona con fuerte necesidad de ser dependiente.

La teoría de la complementariedad propone que las personas atraen a aquellos cuyas necesidades son diferentes, de manera que completan las suyas. La complementariedad puede surgir conforme progresa una relación. Las diferencias comúnmente fomentan el agrado.

Winch (1958), observó que los miembros de las parejas no basan su mutua atracción en la semejanza de sus pautas de necesidades particulares, sino en sus diferencias que son complementarias. Obtuvo la confirmación de su hipótesis a través del estudio de las necesidades psicológicas y las características emocionales de 25 matrimonios. En el análisis estadístico de las calificaciones se demostró que los individuos comunicativos tienden a casarse con los individuos receptivos y viceversa, y que las personas sumisas se casan con dominantes (Myers, 1996).¹⁰

10. Myers, D. (1996). Op. Cit. Pp.453.

Así la formulación de esta teoría de la atracción interpersonal se basa en la observación cotidiana y acentuando las diferencias, centrándose en el papel que cumple la atracción de necesidades complementarias, es decir, aquellos rasgos de personalidad que son la contrapartida del otro, y cuando están presentes ambos brindan un sentido de completamiento a la persona respectiva: Cada una de ellas suministra a la otra aquello de lo cual carece. Si bien esta teoría toma en cuenta la atracción entre amigos (del mismo sexo o no), se le aprecia con mayor claridad en el ámbito de la selección de pareja.

Según Winch (1958), lo típico es que dentro de la lista de candidatos posibles se elija a aquel que promete gratificar al máximo las necesidades. Señala además que muchas de éstas se satisfacen de manera complementaria. Las personas con un fuerte anhelo de reconocimiento pueden amar y ser amados por otras personas diferentes, que prefieren lucir el reflejo de los logros ajenos. Unos y otros satisfacen sus necesidades en la relación.¹¹

1.2.2. SIMILITUD

Otra teoría dentro de la atracción interpersonal ha sido la desarrollada por Donn Byrne (1971), en la que asegura que las personas seleccionan compañeros que sean similares a ellos mismos. Así, según el punto de vista de la similitud, se tiende a seleccionar como compañero a personas que gratifican y probablemente el único aspecto más gratificante de un compañero potencial es la similitud con uno mismo.¹²

11. Vander, J. (1986). *Psicología Social*. México. Paidós. Pp.323-324.

12. Myers, D. (1996). *Op. Cit.* Pp.449.

El refrán "Dime con quien andas y te diré quien eres", parece estar avalado por la literatura empírica sobre la atracción interpersonal. En general, los individuos tienden a sentirse atraídos entre sí. La similitud puede tener diversas formas, varias se han vinculado a una mayor atracción interpersonal. Quizá el conjunto principal de factores son los demográficos, la investigación demuestra que la similitud en los factores demográficos tales como edad, religión, educación, salud física, entorno étnico, entorno económico, autoestima, etc.; están asociados a una mayor atracción interpersonal (Burgess y Wallin, 1953).

Existe al menos ciertos indicios de que los individuos que se sienten atraídos entre sí tienen personalidades similares, y los estudios han sugerido que el tener personalidades similares también se asocia a la satisfacción conyugal (Skolnick, 1981). Las parejas que se atraen también tienden a tener opiniones más similares que las que no se atraen (Byrne, 1971). Las parejas que mantienen relaciones estables también tienden a ser más similares en atractivo físico que las personas que coinciden en cuanto a la edad, pero no en cuanto al atractivo físico (Sternberg, 1990). 13

Quizá el más renombrado y elocuente defensor del punto de vista de que la similitud genera atracción es Donn Byrne (1971). Él ha escrito extensamente sobre sus intentos de predecir la atracción interpersonal sobre la base de la similitud. Muchos de sus estudios han requerido un procedimiento experimental único.

Los sujetos de su estudio generalmente estudiantes universitarios; comienzan a responder a ciertos cuestionarios destinados a evaluar sus atributos y opiniones personales. Luego se le muestra a cada sujeto el cuestionario de otro individuo al cual ellos no conocen.

Sin que ellos lo sepan, el sujeto desconocido es falso, y sus respuestas han sido concebidas de modo tal que resulten similares o diferentes a aquellas del verdadero sujeto. Así, el sujeto verdadero se forma una impresión general de la otra persona y se le pide que la califique dentro de lo que se denomina escala de evaluación interpersonal.

Esta escala contiene varios ítems, dos de los cuales son críticas y uno de ellos se refiere a los sentimientos personales hacia el sujeto desconocido y el otro se refiere al grado de disposición del sujeto a trabajar con el otro en el experimento. Las puntuaciones de estos dos ítems, sumadas se consideran una medida de atracción hacia el sujeto falso. Se ha observado que las puntuaciones de la escala de evaluación interpersonal están relacionadas en forma lineal con el grado de similitud entre los patrones de respuesta del sujeto verdadero y del falso.

Particularmente la similitud de opinión resulta un excelente pronóstico de la atracción medida en la escala de Byrne. Su medida de atracción interpersonal es general y global y no resulta claro el hecho de que la fuerza de la relación que él obtiene pertenezca a una medida más compleja y variada de la atracción.

Ted Houston y George Levinger (1978), sugieren cuatro razones por las que la similitud puede ser tan importante para la atracción. 14

En primer lugar, las personas pueden sentir que la similitud les resulta gratificante. Precisamente el fenómeno de la similitud puede conducir directamente a un aumento de la atracción hacia determinada persona.

En segundo lugar, la similitud puede aumentar la autoestima. Al escuchar a alguien expresar opiniones o valores semejantes puede enaltecer la opinión propia ya que a través de la similitud se pueden recibir apoyo para las posiciones que se toman en la vida.

En tercer lugar, la similitud puede presagiar un brillante futuro; las personas pueden confiar más en el futuro de una relación con una persona similar, que con alguien que no lo sea.

Finalmente, puede que no sólo la similitud en los factores demográficos, en las opiniones o en lo que sea, es lo que influye directamente en la atracción interpersonal, sino también la similitud en las respuestas emocionales que se generan en consecuencia.

En un estudio con relación a la atracción a través de la semejanza fue la tesis de Titulación que realizó Arvizu Márquez Martha en 1970 llamada Semejanza Real en Parejas de Novios; En este estudio se investigó la semejanza que existía en las actitudes de prejuicio hacia la semejanza de parejas, por medio de la prueba de Adorno Stansford y col. 15

En parejas de novios, en donde se postulaba como hipótesis (basada en la teoría del balance), que un sujeto en una relación de noviazgo presentaría más semejanza entre sí que aquellas que no tenían establecida una relación interpersonal y a los que se les asignó al azar su pareja.

Las calificaciones de cada sujeto fueron relacionadas con las de su pareja, en la prueba total como en cada una de las áreas de ellas. La prueba "t" de Student, para ver las diferencias entre hombres y mujeres en la calificación total de la prueba fueron iguales a 2.76, no significativa. La edad de las parejas fue variada, los hombres entre 18 y 30 años siendo la edad media 22.5 años y la desviación standard de 2.14. En la escolaridad, todas las mujeres estudiaban psicología menos una mientras que en los hombres se encontró más variedad, eran estudiantes de Ingeniería, Medicina, Matemáticas, Administración de Empresas, Arquitectura, Psicología, etc.

De acuerdo con los resultados obtenidos se concluyó que sí se encontraba una mayor semejanza en parejas de novios que en las que se establecieron al azar.

Al igual, Alvarado González Elvira en 1971 realizó su investigación en relación con la percepción interpersonal y sus relaciones con la atracción. En donde uno de los grupos estaba constituido por 15 parejas divorciadas. Se le aplicó la prueba de Actitudes Prejuiciosas de Adorno Stanford y col. En las dos formas, es decir, como cada uno pensaba y creía que respondería su pareja. Los participantes provenían de la clase social media baja. La investigación tenía el objetivo de recabar información acerca de la semejanza de estos grupos de parejas, los cuales se encontraban en una situación sentimental distintas y presentaban actitudes prejuiciosas. 16

Se investigaron tres aspectos: **a)** el grado de semejanza real; **b)** la objetividad, y **c)** la semejanza supuesta, obteniéndolos mediante el método de distancias reactivo por reactivo. Las distancias se calificaron en grandes y pequeñas a través de la mediana, para posteriormente ser tratadas estadísticamente con la ji cuadrada.

Los resultados indicaron que la semejanza real obtenida entre ambos grupos no fue significativamente distinta, a pesar de la situación respectiva en que se encontraban unos y otros (contrayentes y divorciantes). La objetividad resultó significativamente distinta fue mayor en el grupo de matrimonios, quienes mostraron una menor tendencia a modificar las posibles respuestas del compañero.

En el grupo de divorciados sucedió lo contrario, la distorsión de la imagen del compañero. Así, la posible respuesta del otro, era otorgada independientemente de lo que éste respondía y en dirección opuesta a la propia. La semejanza supuesta fue mucho menor en los divorciados que en los cónyuges. Esto se interpretó basándose en dos implicaciones generales de la teoría del balance: 1) La reciprocidad, es una de las reglas en la relación de agrado o positiva por lo que los sujetos tienden a percibirse como semejantes. 2) Cuando la relación es negativa o de desagrado, se tiende a percibir aumentadas las diferencias.

Sin embargo, no han sido las únicas investigaciones realizadas en relación con la semejanza, entre otras están las dos siguientes:

La primera fue realizada en 1971 por Emil J. Pasavac titulada *La Necesidad de Aprobación en cuanto Moderador de la Atracción Interpersonal basada en las semejanzas de actitudes*. Partiendo del hecho de que la atracción interpersonal esta en función lineal positiva del grado de similitud de las actitudes entre el sujeto y las personas a que evalúan. Se propuso que cuando los sujetos tenían gran necesidad de aprobación social, evaluaban de forma más alta a las personas que concordaban con ellos y rechazaban a aquellas quienes discordaban, mientras que los sujetos con poca necesidad de aprobación social hacían menos uso de sus concordancias respecto a las actitudes, al evaluar a otros. 17

17. Marin, G. (1976). *Lecturas de Psicología Social Contemporánea*. México. Trillas. Pp.48-50.

La muestra utilizada fue de 44 sujetos (19 hombres y 25 mujeres), todos alumnos de primer ingreso a la Psicología. Utilizando una escala de Marlowe-Crowne de Deseabilidad Social (Mc-Sds) para medir aprobación social y un cuestionario de 15 reactivos acerca de actitudes con 6 opciones. Al término de los cuestionarios se les proporcionó otra escala ya contestada por otros individuos (extraños). Los resultados probaron la hipótesis que cuanto mayor sea la necesidad de aprobación de los sujetos, tanto mayor será su preferencia por los extraños que concuerdan con ellos. A pesar de que la atracción dependió del grado de similitud de las actitudes, la necesidad de aprobación social moderó la relación.

El segundo estudio fue realizado por David J. Senn (1970), en el cual investigó la atracción en cuanto función de la similitud o diferencias en la ejecución de una tarea. Con el propósito de ampliar la relación atracción-similitud incluyendo la habilidad de las personas en la ejecución de una tarea. Se consideraron las condiciones de la atracción como positiva y negativa fundamentadas en la ley de la atracción por refuerzo. Los resultados de este estudio confirmaron que la atracción positiva se proporciona por el refuerzo, en conductas similares. 18

Por lo que concluyó que la similitud esta sustentada en la relación "la semejanza conduce al agrado" (Byrne, 1971). Sin embargo, hay otras explicaciones que apoyan las similitudes expresadas por las parejas, entre ellas se encuentran las seis siguientes:

1) La teoría del refuerzo. En esta se asegura que los efectos de la asociación en la atracción, siguen el principio formulado por el condicionamiento clásico, el cual consiste en que se es atraído hacia quienes aparezcan asociados a experiencias buenas para cada uno y desagradan quienes estén asociados con experiencias malas (Byrne, 1971).¹⁹

En una primera impresión las personas tienden a elogiar el aspecto físico o todo lo que implica lo visual. Es muy factible que una persona pueda generar un gusto a causa de dicho cumplido. En términos psicológicos, se ha sido reforzado por una persona, que ha hecho que se incremente la atracción.

Desgraciadamente, existe la contrapartida al refuerzo (el castigo). En ocasiones en una relación se suele hacer algo que daña a la pareja. Esta acción intencionada o inconsciente incrementa la aversión hacia la pareja. La mayoría de los refuerzos y los castigos dentro de las relaciones interpersonales son respuestas emocionales condicionadas sobre las cuales se puede tener relativamente poco control consciente.

La teoría del refuerzo, aunque a veces simplificada en extremo, suele aportar la explicación más simple y elegante de lo que sucede en las relaciones interpersonales. Los principios básicos del refuerzo, aunque aparentan ser obvios, en realidad tienen explicaciones no tan obvias. Por ejemplo, una persona que

19. Morales, F. y Noya, M. (1994). Op. Cit. Pp. 413-414.

tiene una opinión negativa de sí mismo, hallará sentimientos reforzantes que concuerden con los suyos. Irónicamente, se sentirá más reforzada si alguien expresa acerca de ella una opinión negativa que si expresan una opinión positiva, por que la opinión negativa concuerda con la suya.

Dos de los primeros teóricos del refuerzo de la atracción fueron Albert y Bernice Lott (1974), según ellos la atracción es una actitud positiva hacia otra persona; el querer es una respuesta anticipada a un logro y una persona querida es alguien que actúa como reforzador directo o indirecto. 20

May y Hamilton (1980), realizaron una investigación con mujeres universitarias en donde se les pedía que evaluaran el atractivo físico de algunos varones (la evaluación de los hombres se hacía por medio de fotografías). Previamente a la evaluación se les preguntaba a las mujeres que tipo de música les gustaba (rock) y cuales les desagradaban (música de vanguardia). En el proceso de las evaluaciones una mujer escuchaba música que le agradaba y en otra música que le desagradaba.

Al finalizar las evaluaciones los resultados demostraron que las mujeres que escuchaban música de su agrado efectuaban evaluaciones positivas mientras que las mujeres que escuchaban música desagradable efectuaban evaluaciones negativas. 21

20. Sternberg, R. (1990). Op. Cit. Pp. 93-94.

21. Morales, F. y Noya, M. (1994). Op. Cit. Pp. 414.

Gerald Clore y Donn Byrne (1974), opinaron que una experiencia reconfortante en presencia de una persona crea una experiencia personal positiva que en su momento conduce a querer a esa persona. Su opinión deriva, en parte, de la extensa investigación de Byrne, que indica que una poderosa fuente de atracción es la similitud de opiniones (Byrne, 1971). Según él la similitud de opiniones conduce a la atracción porque le brinda la evidencia de la exactitud y el valor de sus opiniones. 22

Sus hallazgos sugieren que es la proporción más que el número de opiniones compartidas con el otro lo que conduce a la atracción. Según su teoría, la atracción hacia persona puede ser calculada como una función del número de refuerzos positivos asociados con el otro, dividido por el número total de refuerzos positivos y castigos asociados al otro. Además, hacer cosas placenteras con otra persona puede incrementar el cariño por ella, aunque él o ella no sean particularmente agradables.

Sharon Brehm (1985), considera tres categorías principales de compensación: Las características intrínsecas de una persona, tales como belleza, sentido del humor e inteligencia; el comportamiento de la persona hacia uno, como ofrecer atención o consuelo sexual en momentos de stress y el acceso a los recursos externos garantizados por la otra persona como prestigio, dinero y otras personas.

Edna y Uriel Foa (1980), han propuesto además de una teoría del recurso, según la cual los recursos externos pueden ser caracterizados como pertenecientes a seis tipos distintos amor, servicios, bienes, dinero, información y status.

2) Otra teoría que complementa y apoya la similitud en la atracción es **la teoría de la recompensa** que implica tanto al que es atraído como al que provoca la atracción por tanto se da la atracción por aquellas personas con las que se siente que es gratificado y donde hay satisfacción al estar con él. La atracción está en el ojo (el cerebro), de quien está observando.

El punto puede ser expresado por un principio psicológico. Se gusta estar con aquellas personas que recompensan o que se asocian con la recompensa. Este principio de recompensa es desarrollado en dos teorías relacionadas. Una es el principio minimax: Minimizar costos, maximizar recompensas. Esto implica que si una relación da más recompensas que costos, agradará y se deseará continuarla. Esto será especialmente cierto si la relación es más provechosa que las relaciones alternativas (Burgess y Houston, 1979; Kelley, 1979 y Rushult, 1980). 23

La mayor parte de lo que se conoce acerca de atracción interpersonal puede explicarse en términos de la recompensa. Tanto Byrne y Clore (1970), como Lott y Lott (1974), han postulado que se gusta la gente que recompensa y disgusta la gente que castiga. 24

De acuerdo con Byrne y Clore (1970), cuando una persona ha hecho algo por recompensar se generan sentimientos positivos. Estos conducen a evaluar a las personas positivamente. Lott y Lott (1974), indican que se simpatiza con las personas que proporcionan recompensas y siempre están relacionadas con las experiencias recompensables. El principio de generalización

23. Myers, D. (1996). Op. Cit. Pp. 433.

24. *Ibid.* Pp. 434.

también se utiliza para explicar el hecho de que una vez que a comenzado a gustarle (o disgustarle) alguien con características particulares, este sentimiento se generará a otro que tenga características similares.

3)Retomando lo anterior surge otra explicación que ratifica la similitud de las parejas. Esta recibe influencia de la teoría del intercambio económico, así como de la teoría del condicionamiento operante, denominada **teoría del intercambio social** que explica la atracción en términos de recompensas y los costos incurridos por los participantes de la interacción.

La recompensa para esta teoría es toda satisfacción o reducción de necesidades obtenidas por la relación. Los costos incluyen los castigos sufridos en la relación. De acuerdo a esta teoría, una persona resulta atractiva si se piensa que la relación con ella será beneficiosa, es decir, si se cree que la recompensa se deriva de la relación con los costos que implica (Blau, 1964; Kelley y Thibaut, 1978).²⁵

A diferencia de la teoría de la recompensa el intercambio social necesita realizar comparaciones utilizando dos criterios: ²⁶

25. Mann, León (1990). Elementos de Psicología Social. México. Limusa. Pp. 60.
26. Morales, F. y Noya, M. (1994). Op. Cit. Pp. 414.

A) El Nivel de Comparación. Se refiere a la calidad de los resultados que una persona cree que se merece. Este nivel se basa en las experiencias pasadas cualquier situación actual sólo será juzgada como beneficiosa si excede dicho nivel de comparación. Por supuesto que este nivel de comparación cambia con el tiempo.

B) El Nivel de Comparación con Alternativa. Una relación algo satisfactoria puede ser mejor evaluada por cada uno si es la única alternativa que se tiene. En cambio, cuando en esta misma situación se presenta una mejor relación alternativa, que promete más recompensas que costos, es probable que la evaluación de la primera caiga y dicha relación deje de existir (Thibaut y Kelley, 1959; 1978; 1979). 27

Lo importante de esto es el papel de las evaluaciones subjetivas, debido a que tiene gran énfasis en el proceso de intercambio social. Las recompensas y los costos dependen de la existencia de los individuos de sus creencias, de las atribuciones que hagan de sí mismos y de los demás y además están en continuo cambio.

Retomando lo anterior se puede concluir que la teoría del intercambio social tiene algunas repercusiones importantes sobre las relaciones interpersonales. La primera es que la gente desea ser recompensada fundamentalmente en sus áreas de inseguridad.

Una segunda repercusión se puede resumir en el viejo refrán: " en el país de los ciegos el tuerto es el rey". En esta situación competitiva en el trabajo o en lo personal, las personas tienden a acentuar aquello en lo que les va bien. La teoría de Homans (1961), señala que esta actitud no es del todo correcta. Lo que se necesita acentuar es aquello en lo que te puede ir bien y a otros no. 28

4) Teoría de la Igualdad. Esta teoría deriva de la teoría del refuerzo y de la teoría del intercambio social sus principales representantes son Elaine Walster, William Walster y Ellen Berscheid (1968), esta puede ser entendida en término de cuatro proposiciones. Primero los individuos intentan maximizar sus logros (es decir, las compensaciones menos los castigos recibidos). Segundo, un grupo de personas puede maximizar sus compensaciones colectivas desarrollando un sistema acordado para distribuir equitativamente las compensaciones disponibles y sus costos entre los miembros del grupo. Tercero, cuando se encuentra en una relación desigual, se siente atormentado, siendo el grado de tormento proporcional a la desigualdad experimentada. Finalmente, intenta eliminar ese tormento restableciendo la igualdad en la relación, cuando mayor sea la desigualdad experimentada mayor será el esfuerzo por establecer la igualdad. 29

De lo anterior se puede decir que las personas se sentirán más atraídas hacia otras con las cuales tiene una relación más igualitaria.

28. Sternberg, R. (1990). Op. Cit. Pp. 77.

29. Sternberg, R. (1990). Op. Cit. Pp. 98-99.

La teoría de la igualdad tiene importantes incidencias en cuanto a las relaciones. La primera y la más simple es que a largo plazo, es importante que ambos miembros de la pareja sientan las recompensas (y los castigos), en la relación aproximadamente iguales; a corto plazo siempre existirán injusticias. Pero lo que comienza a destruir una relación es que sean siempre las mismas personas las que se sacrifican. A veces, uno de los miembros de la pareja puede pensar que su carrera profesional es lo más importante. Ambos miembros de la pareja pueden estar de acuerdo en esto, por razones financieras de otro tipo. Pero si el que se sacrifica por la carrera del otro no es recompensada en alguna otra forma, las deudas se acumularán y tarde o temprano ambos las pagarán.

Otra implicación de la teoría de la igualdad es que cuando un miembro de la pareja se siente maltratado por su compañero, él echarle en cara continuamente ese maltrato puede ser perjudicial. El miembro de la pareja que siente que, a pesar de todos sus esfuerzos, la igualdad no puede ser restablecida, probablemente se dará por vencido.

5) Teoría del equilibrio: Heider (1944, 1946, 1958), sentó las bases de esta teoría adaptando los principios de la percepción gestáltica de las cosas (proximidad, buena forma, semejanza, etc.), al campo de la percepción de personas y sus relaciones con el ambiente físico y social.

La estructura de Heider, está formada por tres elementos relacionados:

- 1) Una persona P cuya conducta es objeto de atención.
- 2) Una segunda persona O.
- 3) Cualquier otra entidad no personal X (acontecimiento, objeto físico, estímulo).

A veces, una tercera persona Q en el lugar de X, puede entrar a formar parte de la estructura. Es una condición esencial que las relaciones entre elementos sea percibida como tales relaciones por la persona P.

De esta teoría surge un modelo denominado **balance** que es apoyado por Heider (1946, 1958), Newcomb (1953, 1968) y por Thibaut y Kelley (1959), que ofrecen un recurso para la formación de una teoría general del fenómeno de la atracción interpersonal, posibilitando el establecimiento de hipótesis relativas a los aspectos básicos del estudio del fenómeno, es decir, la formación, el mantenimiento durante la interacción interpersonal. Aunque lo que se presenta no está en condiciones de ser una teoría bien elaborada lleva a considerar la posibilidad de explicar el fenómeno de la atracción interpersonal.

Este modelo presenta una serie de postulados que permiten la explicación del fenómeno de la formación de sentimientos positivos y negativos, y el mantenimiento y modificación de estos.

Postulado I: Cuando entre P y O, existe una actitud de gustarse o no gustarse, existe también un sistema de triadas equilibradas que involucran a P, a O y a diversos X.

Postulado II: La magnitud del cociente de los pesos de las situaciones equilibradas sobre el peso de las relaciones desequilibradas, que encierran una determinada actitud de querer o no a una determinada persona, se denomina fuerza de dicha actitud.

Postulado III: El peso de las situaciones equilibradas o desequilibradas en las que P participa, es subjetivamente atribuida a P.

6) Por último, hay que considerar **el modelo de Newcomb** (1961), que establece que la atracción interpersonal va acompañada de la atribución de los valores compensatorios. Este autor subraya que existen diversas formas a través de las cuales una persona puede encontrar compensatoria a otra. Por ello, él considera diversas variedades de atracción interpersonal. 30

Básicamente, la posición sostenida por Newcomb en 1960, en relación con el fenómeno de atracción toma como punto de partida su teoría relativa a la fuerza en dirección a la simetría. Para él el factor semejanza es fundamental para el fenómeno de atracción. Las diversas variedades de atracción que él señala son: La admiración, el respeto, la aceptación, la valoración y otras, y se reserva el término atracción general para designar a la atracción compuesta por todas estas formas. 31

30. Rodríguez, A. (1976). *Psicología Social*. México. Trillas. Pp. 273.

31. Rodríguez, A. (1976). *Op. Cit.* Pp. 273.

Estas variedades serían identificadas según el papel compensatorio desempeñado por una persona en relación con la otra. Por ejemplo, si una persona recompensa a otra con una bonita voz o con su habilidad de tocar con perfección un instrumento musical, dicha recompensa provoca un sentimiento de admiración que es, un sentimiento positivo, pero que difiere de la situación experimentada entre los compañeros de un grupo de gran cohesión o entre amigos sinceros.

El modelo supone una visión sistemática de la relación entre las personas y determinados objetos, que exigen para su comprensión el reconocimiento de la interdependencia de dichas variables. Este es capaz de explicar perfectamente las situaciones de atracción por semejanza y las adiciones posteriores permiten el entendimiento de otras formas de establecimiento de eslabón afectivo entre las personas. Este no explica, otras formas de atracción tomadas en este sentido, ni tampoco las excepciones de la relación semejanza-atracción.

Años más tarde Newcomb realizó otras investigaciones con los escritos de Heider (1958) y a este nuevo estudio se le conoce como **coherencia cognitiva**, desarrollada en 1956, 1961 y 1963 en el que se afirmó que las personas se afanan por lograr una coherencia cognitiva entre sus actitudes y sus comportamientos. Newcomb (1961), pronostica que las personas que concuerdan en asuntos importantes serán atraídas mutuamente, por que cada uno de ellos satisface la necesidad de coherencia de la otra.

A fin de poner a prueba su hipótesis, Newcomb (1961), estudió el desarrollo de amistades en un grupo de universitarios que vivieron juntos durante 4 meses en una residencia. Al principio, la selección de las compañías era independientemente de las respectivas actitudes y valores; pero con el correr del tiempo esta última se volvió un factor cada vez más importante en la atracción mutua: Tuvieron críticas importantes las actitudes compartidas respecto a los demás miembros del grupo, así como la semejanza entre las actitudes que un individuo tenía hacia sí y las que el otro tenía hacia él. Conociendo el grado de similitud existente entre los estudiantes antes de trasladarse a la residencia.³²

Él pudo predecir quién al final del período en cuestión. Evidentemente, a cada cual le llevó un cierto tiempo aprender quien tendría valores similares o disimilares con los suyos, pero las personas que experimentan un mundo análogo pueden comunicarse mejor entre sí (Padgett y Wolosin, 1980).

1.2.3. SELECCION SECUENCIAL

Estas teorías como se mencionó explican la atracción interpersonal en términos de la similitud. Sin embargo, esta última teoría (coherencia cognitiva) apoya las afirmaciones hechas por Kerckhoff y Davis (1962), en su teoría de la selección secuencial. ***Esta teoría combina los puntos de vista de la similitud y la complementariedad.*** Según ésta se busca en primer lugar, gente que sea similar a la pareja en aspectos

32. Vander, J. (1986). Op. Cit. Pp. 321.

básicos, tales como clase social, religión, educación, etc., si se continúa la relación y se empieza a considerar a su compañero como una persona potencial, se busca similitud también en los valores personales. Los autores afirman que es probable que se valore una relación y que se permanezca en ella si su pareja potencial también cubre satisfactoriamente las necesidades complementarias. 33

Pero aún no es muy clara la posible relación entre semejanza y en complementariedad de las características personales como los rasgos y las necesidades, un ejemplo, es el estudio de los determinantes de la elección de consorte entre parejas de recién casados ha puesto de relieve la importancia de la complementariedad como base para la atracción (Winch, 1958). Si bien su procedimiento de recolección de datos y de análisis está sujeto a crítica, presenta pruebas de que los esposos que tienen puntuaciones elevadas en una variable de cierta necesidad (paternalismo, o necesidad de prestar auxilio), tiende a casarse con mujeres que tienen puntuaciones bajas en la misma variable o con mujeres que tienen puntuaciones bajas en la misma variable diferente pero complementaria (dependencia o necesidad de recibir auxilio).34

Aunque Bowerman y Day (1956), no pudieron encontrar en sus estudios pruebas respecto a la semejanza o la complementariedad de parejas, la tesis de Winch es persuasiva en términos generales; mientras que parece razonable que se pueda formar relaciones compatibles cuando la necesidad de una persona queda satisfecha por el comportamiento de otra y viceversa (Edward E. y Harold B., 1990).

33. Sternberg, R. (1990). Op. Cit. Pp. 186.

34. Edward, E. y Harold, B. (1990). Principios de Psicología Social. México. Limusa. Pp. 302.

Un estudio interesante de Kerckhoff y Davis (1962), muestra que la semejanza y la complementariedad pueden, cada una de ellas representar papeles importantes en las diferentes etapas de la relación. Los sujetos fueron parejas "unidas" o "sanamente" "relacionadas" de una Universidad Mixta. Se preguntó a las parejas sobre sus relaciones al principio y al final de un intervalo de siete meses y fueron clasificados como que "continuaban igual" o que "estaban muy cerca de convertirse en una pareja permanente". Posteriormente, los sujetos de cada una de estas clasificaciones se dividieron en parejas de corto plazo y de largo plazo, considerándose como corto plazo aquellas que no habían durado más de 18 meses. 35

El estudio halló que la semejanza era mejor predictor del progreso hacia la permanencia en las parejas a corto plazo, pero que la complementariedad era mejor predictor en las parejas a largo plazo. Como indican los autores, puede ocurrir que "las variables del status social (clase, religión, etc.) operan en las etapas tempranas, posteriormente interviene el consenso sobre los valores y por fin la necesidad de complementariedad".

Newcomb (1956), ha reconocido el argumento de la complementariedad pero considera este último como un caso especial de la semejanza. Aunque pueda haber mutua atracción en una pareja en el que uno es activo y el otro receptivo por razones distintas de su complementariedad en las necesidades, este atractivo dependerá probablemente de la semejanza de las actitudes compartidas, porque una pareja es activa y la otra receptiva. 36

35. *Ibíd.* Pp. 302.

36. Edward, E. y Harold, B. (1990). *Op. Cit.* Pp. 303.

Tal suposición no lleva a un razonamiento circular. Quizá la perspectiva más razonable es la que reconoce que la semejanza y las diferencias pueden ser determinantes del atractivo en función de diversos factores interrelacionados:

1. La Etapa de la Relación (como sostuvo Kerckhoff y Davis, 1962). En donde en primer lugar, gente que sea similar a la pareja en aspectos básicos, tales como clase social, religión, educación, etc., si sé continua la relación y se empieza considerar a su compañero como una persona potencial, se busca similitud también en los valores personales. Los autores afirman que es probable que se valore una relación y que se permanezca en ella si su pareja potencial también cubre satisfactoriamente las necesidades complementarias.³⁷

2. Los Atributos Particulares de que se trate. Trátese de intereses, actitudes, rasgos y necesidades, hay atributos que solamente requieren de cualidades de complementariedad en otro para que se produzca expresión o satisfacción. Una persona dominante puede sentir satisfacción de saber que no es la única dominante en el mundo, pero no podrá expresar totalmente su necesidad de imponerse si trata con otras personas dominantes. Probablemente, las necesidades requieren más complementariedad que las actitudes, valores o intereses. Pero, probablemente, incluso en el ámbito de los valores, alguien con valores fuertes en política o en economía será más sensible y se sentirá más atraído por personas complementarias, que quien posea fuertes valores de estética.

37. Edward, E. y Harold, B. (1990). Op. Cit. Pp. 303-304.

3. El Grado de Similitud en Cuestión. Si fuera posible que dos personas llegaran a tener alguna vez idénticos valores y que se interesaran siempre por las mismas cosas, habría que poner en duda si tal pareja se mantuviese mutuamente atraída. Se podría esperar que la relación se sacara en la viña del aburrimiento por que no había motivo para conversar cuando ya se sabía de antemano cuál iba a ser el resultado.

Quizá no está de más suponer que la gente no suele buscar copias calcadas de sí mismo cuando se dedican a escoger camaradas, compañeros de habitación o a sus cónyuges. Por otra parte, la semejanza en el interés podría forzar cualquier relación, interdependientemente de las circunstancias. La planeación conjunta de actividades e incluso el mantenimiento de una dirección en las conversaciones sería difíciles de llevar a cabo.

4. La Trascendencia de los Patronos Semejantes frente a los diferentes en los intereses y necesidades. Dependen de la naturaleza de la relación de que se trate, quizá el británico rico se preocupe más por las cualidades de complementariedad que pueda hallar en su mayordomo que con las semejanzas de sus intereses.

Quando se trata de sus compañeros del Regency Club, es harina de otro costal. Los extrovertidos pueden buscar a otros extrovertidos para cócteles, pero quizás los evitaría como compañeros de cuarto. Por supuesto, el matrimonio supone amplia variedad de interacciones prospectivas y exige diferentes suertes de compatibilidad entre todas las que puede entrar en la relación entre un marinero y su amiga.

Respecto a esta última variable, un estudio de Jones y Daugherty (1959), trató de averiguar la hipótesis de que las personas que tienen una orientación política fuerte (que se interesan en manipular e influir en otros), se sienten atraídos a personas semejantes, en forma abstracta, pero no cuando se trata de interactuar en una tarea competitiva. 38

Todos los sujetos escucharon una entrevista grabada entre el experimentador y dos personas que fueron presentadas como condiscípulos. Una de estas personas expresó valores políticos fuertes, mientras que la otra manifestaba fuertes valores estéticos. A un grupo de los sujetos se les dijo que se trataba de una grabación y que no tratarían con ninguna de las personas entrevistadas; al otro grupo se les dijo que cada uno de ellos podría entrar en discusión, posteriormente, con la persona de la grabación que prefiriera.

Todos los sujetos llenaron una escala de calificación en la que apuntaban una serie de rasgos positivos y negativos con la intención de que dejaran sus primeras impresiones sobre cada una de las personas de la cinta. Otra variable del experimento fue la fuerza de la orientación política del sujeto. Esta se midió mediante un cuestionario para detectar el cinismo de la persona respecto de los motivos de los otros y su disposición de manipularlos, con la finalidad de llegar a alguna meta personal.

Cuando se examinaron las calificaciones sobre orientación política de la persona entrevistada, quien esperaba entrar en discusión competitiva fueron más negativos en su evaluación si a su vez eran fuertemente políticos, que aquellas que solamente tenían opiniones políticas débiles.

No hubo relación ni similitud ni de complementariedad cuando la persona entrevistada fue presentada como alumno cuya entrevista había sido grabada durante el año escolar anterior. Así, cuando el sujeto esperaba entrar en discusión con la persona a la que tenía que describir, inmediatamente advertía y daba importancia a algunas peculiaridades de dicha persona. Como resultado de anticipar tal interacción, aumentó el papel de complementariedad como determinante del atractivo. No es que la perspectiva de interacción siempre incrementó la importancia, pero se puede concluir que los requisitos particulares de la situación se han de tener presentes cuando se trata de predecir la atracción desde el punto de vista de las necesidades y valores del sujeto.

Kerckhoff y Davis (1962), realizaron una investigación con parejas unidas con "alfileres" o firmemente unidas, se les aplicó un cuestionario que evaluaba el grado de consenso acerca de las necesidades. También se determinó por cuánto tiempo habían estado juntas. 39

La muestra se dividió en parejas que habían estado juntas durante menos de 18 meses y otras que lo habían estado por 18

meses o más. Siete meses después los investigadores se pusieron de nuevo en contacto con las parejas y se determinó si habían progresado o no hacían una relación permanente.

Los resultados indicaron que el consenso acerca de los valores familiares era el único elemento significativo de predicción del progreso hacia la permanencia, y este se manifestó en las parejas que llevaban largo tiempo juntas.

Teorizan que una serie de factores que operan en la selección de un compañero tal como las variables del status social (clase, religión, etc.), que operan en las primeras etapas; el consenso sobre valores poco más tarde, y la complementariedad de las necesidades, todavía más tarde. Puesto que, la mayor parte de las parejas pertenecían a una posición similar, la primera filtración había ocurrido antes de que se pusieran en contacto los sujetos.

Uno de los apoyos que ha tenido esta teoría es la de Murstein (1972). Según su punto de vista para que dos personas se sientan atraídas entre sí, necesitan inicialmente corresponder una a otra en un nivel básico y simple: Apariencia Física, Posición, Entorno Religioso, Estilos de Vestir y Aspectos Similares. Básicamente los individuos se rodean de personas cuyas cualidades y aptitudes, o fortalezas y debilidades parecen constituir una probable afinidad.

Cuando las personas se unen los valores comienzan a adquirir una mayor importancia, es más probable que una relación se encamine a la unión permanente sí, en un nivel más profundo, se descubre que comparten valores personales, familiares y generales con la otra persona. Aquí resultan importantes valores tales como los puntos de vista acerca de la religión, dinero, diversión, etc. Y más tarde según Murstein, el funcionamiento cotidiano de la relación se encuentra con funciones complementarias de características que hagan que un miembro de la pareja se sienta bien con la otra.

RESUMEN

La atracción interpersonal es una variable que ejerce cierta influencia sobre la conducta humana.

Las personas atraídas establecen una evaluación positiva o negativa que se traduce en conductas de búsqueda acercamiento y/o por el contrario de rechazo.

Psicólogos Sociales como Byrne y Lindzey (1968), han definido a la atracción interpersonal como la elección positiva de una prueba sociométrica, con la manifestación del deseo de estar cerca de alguien o de hacer algo con alguien.

Pero para efectos de la investigación es necesario considerar a la atracción interpersonal bajo el concepto de Walster y Walster (1978), en donde es la tendencia o predisposición o símbolo de esta persona en forma positiva o negativa hacia otra.

La atracción ha sido explicada en formas diversas la primera de ellas es la idea de que las personas tiene un conjunto de necesidades complementarias, Robert Winch (1958), razono que las necesidades de alguien que es sociable y dominante se complementaria de manera natural con las de alguien que es tímido y sumiso. Por lo que es la supuesta tendencia en una relación entre dos personas que cada una complementa a la otra.

La similitud, por su parte, tiene expositores como lo es el caso de Donn Byrne (1971), que en muchos de sus estudios ha requerido un procedimiento experimental único, aplicando cuestionarios destinados a evaluar atributos y opiniones personales que luego se intercambiaban con otras personas, y aún cuando particularmente la similitud de opinión resulta un excelente pronóstico de la atracción medida en la Escala de Byrne, su medida de atracción interpersonal es general y global y no resulta claro el hecho de que la fuerza de la relación que él obtiene pertenezca a una medida más compleja y variada de la atracción.

Otros autores como Ted Houston y George Levinger (1978), sugieren cuatro razones por las que la similitud puede ser tan importante para la atracción: 1) las personas pueden sentir que la similitud resulta gratificante, 2) la similitud puede aumentar la autoestima, 3) la similitud puede presagiar un brillante futuro y 4) puede que no sólo la similitud en los factores demográficos, en las opiniones o en lo que sea, es lo que influye directamente la atracción interpersonal, sino también la similitud en respuestas emocionales que generan en consecuencia.

Además, hay otras explicaciones que apoyan la teoría de la similitud, entre ellas: 1) la teoría del refuerzo, 2) la teoría de la recompensa, 3) la teoría del intercambio social, 4) teoría de la igualdad, 5) la teoría de equilibrio y 6) la coherencia cognitiva.

Sin embargo, la complementariedad y la similitud tienen relación cuando se habla de atracción interpersonal como lo mencionaron Kerckhoff y Davis (1962), debido a que se puede atraer inicialmente por la similitud en aspectos básicos (status, religión, raza, educación, etc.) y posteriormente se busca también la similitud en valores personales (opiniones y creencias acerca de la importancia de la religión, el ganar y gastar dinero, el tiempo utilizado para trabajar y divertirse) y finalmente, la complementariedad comenzará a tener un papel importante en el valor que tienen la relación y la permanencia en ella si su pareja también cubre las necesidades complementarias (atención, mimos, cuidados, etc.).

La atracción interpersonal, requiere de una teoría que explique completamente la selección de pareja y que no deje al descubierto ningún elemento necesario para el proceso. Por ejemplo, la complementariedad parte de bases firmes y lógicas, y han utilizado sólo factores de diferencias entre las parejas; sin embargo, son escasos los datos que lo apoyan, además la idea de que las personas tienen un conjunto de necesidades ha sido poco estudiada debido a que tienen relación cuando se habla de lazos conyugales y no de la selección de pareja. El conjunto de necesidades, por su parte, se refiere a las diferencias que debe de tener una relación.

Por otro lado, la similitud ha tenido mayor desarrollo que otras teorías por que se ha considerado como una condición necesaria, más no suficiente, para la atracción interpersonal. Siendo esta una teoría que se dedica únicamente a estudiar los factores similares (atractivo físico, status, opiniones, atributos, etc.) entre los individuos que intervienen en un proceso de selección. Es necesario señalar la importancia que en esta teoría las personas deben cumplir con la similitud de factores; sin embargo esta opinión no se puede generalizar a todas las personas.

Por lo antes descrito, lo que representan estas teorías es una visión parcializada de la selección de pareja, por lo que es necesario fusionar los elementos indispensables de este proceso, para que la atracción interpersonal sea vista desde un panorama más amplio. La teoría que reúne todos estos elementos es la de la Selección Secuencial, por que en ella se encuentran inicialmente los factores de similitud contemplados en la teoría de la similitud y por lo tanto examina la selección de pareja, pero además en una segunda y tercera etapa atiende a las necesidades de complementación utilizadas en la teoría de la complementariedad y con ello conduce a ver la relación a largo plazo.

De esta forma la teoría toma en cuenta que la atracción interpersonal debe de ser vista dentro de una cultura, una situación, un momento histórico y una determinada reacción, razón por la cual ha sido retomada para apoyar la investigación.

Así mismo, permite la integración de un número de factores que intervienen en la atracción entre los cuales están los analizados en esta investigación.

CAPITULO DOS

2. FACTORES SOCIALES DE LA ATRACCION INTERPERSONAL

Los psicólogos sociales (Secord 1979; Salzar, 1979; Rodriguez, 1976; Myers, 1996; Morales y Noya, 1994; etc.), han postulado diferentes hipótesis con relación al origen y los factores que afectan la atracción interpersonal. Uno importante de ellos son las actitudes, sin embargo, existe una diversidad de estos, entre los cuales se puede citar el atractivo físico, las creencias y el status.

2.1. ATRACTIVO FISICO

El sentido común muestra que la apariencia en las culturas occidentales es la base principal de la atracción y, en realidad, que es necesario mantener las apariencias para que la atracción de lugar a algunas clases de relación positiva duradera. De hecho, en el lenguaje común, la palabra atractivo se refiere a aspectos superficiales de una persona o de un objeto.

La idea de que la apariencia es la única o incluso la principal base de la atracción es estudiada por los psicólogos sociales quienes han comprobado que se prefiere la compañía y la amistad de las personas atractivas (Reis, Nezlek y Wheeler, 1980;

Marks, Miller y Murayama, 1981), y se gusta más de las personas que poseen atractivos físicos que las que no los poseen. Se tiende a suponer que las personas atractivas pueden encontrar más fácilmente trabajo, contraen matrimonio en buenas condiciones y llevan una vida feliz y gratificante, es decir, lo bueno es bello (Dion, 1972). 40

Se asume que las personas bellas, aunque sean del mismo sexo, poseen ciertos rasgos deseables. Se supone que las personas bonitas son más felices, más sociables y más exitosas. Aunque no más honestas o interesadas que los demás (Eagly y col., 1991; Hatfield y Spiecher, 1986). No sólo una sonrisa hace más atractivo un rostro (Reis y col., 1990), Si no que un rostro atractivo hace que una sonrisa parezca más segura de sí misma y la persona parezca de posición más alta (Forgas, 1987; Kalick, 1988). 41

Las ventajas del atractivo físico comienzan a muy temprana edad. Karen Dion y Ellen Berscheid (1974), pidieron a niños de un jardín de infantes de 4 a 6 años de edad que nombraran a sus compañeritos que más les gustaban, hallando que los chicos preferían a sus compañeros más atractivos y que consideraban poco amistosos y agresivos a los que tenían facciones ordinarias.42

40. Vander, J. (1986). Op. Cit. Pp. 312.

41. Morales, F. y Noya, M. (1994). Op. Cit. Pp. 417.

42. Vander, J. (1986). Op. Cit. Pp. 313.

Las investigaciones sobre el aspecto físico explican que éste factor está influido por la cultura y subcultura (Lindgren, 1979). En los últimos años se han efectuado estudios con relación a éste, entre los que se pueden citar el realizado por Bernard Murstein (1986), quien demostró que las personas hacen pareja con quien es tan atractivo como ellos. Las personas tienden a seleccionar parejas que tienen no sólo similitud en su nivel de inteligencia sino también en su nivel de atractivo. Cuando se elige una pareja, la persona por lo general se acerca a alguien cuyo atractivo es aproximadamente igual al suyo (Berscheid y col. , 1971; Houston, 1973; Stroebe y col., 1971). Las buenas parejas físicas también pueden conducir a buenas relaciones, como encontró Gregory White (1978), en un estudio de parejas de novios. Aquellos más similares en atractivos físicos tuvieron una probabilidad mayor. 43

También las personas menos atractivas a menudo tienen cualidades compensatorias. Cada pareja trae ventajas al mercado social y el valor de estas crea una pareja equitativa. Los anuncios personales exhiben este intercambio de ventajas (Koesthe y Wheeler, 1988). Los hombres típicamente ofrecen posición y buscan atractivo, las mujeres con frecuencia hacen lo contrario. Mujer atractiva y brillante de 38 años esbelta busca hombre profesional afectuoso. El proceso de intercambio social ayuda a explicar porque las mujeres jóvenes hermosas a menudo se casan con hombres cuya posición social excede a la suya (Elder, 1969). El amor a menudo no es más que un intercambio favorable entre dos personas que obtienen más de lo que pueden esperar, considerando su valor en el mercado de la personalidad (Fromm E., 1955). 44

43. Lindgren, H. (1979). *Introducción a la Psicología social*. México. Trillas. Pp. 60.
 44. Myers, D. (1996). *Op. Cit.* Pp. 442.

Brody (1981), demostró el papel que juega el buen aspecto en la conducta de atracción haciendo que los jóvenes hablarán por teléfono con mujeres desconocidas, que le fueron descritas como físicamente atractivas y físicamente desagradables, se registraron las conversaciones y después se pidió a los observadores ajenos que dijeran que clase de mujeres eran las interlocutoras, escuchando las cintas grabadas. Sobre la base exclusiva de sus conductas verbales, las mujeres que hablaban con individuos que les suponían atractivas fueron juzgadas más equilibradas, sociables y vivaces, que aquellas otras que hablaban con un individuo que las consideraba desagradables. 45

Harold Sigall y David Landy (1973), observaron que cuando un hombre está relacionado con una mujer atractiva produce una impresión global mucho más favorable en la gente y se le aprecia más que cuando está relacionado con una mujer que no es atractiva. Esta mejor impresión se produce tanto a hombres como a mujeres. Este resultado sugiere que una mujer hermosa debe tener una especie de efecto radiante hacia el hombre con el que está vinculando. Se ha insistido frecuentemente en que algunos hombres eligen mujeres hermosas para intensificar su propio atractivo. 46

Los efectos de la apariencia física pueden ser diferentes para hombres y mujeres. Daniel Bar-Tal y Leonard Saxe (1976), observaron que las esposas tienden a ser clasificadas por su atractivo físico independientemente del atractivo físico de sus maridos, mientras que la valoración del marido está afectada por

45. Vander, J. (1986). Op. Cit. Pp. 314-315.

46. Sternberg, R. (1990). Op. Cit. Pp. 187

el atractivo de la esposa. Cuando un hombre que no era atractivo estaba casado con una mujer hermosa, se asumía tácitamente que debía tener algunas cualidades excepcionales compensatorias, por ejemplo, altos ingresos o un alto status social. 47

Estas hipótesis asumidas están avaladas por los preceptos de la teoría de la igualdad. Las parejas pueden utilizar una variedad de recursos para intentar conseguir la igualdad: dinero, inteligencia o entorno, pueden sustituir a otros recursos o a cada uno de ellos. Parece ser que, valorando posibles compañeras, los hombres consideran más el atractivo físico de las mujeres, que las mujeres el de los hombres (Berscheid, 1974). Sin embargo, no todos los hombres parecen valorar el atractivo físico en la misma medida.

En un estudio reciente, Mark Snyder, Ellen Berscheid y Peter Glick (1985), contrastaron la importancia del atractivo físico de la mujer para el hombre que poseía un alto o un bajo grado de atributo llamado auto-monitoreo. Las personas con un alto grado de auto-monitoreo son aquellas que tienen que adaptar su conducta a la situación en el sentido de que actúan de una manera con una persona y de otra diferente con otra persona para así extremar su armonía con cada una de ellas. Las personas con un bajo grado de auto-monitoreo son más coherentes en su interacción conductual y tienden a actuar más o menos de la misma manera, no importa con quien estén. Su opinión es: "Así es como soy, pueden aceptarlo o rechazarlo". 48

47. *Ibíd.* Op. Cit. Pp. 188

48. Sternberg, R. (1990). *Op. Cit.* Pp. 140.

Snyder y sus colaboradores (1985), observaron que los hombres que poseen un alto grado de auto-monitoreo valoran más el aspecto físico que los que tienen un bajo grado de auto-monitoreo. Aún más importante resultó el hallazgo de que cuando los hombres tenían una oportunidad de elegir entre salir con una mujer considerada como físicamente atractiva pero no exclusivamente simpática y otra no muy atractiva pero realmente simpática, los que poseían un alto grado de auto-monitoreo preferían a las más atractivas, mientras que los otros preferían a la que se les presentaba como menos atractiva pero más simpática. Este resultado sugiere que el hombre con alto grado de auto-monitoreo parece estar más interesados en el efecto radiante de una mujer hermosa que aquellos con un bajo grado de auto-monitoreo. 49

El atractivo físico de una mujer es un predictor moderadamente bueno de la frecuencia con que la invitan a salir. El atractivo de un hombre joven es un predictor ligeramente menor de la frecuencia con que sale (Berscheid y col., 1971; Krebs y Adinolfi, 1975; Reis y col., 1980, 1982; Walster y col., 1986). Esto refleja el hecho de que los hombres son los que más a menudo hacen la invitación si las mujeres indicaran sus preferencias entre varios hombres. La apariencia sería tan importante para ellas como para ellos.

El filósofo Brettand Russell (1930), pensó que no: "En general las mujeres tienden a amar a los hombres por su carácter, mientras que los hombres tienden a amar a las mujeres por su apariencia". Para observar si los hombres son más influidos

por la apariencia; los investigadores proporcionaron a estudiantes hombre y mujeres varios fragmentos de información acerca de alguien del otro sexo, incluyendo su fotografía o fueron presentados brevemente a un hombre y a una mujer y después se les preguntó su interés por salir con el otro. En dichos experimentos los hombres valoraron más el atractivo físico del sexo opuesto que las mujeres (Feingold 1990, 1991). 50

Elaine Hatfield y col. (1966), realizaron un estudio en la Universidad de Minnesota con 752 estudiantes de primer año de ambos sexos cada uno de los cuales pagó un dólar por asistir a un baile por computadora durante la semana anterior de orientación a las matrículas. Los participantes llenaron cuestionarios suponiendo que sus respuestas iban a ser capturadas en una computadora. A medida que los estudiantes llenaban sus cuestionarios y se inscribían en el baile, su aspecto físico era rápidamente calificada, sin que ellos se dieran cuenta, por cuatro ayudantes de los investigadores que actuaban como jueces. Después del baile los experimentadores aplicaron un breve cuestionario sobre el grado en que cada participante le gustó su pareja, hasta que punto le pareció atractivo, complaciente o indiferente, parecida o distinta a él o ella y si le agradecería volver a salir con esa persona. Los resultados encontrados fueron que los sujetos se interesaron más en repetir sus citas con las parejas atractivas que con los regulares y estas fueron más solicitadas que las feas. 51

50. Myers, D. (1996). Op. Cit. Pp. 441.

51. Myers, D. (1996). Op. Cit. Pp. 442.

Otros hallazgos dentro de esta investigación fueron que los varones feos tendieron a sobrevalorar la impresión sobre las muchachas atractivas o feas, mientras que las muchachas feas tuvieron la peor impresión total y se inclinaron a mostrar el mayor grado de sobrevaloración. Hombres y mujeres regulares fueron muy realistas respecto a su aceptación por las parejas feas o regulares, pero se inclinaron a sobrevalorar la impresión que dieron las parejas atractivas. Hombres y mujeres atractivas subvaloraron consistentemente la impresión que dieron.

En este estudio el atractivo fue la única variable significativa. Otra investigación realizada al respecto de este fenómeno fue la realizada por Combs y F. Kenkel (1966), al igual que en los anteriores fueron elegidas por computadora, en las que se unieron de acuerdo a sus semejanzas y expectativas. El cuestionario que los sujetos contestaron antes de la formación de parejas mostró que los hombres se interesan mucho más que las mujeres en el atractivo físico de su pareja, mientras que las mujeres se interesaban más en conseguir un compañero que tuviera una posición elevada, inteligencia, fuera de la misma raza y religión. 52

Rivera Aragón, Díaz Loving y Flores Galaz en 1986, realizaron una investigación para saber cuales características se le atribuyen a la pareja. Se les aplicó a 125 sujetos casados y solteros una entrevista abierta para investigar las características de una pareja real e ideal. Los resultados demuestran que los adjetivos son similares en la descripción de una pareja. En las

parejas ideales se observó que las mujeres solteras dan mayor énfasis al aspecto físico y factores de la buena posición social o económica. Mientras que los hombres solteros curiosamente pedían características que se referían a cuestiones sociales y emocionales. 53

Sin embargo, los hallazgos encontrados en otra cultura fueron diferentes a los reportados por los norteamericanos Coomb y William (1966), donde se reportó que los hombres se interesan más por el atractivo físico que las mujeres. Sin embargo, concuerdan con las mujeres por que les interesa un compañero de posición elevada. Por otro lado en las mujeres casadas logran importancia en factores relacionados con su pareja, con lo individual y lo familiar, el hombre casado al igual que está menciona adjetivos que tienen que ver con el buen funcionamiento de la relación.

Así mismo, Bernard Murstein (1972), realizó un estudio con 99 parejas que habían ya contraído compromiso matrimonial o iban finalmente en camino al matrimonio. Los individuos se autoevaluaron a sí mismos y a su pareja en una escala de 5 puntos que iba desde extremadamente bien parecido, bonita o aspecto notablemente inferior al promedio. Utilizando esta misma escala jueces que no conocían a los sujetos los evaluaron, así como un grupo de testigos de parejas formados aleatoriamente.54

53. Rivera Aragón, Díaz Loving y Flores Galaz (1986). Percepción de las Características reales e ideales de la pareja. *Asociación Mexicana de Psicología Social*, 1, Pp. 379-383.

54. Vander, J. (1986). Op. Cit. Pp. 317.

El estudio reveló lo siguiente:

- 1) Las parejas reales discrepaban menos en cuanto a su atractivo físico que las formadas al azar,
- 2) Las autoevaluaciones de los individuos se asemejaban a las que los jueces habían hecho de ellos y
- 3) Lo típico era que cada individuo evaluara a su pareja apenas por encima de su autoevaluación en cuanto al atractivo físico. De esto se infiere, si bien el ideal sería juntarse con personas hermosas (situación hipotética) en la práctica se reducen las aspiraciones. Todo parece confirmar que en el juego de la formación de parejas en la situación de la vida real, se tiene el rechazo y por tal motivo se escogen compañeros que, con mucha probabilidad, han de retribuir las insinuaciones. Es decir, generalmente se obtiene el mayor crédito y el menor costo cuando se dirige el empeño hacia alguien que tiene aproximadamente igual de atractivo que la pareja (White, 1980).

Según el punto de vista de Sternberg (1990), los investigadores no han considerado con profundidad todas las variables que pueden conducir a la concordancia en el atractivo físico. Una de esas variables es la concepción de una persona acerca de lo que ella merece. Aunque uno pueda desear realmente una persona más atractiva físicamente que uno mismo, uno puede sentir que no merece a tal persona. Del mismo modo que algunas personas se sienten incómodas cuando reciben una recompensa que no creen merecer, algunos pueden sentirse incómodos con un compañero mucho más atractivo físicamente que ellos. Pueden salir con una persona sin demasiada dificultad, pero creen que la relación no funcionara a largo plazo. 55

Esta situación puede ser explicada por medio de la teoría de la igualdad. Una persona que cree que su compañero(a) es mucho más atractivo que ella puede también creer que supondría demasiado esfuerzos, a largo plazo, el restablecer la igualdad y hasta incluso que la igualdad no pueda ser realmente alcanzada.

Dos estereotipos aparentemente opuestos parecen existir en nuestra cultura. Uno es, lo que es bello es bueno y viceversa (E. Berscheid y E. Walster, 1974). Tal vez, su más famosa expresión es la de "la belleza es verdad; la verdad es belleza". El punto de vista opuesto indica que uno debe juzgar un libro por su cubierta o que la belleza sólo es superficial. Según este punto de vista, la belleza superficial suele ser una cubierta para la falta de profundidad emocional, mientras que la simplicidad superficial puede escoger un diamante en bruto. Ciertamente, las personas que no son físicamente atractivas pueden necesitar desarrollar sus recursos internos para compensar de alguna manera la falta de su atractivo físico.⁵⁶

2.2. CREENCIAS

Antes de comenzar a analizar las creencias dentro de la atracción interpersonal, es necesario hacer una diferencia entre estas y las actitudes, debido a que ambas son utilizadas al hablar de este factor.

56. Sternberg, R. (1990). Op. Cit. Pp. 139-140.

La actitud es un juicio evaluativo bipolar acerca de un objeto (Fishbein y Ajzen, 1975), y se conforman a partir del repertorio de creencias y estas últimas serían las consecuencias que tiene el realizar una determinada conducta. Es decir, las creencias representan la información poseída acerca de los objetos y la actitud una asociación entre un objeto y una evaluación (Fazio, 1989).

Las creencias intervienen en la atracción interpersonal como lo argumentó Melvin Lerner (1965, 1970), cuando observó que la gente cree que hay un ajuste conveniente entre lo que hace y las recompensas y castigos que recibe; es decir, que hay justicia en el mundo. De acuerdo con él, esta creencia en la justicia se aplica universalmente tanto al yo como a los demás. Así pues, habrá una tendencia a asignar malas obras a una persona que sufre y acciones adecuadas a un triunfador. 57

Al hacer una revisión de la historia de la humanidad no cabe duda la importancia que ha tenido las creencias en el desarrollo de la especie. Basta recordar las cruzadas, los juicios de brujas, los horóscopos utilizados para predecir el futuro y por supuesto el elixir del amor, para darse cuenta de que gran parte de la historia gira alrededor de las creencias. A pesar de este hecho, la bibliografía psicosocial contiene poca información acerca de tesis e investigaciones sobre el tema de las creencias.

El concepto de creencias, no está totalmente ausente de la literatura psicológica pero típicamente es una abstracción formal con poca conexión a fenómenos concretos. Por ejemplo, en la investigación sobre toma de decisiones, las creencias se refieren al punto de vista del individuo sobre el estado del mundo, particularmente la probabilidad y valencia de posibles resultados (Savage, 1951). En psicología social, las creencias representan dimensiones cognoscitivas de un objeto y la probabilidad de su existencia (Fishbein y Raven, 1962). 58

Fishbein y Ajzen (1975), explicaron que las creencias representan la información que una persona tiene acerca del objeto. Una creencia une el objeto con algún atributo. Las creencias son lo que la gente ve subjetivamente como probabilidades de que los objetos tengan ciertos atributos. Es decir, una creencia vincula a un objeto con un atributo o algún nivel de probabilidad. Además, las creencias forman la base de la propia actitud y esta es un sentimiento evaluativo (bueno-malo) hacia objetos, problemas, personas o cualquier otro aspecto identificable en el ambiente. Son aprendidas en forma relativamente permanentes y son determinantes importantes de la conducta. 59

Tener una conducta positiva o negativa hacia algo, dependen de sí las creencias relevantes son evaluadas positiva o negativamente y las fuerzas con las cuales son sostenidas en esas creencias. Las fuentes básicas de las creencias son: la experiencia personal directa y la demás gente.

58. Pepitone, A. (1991). El Mundo de las Creencias: Un Análisis Psicosocial. Revista de Psicología Social y Personal, 1, Pp. 63.

59. Perlman, D. (1987). Psicología Social. México. Interamericana. Pp. 84.

La primera se refiere a lo mucho o poco que proviene el conocimiento de las experiencias personales. Fazio y Zanna (1981), han tratado la importancia de la experiencia personal en la formación de actitudes. Han demostrado que las actitudes (sentimientos) hacia un objeto de quien ha tenido experiencia conductual actual con él serán serenas y confiadamente dominadas. El conocimiento obtenido por la experiencia personal puede ser más confiable que la información obtenida de otras personas. 60

La segunda se refiere a la dependencia que se puede tener de los amigos y compañeros para obtener información. Esto sirve como un importante grupo de referencia, cuyas creencias, actitudes y conducta proporciona un standard a través del cual los individuos se comparan así mismos.

Las creencias son estructuras relativamente estables que representan lo que existe para el individuo más allá de la percepción directa. Más particularmente, las creencias son conceptos acerca de la naturaleza, las causas y creencias de cosas, personas, eventos y procesos cuya existencia es asumida. La seguridad objetiva de la existencia de una cosa diferencia la creencia de los conocimientos. Sin embargo, las creencias, muchas veces son semejantes a la evaluación.

Para Pepitone (1991), las creencias son la importancia central en la conducta social humana, se puede clasificar en cuatro grandes categorías: natural-material, sobrenatural (religioso y secular), psicológico y moral. 61

Las clasificaciones de las creencias no siempre son puras; lo que es más, los observadores objetivos no siempre pueden determinar si los referentes de una determinada creencia son o no materiales. Sin embargo, es útil hacer la diferencia entre categorías naturales y sobrenaturales. Las últimas incluyen una gran variedad de creencias pero la propiedad común que persiste es que se refiere a actos, poderes, cuentos, etc., que no son objetivos. Entre ellas podemos encontrar: **Creencias Religiosas, Creencias Seculares Sobrenaturales (Destino, Brujería, Suerte, Casualidad), Creencias Psicológicas y Creencias Morales.** (Langer, 1983) 62

A diferencia de Pepitone, Fishbein y Raven (1962), clasificaron a las creencias en dos categorías: **Creencias en y Creencias respecto a.** La primera, son aceptaciones de la existencia de algún objeto. Las segundas se refieren a las relaciones aceptadas entre dos objetos. Ambas se pueden expresar en proposiciones con las cuales una persona puede indicar su grado de acuerdo o desacuerdo. 63

La mayoría de las creencias que interesan son las del tipo de creencias respecto a. Debido a que tanto las disposiciones valorativas como estas creencias, se relacionan con los objetos,

61. Pepitone, A. (1991). Op. Cit. Pp. 64-69.

62. Pepitone, A. (1991). Op. Cit. Pp. 68-69.

63. Insko, C. y Schoopler, J. (1980). Op. Cit. Pp. 304-305.

las actitudes se podrían definir de tal manera que involucran tanto a las disposiciones de creencias (cognoscitivas) como las valorativas (afectivas) en relación con cierto objeto.

2.2.1. FUNCIONES DE LAS CREENCIAS

Existen varias formas de clasificar las funciones de las creencias. Sin embargo, para Pepitone (1991), son cuatro: 64

1. Emocional. Las creencias sirven directamente para manejar emociones tales como el miedo, esperanza, enojo, sorpresa, incertidumbre existencial, amor ideal, etc.

2. Cognitivo. Las creencias dan estructura cognoscitiva, la cual proporciona un sentimiento de control sobre la vida.

3. Moral. Las creencias funcionan para regular la distribución de responsabilidad moral entre la pareja y el grupo.

4. El grupo. Las creencias sirven para promover la solidaridad del grupo al darle a la persona una identidad común.

Se cree que las creencias son funcionales (selectivamente). Esta idea surge desde una perspectiva evolutiva. Al principio de la historia de la humanidad el compartir creencias acerca de poderes

anímicos y naturalistas así como de magia, servirán para manejar emociones y producir estructuras cognoscitivas acerca de una gran área de ignorancia que se encuentra detrás de los sentidos y de la habilidad de hacer inferencias lógicas. Se asume que a las normas prescritas que se desarrollaron, eran mantenidas y modificadas con base en su efectividad, finalmente, las creencias se vuelven cada vez más especializadas para tratar con eventos de la vida cotidiana.

En un experimento reciente, Saffiotti (1990), probó la hipótesis de que las creencias funcionan de manera selectiva para dar estructura cognoscitiva, es decir, la idea de que las creencias se han hecho más o menos especializadas para confrontar los eventos de la vida. Él presentó a una muestra de alumnos Universitarios de nivel socioeconómico bajo-medio una serie de descripciones grabadas con diferentes eventos de la vida, en las cuales el sujeto debería inferir lo que le sucedería en cada situación. Había dos versiones de cada uno de los ocho tipos de eventos para los cuales sobre la base de la observación común e investigación previa se predecía que ciertas creencias eran diseñadas para promover estructuras cognoscitivas. Después de oír cada evento se les pedía a los sujetos que comentaran e interpretaran lo que había ocurrido. Los comentarios eran sometidos a un proceso de análisis de contenido y se analizarían las explicaciones y teorías sobre las razones por las que había sucedido el evento, atribuciones de responsabilidad evaluaciones del evento en término morales o materiales y otras estructuras cognoscitivas. Más particularmente, el análisis codificaba las creencias o teorías sobre creencias que los sujetos explícitamente mencionaban en sus comentarios. 65

Los resultados mostraron que existe correspondencia entre los tipos de eventos de la vida y las creencias escogidas por el sujeto para explicar o dar estructura cognoscitiva. Las creencias que se proveen dan una explicación normativa aproximada para los eventos de la vida fueron en realidad usados con el fin más frecuentemente que otras creencias. Es más encontró estas correspondencias selectivas en todos los 16 eventos de la vida presentados a los sujetos menos en dos.

La literatura que ha examinado la relación que existe entre la atracción y la similitud de creencias y actitudes con consistencias dignas de consideración, indica que existe una correlación positiva. Por ejemplo, Schooley (1936), descubrió que la correlación entre esposos y esposas respecto a las actitudes hacia el consumo y las actitudes hacia el control de natalidad eran de 0.61 y 0.58, respectivamente. También descubrió las correlaciones de varias escalas de la Escala de Valor de Allport-Vernon (teóricas, económicas, estéticas, políticas, religiosas) iban desde 0.23 hasta 0.45. Richardson (1940), descubrió que algunos parejas de amigos (en la edad escolar o adultos) mostraban mayor similitud (mayor correlación) en respuestas a la Escala de Allport-Vernon, que parejas escogidas al azar.

Byrne y Blaylock (1963), descubrieron que no sólo los esposos y esposas tienen actitudes políticas similares, sino que sobre estiman el grado de similitud que de hecho existe cuando esposos y esposas llenaron algunos cuestionarios sobre actitud política de acuerdo a como pensaban y como suponían que su cónyuge pensaría, las correlaciones de similitud supuestas oscilaron de 0.69 a 0.89, lo cual es significativamente superior.

Levinger y Breedlore (1966), obtuvieron resultados similares respecto a actitudes sobre la vida familiar. Descubrieron también que la satisfacción marital se correlacionaba en forma significativa con la similitud supuesta, pero no con la verdadera. 66

Por su parte Byrne (1962), estudio el efecto del número de actitudes similares sobre la atracción. Los sujetos primero respondían a la escala de seis puntos del favoritismo, indicando sus actitudes ante siete problemas (los matrimonios entre estudiantes que no se han graduado, el fumar, el integrar, el beber, el dinero como uno de los objetivos más importantes, el sistema de calificaciones de las universidades, el partido republicano frente al democrático). Dos semanas más tarde, se informó falsamente a los sujetos que las escalas de actitudes también se habían dado a otras personas y que el experimentador estaba interesado en determinar hasta que punto una persona puede formar juicios válidos respecto a otra con sólo conocer unas cuantas actitudes suyas. A cada sujeto se le dio un cuestionario que supuestamente había llenado otro. 67

En realidad, los cuestionarios se adaptaron especialmente para cada sujeto, de modo que el número de actitudes similares variaba; para algunos sujetos, el número de actitudes similares era siete, para otros seis, para otros cinco, cuatro, tres, dos, uno y cero. Después de examinar el cuestionario, cada sujeto llenaba una escala de juicios interpersonales en donde indicaba suposiciones acerca de la inteligencia, conocimientos de

66. *Ibid.* Op. Cit. Pp. 304-305.

67. Insko y Schoopler, J. (1980). Op. Cit. Pp. 305-306.

acontecimientos actuales de la persona que había llenado el cuestionario. Cada sujeto indicaba también hasta que punto le agradaría esta persona y en que medida le gustaría trabajar con ella en un experimento. Las últimas dos preguntas se usaban para evaluar la atracción. Los resultados indicaron un efecto altamente significativo de similitud de actitudes sobre la atracción. Tal como lo indicó Byrne (1969), a cada incremento de la similitud actitudinal corresponde un incremento de la atracción.

2.3. STATUS

Al igual que los factores anteriores, el status, es un aspecto que se vincula a la atracción interpersonal.

Cualquiera que sea el valor que aparentemente desea la mayoría de la gente, algunas logran más que otras, y hay quienes en absoluto participan.

La investigación de la estratificación estudia la clasificación jerárquica de la gente con respecto a los valores, y en que aspectos difieren y por qué. Cada jerarquía o estrato de una sociedad puede ser vista como tal en virtud del hecho de que todos sus miembros tienen oportunidades similares para alcanzar cosas y experiencias que son valoradas por objetos como automóviles, ingresos estables y altos, juguetes o casas; experiencias, como el ser respetado, tener un cierto nivel de educación, o el ser tratado amablemente. Pertenecer a un estado significa compartir con otras personas comodidades similares.

Se profundiza en los estratos de la gente que tiene probabilidades de vida similares, y se analizan las causas de su formación; esto llevará a encontrar cuatro claves importantes de todo el fenómeno, estas se llaman "Dimensiones de la Estratificación". Cada una proporciona una forma para clasificar a la gente de acuerdo con la oportunidad específica que tiene de obtener un determinado valor. Y todas estas en conjunto permiten explicar toda la amplitud de oportunidades.

Para Gerth (1984), estas dimensiones son: la ocupación, la clase, el poder y el status. 68

Por ocupación se entiende como el conjunto de actividades realizadas en forma más o menos regular, como fuente principal de ingresos.

La situación de clase está relacionada con la cantidad y la fuente (propiedad o trabajo) de ingresos, en la medida en que éstas afectan las posibilidades de la gente para obtener otros valores disponibles.

El poder se refiere a la realización de la voluntad de uno, aún cuando esta comprenda la resistencia de los otros y;

El status comprende el cumplimiento exitoso de las pretensiones de prestigio; se refiere a la distribución del respeto en una sociedad.

68. Gerth, H. C. y Wright Mills (1984). *Carácter y Estructura Social*. México. Paidós. Pp. 289.

Cada una de estas cuatro claves se pueden relacionar con la concepción de los órdenes y a su vez, con la estructura social.

Las relaciones conceptuales entre dimensiones y órdenes no son claramente sistemáticas; sin duda, la clase y la ocupación son formas de referirse a aspectos seleccionados de determinados roles en el orden económico. Pero cada uno de ellos puede estar profunda e intrincadamente incluida en los otros órdenes, como esfera.

El status, puede expresarse, hacerse efectivo o realizarse, en cualquier orden, y cada aspecto de este puede incluir diferentes órdenes institucionales. Esta esfera no esta necesariamente anclada en ningún orden; a menudo es la sombra de todos ellos y siempre la sombra de alguno.

Las posiciones más altas de diversos órdenes institucionales y jerarquías ocupacionales son cada vez más intercambiables, lo mismo que las posiciones inferiores y, los roles no especificados.

Cuando las estructuras sociales están en un proceso de cambio rápido, el status tiene menos probabilidades de determinar la conducta como fuente de ingreso, las ocupaciones se vinculan con las posiciones de clase dado que normalmente las ocupaciones tienen una cuota esperada de prestigio; dentro y fuera del trabajo son importantes para la posición de status.

Las bases sobre las cuales diversas personas pretenden prestigio, y las razones por las cuales otros aceptan esas pretensiones, incluyen la propiedad y el origen, la ocupación y la educación, el ingreso y el poder, es decir, todo lo que distingue a una persona de otra. En el sistema de status de una sociedad, estas pretensiones están organizadas como reglas y expectativas que gobiernan a quienes pretenden prestigio.

Las pretensiones de prestigio se expresan en todas sus manifestaciones, convenciones y formas de consumo que constituyen los estímulos de vida característicos de la gente en diversos niveles de status. Las cosas que se hacen y las cosas que no se hacen son las convenciones de status de los diferentes estratos.

Los miembros de los grupos de status más alto pueden vestir en formas distintas, seguir modas con diversos ritmos y regularidades, comer y beber en momentos especiales y en lugares exclusivos para la sociedad selecta. En diversos grados, valorar la apariencia elegante de ver que sus hijos e hijas se casen entre sí. Desde el punto de vista del status, el funeral como procesión ritual, es una indicación de prestigio, lo mismo que la lápida, la tarjeta de saludo, la designación de asientos en una cena o en la opera. La sociedad en las ciudades norteamericanas, los sistemas de presentación, el manejo de actividades filantrópicas, el registro social y el "Almanach de Gotha" - títulos de nobleza y emblemas heráldicos - reflejan y a menudo controlan, las actividades de status de los círculos más altos, en los cuales es común que prevalezca la exclusividad, la distancia, la frialdad y la benevolencia condescendiente hacia los de afuera.

Los roles principales de cualquier institución pueden ser la base para las pretensiones de status, y cualquier orden puede convertirse en el área social en el que se llevan a cabo estas pretensiones. En la sociedad el status se establece por la posición de clase económica, en la cual el orden económico es dominante.

La posición de clase alta facilita la característica de prestigio, y mucho más si la fuente de dinero es la propiedad. Ahora bien, aún cuando la posición de riqueza en las sociedades industriales modernas lleva a un incremento en el prestigio, los hombres ricos que acaban de ascender de niveles de clase más bajo pueden experimentar dificultades para abrirse camino en los círculos de status más altos.

La posición de riqueza permite la adquisición de un ambiente que, con el tiempo, llevará al desarrollo de las cualidades intrínsecas requeridas para tener alto prestigio en los individuos y en las familias.

Las ocupaciones que están mejor pagadas que comprenden más actividades mentales y poder supervisar a otros, colocan a la gente en niveles de prestigio más altos. Pero el poder total no siempre da prestigio.

El tipo de educación, lo mismo que la cantidad, es una base importante para el prestigio; las escuelas profesionales y el bachillerato forman damas y caballeros aptos para representar a su clase, por medio de estilos de vida que, en algunos círculos garantizan la diferencia de otros. En otros, círculos, la cantidad de habilidades intelectuales adquiridas por la educación es un punto clave para la estima. La preparación sola no es una base tan

uniforme de prestigio como lo es la preparación vinculada con ocupaciones muy estimadas.

Todas las variables que apoyan el status (origen, preparación sobre la base de la educación y experiencia, edad, antigüedad de residencia, de pertenencia a asociaciones, sexo, belleza, riqueza y autoridad) pueden combinarse en muchas formas. Estas combinaciones pueden ser muy complicadas.

No se puede dar por supuesto que el que pretende prestigio automáticamente lo recibe. La conducta de status no es tan armoniosa. Los otros pueden pensar que el pretendiente exagera su valor real, de ser considerado tímido o modesto. Por supuesto, es posible que ésta sea falsa. En realidad, la vanidad puede, a menudo, estar fortalecida por la adulación.

Los individuos que se espera que otorguen atención no reconocen la forma en que se expresan las pretensiones, y cuando otorgan prestigio sobre la base de su ingreso; pero aún cuando se le otorgue prestigio, esto no ocurre debido a su ingreso, sino, por ejemplo, debido a su educación y apariencia.

El status de toda minoría se manifiesta por su exclusión de ocupaciones específicas, de oportunidades educacionales, de clubes sociales, de áreas residenciales preferidas, así como por la resistencia del casamiento mixto con miembros de la sociedad mayoritaria. En esta situación el niño minoritario se da cuenta de su status. En su debido momento llega a experimentar el conflicto con los grupos mayoritarios como su conflicto, cuando los otros significativos le manifiestan estereotipos hostiles basados en él. Finalmente, intenta adaptarse a la situación de status en que se encuentra; y durante todo ese proceso se organiza en uno de los

diversos tipos de personalidad posibles. Los rasgos que tenga como persona madura de un status minoritario será un producto de su situación de status, de sus reacciones acumulativas frente a ella y a las interacciones con ella.

La organización estructura las posiciones de los individuos en relación con los otros, posiciones definidas en términos de status (que indica el lugar de un individuo en una estructura jerárquica) y de roles.

El rol, expresión dinámica de status, a parece como un conjunto organizado de conductas; pero no tiene sentido, como señala J. Maisonneuve (1973), solo si se actualiza en una relación concreta, ya que el ejercicio del rol no es solitario (no se es padre más que en una relación que se mantiene con el hijo o profesor en la que se mantiene con los estudiantes). 69

Ligado al concepto de posición se ha usado el de status, con el cual se ha identificado durante bastante tiempo, considerándolos como sinónimos. Esta noción, conjuntamente con la de rol o papel, fue introducida por Ralph Linton en 1936, en su obra Estudio del Hombre, definió el término status en función de la presencia de pautas culturales que rigen la conducta recíproca entre los individuos o entre grupos de individuos. 70

69. Dominique, E. M. (1992). La Interacción Social. Picard. Paidós. Pp. 95.

70. Salazar, J. M. (1992). Psicología Social. México. Trillas. Pp. 227.

Así, en abstracto, status sería una posición dentro de una pauta determinada, como agrega luego "... un conjunto de derechos y deberes", que corresponde a cualquier persona que tenga esa posición. Sin embargo, la noción tal como es descrita por él, implica una relación jerárquica que parece deducirse de su referencia al status de adulto y anciano en determinadas sociedades, al niño en las sociedades puritanas o a los religiosos e inclusive los relacionados con la edad. Por tal razón, se ha considerado al status como una relación evaluativa diferencial dentro de una secuencia continua que permite la existencia de diversos grados, de acuerdo con las acumulaciones de una cierta característica. 71

El mismo formula la noción de rol que complementa a la de status y de posición, de las cuales es inseparable y cuya distinción consideró solamente como académica, pues no puede haber status sin rol, y viceversa, tampoco rol sin status. En este sentido, el rol representa el aspecto dinámico del status y es definido en dos sentidos: Uno específico, por cuanto, todo individuo tiene una serie de funciones que se derivan de pautas diversas en las que participa y, un sentido general, por que todo individuo tiene asimismo un rol general; que representa la suma total de aquellas funciones y determina lo que el individuo hace por su sociedad y lo que espera de ella.

Esta noción de rol ha servido de núcleo sobre la base de la mayoría de las definiciones dadas posteriormente, como se desprende y del examen de algunas de ellas. Por ejemplo, Jean Staetzel (1965), lo define, en relación con el status, entendido

como sinónimo de posición, como el conjunto de comportamientos que los demás esperan legítimamente de una persona; Newcomb (1964), dice que es la serie de conductas que son más o menos características de todos, los ocupantes de cualquier posición; Parsons (1949), lo considera como el concepto que vincula el subsistema del actor, como entidad de conducta psicológica, con la estructura distintivamente social; y que se define para ese actor por las expectativas normativas de los demás miembros del grupo. 72

En tanto, Secord y Backman (1964), lo definen bajo el título de rol social, de una manera más sencilla, como tanto la posición como sus expectativas asociadas. Finalmente, para Sarbin (1969), lo entiende como el patrón de actitudes y acciones que toma la persona en situaciones sociales. 73

De igual manera, el status le da valor a una persona tal como se le estima por parte de la sociedad, derivándose de la categoría social o posición que ella ocupa.

Basándose en esta evaluación se presenta el grado en el cual su atributo se percibe en forma de característica, posición o rol, contribuyendo a los valores y necesidades compartidas por el grupo o la persona que le dio el status. Así, los atributos dependen de la persona que evalúa. Por ejemplo, algunas sociedades consideran como símbolo de status la belleza de la

72. Salazar, J. M. (1979). *Psicología Social*. México. Trillas. Pp. 228.

73. *Ibíd.* Op. Cit. Pp. 228.

mujer y las posesiones de riqueza. Estos atributos pueden dividirse en características más específicas; en este caso las características perceptuales tales como la forma y configuración de las características faciales y corporales.

Unicamente aquellos atributos que son evaluados de manera similar por la sociedad contribuyen al status.

Ciertas personas reciben un alto status en el grado en el cual sus atributos y comportamientos son remunerativos para una gran proporción de la sociedad. Los atributos que proveen las mayores recompensas a las personas están asociados con la máxima aprobación social y por lo tanto con el máximo status.

Pero otro elemento importante es que los atributos deben ser relativamente raros. Ciertas actividades que contribuyen a los valores más importantes del grupo que son llevadas a cabo por todos los miembros, y en esta situación ningún miembro gana una ventaja en términos de status.

Los individuos también reciben status según el grado en el cual se ve que reciben recompensas. Mientras una persona reciba ciertas cosas que son valoradas por nuestra sociedad, tales como un alto ingreso económico, recibirá un status alto. Esto parece derivarse de la tendencia de los individuos a evaluar a las personas de una manera consistente y global: la persona ha sido aclamada popularmente, le atribuirán un alto status.

El status proviene de la interacción. Los individuos reciben un status alto en el grado en que sus atributos son remunerativos para la sociedad. Para contribuir al status, sin embargo, tales atributos deben ser raros: solo aquellos que se consideran escasos pueden conferir status al individuo que lo posea. Mientras más se perciba a la persona recibiendo recompensas mayor será el status.

De manera similar, un status alto está asociado con poco costos, que a su vez contribuyen a la realización de los valores. Las inversiones de una persona, su historia pasada o su experiencia, también contribuyen al status.

Homans (1954), basándose en sus investigaciones, da una ilustración de cómo los sentimientos de injusticia se presentan cuando las investigaciones no son proporcionales a los resultados. Dos grupos de empleados en una compañía eléctrica eran las encargadas de los libros de cuentas y las cajeras. Los grupos recibían iguales sueldos y tenían la misma independencia pero, las encargadas de los libros tenían inversiones superiores en antigüedad y, conocimientos, y sus costos en términos de responsabilidad también intrínsecamente superiores, así como más variedad, esto no estaba en proporción con sus inversiones y costos mayores, de acuerdo con el principio de la justicia distributiva y se quejaron de la injusticia de que no se les pagara suficiente y de que no se les daba más independencia. 74

El hecho que los individuos comparan su posición en relación con la de otra persona sugiere la existencia de una condición que Homans (1961), llamó congruencia de status. Es aquella condición en la cual todos los atributos de status de una persona se consideran superiores, iguales o inferiores a los atributos correspondientes en otra persona. Es decir, sus evaluaciones son consistentes entre sí.

Además también explica los símbolos de status. Las características que inicialmente no tienen valor en este, pero que frecuentemente se ven asociadas con ciertos niveles del mismo, llegando a ser percibidas como símbolos. En una corporación de negocios el status de un ejecutivo está frecuentemente asociado con características tales como qué tan privada y grande es su oficina, el costo de sus muebles y el número de secretarías y teléfono que se asignaron. La importancia de los símbolos de status está ilustrada en el informe de una corporación en donde un ejecutivo de menor rango se mudó a la oficina que antes había sido ocupada por un vicepresidente asistente, en donde se envió a un trabajador para que recortara 30 centímetros de los lados de la alfombra de pared a pared, un símbolo de status reservado para los funcionarios de mayor rango (Hartley y Hartley, 1952). 75

Como parte básica del fenómeno de status está el proceso de comparación interpersonal. Mediante comparaciones periódicas con otras personas en como un individuo llega a desarrollar una idea clara de su status. Frecuentemente se compara con otros en términos de sus ingresos, posesiones, habilidades y otros atributos. Sin embargo, no se compara con

cualquier persona. Se sentirá enojado o molesto si ciertas personas ganan más dinero que él, pero los ingresos de otras personas no le interesan. Las personas con quienes un individuo se compara y el grado en el cual hace sus comparaciones están determinados por el principio de justicia distributiva, la percepción de su propio poder y las condiciones que le permiten la comparación.

Thibaut y Kelley (1959), han anotado varias condiciones bajo las cuales es posible hacer las comparaciones de status. **Primero**, cada persona debe ser capaz de observar los refuerzos, costos, e inversiones de otras personas, en tal forma que los pueda comparar con los suyos, **Segundo**, en relación con una autoridad más poderosa, cada persona debe tener aproximadamente el mismo poder para obtener recompensas o evitar costos. **Tercero**, una persona puede compararse con otra cuyos costos y ganancias no sean muy diferentes de los suyos. El principio de justicia distributiva sugiere un **cuarto** punto: las comparaciones se harán con personas que tienen inversiones similares, dada la creencia de que tales personas deben tener las mismas ganancias y los mismos costos. 76

La mayoría de las estructuras del status son bastante estables: Cada miembro pertenece al mismo nivel relativo durante un largo periodo de tiempo. La estabilidad es un producto de una serie de conjuntos de procesos.

Uno de estos conjuntos consiste en aquellos procesos que aseguran la congruencia del status y la justicia distributiva. Las fuerzas hacia la incongruencia o a la injusticia se resisten, dándole estabilidad al sistema. Un **segundo** conjunto de procesos contribuye a la estabilidad al aumentar el consenso de valores en el grupo. Ya que los atributos de status dependen de los valores del grupo, mientras mayor sea el consenso sobre los valores del grupo, mayor será la estabilidad del sistema. **Tercero**, la posición de una persona en la estructura del status le permite y la estimula a que se comporte de una manera que valida su status.

En parte los procesos de conversión de status incluyen el comportarse de tal manera que otras personas juzgaran al individuo de manera similar en varias dimensiones de status (Benoit y Smullyan, 1944). 77

La congruencia del status se ve ayudada por la tendencia de los procesos perceptuales a ser balanceados. El status será percibido de una manera global; las personas que sobre salen en una característica, se consideran como sobresalientes también en otra característica. Las personas presentadas en términos favorables en un aspecto son juzgadas favorablemente en otros aspectos. La idealización de los héroes es el ejemplo más común: no se esperan que ellos tengan rasgos o atributos por los cuales no se les puede admirar.

Estos fenómenos son consistentes con la teoría del balance propuesta por Heider y otros (1958). Benoit y Smullyan (1944), proponen otra tendencia, que es la de percibir a las personas que se consideran conjuntamente como teniendo un status igual. 78

La estabilidad del sistema es también parte de los factores externos que producen el consenso de valores. Las personas que tienen una posición alta en las varias dimensiones de status obviamente respaldaran los valores relacionados con esas dimensiones. Algo no tan obvio, sin embargo, es que las personas de status menor respaldan los mismos valores, aún cuando los valores estén relacionados con dimensiones en las cuales las personas son evaluadas en términos inferiores.

Las ideas de una persona sobre su propia ejecución en áreas específicas están relacionadas con aspectos más generales de su personalidad y de las evaluaciones que los otros hacen de él, y se han encontrado correlaciones bastante significativas entre la ejecución de una persona en varias áreas de estudio y su concepción personal de sus habilidades en general y en áreas específicas. Estas concepciones de la habilidad también se correlacionan con las ideas en las que los individuos tienen sobre lo que creen que otras personas piensan de sus habilidades.

Para Secord (1979), el status en la atracción interpersonal esta determinada por diversos factores: 79

78. *Ibíd.* Op. Cit. Pp. 277.

79. Secord, P. (1979). *Psicología Social*. México. Mc Graw-Hill. Pp. 278-279.

- 1) Aquellos con los cuales tiene mayor oportunidad de interactuar.
- 2) Aquellos que tienen características más deseables en términos de las normas y valores del grupo.
- 3) Los que son más semejantes a ella en actitudes, valores y características de extracción social.
- 4) Los que ella percibe que la prefieren o le atribuyen características favorables.
- 5) Aquellos que la ven como ella se ve a sí misma, y
- 6) Aquellos en cuya compañía han recibido gratificaciones de sus necesidades.

Las personas atractivas de status elevado, se perciben generalmente como más responsables de sus actos que las personas sin atractivo, de bajo status. Un estudio de Thibaut y Rieken (1955), proporciona una ilustración de cómo el status de la persona constituye una influencia de primera importancia en la interpretación de su responsabilidad en un acto. Se pidió a los sujetos de la experiencia que trataran de convencer a un auditorio compuesto de dos personas, un estudiante graduado y de status elevado y a un estudiante inferior de primer año, de dar sangre para la Cruz Roja. 80

Aunque los dos miembros del auditorio quienes en realidad eran cómplices del experimentador mostraron que habían sido convencidos, los sujetos reportaron que la persona de bajo status fue más fácil de persuadir. Es también digno de notarse que el aprecio del sujeto por el estudiante de status elevado fue mucho mayor que su aprecio por el estudiante de bajo status,

probablemente porque un acto de benevolencia que parece deberse a la libre voluntad, se aprecia más que el acto de benevolencia percibido como resultado inevitable de la coacción de responsabilidad refleja también la tendencia a generalizar a partir del yo.

Las características de los miembros de un grupo pueden explicar el hecho de que a menudo los individuos tengan un status de pertenencia en varios grupos; por ejemplo, si reciben alta preferencia en un grupo, también lo tendrán en otros grupos. Esto ocurre debido a que las mismas características facilitarán resultados favorables de costos y premios en casi cualquier grupo.

En particular cuando la persona tiene un atributo valorado igualmente por diversos grupos posiblemente su status de preferencia será similar en esos grupos. Esto no solamente ocurre por las implicaciones de costo y premios del atributo o del comportamiento en cuestión, sino también porque es posible que se crea que la persona posee también otros rasgos que se valoran bien en el grupo. Un ejemplo, es el atractivo físico.

Una diversidad de estudios ha demostrado que el atractivo físico es un determinante importante del status (Walster, Aronson y Layton, 1966; Byrne, Leondon y Reeves, 1968; Stroebe, Insko, Thompson y Layton, 1971). Las personas cuyos rasgos físicos se ajustan a las normas de atractivo físico dentro de una cultura particular suministran premios estéticos a los demás.

Pero, más allá de eso, los individuos perciben que la persona atractiva tiene también otros rasgos deseables (Berscheid y Walster, 1972). Existen tres factores que determinan cuales son las características individuales relacionadas con un status de preferencia: 1) Las características especiales de los otros miembros del grupo, 2) La propiedades del grupo, y 3) La situación general en que ocurre la interacción (Jennings, 1950; Bonney y col. , 1953). 81

El hecho de que el carácter del grupo afecta el status de preferencia se ilustra con el análisis de Homans que hace de ciertos hallazgos de Jennings en los cuales destaca que los rasgos dependen de quien los juzgué (Homans, 1961). 82

Durante el estudio con muchachas, se entrevistaron las directoras de una residencia y se tomó nota de los comportamientos que ellas aprobaban y desaprobaban con menos frecuencias y una frecuencia promedio indicó que, en la mayoría de los casos, las mismas características constituían un promedio para las directoras de residencias como para las jóvenes, Las directoras consideraban que las muchachas preferidas poseían rasgos aprobados y que las que recibían menos preferencias poseían los rasgos no aprobados.

81. Insko, C. y Schoopler, J. (1980). Psicología Social Experimental. México. Trillas. Pp. 318-319.

82. *Ibid.* Op. Cit. Pp. 457.

Homans (1961), concluyó que si a las directoras de residencias les resultaban recompensables la mayoría de las actividades de las muchachas de mayores preferencias, probablemente a las muchachas les resultaban recompensables todas sus propias actividades. Y mientras mejor valoraban las compañeras las actividades de una muchacha, mayor era la estima que tenía por ella. 83

También es posible relacionar un rasgo con el status de preferencia porque su posesión puede facilitar el logro de ciertos objetivos que comparten los demás miembros del grupo. Las características que popularmente se asocian con el liderazgo, tales como la inteligencia, los conocimientos, y la agresividad, podrían conducir a la popularidad en una situación en que la realización de determinada tarea sea altamente recompensable para el grupo.

Cuando las características individuales son actitudes, los individuos cuyas actitudes corresponden a las normas del grupo tienen un status de preferencia alto.

La persona cuyas actitudes y cuyos comportamientos corresponden a las normas suministran premios a muchos otros miembros del grupo a un costo muy bajo para ella.

83. Insko, C. y Schoopler, J. (1980). Psicología Social Experimental. México. Trillas. Pp. 458.

En otro estudio se encontró que la gente de status social alto tiende a provocar algo más de impacto (Mullen, 1985). Monroe Lefkowitz, Robert Blake y Jane Mouton (1955), demostraron el efecto del status haciendo que uno de sus asistentes, mal vestido y con el cabello desordenado, cruzará una calle de Austin, en Texas, cuando la señal indicaba "Espere". Su acción provocó en muy pocos transeúntes las ganas de impedirlo. Pero cuando el mismo asistente apareció engalanado como podría estarlo el presidente de un banco, el hecho de que hiciera caso omiso de la señal incitó a muchos más peatones a cruzar junto con él. 84

Michael Walker, Susan Hariman y Stuart Castello (1980), comprobaron que los transeúntes de Sydney cumplían de mejor agrado cuando se les acercaba un encuestador bien vestido, que si lo abordaba otro con ropas pobres. 85

Milgram (1974), comunica que en sus experimentos sobre obediencia los sujetos de posición social inferior tendían a aceptar con mayor agrado las órdenes del experimentador que los voluntarios de más alta posición. Luego de administrar los 450 voltios, por ejemplo, uno de los sujetos de 37 años, soldador giró hacia el experimentador y preguntó "¿Y qué viene después profesor?". Otro sujeto, profesor de una Facultad de Teología, desobedeció al llegar a los 150 voltios y luego de objetar: "Qué

84. Myers, D. (1996). Op. Cit. Pp. 580-582.

85. *Ibíd.* Op. Cit. Pp.583.

me expliquen por qué este experimento es más importante que la vida de una persona"; trato de técnico desalmado al experimentador y se embarcó en un debate acerca de la ética del experimento. Además se sugiere que quienes pertenecen a status superiores tienen preocupaciones morales algo diferentes. 86

La situación afecta la estructura afectiva que está influida por la distribución de las necesidades y recursos de la persona implicada. Cuales hayan de ser las características más importantes es algo que depende en parte de las personalidades y otras características particulares de los individuos implicados y de las alternativas de las que disponen para obtener satisfacción, lo mismo que las exigencias de la situación.

Así, cuando la situación afecta a la estructura resultante se determina la importancia de las características individuales y la frecuencia y facilidad de la interacción. Además, cuales sean las características importantes es algo que depende en parte de la historia pasada del grupo y de los valores que han surgido en este proceso histórico.

Se puede ver que en un estudio que realizó Newcomb (1961), un grupo de convivencia, se separa en dos de acuerdo con el origen urbano o rural. Los resultados demostraron que la separación vino acompañada por el desarrollo de estereotipos en términos de los cuales los miembros de cada grupo veían a los del

otro. Los estereotipos precipitaron el proceso de aumentar la separación respecto de los otros grupos y la atracción hacia el propio grupo dando a los miembros percepciones de la semejanza y diferencia que influye sobre la atracción. 87

Además encontró que la atracción se va haciendo más recíproca cuando hubo mayor familiaridad, particularmente entre las personas que no eran excesivamente populares o impopulares.

Otra tendencia similar es la que tienen las personas a preferir a quienes tienen un status de preferencia igual al propio. En otro estudio Homans (1961), en los hallazgos de Jennings (1950), encontró que las muchachas preferían como compañeras de descanso a otras muchachas que eran iguales a ellas en su status de vivir y trabajar, reflejando así esta tendencia. El razonamiento se basa en la relación entre las posiciones de dos estructuras sociométricas diferentes, una de las cuales representa el gusto o la atracción interpersonal y las otras evaluaciones de las contribuciones al grupo.

Otros trabajos como los de Newcomb, lo mismo que el de Backman y Secord, quienes también han publicado trabajos con evidencias de que las parejas mutuamente atraídas tienden hacia la igualdad de status de preferencias, indica que con el criterio indiferenciado del gusto se prefiere a quienes son iguales en status de atracción (Newcomb, 1961, Backman y Secord, 1964).

87. Insko, C. y Schoopler, J. (1980). *Psicología Social Experimental*. México. Trillas. Pp. 331.

Se puede considerar que la reciprocidad y la preferencia de personas que son semejantes al que escoge un status de preferencia se debe al resultado de la estabilización de relaciones en las cuales cada persona logra los mejores resultados posibles de premios y costos. 88

En otro estudio (Triands, Vissiliov y Thomanek, 1966), se demostró que los juicios de amistad con personas hipotéticas son más fuertes para la persona de estímulo que están más cercanas en status de preferencia a la persona que hace la preferencia. En algunas investigaciones se ha encontrado que las personas de menor status dirigen sus preferencias hacia status más altos y no hacia un status igual (Hurwitz, Zander y Hymovitch, 1960, Tagiuri, Kogan y Long, 1958). 89

Sin embargo, estas preferencias reflejan generalmente un deseo no recíproco de vincularse con una persona y no con la estructura de amistad que surge en un grupo. El examen de ciertas desviaciones de este estado de equilibrio identificará las fuerzas que tienden hacia el equilibrio. Se suponen dos cosas. Una es que el orden de las personas según su status de preferencia representa el orden del valor atribuido a su comportamiento y a sus otras características. La otra, por definición verdadera, es que el orden de status de preferencia refleja la cantidad de relaciones alternativas disponibles para cada miembro. A mayor número de personas que prefieran a una persona dada, mayor es el número de los que desean establecer una relación con ella.

88. Myers, D. (1996). Op. Cit. Pp. 228.

89. Insko, C. y Schoopler, J. (1980). Op. Cit. Pp.458.

Al considerar en primer lugar el caso de que la persona A, de bajo status, tiene atracción por la persona B, de alto status. La probabilidad de una relación mutuamente satisfactoria es baja, por que ambas pueden tener en ella resultados más bajos que en alguna otra relación alternativa. Posiblemente el provecho de B en esa relación sea relativamente baja debido a poco valor del comportamiento de A. En tal caso cabría esperar que no continuará la relación.

Bajo ciertas circunstancias B podría exigir a un comportamiento que tenga alto valor para ella. Pero A tiene un bajo status de preferencia, ese comportamiento no sería típico suyo y normalmente se produciría un alto costo para A. Si esto sucediera, las ganancias de A serían bajas, A se retiraría de la relación. Una relación como esa sólo se daría en casos en que no se cumplieran las suposiciones iniciales antes mencionadas, como en el caso de que algunos aspectos del comportamiento de A, tengan un valor particular para B, pero no para otros, y que ese comportamiento se pueda producir a bajo costo para A, o, finalmente, cuando B no pueda establecer relaciones alternativas mejor valoradas debido a una evaluación imprecisa de sus alternativas o por cualquier otra razón.

El hecho de que los movimientos hacia la reciprocidad e igualdad del status den preferencia entre las personas se pueda observar en una etapa temprana en la formación de un grupo; particularmente en los niveles de fuerte atracción, indica que las personas pueden llegar a medir sus posibilidades en lo referente a los resultados satisfactorios dentro de la relación. Sin duda, esto proviene de las experiencias previas en relaciones con personas con status notablemente diferentes que han producido pocas ganancias. Probablemente, los amoríos de la adolescencia, caracterizados por ausencia de reciprocidad y de igualdad, proporcionan un entrenamiento útil y llevan a las personas que

están en el proceso de conquista a seleccionar y enamorarse de personas cuyo valor en el mercado del matrimonio es bastante semejante.

Existe cierta evidencia experimental de acuerdo con estas especulaciones. En la selección de compañeros de trabajo dentro de un experimento de laboratorio y en la selección de compañeros de habitación, las preferencias de los individuos reflejaron una transición entre la deseabilidad de la otra persona y la valoración de su disponibilidad (Rosenfeld, 1964; Betchel y Rosenfeld, 1966). Es de suponer que los individuos habían aprendido que apuntar demasiado alto conduce al rechazo o a una relación no satisfactoria. 90

Hubo un estudio en el cual no se encontró respaldo para el proceso de transacción (Walster y col.; 1966). Unos estudiantes de Universidad asistieron a un baile en el cual se les dispuso en parejas al azar y no mostraron esa tendencia. Buscaban y gustaban de las personas que eran físicamente más atractivas, pero, al contrario de lo que se esperaba, su propio atractivo no influyó sobre sus preferencias. Posiblemente, la novedad de la situación y el hecho de que ésta no implicaba un compromiso serio atenúa la tendencia a moderar las preferencias con consideraciones realistas.

En un estudio más reciente, se pidió a los individuos que calificaran fotografías de personas que variaban en su atractivo en términos de su deseabilidad en una serie de características que incluían el convenir una cita (Stroebe y otros, 1971). En comparación con los sujetos que se calificaron así mismos como atractivos, los que se calificaron como no atractivos con más frecuencia, resultaron menos atractivos para los demás y para una cita. 91

Entonces, el proceso de compromiso consiste en un conjunto de ajustes dentro de las relaciones de los miembros de un grupo que tienden a alcanzar uno estado de equilibrio en el cual se eleve al máximo el resultado de los premios y costos de cada persona. Este estado de equilibrio se caracteriza por muchas preferencias mutuas, especialmente entre personas con un status de preferencia igual.

RESUMEN

Como ya se menciona en el resumen del capítulo uno, la teoría de la selección secuencial es la que engloba un mayor número de factores, entre los cuales se encuentran los descritos: Atractivo Físico, Status y Creencias. Los dos primeros pertenecen a la primera fase de la teoría que corresponde al nivel básico en donde se busca la similitud y el último a la segunda fase, que se presenta siempre y cuando se considere al compañero como una persona potencial, para que de esta manera también se manifieste la similitud. Recordando que existe una tercera fase que establece la probabilidad de que la relación continúe a largo plazo cubriendo las necesidades complementarias.

91. *Ibíd.* Op. Cit. Pp. 457-458.

Así mismo, hay que enfatizar que no sólo esta teoría ha estudiado la importancia de estos factores en la atracción interpersonal, por lo que los elementos a considerar han tenido un desarrollo bajo otras posturas que permiten ampliar la visión de estos que del mismo modo han servido de apoyo para el desarrollo que ha tenido esta teoría.

Por ejemplo, la apariencia se ha considera la base de la Atracción Interpersonal, por lo que se ha dicho que resulta necesario mantener la apariencia para que la atracción interpersonal de lugar a relaciones positivas y duraderas.

La palabra atractivo, se refiere a aspectos superficiales de una persona. Reis, Nezlek y Wheeler (1980), comprobaron que la apariencia conlleva a la compañía y amistad con otras personas y como los autores anteriores, muchos se han dedicado a hacer estudios acerca de este factor entre los que se puede mencionar como los más importantes a: Dion (1974), quien creía que el atractivo físico traía ventajas desde muy temprana edad, hizo un experimento en ese mismo año en un jardín de infantes con niños de cuatro a seis años y encontró que los niños seleccionaban y preferían más a compañeros atractivos.

Lindgren (1979), por su parte, hizo investigaciones sobre el aspecto físico y dijo que este factor esta influido por la cultura. Brody (1981), demostró el papel que juega el buen aspecto en la conducta de la atracción, su estudio fue con jóvenes que tenían que hablar por teléfono y describir si eran o no atractivas, las personas que se juzgaban atractivas eran clasificadas como equilibradas, sociales y vivaces.

Sigall y col. (1973), observaron que cuando un hombre esta relacionado con una mujer atractiva produce impresiones globales mucho más favorables en la gente y se le aprecia más que cuando está relacionado con una mujer que no es atractiva. Coombs y Kenkel (1966), reportaron que los hombres se interesan más por el atractivo físico que las mujeres. Sin embargo concuerdan en que a las mujeres les interesa más un compañero de posición elevada.

Las creencias por su parte han participado en el desarrollo de la humanidad. En psicología social, hay poca información de este factor y por tal motivo fue necesario hacer una revisión de las investigaciones realizadas al respecto; por ejemplo, la clasificación elaborada por Pepitone (1991), en donde clasifica a las creencias por su importancia central en la conducta social humana y llama a las creencias religiosas, por que incluye objetos, lugares y eventos sagrados, otra de ellas las creencias sobrenaturales que incluye al destino (con quien se va a casar), brujería (para conseguir a la pareja), suerte (encontrarse con esa pareja) y casualidad (un encuentro casual con la persona ideal). Las creencias psicológicas por su parte se refieren a procesos mentales que facilitan los resultados (encuentro determinado con su pareja ideal) y las creencias morales que se relacionan con la justicia y esta desde el punto de vista de Lerner y Matthews (1967), mediadora de la atracción interpersonal.

Así mismo, hay que considerar como menciona Saffiotti (1990), que las creencias funcionan de manera selectiva para dar estructura cognoscitiva, es decir, las creencias se han hecho más o menos especializadas para confrontar los eventos de la vida. Por tal motivo, es importante para la investigación saber si participan las creencias en relación con la atracción interpersonal.

El status, al igual que los factores anteriores se ha vinculado a la atracción interpersonal, y las variables que apoyan al status, pueden combinarse en muchas formas. Estas combinaciones pueden ser complicadas, es decir, por ejemplo, Gerth (1984), en las Dimensiones de la Estratificación, define al status como aquel que comprende el cumplimiento exitoso de las pretensiones de prestigio, el cual se refiere a la distribución de respeto en una sociedad. Esto lleva a la relación que existe entre el status y la estructura social y la relación entre el status y las pretensiones de prestigio.

La estructura social está en un proceso de cambio rápido, el status tiene menos posibilidades de determinar la conducta como fuente de ingresos, las ocupaciones se vinculan con las posiciones de clase dado que normalmente las ocupaciones tienen una cuota esperada de prestigio; dentro y fuera del trabajo son importantes para la posición de status. Las pretensiones de prestigio se expresan en todas sus manifestaciones y formas de consumo que constituyen los estímulos de vida característicos de la gente en diversos niveles de status. Las cosas que se hacen y las cosas que no se hacen son las conveniencias de status de los diferentes estratos, es decir, el status proviene de la interacción.

Esto puede verse ilustrado por Homans (1954), basándose en sus investigaciones, da una ilustración de cómo los sentimientos de injusticia se presentan cuando las investigaciones no son proporcionales a los resultados.

El hecho que los individuos comparan su posición en relación con la de otra sugiere la existencia de una condición que Homans (1961), llamó congruencia de status, en la cual todos los atributos de status de una persona se consideran superiores, iguales o inferiores a los atributos correspondientes en otra persona, es decir, sus evaluaciones son consistentes entre sí. Thibaut y Kelley (1959), han notado varias condiciones bajo las cuales es posible hacer las comparaciones de status.

Newcomb (1961), Backman y Secord (1964), han publicado evidencias de que las parejas mutuamente atraídas tienden hacia la igualdad de status de preferencias, lo cual indica que con el criterio indiferenciado del gusto se prefiere a quienes son iguales en status de atracción interpersonal. El hecho de que los movimientos hacia la reciprocidad e igualdad del status de preferencia entre las personas se pueda observar en una etapa temprana de la formación de un grupo; particularmente en los niveles de fuerte atracción interpersonal, lo cual indica que las personas pueden llegar a medir sus posibilidades en lo referente a los resultados satisfactorios dentro de la relación.

Sin duda, esto proviene de las experiencias previas en relaciones con personas con status notablemente diferentes que han producido pocas ganancias. Probablemente, los amoríos de la adolescencia, caracterizados por ausencia de reciprocidad y de igualdad, proporcionan un entrenamiento útil y llevan a las personas que están en el proceso de conquista a seleccionar y enamorarse de personas cuyo valor en el mercado del matrimonio es bastante semejante.

Así, el status en su relación con la atracción interpersonal, se ha visto determinada por diversos factores. Y quizá el trabajo más representativo entre estas dos variables se ve reflejado en lo propuesto por Secord (1979), en donde el status en la atracción interpersonal esta determinada por los siguientes factores: aquellos con los cuales tiene mayor oportunidad de interactuar, aquellos que tienen características más deseables en términos de las normas y valores de grupo, los que son más semejantes a ella en actitudes, valores y características de extracción social, los que ella percibe que la prefieren o le atribuyen características favorables, aquellas que la ven como ella se ve así misma y aquellos en cuya compañía han recibido gratificaciones de sus necesidades.

CAPITULO TRES

METODOLOGIA

3. OBJETIVO

La investigación tiene como finalidad conocer si la atracción de acuerdo con la teoría de la selección secuencial está condicionada por el atractivo físico, creencias y status.

3.1. Planteamiento del problema

¿ Condicionan el atractivo físico, las creencias y el status a la atracción interpersonal en estudiantes de la F.E.S Zaragoza?

3.2 Hipótesis Conceptual.

La atracción interpersonal se presenta inicialmente por la semejanza en aspectos básicos (status, religión, raza, educación, etc.) y posteriormente se busca también la similitud en valores personales (opiniones y creencias acerca de la importancia de la religión, el ganar y gastar dinero, etc.) y, finalmente la complementariedad comenzará a tener un papel importante en el valor que tiene la relación y la permanencia en ella si su pareja también cubre las necesidades complementarias (atención, mimos, cuidados, etc.) (Kerckhoff y Davis, 1962). 92

92. Sternberg, R., (1990). Op. Cit. Pp. 295-333.

3.3 Hipótesis de Trabajo.

El atractivo físico, creencias y status condicionan a la atracción interpersonal en estudiantes.

3.4 Definición Conceptual de Variables.

Variables Independientes.

Atractivo Físico: Características físicas de otros que afectan la percepción y las asociaciones hacia ellos; expresadas algunas veces como tendencia estereotipada a creer que la gente atractiva posee características deseables (Dion, Berscheid y Walster, 1972). 93

Creencias: Eslabón cognoscitivo entre un objeto y un atributo o una característica. Es una probabilidad subjetiva, es decir, una estimación de probabilidad de que un objeto personal posea el atributo (Fishbein, Ajzen, 1975). 94

Status: Es el grado en el cual una persona posee características valiosas para la sociedad en la que vive (Brown, 1965). 95

93. Bueno, M. (1985). Op. Cit. Pp. 70.

94. Perlman, D. (1987). Op. Cit. Pp. 75.

95. *Ibíd.* Op. Cit. Pp. 325.

Variable Dependiente

Atracción Interpersonal: Es la tendencia o predisposición del individuo a otra persona o símbolo de esa persona en una forma positiva o negativa (Walster y Walster, 1978). 96

3.5 Definición Operacional de Variables.

Variables Independientes

Atractivo Físico: el conjunto de respuestas obtenidas en la escala del instrumento elaborado que integran este factor.

Creencias: el conjunto de respuestas obtenidas en la escala del instrumento elaborado que integran este factor.

Status: el conjunto de respuestas obtenidas en la escala del instrumento elaborado que integran este factor.

Variable Dependiente

Atracción Interpersonal: El Total de la suma de respuestas de los sujetos en las variables, divididas entre sí, en la elaboración del instrumento.

METODO

3.6 Criterio de Selección de la Muestra.

La muestra estuvo constituida por 200 sujetos (100 hombres y 100 mujeres), cuya edad oscilaba entre 17 y 28 años, con la condicionante de que fueran estudiantes de la F. E. S. Zaragoza. El muestreo fue no probabilístico accidental, por cuota.

3.7 Instrumento

El instrumento que se aplicó fue una escala actitudinal de tipo Likert. El cuestionario de actitud es una escala de clasificación y mide la actitud que posee una persona hacia otra en particular involucrando predisposiciones a pensar, sentir y a comportarse de cierta manera con la otra persona (Kerlinger, 1987). 97

Existen diversos instrumentos construidos que estudian a la atracción interpersonal. Sin embargo, pocos han sido validados con la población mexicana por lo cual se procedió a construir uno a fin de responder adecuadamente a las características de la población, para ello se llevo a cabo el procedimiento realizado por Reyes Lagunes y Espinoza Fuentes (1995), que se describe a continuación: 98

97. Kerlinger, F. (1987). Investigación en el Comportamiento en México. Interamericana. Pp. 20

98. Reyes, L. y Espinoza, F. (1995). La evitación al éxito: Validación y Calificación de E. E. E. Revista de Psicología Social y Personalidad, 2, Pp. 74-76.

3.7.1 Validez de Contenido.

La primera etapa del proceso correspondió a la validación del contenido, la cual se realizó en cuatro fases.

I.- Fase Exploratoria. Se inició esta fase con la identificación de la atracción interpersonal así como a la consulta de fuentes documentales. Por medio de esto se identificaron indicadores de cada una de las dimensiones (atractivo físico, creencias y status)de estudio.

II.- Fase de Construcción. A continuación, siguiendo el procedimiento de Nunnally (1991), se elaboraron 9 reactivos por cada dimensión con su respectiva negación, dando un total de 54 reactivos que evaluaban los tres factores de la variable independiente a manera de afirmación con una escala de respuesta de 1 a 6. (Anexo I). 99

III.- Fase de Piloteo. El instrumento piloto, fue aplicado a una muestra de 270 estudiantes (135 mujeres y 135 hombres), debido a que un mayor número de sujetos da una mayor distribución de los datos, y los estudiantes correspondieron a diversas carreras (Administración, Antropología Social, Alimentos, Bioquímica Industrial, Biología, Biomedica, Cibernética, Computación, Ciencias Políticas, CBC, Electrónica, Energía, Economía, Etiología, I.E.C., Filosofía, Física, Historia, Hidrobiología, Letras Hispánicas, Matemáticas, Medicina, Psicología social, Sociología, y Química) de la UAM Iztapalapa, seleccionados todos ellos de una forma accidental, los ítems estuvieron contruidos en dos aspectos:

a) Ficha Sociodemográfica.

b) Escala Actitudinal.

3.7.2 Validez de Constructo y Confiabilidad del Instrumento.

Para validar el instrumento se realizó el análisis estadístico propuesto por Espinoza y Reyes (1996), que permitió depurar las aseveraciones con un proceso matemático de aquellos reactivos que no resistieron el análisis correspondiente a saber:

I. Análisis de Distribución, Medidas de Tendencia Central y Dispersión.

II. Poder Discriminativo.

III. Confiabilidad Total de la Prueba.

IV. Correlación de Pearson.

V. Factorial.

I) Análisis de Frecuencias: Debido a que se realizó un análisis inferencial con los datos, se realizó el estadístico de la media y desviación estándar, en tanto que el nivel de medición del instrumento fue de tipo intervalar.

Para seleccionar los reactivos se tomó como criterio una distribución simétrica tendiente a lo normal, tomando en cuenta que es un indicador de la agrupación de las frecuencias (simetría = 0), además se considero la curtosis por que muestra lo plano o picudo de la curva (curtosis = 0). Por tanto, se eliminaron aquellos reactivos cuya distribución de respuesta marco un acentuado sesgo a alguna de las seis opciones de respuesta y tuvo un valor lejano a cero en la asimetría y curtosis.

II) Análisis de Poder Discriminativo: Continuando con el análisis de validez de cada reactivo, se identificaron estos y se captaron los extremos opuestos de actitud de contenido, es decir, los reactivos redactados en forma positiva y negativa, para ello se realizó una recodificación de puntuaciones obtenidas en los reactivos y se obtuvo la calificación total hacia el instrumento.

Esta calificación total permitió identificar el 75% más alto contra el 25% más bajo formados como actitudes positivas y negativas en la puntuación total. Para seleccionar el reactivo, con una significancia igual o menor a 0.05 la diferencia representara una distribución tendiente a la normal. La prueba que se empleó para ello fue la "t" Student.

III) Análisis de Confiabilidad. Este análisis se realizó a través del Alfa de Cronbach, que permitió identificar los reactivos cuyo índice de confiabilidad era cero y 1, donde el coeficiente cero significa confiabilidad nula y el 1 el máximo de confiabilidad.

IV) Análisis de Correlación de Pearson. Se captaron los reactivos con extremos opuestos que tuvieran un valor $p \leq 0.05$, siendo el coeficiente significativo al nivel del 0.05.

V) Análisis Factorial. Se efectuó una rotación de tipo Varimax para explorar la configuración matemática y conceptual de los reactivos en las dimensiones.

Los criterios tomados en cuenta para aceptar una configuración factorial como descriptiva de alguna dimensión del fenómeno estudiado fueron el que debía presentar un Eigen Value = o $>$ a 1; explicando un grado significativamente importante de varianza y describir conceptualmente un aspecto del fenómeno en forma clara.

3.7.3 Análisis de Resultados de la Validación del Instrumento:

En el análisis de frecuencias realizados para elegir reactivos con mejor distribución teórica, se obtuvieron 40 reactivos. Un reactivo se consideró satisfactorio si el 75% de las respuestas se evitaba cayera en los extremos de los puntajes 1, 2, 3, o 4, 5, 6. Posteriormente se elabora un análisis discriminativo para cada reactivo comparando el 25% de los sujetos con puntaje más alto contra el 25% con puntajes más bajos a través de la prueba "t" Student.

Finalmente se realizó el análisis factorial de componentes principales con rotación Varimax para explorar las configuraciones matemáticas y conceptuales de los reactivos en las dimensiones, los reactivos con peso factorial mayor a $+0.30$ se tomaron en cuenta para conformar cada factor, los factores con valor Eigen mayor a 1.0 se estimaron en el análisis. Se aplicó el análisis de confiabilidad Alfa de Cronbach (0.8400) para verificar la consistencia interna del instrumento (Anexo III).

El análisis factorial proporcionó tres factores de funcionamiento que explican el 62.7% del total de la Varianza. El factor 1 contiene 22 reactivos, se le llamó "Posición", se refiere a la dimensión de **status** que contiene los siguientes indicadores prestigio, posición económica y social, habilidad, experiencia, dependencia y apariencia; el factor 2 se compone de 13 reactivos, se le denominó "Ideas", se refiere a la dimensión de **creencias** conteniendo los siguientes indicadores emociones, simpatía, seguridad y diferencias y el factor 3 tiene 5 reactivos se le asigno el nombre de "Físico" y se refiere a la dimensión de **atractivo físico** conteniendo los siguientes indicadores belleza, sentido del humor, físico, apariencia y simpatía.

3.8 Tipo de Investigación

Se empleo una investigación de campo de corte transversal o transeccional correlacional, considerando que se emplea cuando se recolectan datos en un sólo momento dado y en un tiempo único, siendo su propósito describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado. (Hernández, R., Fernández C. y Baptista, P., 1997). 100

100. Hernández R., Fernández, C., y Baptista, P., 1997. Metodología de la Investigación. Editorial Mc Graw-Hill. Pp.191-192.

3.9 Procedimiento

El trabajo final de campo se efectuó con 200 estudiantes (100 hombres y 100 mujeres) con un rango de edad de 17 a 28 años, correspondientes a las carreras de Psicología, Medicina, Odontología, Enfermería, Biología, Químico Fármaco Biólogo e Ingenieros Químicos; Todas ellas correspondientes a la F.E.S. Zaragoza (Campus I y II). La muestra se determinó de manera no probabilística por accidente (Campbell, 1966) y la aplicación se llevó a cabo individualmente en áreas de esparcimiento con las instrucciones siguientes:¹⁰¹

“Facultad de Estudios Superiores Zaragoza, realiza una investigación para conocer los componentes que conforman la atracción interpersonal en los estudiantes, pidiéndoles que contesten el cuestionario que se les proporciona. La información será manejada confidencialmente por lo que no es necesario que anote su nombre.

Se agradece la colaboración prestada”.

Las opciones de respuesta al instrumento eran seis: 1.- Totalmente de Acuerdo; 2.- De Acuerdo; 3.- Moderadamente de Acuerdo; 4.- Moderadamente en Desacuerdo; 5.- En Desacuerdo y 6.- Totalmente en Desacuerdo.

101. Campbell, D. (1966). Diseños Experimentales Y Cuasiexperimentales en la Investigación Social. Buenos Aires. Amorroutu. Pp. 26.

RESULTADOS

Los resultados de la aplicación del instrumento validado en la muestra de estudiantes de la FES Zaragoza, fueron analizados estadísticamente a través de una Correlación de Pearson para determinar la relación entre las variables medidas y las diferencias significativas entre las medias, del mismo modo se utilizó el Análisis de Varianza (One Way), para este fin y para la conformación de los grupos. Sin embargo, debido a que la prueba no indica en que grupo se encuentra la diferencia con significancia. Se realizó adicionalmente cada par de medias a través de la Prueba de Duncan de Múltiples Rangos (Anexo II).

4. ANALISIS DE CORRELACION DE PEARSON

A continuación se muestra el análisis de Correlación de Pearson realizado a través del paquete estadístico SPSS para MS WINDOWS, versión 6.1.

ATRACCION INTERPERSONAL	CREENCIAS (IDEAS)	STATUS (POSICION)	ATRACTIVO FISICO (FISICO)
r	.7411 $\alpha = .000$.8926 $\alpha = .000$.6304 $\alpha = .000$
r ²	.5492 $\alpha = .000$.7967 $\alpha = .000$.3974 $\alpha = .000$

Tabla No. 1: Los datos indicaron que la Correlación de Pearson entre las variables se reportaron a un nivel de significancia de $p=0.000$.

En está también se mostró que hay relación entre la variable creencias y la atracción interpersonal con una correlación positiva media ($r=.7411$), con una variación ($r^2=.5492$). Es decir, las creencias contribuyen a explicar el 32.73% de la variación de la atracción interpersonal.

El físico por su parte, presenta una correlación positiva media con la atracción interpersonal de ($r=.6304$), con una variación de ($r^2=.3974$), que explica el 27.85% de la variación del físico en la atracción interpersonal.

El status y la atracción interpersonal demuestran una Correlación positiva considerable ($r=.8926$) y una variación de ($r^2=.7967$), que contribuye a explicar el 39.42% de la variación del status en la atracción interpersonal.

4.1 ANALISIS DE VARIANZA UNIDIRECCIONAL (ONE WAY)

Se muestran los resultados obtenidos en el análisis de Varianza Unidireccional (One Way) realizado a través del paquete estadístico SPSS para MS WINDOWS versión 6.1, para establecer las diferencias entre las medias y la significación en las distribuciones de los grupos.

ATRACCION INTERPERSONAL-POSICION					
	gl	SUM 2	MED 2	F RATIO	F PROB
ENTRE GRUPOS	3	31.5258	10.5086	123.1418	.001
INTRA GRUPOS	196	16.6887	.0851		
TOTAL	199				

Tabla No. 2: El análisis de Varianza Unidireccional (one way), entre la variable dependiente Atracción Interpersonal y la variable independiente Posición, se mostró una diferencia estadísticamente significativa entre los grupos ($F=123.1418$, $\alpha=.001$).

ATRACCION INTERPERSONAL-IDEAS					
	gl	SUM 2	MED 2	F RATIO	F PROB
ENTRE GRUPOS	3	23.1688	7.7229	60.4371	.001
INTRA GRUPOS	196	25.0457	.1278		
TOTAL	199	48.2145			

Tabla No. 3: El análisis de Varianza Unidireccional (one way), entre la variable dependiente Atracción Interpersonal y la variable independiente Ideas, se mostró una diferencia estadísticamente significativa entre los grupos ($F=60.4371, \alpha=.001$).

ATRACCION INTERPERSONAL-FISICO					
	gl	SUM 2	MED 2	F RATIO	F PROB
ENTRE GRUPOS	4	17.6862	4.4216	28.2428	.001
INTRA GRUPOS	195	30.5283	.1566		
TOTAL	199	48.2145			

Tabla No. 4: El análisis de Varianza Unidireccional (one way), entre la variable dependiente Atracción Interpersonal y la variable independiente Físico, se mostró una diferencia estadísticamente significativa entre los grupos ($F=28.2428, \alpha=.001$).

4.2 ANALISIS DE LA PRUEBA DE DUNCAN DE MULTIPLES RANGOS

Debido a que el análisis de Varianza Unidireccional (One Way), indicó en cual de las medias existieron diferencias se realizó la Prueba de Duncan de Múltiples Rangos, para precisar en que grupos se encuentran estas diferencias. Empleada a través del paquete estadístico SPSS para MS WINDOWS versión 6.1.

ATRACCION INTERPERSONAL-POSICION (STATUS)					
GRUPO	1	2	3	4	5
1					
2					
3		0.6786			
4		1.1629	0.4843		
5		1.7913	1.1134	0.6291	
MEDIAS		2.6098	3.2884	3.7727	4.4018

Tabla No.5: La Prueba de Duncan de Múltiples Rangos a un nivel de significación de 0.05, resultó significativo sí la diferencia entre las medias era ≥ 0.2063 y está solo fue en las medias de los grupos 3, 4 y 5, en sus asociaciones con los grupos 2, 3 y 4, para el caso de la variable independiente Posición y la variable dependiente Atracción Interpersonal.

ATRACCION INTERPERSONAL-IDEAS (CREENCIAS)					
GRUPO	1	2	3	4	5
1					
2					
3	0.957	0.5685			
4	1.3691	0.9719	0.4034		
5					
MEDIAS	3.2602	3.6574	4.2259	4.6293	

Tabla No.6: La Prueba de Duncan de Múltiples Rangos a un nivel de significación de 0.05, resultó significativo sí la diferencia entre las medias era ≥ 0.2528 y está solo fue en las medias de los grupos 3 y 4, y en sus asociaciones con los grupos 1, 2, y 3, para el caso de la variable independiente Ideas y la variable dependiente Atracción Interpersonal.

ATRACCION INTERPERSONAL-FISICO					
GRUPO	1	2	3	4	5
1					
2	0.446				
3	0.9533	0.5073			
4	1.1701	0.7241	0.2168		
5	1.2744	0.8284			
MEDIAS	3.0915	3.5375	4.0448	4.2616	4.3659

Tabla No.7: La Prueba de Duncan de Múltiples Rangos a un nivel de significación de 0.05, resultó significativo sí la diferencia entre las medias era ≥ 0.2798 y está solo fue en las medias de los grupos 2, 3, 4 y 5 y en sus asociaciones con los grupos 1, 2, y 3, para el caso de la variable independiente Físico y la variable dependiente Atracción Interpersonal.

DISCUSION

Los resultados obtenidos de la Correlación de Pearson mostraron que la hipótesis de investigación (el atractivo físico, creencias y status condicionan a la atracción interpersonal en estudiantes de la FES Zaragoza.), es aceptada debido a que existió un índice considerable de relación entre las variables medidas.

A) STATUS

Los datos encontrados en la relación de la atracción interpersonal y el status (posición), mostraron una correlación positiva considerable, lo cual indica que los estudiantes de la FES Zaragoza con altos valores de status tendieron a mostrar altos valores de atracción interpersonal. Al mismo tiempo se realizó el Análisis de Varianza Unidireccional (One Way), la cual mostró que entre la Variable Independiente Posición (status), y la Variable Dependiente Atracción Interpersonal, existe una diferencia significativa entre sus puntuaciones y varía más de lo que pueden variar las puntuaciones entre las respuestas del mismo grupos, es decir, se presento una homogeneidad intragrupo y una heterogeneidad intergrupo.

Estos resultados son interpretados a través de la teoría de la Selección Secuencial, debido a que es uno de los aspectos básicos que operan en las etapas tempranas de la atracción interpersonal (Kerchkoff y Davis, 1962).

Así mismo, para Secord (1979), el status en la atracción interpersonal esta determinado por diversos factores entre ellos: aquellos con los cuales tiene mayor oportunidad de interactuar, aquellos que tienen características más deseables en términos de las normas y valores de grupo, los que son más semejantes a ellos en actitudes, valores y características de extracción social, los que ellos perciben que lo prefieren o le atribuyen características favorables y aquellos que lo ven como el se ve así mismo y aquellos en cuya compañía han recibido gratificaciones de sus necesidades. En particular cuando la persona tiene un atributo valorado sugiere la existencia de la condición que Homans (1961), llamó congruencia de status, en la cual todos los atributos de status de una persona se consideran superiores, iguales o inferiores a los atributos correspondientes en otra persona. Es decir, sus evaluaciones son consistentes entre sí y estos serán balanceados por la tendencia de los procesos de percepción del individuo.

Las dimensiones del status valoradas en el cuestionario por los estudiantes mostraron que los indicadores del status (prestigio, posición económica y social, la habilidad, la experiencia, la dependencia y la apariencia), entre ellos son considerados con altos valores para que se asocian a la atracción interpersonal.

B) CREENCIAS

Por su parte las creencias y la atracción interpersonal mostraron una correlación positiva media, lo cual indica que los estudiantes de la FES Zaragoza con altos valores de creencias tendieron a mostrar altos valores de atracción interpersonal. Así mismo, el Análisis de Varianza Unidireccional (One Way), con la Variable Independiente Ideas (creencias) y la Variable

Dependiente Atracción Interpersonal, mostraron diferencias significativas entre sus puntuaciones representando una homogeneidad intragrupo y una heterogeneidad intergrupo.

Este factor visto desde la teoría de la selección secuencial se considera cuando se ve a la pareja como potencial y se comienza a dar valor a lo personal de la pareja (Kerchhoff y Davis, 1962).

Hablar de creencias es hacer una revisión de la historia de la humanidad, porque al principio compartir creencias acerca de poderes anímicos y naturalistas, así como sobre naturales servían para mejorar emociones y producir estructuras cognoscitivas acerca de una gran área de ignorancia que se encuentra en los sentidos y de la habilidad de hacer inferencias lógicas. Sin embargo, las creencias se volvieron cada vez más especializadas para tratar con eventos de la vida cotidiana. Muestra de ello es lo observado en la Correlación de Pearson que manifiesta que ésta es un factor que se asocia en la Atracción Interpersonal.

Por tal motivo el concepto de creencias, no está totalmente ausente de la literatura psicológica pero típicamente es una abstracción formal con poca conexión a fenómenos concretos. Además, Fishbein y Ajzen (1975), explicaron que las creencias representan la información que una persona tiene acerca del objeto. Una creencia une el objeto con algún atributo. Las creencias son lo que la gente ve subjetivamente como probabilidades de que los objetos tengan ciertos atributos. Es decir, una creencia vincula a un objeto con un atributo o algún nivel de probabilidad. Además, las creencias forman la base de la propia actitud y esta es un sentimiento evaluativo (bueno-malo) hacia objetos, problemas,, personas o cualquier otro aspecto identificable en el ambiente. Son aprendidas en forma

relativamente permanentes y son determinantes importantes de la conducta.

Para Pepitone (1991), también son importantes para la conducta humana, pero clasificadas en cuatro categorías: naturales, sobrenaturales, psicológicas y morales, todas ellas resultado de las normas y ámbito sociocultural. A diferencia de Pepitone, Fishbein y Raven (1962), clasificaron a las creencias en dos categorías: Creencias en y Creencias respecto a. La primera son aceptaciones de la existencia de algún objeto. Las segundas se refieren a las relaciones aceptadas entre dos objetos. Ambas se pueden expresar en preposiciones con las cuales una persona puede indicar su grado de acuerdo o desacuerdo. Por tanto, la relación que existe entre la atracción interpersonal y las creencias indican que hay una correlación positiva como la encontró Schooley (1936), en la Escala de Valor de Allport-Vernon (teóricas, económicas, estéticas, políticas, religiosas). Así mismo, Lerner y Simmons (1966), Lerner y Matthews (1967), encontraron que las creencias en la justicia, era moderada la atracción interpersonal.

C) ATRACTIVO FÍSICO

Por último, la correlación entre la atracción interpersonal y el atractivo físico se mostró positiva media, lo cual indica que los estudiantes de la FES Zaragoza con altos valores de atractivo físico tendieron a mostrar altos valores de atracción interpersonal. Al aplicar el Análisis de Varianza Unidireccional (One Way), se mostró que la Variable Independiente Atractivo Físico (Físico) y la Variable Dependiente Atracción Interpersonal, existió una diferencia significativa entre sus puntuaciones, manifestando una homogeneidad intragrupo y una heterogeneidad intergrupo.

La teoría de la Selección Secuencial, considera al atractivo como uno de sus aspectos básicos, para que se presente la atracción interpersonal. (Kerchhoff y Davis, 1962).

Diversos autores han mencionado la relación entre el atractivo físico y la atracción interpersonal, entre ellos, Reis, Nezlelek y Wheeler (1980); Hawks, Miller y Murayama (1981), comprobaron que se prefiere la compañía y la amistad de las personas atractivas y se gusta más de las personas que se poseen atractivos físicos que las que no los poseen. Se tiende a suponer que las personas atractivas pueden encontrar más fácilmente trabajo, contraer matrimonio en buenas condiciones y llevar una vida feliz y gratificante.

Por su parte Koesthe y Wheeler (1988), encontraron que las personas menos atractivas a menudo tienen cualidades compensatorias. Cada pareja trae ventajas al mercado social y el valor de estas crea una pareja equitativa. Los anuncios personales exhiben este intercambio de ventajas. Los hombres típicamente ofrecen posición y buscan atractivo, las mujeres con frecuencia hacen lo contrario. El proceso de intercambio social ayuda a explicar porque las mujeres jóvenes hermosas a menudo se casan con hombres cuya posición social excede a la suya (Elder, 1969). El amor a menudo no es más que un intercambio favorable entre dos personas que obtienen más de lo que se puede esperar, considerando su valor en el mercado de la personalidad. (Fromm, E., 1955).

El filósofo Brettand Russell (1930), pensó que las mujeres tienden a amar a los hombres por su carácter, mientras que los hombres tienden a amar a las mujeres por su apariencia.

Según el punto de vista de Sternberg (1990), los investigadores no han considerado con profundidad todas las variables que pueden conducir a la concordancia en el atractivo físico. Una de esas variables es la concepción de una persona acerca de lo que ella merece. Aunque uno pueda desear realmente una persona más atractiva físicamente que uno mismo, uno puede sentir que no merece a tal persona. Del mismo modo que algunas personas se sienten incómodas cuando reciben una recompensa que no creen merecer, algunos pueden sentirse incómodos con un compañero mucho más atractivo físicamente que ellos. Pueden salir con una persona sin demasiada dificultad, pero creen que la relación no funcionará a largo plazo. Ciertamente, las personas que no son físicamente atractivas pueden necesitar desarrollar sus recursos internos para compensar de alguna manera la falta de su atractivo físico.

Cabe recalcar que los resultados reportados en la Correlación de Pearson tuvieron un nivel de significación de $p < 0.01$, que indico que hubo un 99% de confiabilidad en que la correlación fue verdadera y un 1% de probabilidad de error.

La oportunidad de tener un instrumento de investigación valido y confiable, fue importante para medir los factores que influyeron para que se evaluará la atracción interpersonal, en específico en estudiantes universitarios.

El análisis factorial mostró que para la atracción interpersonal de las estudiantes fueron esenciales tres factores. Factor 1 denominado "Posición", el cual contiene 22 reactivos que se refieren a la dimensión de **status** en los que se manifiesta, el prestigio, la posición económica y social, habilidad, experiencia, dependencia y apariencia. El factor 2 "Ideas", se refiere a la dimensión de creencias que contiene los indicadores emociones,

simpatía, seguridad, y diferencias y contiene 13 reactivos. Por su parte, el factor 3 "Físico", contiene 5 reactivos y se refiere a la dimensión de atractivo físico teniendo como indicadores el sentido del humor, belleza, físico, simpatía y apariencia.

Observándose que para la muestra de cultura mexicana los aspectos de status, atractivo físico y creencias van unidos a la atracción interpersonal. Por lo que, las dimensiones que integra el instrumento se pueden aplicar a los estudiantes con la seguridad de que las puntuaciones resultaran confiables y que reflejaran las tendencias de cómo los factores influyen en la atracción interpersonal.

Debido a que los resultados del instrumento y de la investigación apoyan la teoría de la Selección Secuencial de Kerckhoff y Davis (1962), que explican a la Atracción Interpersonal afirmando que se debe buscar gente similar a la pareja en aspectos básicos, tales como clase social, atractivo físico, etc., y que también considera que los atributos de los que se tratan requieren de cualidades de complementariedad para considerar que las personas no llegan a ser idénticos y no se interesan siempre en las mismas cosas. Es importante que saber que los factores que condicionaron a la Atracción Interpersonal fueron considerados en un contexto que contenía los siguientes elementos: A) una cultura determinada, B) una situación, C) un momento y D) una determinada reacción.

Por lo que hay que considerar que esta investigación se ve afectada por un contexto específico ya que la población elegida fue de estudiantes con un nivel de educación superior, que podían o no tener pareja en el momento en que contestaron el cuestionario y que sus edades fluctuaban entre los 17 y 28 años que influyó en sus respuestas pero que reflejó su opinión sobre

los factores seleccionados (status, creencias y atractivo físico) en la Atracción Interpersonal comprendida desde el punto de vista de Kerckhoff y Davis en 1962.

Para concluir es importante tener en cuenta que como toda investigación contó con falacias o empíreas que no pudieron ser manipuladas. Esto se vio reflejado estadísticamente en que el número total de reactivos vario en cuanto a su distribución entre los factores en el proceso del análisis de Correlación de Pearson, el análisis de Varianza Unidireccional (One Way) y la Prueba de Duncan de Múltiples Rangos, donde se obtuvieron valores más altos en los factores que contenían mayor número de reactivos Status (Posición) y Creencias (Ideas), pero no por ello el Atractivo Físico (Físico), dejó de ser un factor significativo para la Atracción Interpersonal. Es necesario continuar las investigaciones sobre la atracción interpersonal y la forma en la que el status, las creencias y el atractivo físico y otros factores tales como raza, educación, tiempo, atención, etc., que influyen en ella, ya que el comportamiento humano tan extenso como lo es necesita el apoyo de investigaciones que nos permitan plantear nuevas teorías sobre él.

Así mismo, se recomienda que para enriquecer el estudio de la atracción interpersonal, es necesario realizar un análisis de covarianza que permita conocer la relación entre las variables, tomando en cuenta a la atracción interpersonal (status, creencias y atractivo físico) como la variable dependiente y como variable independiente las variables sociodemográficas (sexo, edad, carrera y estado civil). Con la finalidad de saber que tanta variedad existe entre las categorías.

BIBLIOGRAFIA

Alvarado, E., (1971). **Aproximación al Estudio de la Percepción Interpersonal (Estudio Comparativo entre Matrimonios y Divorcios)**. Tesis Profesional de Psicología. Colegio de Psicología, Facultad de Filosofía y Letras. UNAM. Citado en: Gojman, S., (1973).

Arvizu, M., (1970). **Actitudes Prejuiciosas en Parejas de Novios (Estudio Exploratorio)**. Tesis Profesional de Psicología. Colegio de Psicología, Facultad de Filosofía y Letras. UNAM. Citado en: Gojman, S., (1973).

Baron y Byrne, (1961). Perception of Similarly and Disimilarly Attractive Couples and Individuals. **Journal of Personality and Social Psychology**, 33, 772-781. Citado en: Morales, F. y Noya, M., (1994).

Bar-Tal, D. y Saxe, L., (1976). Citado en: Sternberg, R., (1990). **El Triángulo del Amor**. Barcelona: Paidós, 187.

Benoit y Sumullyan, (1944). Citado en: Secord, P., (1979). **Psicología Social**. México: Mc Graw-Hill, 276.

Berscheid, E. y Col., (1971); Houston, T., (1973); Stroebe y Col., (1971). Citado en: Lindegeren, H., (1979). **Introducción a la Psicología Social**. México: Trillas, 60.

Berscheid, E. y Col., (1971); Krebs y Adinolfi, (1975); Reis y Col., (1980, 1982) y Walster, E. y Col., (1986). Citado en: Myers, D., (1996). **Psicología Social**. México: Mc Graw-Hill, 441.

Berscheid, E. y Walster, E., (1972). **Interpersonal Attraction**. Reading, Mass: Adison-Wesley. Citado en: Insko, C. y Schoopler, J., (1980).

Berscheid, E. y Walster, E., (1972). Citado en: Bueno, M. (1985). **Relaciones de Pareja**. Bilbao: Desdée De Brower, 70.

Berscheid, E. y Walster, E., (1974). **Interpersonal Attraction**. Reading, Mass: Adison-Wesley Publishing. Citado en: Sternberg, R., (1990).

Blau, (1964); Kelley y Thibaut, (1978). Citado en: Mann, L., (1990). **Elementos de Psicología Social**. México: Limusa, 60.

Bowerman y Day, (1956). Citado en: Edward, E. y Harold, B., (1990). **Principios de Psicología Social**. México: Limusa, 302.

Brehm, S., (1985). **Intimate Relationships**. Nueva York: Rhandom House. Citado en: Sternberg, R., (1990).

Brettand, R., (1930). Citado en: Myers, D., (1996)...441.

Brody, (1981). Citado en: Vander, J., (1986). **Psicología Social**. México: Paidós, 314-315.

Brown, (1965). Citado en: Perlman, D., (1987). **Psicología Social**. México: Interamericana, 325.

Bueno, M., (1985). **Relaciones de Pareja**. Bilbao: Desdée De Brower.

Burgess, E. y Wallin, P., (1953). **Engagement and Marriage**. Filadelfia: Lippincott. Citado en: Sternberg, R., (1990).

Burgess, E. y Houston, T. (1979); Kelley, (1979) y Rushult, (1980). Citado en: Myers, D., (1996)...433.

Byrne, D., (1962). Response to Attitud (Similarity-Dissimilarity as a Function of Affiliation Need.) **Journal of Personality**, 130, 164-177. Citado en: Insko, C. y Schoopler, J., (1980).

Byrne, D. y Blaylock, (1963). Citado en: Insko, C. y Schoopler, J., (1980)...304-306.

Byrne, D., (1966). Citado en: Reild, D. (1981), Atracción, Semejanza e Influencia. **Asociación Latinoamericana de Psicología Social**, 1, 94.

Byrne, D., (1968). **An Introduction to Personality: A Research Approach**. Englewood Cliff N. J., Perntice Hall. Citado en: Reild, D., (1981).

Byrne, D., (1969). Citado en: Insko, C. y Schoopler, J., (1980)...305-306.

Byrne, D., (1971). Citado en: Myers, D., (1996)...449.

Byrne, D., (1971). **The Attraction Paradigm**. Nueva York: Academic Press. Citado en: Sternberg, R., (1990).

Byrne, D., (1971). Citado en: Morales, F. y Noya, M., (1994)...413-414.

Byrne, D., (1977). Citado en: Sternberg, R., (1990)...184.

Campbell, D., (1966). **Diseños Experimentales y Cuasiexperimentales en la Investigación Social**. Buenos Aire: Amorroutu.

Comb y Willam, (1966). Citado en: Rivera, A., Díaz, L. y Flores, G., (1986)...380.

Coombs y Kenkel, F., (1966). Citado en: Lindgren, H., (1979)...62.

Cortés, S., Lignan, L., Díaz, R. y Rivera, A., (1966). Inventario Multifacético de Atracción Interpersonal y Autoconcepto Diferencias entre Hombres y Mujeres. **La Psicología Social en México**, 6, 262-267.

Clore, G. y Byrne, D., (1974). **A Reinforcement Affect Model of Attraction**. Nueva York: Academic Press. Citado en: Sternberg, R., (1990).

Deesai-Carroll, (1990). El Mundo de las Creencias: Un Análisis Psicosocial. **Revista de Psicología Social y Personalidad**, 1, 95. Citado en: Pepitone, A., (1991).

Dion, K., (1972). **A Comparative Study of Beliefs about Religion, Control and Justice**. Tesis Doctoral, Universidad de Pennsylvania, Philadelphia. Citado en: Vander, J., (1986).

Dion, K. y Berscheid, E., (1974). Citado en: Vander, J., (1986)...313.

Dominique, E., (1992). **La Interacción Social**. Picard: Paidós, 95.

Eagly y Col., (1991); Hatfield y Spiecher, (1986). Citado en: Morales, F. y Noya, M., (1994)...417.

Edward, E. y Harold, B., (1990). **Fundamentos de Psicología Social**. México: Limusa.

Elder, G., (1969). Appearance and Education in Marriage Mobility. **American Sociological Review**, 34, 519-533. Citado en: Myers, D., (1996).

Fazio, (1989). Citado en: Morales, F y Noya, M. (1994). Pp. 498.

Fazio y Zanna, (1981). Direct Experience and Attitud-Bhaivor Consistency. **Advances in Experimental Social Psychology**, vol. 14. Citado en: Perlman, D., (1987).

Feingold, (1990, 1991). Citado en: Myers, D., (1996)...441.

Fischer, G. (1990). **Psicología Social**. Madrid. Narcea

Fishbein y Raven, (1962). Citado en: Pepitone, A., (1991)...63.

Fishbein y Raven, (1962). Citado en: Insko, C. y Schoopler, J., (1980)...304-305.

Fishbein y Ajzen, (1975). Citado en: Perlman, D., (1987)...75-84.

Fishbein y Ajzen, (1975). Citado en: Morales, F. y Noya, M., (1994)...497.

Foa, E. y Foa, U., (1980). **Resource Theory Interpersonal Behavior as Exchange**. Social Exchange Advances in Theory and Research. Nueva York: Plenum Press. Citado en: Sternberg, R., (1990).

Forgas, (1987); Kalick, (1988). Citado en: Morales, F. y Noya, M., (1994)...417.

Fromm, E., (1955). Citado en: Myers, D., (1996)...442.

Gahagan, J. (1981). Conducta Interpersonal y de Grupo. México. CECSA.

Gerth, H. y Wright, M., (1984). **Carácter y Estructura Social**. México: Paidós.

Gojman, S., (1973). **Atracción Interpersonal**. México: Trillas.

Graziano y Musser, (1982). Citado en: Perlman, D., (1987)...85.

Hartley y Hartley, (1952). Citado en: Secord, P., (1979)...273.

Hatfield, E. y Col., (1996). Citado en: Myers, D., (1996)...442.

Heider, (1958). **The Psychology of Interpersonal Relations.** Nueva York: Wiley. Citado en: Perlman, D., (1987).

Heider, (1944, 1946, 1958). Citado en: Morales, F. y Noya, M., (1994)...568.

Heider, (1946, 1958); Newcomb, (1953, 1968) y Thibaut y Kelley, (1959). Citado en: Rodríguez, A. (1976)...279, 282.

Heider, (1958). Citado en: Secord, P., (1979)...277.

Heider, (1958). Citado en: Reild, D., (1981)...94.

Heider, (1958) y Newcomb, (1969). Citado en: Salazar, J., (1979)...105.

Heider, (1958). Citado en: Rodríguez, A., (1976). **Psicología Social.** México: Trillas, 273.

Hernández, R; Fernández, C. y Baptista, P., (1991). **Metodología de la Investigación.** México. Mc Graw-Hill. Pp. 189.

Homans, (1961). Citado en: Sternberg, R., (1990)...77.

Homans, (1961). Citado en: Secord, P., (1979)... 273.

Homans, (1961). Citado en: Insko, C. y Schoopler, J., (1980)...457-458.

Homans, (1961). **Social Behavior: It's Elementary Forms.** Nueva York: Harcourt Brace and Wold. Citado en: Myers, D., (1996).

Homans, (1974). Citado en Fischer, G, (1990). **Psicología Social.** Madrid. Narcea. Pp. 33, 34.

Hurwitz, Zander y Hymovitch, (1960); Tagiuri, Kogan y Long, (1958). Citado en: Insko, C. y Schoopler, J., (1980)...458.

Houston, T., (1974). **Foundations of Interpersonal Attraction.** Nueva York and London: Academic Press.

Houston, T., (1974). Citado en: Rivera, A., Díaz, L. y Flores, G., (1988). La Percepción de las Características de la Pareja y su Relación con la Satisfacción en la Relación y la Reacción ante la Interacción de la misma. **La Psicología Social en México,** 2, 184.

Houston, T., (1974). Citado en: Salazar, J., (1979)...105.

Houston, T. y Levinger, G., (1978). Citado en: Sternberg, R., (1990)...151.

Insko, C. y Schoopler, J. (1980). **Psicología Social Experimental.** México: Trillas.

Jennings, (1950); Bonney y Col. (1953). Citado en: Insko, C. y Schoopler, J., (1980)...318-319.

Jennings, (1950). Citado en: Myers, D., (1996)...228.

Jones y Daugherty, (1959). Citado en: Edward, E., Harold, B., (1990)...304.

Kerckhoff y Davis, (1962). Value Consensus and Complementary in Mate Selection. **American Sociological Review**, 27, 295-303. Citado en: Sternberg, R., (1990).

Kerckhoff y Davis, (1962). Citado en: Edward, E., Harold, B., (1990)...300-304.

Kerckhoff, (1974). Citado en: Cortés, S., Lignan, L., Díaz, R. y Rivera, A., (1996)...262.

Kerlinger, F., (1987). **Investigación en el Comportamiento**. México: Interamericana.

Koesthe y Wheeler, (1988). Citado en: Myers, D., (1996)...442.

Langer, (1983). **The Psychology of Control**. Beverly Hills: Sage. Citado en: Pepitone, A., (1991).

Lerner y Matthews, (1967). Citado en: Insko, C. y Schoopler, J., (1980)...329-330.

Lerner, M., (1965). Evaluation of Performance as Function of Performer's Reward and Attractiveness. **Journal of Personality and Psychology Social**, 1, 355-360. Citado en: Insko, C. y Schoopler, J., (1980).

Lerner, M., (1970). **The Desire for Justice and Reactions Victims Altruism and Helping Behavior**. Nueva York: Academic Press. Citado en: Insko, C. y Schoopler, J., (1980).

Lerner y Simmons, (1966). Observer's Reaction to the Innocent Victim Compassion or Rejection. **Journal of Personality and Social Psychology**, 4, 203-207. Citado en: Insko, C. y Schoopler, J., (1980).

- Levinger y Breedlore, (1966). Citado en: Insko, C. Y Schoopler, J., (1980)...304-305.
- Levinger y Snoek, (1972). Citado en: Perlman, D., (1987)...175-176.
- Lindgren, H., (1979). **Introducción a la Psicología Social**. México: Trillas.
- Lindzey y Byrne, D., (1968). Citado en: Reild, D., (1981)...104.
- Linton, R., (1936). **Estudio del Hombre**. Estado de México: Fondo de Cultura Económica. Citado en: Salazar, J., (1979).
- Lott, B. y Lott, A., (1960). Citado en: Reild, D., (1981)...94.
- Lott, B. y Lott, A., (1972). **The Power of Linking: Consequence of Interpersonal Attractiveness**. Handbook of Social Psychology. Addison Wesley Publishing, Company II. Citado en: Rivera, A., Díaz, L. y Flores, G., (1988).
- Lott, B. y Lott, A., (1974). Citado en: Sternberg, R., (1990)...93-94.
- Lott, B. y Lott, A., (1974). Citado en: Myers, D., (1996)...434.
- Maisonneuve, J., (1973). Citado en: Dominique, E., (1992)...95.
- Mann, L., (1990). **Elementos de Psicología Social**. México: Limusa.
- Marin, G., (1979). **Lecturas de Psicología Social Contemporánea**. México: Trillas.
- May y Hamilton, (1980). Citado en: Morales, F. y Noya, M., (1994)...414.

- Millgram, (1974). Citado en: Myers, D., (1996)...584.
- Monroe, L., Blake, R. y Mouton, J., (1955). Citado en: Myers, D., (1996)...581.
- Morales, F. y Noya, M., (1994). **Psicología Social**. México: Mc Graw-Hill.
- Moreno, (1934). Citado en: Houston, T., (1974)...5.
- Mulen, (1985). Citado en: Myers, D., (1996)...580.
- Mustein, B., (1972). Citado en: Vander, J., (1986)...317.
- Mustein, B., (1986). Citado en: Lindgren, H., (1979)...60.
- Myers, D., (1996). **Psicología Social**. México: Mc Graw-Hill.
- Newcomb, (1956). Citado en: Edward, E. y Harold, B., (1990)...303.
- Newcomb, (1956). Citado en: Reild, D., (1981)...94.
- Newcomb, (1960). Citado en: Rodríguez, A., (1976)...273.
- Newcomb, (1961). **The Acquaintance Process**. Nueva York: Holt, Reinhart and Winston. Citado en: Salazar, J., (1979).
- Newcomb, (1961). Citado en: Rivera, A., Díaz, L. y Flores, G., (1986)...379.
- Newcomb, (1961). Citado en: Rodríguez, A., (1976)...273.
- Newcomb, (1961). Citado en: Vander, J., (1986)...321.

Newcomb, (1961). Citado en: Insko, C. y Schoopler, J., (1980)...331.

Newcomb, (1961); Backman y Secord, (1964). Citado en: Myers, D., (1996)...228.

Newcomb, (1964). **Manual de Psicología Social**. Buenos Aires: Eudeba. Citado en: Salazar, J., (1979).

Newcomb, Turner y Converse, (1966). **Social Psychology**. Londres: Tavistock. Citado en: Salazar, J., (1979).

Nunnally, J., (1991). **Teoría Psicométrica**. México: Trillas.

Padgett y Wolosin, (1980). Citado en: Vander, J., (1986)...321.

Parsons, (1949). Citado en: Salazar, J., (1979)...228.

Pasavac, E., (1971). Citado en: Marin, G., (1976)...48-50.

Pepitone, A., (1964). Citado en: Reild, D., (1981)...94.

Pepitone, A., (1991). El Mundo de las Creencias: Un Análisis Psicosocial. **Revista de Psicología Social y Personalidad**, 1, pp.61-79.

Perlman, D., (1987). **Psicología Social**. México: Interamericana.

Reis, Nezleky, Wheeler, (1980); Marks, Miller y Murayama, (1981). Citado en: Vander, J., (1986)...312.

Reis y Col., (1990). Citado en: Morales, F. y Noya, M., (1994)...417.

Reidl, A., (1981). Atracción, Semejanza e Influencia. **Revista de la Asociación Latinoamericana de Psicología Social**, 1, pp. 93-105.

Reyes, L. y Espinoza, F., (1995). La evitación al Éxito: Validación y Calificación de E. E. E. **Revista de Psicología Social Y Personalidad**, 2, pp.71-89.

Rivera, A., Díaz, L y Flores, G., (1986). Percepción de las características Reales e Ideales de la Pareja. **La Psicología Social en México**, 1, 379-385.

Rivera, A., Díaz, L. y Flores, G., (1988). La Percepción de las Características de la Pareja y su Relación con la Satisfacción en la Relación y la Reacción ante la Interacción de la misma. **La Psicología Social en México**, 2, 184-189.

Rodríguez, A., (1976). **Psicología Social**. México: Trillas.

Saffiotti, (1990). **The Selective Use of Beliefs to Interpret Mayor Life Events**. Tesis Doctoral, Universidad de Pennsylvania, Philadelphia. Citado en: Pepitone, A., (1991).

Salazar, J., (1979). **Psicología Social**. México: Trillas.

Sarbin, (1969). Role Theory. Handbook of Social Psychology. **Addison Wesley Reading, Mass**, vol. 1, 488-567. Citado en: Salazar, J., (1979).

Savage, (1951). The Theory of Statistical Decision. **Journal of the American Statistical Association**, 46, 55-67. Citado en: Pepitone, A., (1991).

Schooley, (1936). Personality Resemblance Among Married Couples. **Journal of Abnormal and Psychology**, 31, 340-347. Citado en: Insko, C. y Schoopler, J., (1980)...304-305.

Secord y Backman, (1964). **Social Psychology**. Nueva York: Mc Graw-Hill. Citado en: Salazar, J., (1979).

Secord, (1976). Citado en: Rivera, A., Díaz, L. y Flores, G., (1988)...185.

Secord, P., (1979). **Psicología Social**. México: Mc Graw-Hill.

Senn, D., (1970). Citado en: Marin, G., (1976)...56-57.

Sigall, H. y Landy, D., (1973). Radiating Beauty: The Effects of Having a Physically Attractive Partner on Person Perception. **Journal of Personality and Social Psychology**, 28, 218-224. Citado en: Sternberg, R., (1990).

Skolnick, A., (1981). Married Lives: Longitudinal Perspectives on Marriage. **Present and Past in Middle Life**. Nueva York: Academic Press. Citado en: Sternberg, R., (1990).

Snyder, M., Berscheid, E. y Glick, P., (1985). Focusing on the Exterior and the Interior. Two Investigations of the Initiation of the Personal Relationships. **Journal of Personality and Social Psychology**, 48, 427-439. Citado en: Sternberg, R., (1990).

Stoetzel, J., (1973). Effects of Physical Attractiveness, Attitude, Similarity and Sex on Various Aspect of Interpersonal Attraction. **Journal of Personality and Social Psychology**, 18, 79-91. Citado en: Salazar, J., (1979).

Sternberg, R., (1990). **El Triángulo del Amor**. Barcelona: Paidós.

Stroebe, (1971). Citado en: Insko, C. y Schoopler, J., (1980)...457-458.

Thibaut y Rieken, (1955). Citado en: Mann, L., (1990)...130.

Thibaut y Kelley, (1959). **The Social Psychology of Groups.** Nueva York: John Wiley and Sons. Citado en: Secord, P., (1979).

Thibaut y Kelley, (1959; 1978; 1979). Citado en: Morales, F. y Noya, M., (1994)...414-415.

Triands, Vissilior y Thomanek, (1966). Citado en: Insko, C, y Schoopler, J., (1980)...458.

Vander, J., (1986). **Psicología Social.** México: Paidós.

Walker, M., Hariman, S. y Castello, S., (1980). Citado en: Myers, D., (1996)...583.

Walster, E. y Col., (1966). Citado en: Insko, C. y Schoopler, J., (1980)...452-453.

Walster, E. y Aronson, Layton, (1966); Byrne, Leondon y Reeves, (1968); Stroehe, Insko, Thompson y Layton, (1971). Citado en: Insko, C. y Schoopler, J., (1980)...318-319.

Walster, E. y Walster, W. y Berscheid, E., (1968). **Equity Theory and Research.** Boston: Allyn and Bacon. Citado en. Sternberg, R., (1990).

Walster, E. y Walster, W., (1978). Citado en: Bueno, M., (1985)...86.

White, G., (1978). Citado en: Lindgren, H., (1979)...60.

White, G., (1980). Citado en: Vander, J., (1986)...317.

Winch, (1952). Citado en: Gahagan, J. (1981). ...90.

Winch, Ktaneses y Ktaneses (1954). Citado en: Gahagan, J. (1981). ...89.

Winch, (1958). **Mate Selection: A Study of Complementary Needs**. Nueva York: Harper and Row. Citado en: Myers, D., (1996).

Winch, (1958). Citado en: Secord (1979),.....210.

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES ZARAGOZA

Se realizará una investigación para conocer los componentes que conforman la atracción interpersonal en los estudiantes de la UAM Iztapalapa, se pide que contesten el cuestionario que se les proporciona. La información será manejada confidencialmente, por lo que no es necesario que anote su nombre.

A continuación hay una lista de afirmaciones. Por favor indique en que manera esta de acuerdo o desacuerdo, encerrando en un círculo el número que mejor exprese su opinión. No hay respuesta "buenas" ni "malas". Procure contestar todas las preguntas.

Se le agradece de antemano la colaboración prestada.

1=Totalmente de acuerdo 2=De Acuerdo

3=Moderadamente de acuerdo 4=Moderadamente en desacuerdo

5=En desacuerdo 6=Totalmente en desacuerdo

Sexo: _____ Edad: _____ Carrera: _____ Edo. Civil: _____

PREGUNTA	OPCION					
	1	2	3	4	5	6
1. La posición social de mi pareja es la que me atrae	1	2	3	4	5	6
2. En mi pareja la apariencia es lo que le da prestigio a mi relación	1	2	3	4	5	6
3. Convivir con las mismas personas es importante para la atracción	1	2	3	4	5	6
4. La atracción que tengo por mi pareja es independiente del dinero	1	2	3	4	5	6

1=Totalmente de acuerdo 2=De Acuerdo 3=Moderadamente de acuerdo 4=Moderadamente en desacuerdo 5=En desacuerdo 6=Totalmente en desacuerdo	
PREGUNTA	OPCION

- | | | | | | | |
|--|---|---|---|---|---|---|
| 5. Una persona se evita por ser simpática | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 6. Las parejas tienen que estar separadas para atraerse | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 7. Mi pareja es inferior a mí | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 8. La apariencia es lo que critica mi pareja | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 9. Para que haya atracción se necesita atención | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 10. A mi pareja le atrajo mi profesión | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 11. La simpatía es el inicio de la atracción entre una pareja | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 12. Las diferencias en una pareja son indispensables para la atracción | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 13. Lo que más me atrae de mi pareja es su posición económica | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 14. El cabello es lo que menos influye en la atracción de mi pareja | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 15. La atención es independiente de la atracción | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 16. Ser hábil para hacer prestigio es lo primordial en la atracción de mi pareja | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 17. Lo que menos me gusta de mi pareja son sus ojos | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 18. Estudiar es un factor que atrae a las parejas | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |

1=Totalmente de acuerdo 2=De Acuerdo 3=Moderadamente de acuerdo 4=Moderadamente en desacuerdo 5=En desacuerdo 6=Totalmente en desacuerdo		OPCION					
PREGUNTA		1	2	3	4	5	6
19.	Necesito de mi pareja por prestigio	1	2	3	4	5	6
20.	La belleza es significativa para la atracción con mi pareja	1	2	3	4	5	6
21.	La inexperiencia atrae a las parejas	1	2	3	4	5	6
22.	La inseguridad rompe con la atracción	1	2	3	4	5	6
23.	En mi relación de pareja es importante la simpatía	1	2	3	4	5	6
24.	Lo que atrae a las parejas es el sentido del humor	1	2	3	4	5	6
25.	Algo intolerable de mi pareja es su posición social	1	2	3	4	5	6
26.	Me atrae mi pareja por su belleza	1	2	3	4	5	6
27.	En las parejas hay independencia	1	2	3	4	5	6
28.	Ser inferior a la pareja genera atracción	1	2	3	4	5	6
29.	La base principal de la atracción son los sentimientos	1	2	3	4	5	6
30.	La educación es secundaria para la atracción	1	2	3	4	5	6
31.	Mi pareja necesita de mi prestigio	1	2	3	4	5	6
32.	Los ojos que me atraen son los de mi pareja	1	2	3	4	5	6

1=Totalmente de acuerdo 2=De Acuerdo 3=Moderadamente de acuerdo 4=Moderadamente en desacuerdo 5=En desacuerdo 6=Totalmente en desacuerdo		OPCION					
PREGUNTA		1	2	3	4	5	6
33.	A mi pareja le interesa que acepte todo lo que propone	1	2	3	4	5	6
34.	Cuando se decide se consulta a la pareja	1	2	3	4	5	6
35.	Lo que influye en la atracción de mi pareja es su pelo	1	2	3	4	5	6
36.	Mi pareja dice que cuando dos personas se atraen están juntas	1	2	3	4	5	6
37.	Cuando mi pareja gasta dinero lo considero una persona muy atractiva	1	2	3	4	5	6
38.	Mi pareja elogia mi apariencia	1	2	3	4	5	6
39.	Las parejas se relacionan con diferentes amigos para atraerse	1	2	3	4	5	6
40.	La atracción surgió a través de la profesión de mi pareja	1	2	3	4	5	6
41.	A partir de que me gusta su físico surge la atracción con mi pareja	1	2	3	4	5	6
42.	La atracción se presenta en las parejas que comparten sus puntos de vista	1	2	3	4	5	6
43.	Mi pareja tiende a sentirse incomoda por mi habilidad de hacer prestigio	1	2	3	4	5	6
44.	Lo que da prestigio en mi pareja es el afecto	1	2	3	4	5	6
45.	Cuando hay atracción es por que la experiencia esta presente en la pareja	1	2	3	4	5	6
46.	La atracción se genera a través de la seguridad	1	2	3	4	5	6

1=Totalmente de acuerdo	2=De Acuerdo	3=Moderadamente de acuerdo	4=Moderadamente en desacuerdo	5=En desacuerdo	6=Totalmente en desacuerdo
PREGUNTA					
			OPCION		

47. La apariencia es la base principal de la atracción	1	2	3	4	5	6
48. L. dependencia en las parejas genera atracción	1	2	3	4	5	6
49. Yo decido sin consultar a mi pareja	1	2	3	4	5	6
50. Cuanto más simpatiza una persona más se busca verla	1	2	3	4	5	6
51. La pareja necesita que acepte todo lo que propone	1	2	3	4	5	6
52. La posición económica de mi pareja no es importante para estar atraído	1	2	3	4	5	6
53. Se presentó la atracción en mi pareja al conocer sus emociones	1	2	3	4	5	6
54. El sentido del humor aleja a las parejas	1	2	3	4	5	6

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES ZARAGOZA

Se realiza una investigación para conocer los componentes que conforman la atracción interpersonal en los estudiantes de la FES Zaragoza, se pide que conteste el cuestionario que se le proporciona. La información será manejada confidencialmente, por lo que no es necesario que anote su nombre.

A continuación hay una lista de afirmaciones. Por favor indique en que manera esta de acuerdo o desacuerdo, encerrando en un círculo el número que mejor exprese su opinión. No hay respuestas "buenas" ni "malas". Procure contestar todas las preguntas.

Se le agradece la colaboración prestada.

1=Totalmente de acuerdo 2=De acuerdo

3=Moderadamente de acuerdo 4=Moderadamente en desacuerdo

5=En desacuerdo 6=Totalmente en desacuerdo

Sexo: _____ Edad: _____ Carrera: _____ Edo. Civil. _____

PREGUNTA	OPCION					
1. La simpatía es el inicio de la atracción entre una pareja	1	2	3	4	5	6
2. Para que haya atracción se necesita atención	1	2	3	4	5	6
3. Me atrae mi pareja por su belleza	1	2	3	4	5	6
4. Una persona se evita por ser simpática	1	2	3	4	5	6

1=Totalmente de acuerdo	2=De acuerdo	3=Moderadamente de acuerdo	4=Moderadamente en desacuerdo	5=En desacuerdo	6=Totalmente en desacuerdo	OPCION
5. La apariencia es lo que critica mi pareja						1 2 3 4 5 6
6. Convivir con las mismas personas es importante para la atracción						1 2 3 4 5 6
7. La atracción se presenta en las parejas que comparten sus puntos de vista						1 2 3 4 5 6
8. Lo que más me atrae de mi pareja es su posición económica						1 2 3 4 5 6
9. Las diferencias en una pareja son indispensables para la atracción						1 2 3 4 5 6
10. Estudiar es un factor que atrae a las parejas						1 2 3 4 5 6
11. La inexperiencia atrae a las parejas						1 2 3 4 5 6
12. A mi pareja le atrajo mi profesión						1 2 3 4 5 6
13. Ser inferior a la pareja genera atracción						1 2 3 4 5 6
14. Las parejas se relacionan con diferentes amigos para atraerse						1 2 3 4 5 6
15. La atracción surgió a través de la profesión de mi pareja						1 2 3 4 5 6
16. Algo intolerable de mi pareja es su posición social						1 2 3 4 5 6
17. Las parejas tienen que estar separadas para atraerse						1 2 3 4 5 6
18. La apariencia es la base principal de la atracción						1 2 3 4 5 6
19. Cuanto más simpatiza una persona más se busca verla						1 2 3 4 5 6
20. Cuando mi pareja gasta dinero lo considero una persona muy atractiva						1 2 3 4 5 6
21. Mi pareja elogia mi apariencia						1 2 3 4 5 6
22. Mi pareja tiende a sentirse incomoda por mi habilidad de hacer prestigio						1 2 3 4 5 6
23. Lo que influye en la atracción de mi pareja es su pelo						1 2 3 4 5 6
24. Cuando hay atracción es por que la experiencia esta presente en la pareja						1 2 3 4 5 6

1=Totalmente de acuerdo	2=De acuerdo	3=Moderadamente de acuerdo	4=Moderadamente en desacuerdo	5	6	OPCION
5=En desacuerdo 6=Totalmente en desacuerdo						
25.A mi pareja le interesa que acepte todo lo que propone	1	2	3	4	5	6
26.Mi pareja es inferior a mí	1	2	3	4	5	6
27.Necesito de mi pareja por prestigio	1	2	3	4	5	6
28.En mi pareja la apariencia es lo que le da prestigio a mi relación	1	2	3	4	5	6
29.La posición social de mi pareja es la que me atrae	1	2	3	4	5	6
30.Mi pareja necesita de mi prestigio	1	2	3	4	5	6
31.La pareja necesita que acepte todo lo que propone	1	2	3	4	5	6
32.Ser hábil para hacer prestigio es lo primordial en la atracción de mi pareja	1	2	3	4	5	6
33.Se presentó la atracción en mi pareja al conocer sus emociones	1	2	3	4	5	6
34.Lo que atrae a las parejas es el sentido del humor	1	2	3	4	5	6
35.Lo que da prestigio en mi pareja es el afecto	1	2	3	4	5	6
36.A partir de que me gusta su físico surge la atracción con mi pareja	1	2	3	4	5	6
37.Mi pareja dice que cuando dos personas se atraen están juntas	1	2	3	4	5	6
38.La atracción se genera a través de la seguridad	1	2	3	4	5	6
39.Los ojos que me atraen son los de mi pareja	1	2	3	4	5	6
40.Yo decidí sin consultar a mi pareja	1	2	3	4	5	6

LISTA DE REACTIVOS AGRUPADOS POR FACTOR

FACTOR UNO (POSICION-STATUS)

REACTIVO	PESO FACTORIAL
5. La apariencia es lo que critica mi pareja	.4877
6. Convivir con las mismas personas es importante para la atracción	.3373
8. Lo que más me atrae de mi pareja es su posición económica	.5243
10. Estudiar es un factor que atrae a las parejas	.3553
11. La inexperiencia atrae a las parejas	.4031
12. A mi pareja le atrajo mi profesión	.4391
13. Ser inferior a la pareja genera atracción	.4678
14. Las parejas se relacionan con diferentes amigos para atraerse	.5438
15. La atracción surgió a través de la profesión de mi pareja	.4244
16. Algo intolerable de mi pareja es su posición social	.4580
20. Cuando mi pareja gasta dinero lo considero una persona muy atractiva	.5548
22. Mi pareja tiende a sentirse incomoda por mi habilidad de hacer prestigio	.5712
23. Lo que influye en la atracción de mi pareja es su pelo	.4455
24. Cuando hay atracción es por que la experiencia esta presente en la pareja	.5571
25. A mi pareja le interesa que acepte todo lo que propone	.4154
26. Mi pareja es inferior a mí	.5232
27. Necesito de mi pareja por prestigio	.4961
28. En mi pareja la apariencia es lo que le da prestigio a mi relación	.5919
29. La posición social de mi pareja es la que me atrae	.4121
30. Mi pareja necesita de mi prestigio	.5498
31. La pareja necesita que acepte todo lo que propone	.4736
32. Ser hábil para hacer prestigio es lo primordial en la atracción de mi pareja	.5296

**FACTOR DOS
(IDEAS-CREENCIAS)**

REACTIVO	PESO FACTORIAL
1. La simpatía es el inicio de la atracción entre una pareja	.4896
2. Para que haya atracción se necesita atención	-.3375
7. La atracción se presenta en las parejas que comparten puntos de vista	-.3286
9. Las diferencias en una pareja son indispensables para la atracción	.3623
17. Las parejas tienen que estar separadas para atraerse	.3139
19. Cuanto más simpatiza una persona más se busca verla	.4562
21. Mi pareja elogia mi apariencia	.3226
33. Se presentó la atracción en mi pareja al conocer sus emociones	.4397
35. Lo que da prestigio en mi pareja es el afecto	.4106
37. Mi pareja dice que cuando dos personas se atraen están juntas	.4743
38. La atracción se genera a través de la seguridad	.5031
39. Los ojos que me atraen son los de mi pareja	.4743
40. Yo decido sin consultar a mi pareja	.3908

**FACTOR TRES
(FISICO-ATRACTIVO FISICO)**

REACTIVO	PESO FACTORIAL
3. Me atrae mi pareja por su belleza	.5253
4. Una persona se evita por ser simpática	.4984
18. La apariencia es la base principal de la atracción	-.3915
34. Lo que atrae a las parejas es el sentido del humor	.3421
36. A partir de que me gusta su físico surge la atracción con mi pareja	-.5119