



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE PSICOLOGÍA

**PERCEPCIÓN INTERPERSONAL : UN ESTUDIO COMPARATIVO  
PRELIMINAR DE LA RELACIÓN ENTRE LA SEMEJANZA REAL, LA  
OBJETIVIDAD Y LA SEMEJANZA SUPUESTA**

**TESIS**

QUE PARA OBTENER EL GRADO DE:

**MAESTRO EN PSICOLOGÍA**

PRESENTA:

**LUCIO GÓMEZ MAQUEO, EMILIA**

ASESOR: GOJMAN DE MILLAN, SONIA

MÉXICO, D.F.

2009



Universidad Nacional  
Autónoma de México



## **UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso**

### **DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

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

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

FACULTAD DE FILOSOFIA Y LETRAS

INSTITUTO DE PSICOLOGIA



1997  
81

\* PERCEPCION INTERPERSONAL". Un estudio comparativo preliminar de la relación entre "la semejanza real", la "objetividad" y la "semejanza supuesta".

Tesis

que para obtener el grado de

MAESTRA EN PSICOLOGIA

presenta

Mrs. Emilia Lucio Gómez Maruco

Este trabajo representa el adentramiento en un campo de la Psicología, desconocido hace poco para mí, por lo que adolece de muchas imperfecciones. Sin embargo a causa de los esfuerzos invertidos en su realización y de las múltiples dificultades encontradas durante ella, el interés por la Psicología Social y por otros aspectos relacionados con ella se han hecho cada vez mayores. Espero por ello que mis esfuerzos sean de alguna utilidad para los interesados en la Psicología Social y que quizá sirva para despertar en otros el interés que tiene para mí.

Ma. Emilia

Deseo expresar mi agradecimiento a los que  
hicieron posible la realización de este trabajo.

Muy en especial a Sonia Gajman de Milán  
sin cuya ayuda e interés hubiera sido imposible llevarlo  
a cabo.

## INDICE

<b>INTRODUCCION</b> .....	<b>I</b>
<b>CAPITULO I</b>	
<b>I.- PERCEPCION INTERPERSONAL</b> .....	<b>1</b>
A) La exactitud en la percepción interpersonal .....	15
B) ¿Cómo nos formamos impresiones de otros? .....	25
C) Atribución de características duraderas a las otras personas (Teoría de la atribución) .....	31
D) Implicaciones de la percepción interpersonal para la conducta .....	42
<b>II.- ATRACCION INTERPERSONAL</b>	
A) Atracción interpersonal y medición .....	45
B) El efecto de las consecuencias accidentales en la atracción interpersonal .....	47
C) Atracción social y gratificación .....	49
D) Ansiedad y gratificación social .....	50
E) Tensión y asociación .....	51
F) Inseguridad y asociación .....	51
G) Proximidad física y atracción interpersonal .....	52
H) Atracción social y reciprocidad .....	55
I) Atracción social y similitud .....	60
J) La conquista y el amor .....	73
<b>CAPITULO II</b>	
"UN ESTUDIO SOBRE PERCEPCION INTERPERSONAL EN RELACION CON LA ATRACCION INTERPERSONAL"	
<b>PROCEDIMIENTO</b>	
Objeto de la investigación .....	76
Hipótesis de la investigación .....	78
Sujetos .....	84
Material: La prueba del "Estudio de los Valores de -- Allport y Vernon .....	85
Método .....	89
Tratamiento estadístico .....	103

**CAPITULO III - RESULTADOS**

Tablas de resultados .....

Análisis de resultados .....

**CAPITULO IV**

CONCLUSIONES .....

**CAPITULO V**

SUMARIO .....

**BIBLIOGRAFIA** .....

## INTRODUCCION

Dentro del campo de la Psicología Social, el estudio de la percepción interpersonal es cada vez mas importante. Por ello en el estudio de este proceso se han empleado múltiples métodos, teorías y puntos de vista. Se dice, pues, que de como perciba un individuo a los demás miembros de su grupo depende en gran parte el tipo de interacción que podrá desarrollar con ellos e incluso la forma en que se desempeñe frente al grupo como tal.

Los psicólogos sociales se han preguntado constantemente cuáles son los factores que intervienen en la percepción interpersonal y como lo hacen. Se ha encontrado que los factores cognoscitivos, las actitudes, los valores, la experiencia previa de los sujetos, etc. tienen gran importancia, pero todavía queda un vasto campo por investigar. Por ejemplo se ha discutido mucho sobre si en la percepción social existen los mismos principios que se han encontrado y estudiado en el proceso perceptual como tal, o si es completamente diferente.

La percepción de acuerdo con múltiples investigaciones se encuentra gobernada por tres principios fundamentales, que son:

- a) Estructura
- b) Estabilidad (o constancia)
- y c) Significado

De acuerdo con algunos autores (Masterf, Schneider y Polofka) estos mismos principios gobiernan la "Percepción interpersonal", de manera que aquellos que nos rodean resultan ser percibidos en -



forma estructurada, estable y significativa, a pesar de que a las personas siempre se les observa en situaciones diferentes, ante las cuales su conducta también varía. Sin embargo nosotros abstraemos de las mismas, las características fundamentales, que a fin de cuentas pueden resultar atractivas, agradables, neutrales ó vistas con indiferencia, desagradables y molestas e no deseables. Por tanto podemos pensar que no se puede comprender "la percepción interpersonal" independientemente de la "atracción interpersonal". ¿qué es lo que determina que una persona se sienta atraída por otra? Para responder a esta pregunta se han dado también múltiples explicaciones, basadas en diferentes teorías y puntos de vista.

Podemos distinguir dos tendencias fundamentales: la de la "similitud" y la de la "complementación". La primera nos dice que nos sentimos atraídos por personas "semejantes" a nosotros en valores, intereses, actitudes, etc. La segunda dice que nos sentimos atraídos por aquellos cuyos valores, intereses, etc, son complementarios y, por lo tanto, distintos a los nuestros. Se especifica también en algunas de las teorías (la teoría del balance de Heider, específicamente) que los individuos que se atraen no solo son semejantes e poseen características similares, sino que además, tienden a percibirse como tales.

El estudio de los valores parece ser uno de los aspectos que se mencionan, con frecuencia, como importante en la comprensión de la "Atracción interpersonal". En realidad no lo es menos para poder explicar a la "percepción interpersonal". El hecho de que nosotros percibamos a una persona de tal ó cual manera depende en gran

parte de nuestros valores. Por ejemplo, si nosotros pensamos que la inteligencia es algo valioso, consideraremos buena, "valiosa", etc. a una persona que percibamos como inteligente. Pero también la percepción interpersonal influye sobre nuestros valores en un proceso dinámico. De manera que si en una relación con una persona poco inteligente tenemos la oportunidad de percatarnos que es bondadosa, pudiésemos variar el valor que anteriormente otorgábamos a la inteligencia como tal.

En el presente estudio deseamos conocer en que forma varía la percepción interpersonal en sujetos que mantienen una relación de "atracción interpersonal" (parejas de novios), en comparación con sujetos a quienes se aparece al azar un compañero o sea entre quienes no hay una relación anterior. Deseamos conocer las variaciones en el sentido de " semejanza real" que mencionábamos, y "semejanza supuesta" en valores; como se relaciona lo que cada sujeto percibe del otro con lo que el otro realmente contesta. A esto llamaremos "objetividad". Para poder realizar estas comparaciones aplicamos la prueba de Valores de Vernon y Allport dos veces. En la primera de ellas se le pedía a la persona que contestara la prueba normalmente y en la segunda ocasión se le decía que contestara como creía que contestaría su pareja correspondiente. De esta manera pudimos comparar: A) en que grado se parecen las respuestas de un sujeto con las de su pareja y que llamaremos "semejanza real". B) En que medida se parecen las respuestas que un sujeto emite como propias, con las que emite como correspondientes a su pareja y que llamaremos "semejanza supuesta" y C) si existe relación entre las respuestas que el sujeto emite como correspondientes a su pareja y las que la pareja correspondiente realmente emite y que llamaremos "objeti-

vidad".

Mucho se ha mencionado el hecho de que los hombres y las mujeres difieren en sus procesos sociales. Por una parte investigaciones que se han hecho utilizando prueba de valores de Vernon y Allport (y otras pruebas) refieren un valor social y estético más alto en mujeres que en hombres. Estos últimos a su vez parecen estar más orientados hacia lo Técnico-económico.

Por otra parte también se ha descrito con procedimientos experimentales el hecho de que las mujeres recuerdan con mayor facilidad características y nombres de personas, así como también el que pudieron producir con mayor exactitud el pseudónimo que cada sujeto había escogido. Sam L. Witryol y Naess. (1957) Además, en nuestro medio un estudio (Gogman, 1970) refiere como posible hipótesis de trabajo las diferencias en estos procesos entre hombres y mujeres. Aún remontándose a lo que tradicionalmente se ha considerado como los roles femenino y masculino podríamos pensar que la diferencia de actividades, implica en cierta manera una diferencia en estos procesos, ya que por ejemplo, la mujer es la que tradicionalmente está al cuidado de los hijos y por lo tanto, hasta cierto punto, tiene la necesidad de desarrollar más sensibilidad hacia lo que el niño quiere, piensa y siente y, quizá, por lo tanto, en general será más aguda su percepción social. También tradicionalmente se ha considerado a la mujer como dependiente del hombre, por lo menos en una sociedad como la nuestra. Podríamos pensar entonces que si la mujer es más dependiente tendrá más necesidad de suponerse "semejante" a su pareja. Aunque los pocos estudios que desmues-

tran la relación que existe entre necesidad de semejanza y dependencia ( ) no son muy claros, si se ve con claridad que hay sujetos con más tendencia a suponer semejanza que otros.

En nuestro estudio trataremos de ver si existen estas diferencias y darles una posible explicación en el caso de que las haya.

Por éste en el primer capítulo a través de lo postulado por diferentes autores, procuraremos resolver los siguientes puntos como antecedentes:

I.- ¿Qué se entiende por percepción interpersonal?

II.- Atracción Interpersonal, Teorías e investigaciones empíricas. En el segundo capítulo explicaremos el método y procedimiento utilizados en esta investigación. En el tercer capítulo daremos a conocer los resultados obtenidos y los analizaremos. En el cuarto expondremos las conclusiones y en el quinto haremos un breve sumario.

## CAPITULO I

### I.- PERCEPCION INTERPERSONAL

El aspecto de la "percepción interpersonal" es realmente nuevo dentro de la Psicología. Anteriormente los psicólogos se centraban en fenómenos menos complejos, tales como, la percepción de formas, tamaños, distancias, etc. Los psicólogos sociales han empezado a procurar entender como es que conocemos a los demás.

Las investigaciones en "percepción interpersonal se derivan, por lo menos en gran parte, de los estudios sobre el proceso perceptual como tal. Al principio estas se centraban en el hecho de definir la naturaleza física del estímulo que se suponía causaba directamente tales experiencias. Mas tarde la investigación se extendió también al papel que tenía el sujeto en la determinación de sus experiencias. Actualmente se le da igual importancia a los dos factores. (Hastorf 1970, Bartley 1958, Hochberg 1968). Filósofos y psicólogos han mostrado un gran interés por el estudio del proceso perceptual. La percepción la han estudiado todos los psicólogos como un proceso, gracias al cual el organismo se relaciona con su medio ambiente. Al percibir el individuo, interpreta, discrimina e identifica objetos que son experimentados como existentes en el medio ambiente". (Bartley 1958 - pag. 16). Quizá la razón de este gran interés se deba a la paradoja de que el estudiante de la percepción tiene que conocer a lo que lo rodea y tiene que conocer la forma en que ésta es percibida sin tener un punto de partida absoluto. "No posee un conocimiento real de lo -

que le rodea. Lo que sabe de éste es algo que alcanza mediante el uso de sus propias capacidades limitadas, éste es, de sus órganos de los sentidos, de su sistema nervioso y de sus propios efectores, los músculos. Sin embargo éstos mecanismos son precisamente los que quiere entender y someter a prueba". (Bartley). El hombre se encuentra sometido constantemente a la estimulación hasta cierto punto caótica de múltiples impulsos físicos. Pero ¿cómo es que el hombre puede crear un mundo perceptual coherente a partir de estos impulsos físicos desorganizados?

Se ha podido encontrar que a través de la percepción organizamos nuestro mundo de experiencias en base a tres principios fundamentales: estructura, estabilidad y significado.

A) Nuestro mundo de experiencias tiene estructura.- ¿Cómo es que se logra esta estructura? Sabemos que nuestras experiencias dependen, en última instancia, de nuestro aparato sensorial, que - por ejemplo para las experiencias visuales sería la retina del ojo y las neuronas sensoriales, que conectan la retina con las áreas visuales de la corteza cerebral. Podríamos decir que este aparato tiene el papel de traductor. Las ondas de la luz tocan los ojos y entonces experimentamos color. Sin nuestros órganos de los sentidos no tendríamos contacto con el mundo externo. Pero ¿cuál es la naturaleza de esta traducción?

Muchos Psicólogos y filósofos han dicho que el proceso de traducción es esencialmente pasivo, determinado enteramente por las propiedades físicas de los estímulos y la estructura de los receptores y del sistema nervioso sensorial. Piensan que nuestro apar

te sensorial es una máquina de traducción de alta velocidad. Los estímulos físicos son registrados y el atributo experimental correspondiente se deduce automáticamente. Este concepto ha llevado al estudio de problemas tales como ¿qué tanto de este diccionario está presente al nacer y cuánto es producto de nuestra historia de aprendizaje. Una de las razones de la popularidad de este punto de vista es la creencia de que nuestras experiencias son inmediatas y se sienten de una manera directa.

Podemos darnos cuenta fácilmente de lo erróneo de este punto de vista por el hecho de que nuestras experiencias son selectivas. En realidad de una gran cantidad de estímulos presentes en una situación determinada, solo nos percatamos de ciertos objetos y ciertos atributos de ellos. "El mundo no nos es simplemente revelado—nosotros jugamos un papel activo en la creación de nuestras experiencias (Hasterf y Cel, 1970, pag. 5).

Uno de los aspectos más sobresalientes de la participación de la persona en la estructuración de su mundo de experiencias es el hecho de que este mundo pueda ser descrito como un proceso de categorización. La persona toma los estímulos del medio ambiente y los acceda dentro de una serie de categorías. Este es un ejemplo de la poderosa influencia de la categorización lingüística en la estructuración de la experiencia. Las categorías que empleamos dependen de nuestro lenguaje, y de nuestros antecedentes culturales y se derivan de nuestra historia de aprendizajes.

En resumen, podemos decir, que nuestras percepciones son es—

estructuradas y que aunque aparentemente esta estructura parece ser dada por los objetos en sí, en realidad es el resultado de un procesamiento activo de la información por la persona y que incluye tanto la transformación de estímulos físicos en impulsos nerviosos, como la selección activa y la categorización de la energía.

**B) Nuestro mundo de experiencias tiene estabilidad.**

Cuando vemos una escena, en la realidad, no nos vemos abrumados por cambios constantes en el cuadro a medida que nuestros ojos y nuestra atención se desvían. Como podemos darnos cuenta en nuestras experiencias existen ciertos aspectos duraderos. Seleccionamos ciertas facetas de la situación y nos atenemos a ellas.

Desde el punto de vista del perceptor no tiene nada de extraño, o sorprendente que los objetos que él mira mantengan sus características más o menos incambiables. Su sentido común le indica que dichas características son propiedades inherentes a los objetos. Sin embargo ésta no es la opinión de quienes estudian la percepción desde el punto de vista científico. Los objetos, en realidad, son construcciones del perceptor y por lo tanto diferentes en cada individuo. Por ejemplo, los objetos son muy diferentes para un hombre y un ratón, aunque ambos reaccionan ante un universo energético que es descrito por el físico, y que no tiene ninguna de las características experimentadas por el perceptor. El resultado, para el hombre, es un mundo de objetos, con una gran variedad de propiedades con las cuales se ha ido familiarizando poco a poco. El hecho de que los objetos mantengan sus propiedades a pesar de las



condiciones distintas en las que se les observa, es lo que se ha denominado constancia de la percepción.

Si hay varios tipos de propiedades de los objetos, podemos suponer, entonces, que hay muchas clases de constancias. En principio existen cuatro tipos de constancia en los objetos percibidos visualmente y que son: claridad, tamaño, forma y color. Sin embargo el principio de la constancia no es exclusivo de los objetos percibidos visualmente, aunque es en la visión en donde se encuentran algunos de los ejemplos más comunes y sobresalientes.

La constancia de tamaño, por ejemplo, se refiere a la habilidad del observador para percibir el tamaño métrico (el verdadero tamaño ó el tamaño determinado al usar un metro) sin importar la distancia del objetivo y sin tomar en cuenta otros factores que se esperarían que interfirieran. Es importante distinguir el tamaño métrico, de la conciencia del observador de que el objeto constituye una parte del campo visual que se hace cada vez más pequeño a medida que aumenta su distancia. El tamaño percibido de un objetivo no disminuye, como lo hace la imagen retiniana del objetivo, a medida que se aleja en la distancia. Podríamos dar el siguiente ejemplo de constancia en el tamaño. Supongamos que alguien está sentado en una silla en un cuarto. Otra persona entra al cuarto, va hacia una mesa, toma una revista y después cruza el cuarto para sentarse y leerla. Cada vez que la persona se acerca a donde se encuentra la primera, los impulsos ó estímulos proximales se vuelven más largos, de tal manera que si está a 10 metros de distancia y se acerca a cinco, -

la altura de la imagen en el ojo aumenta al doble. Lo opuesto - ocurriría si se alejara porque el tamaño de la imagen retiniana es inversamente proporcional a la distancia del objeto. Sin embargo la percepción no se ajusta a la descripción de los estímulos. Mientras que la persona se mueve en el cuarto, la otra la experimenta como relativamente constante en tamaño. Esto significa que a pesar de las alteraciones en los estímulos proximales, percibimos, sin embargo, un mundo estable. Dada esta discrepancia entre los estímulos proximales y nuestra experiencia podemos pensar que el organismo debe procesar activamente la información, para producir estabilidad en su mundo de experiencias. Esto tal vez se deba a que el organismo intenta buscar las constantes, es decir, percibe como constantes aquellos aspectos de la realidad física que son más estables, por ejemplo, tamaño y forma, aunque la información que tenga acerca de ellos cambie radicalmente. Parece que el percibir las constantes depende de la habilidad del organismo para combinar información proveniente de diferentes fuentes; es el resultado de la aplicación de ecuaciones que definen la estimulación proximal como una función conjunta del estímulo distal (objeto) y de los factores mediadores del ambiente tales como la distancia y la iluminación" (Hastorf y Col. 1970 pag. 7). Por ejemplo la altura de la persona que se está moviendo en el cuarto es siempre la misma. La altura de la imagen retiniana varía, pero es siempre una función directa en función de la altura e inversa en función de la distancia. En realidad existe una constante

Encontrar las constantes requiere el procesamiento de una cantidad considerable de información, y este procesamiento puede ser bastante complicado. Podría decirse que el acto perceptual es una forma compleja de resolución de problema cuyo objetivo es crear una estabilidad tal que nuestras percepciones se relacionen con hechos externos. Estas constancias de tamaño, forma, color y brillantez se han demostrado mediante múltiples experimentos. (Gibson y Rennehan, 1950, Nelson y Bartley, 1956, Cramer 1923, Citados por Bartley 1958).

C) Nuestro mundo de experiencias tiene significado. Significativo en el sentido que lo vamos a explicar aquí, quiere decir, que los eventos estables y estructurados no están aislados el uno del otro sino que están relacionados dentro de un orden determinado en el tiempo. Probablemente si nuestras experiencias no fueran estables y estructuradas, tampoco podrían tener significado. Nuestras experiencias tienen significado en el sentido de que son estables, estructuradas y nos parecen familiares, pero particularmente en el sentido de que los eventos están internamente relacionados unos con otros.

Podemos pensar que el organismo es un traductor activo de los estímulos, que los categoriza y relaciona con los eventos presentes y pasados. Los estímulos proveen el material bruto al cual el organismo puede dar significado, gracias a la ayuda del lenguaje. Es importante hacer notar que el lenguaje es el que proporciona un sistema de codificación.

Nuestro aprendizaje pasado tiene una gran influencia sobre la percepción pero no la tienen menos nuestros propósitos presentes. "Nuestras percepciones tienen significado, tienen sentido; el significado y el sentido se derivan de nuestras experiencias pasadas y de nuestros propósitos presentes. Sin la presencia del significado y el sentido como agentes organizadores activos, la percepción, como la conocemos, no existiría. (Hastorf y Col. 1970, pag.9)

Hay muchos estudios que han demostrado la influencia de estos dos factores, aunque históricamente existe la tendencia de considerarlos como influencias que distorsionan.

Según Hastorf y Col. (1970), la idea de que pueda existir un observador objetivo que pudiera ver al mundo con exactitud porque no tuviera experiencias pasadas y ningún interés es completamente falsa. Puesto que si esa persona pudiera existir, percibiría un mundo sin estructura, estabilidad ni significado.

Podemos decir que nuestras experiencias pasadas y propósitos presentes tienen una gran importancia ya que gracias a ellos nuestro conocimiento del mundo puede ser estructurado, estable y significativo. Debido a ello, nuestras percepciones pueden definir un mundo predecible y nos preparan adecuadamente para actuar.

#### POSIBLE APLICACION DE ESTOS PRINCIPIOS A LA PERCEPCION INTERPERSONAL

Según Hastorf y Col. estos principios se pueden aplicar a la percepción interpersonal, ya que los estímulos producidos por la gente, al igual que los producidos por los objetos, varían en fun

ción de las condiciones en que son percibidos. La gente emite conductas y la conducta es dinámica, es siempre cambiante, pero para que podamos definir los estímulos tenemos que categorizarla en unidades. Una de las maneras principales en que separamos la conducta en unidades es tomando en cuenta sus efectos. El primer nivel de codificación en la percepción interpersonal consiste en agrupar hechos y efectos para crear unidades perceptuales.

En la percepción interpersonal (Heider, 1944) hay dos aspectos muy importantes que son: la causalidad y la similaridad.

El primero significa que percibimos a los demás como agentes causales. Es decir, creemos que ellos son la causa de su conducta y por lo tanto desean hacer ciertas cosas para obtener ciertos efectos con su conducta. Por éste pueden variar esa conducta y con ella poder lograr los efectos que intentan. Heider formuló esta posición en 1944. Nosotros inferimos intenciones en los demás pero todavía vamos mas allá. Si percibimos la misma intención en diferentes ocasiones, nos parecerá que el otro tiene características de "personalidad" duraderas.

El segundo aspecto, el de la similaridad, se refiere a que percibimos a los demás como semejantes a nosotros. Pensamos entonces que poseen atributos que no podemos observar directamente, pero que conocemos en nosotros. En particular pensamos que poseen estados emocionales.

Veremos ahora cada uno de los tres principios antes mencionados, en relación a la percepción de las personas.

a) Nuestras experiencias con relación a las personas tienen estructuras. Así como estructuramos el mundo de los objetos inanimados categorizando los estímulos en objetos y sus atributos, así también ponemos orden en el mundo de las otras personas, categorizándoles a ellas con relación a su conducta.

Hay muchas maneras de las que podemos categorizar a las personas; podemos usar cualquiera de los esquemas que se emplean para categorizar los objetos inanimados.

Algunos estudios, como el de Dornbush y Col. 1965, han demostrado que el perceptor tiene un papel predominante en la selección de las características de las personas que observa. No registra pasivamente los atributos de las otras personas, sino que selecciona y organiza sus percepciones en términos de las categorías que son útiles para él.

El estudio de Dornbush consistió en determinar en niños de diez y once años las categorías usadas para describir a sus compañeros en un campo de verano. Se hicieron tres tipos de análisis: 1o. Un niño describiendo a otros dos niños. 2o. Dos niños describiendo al mismo niño. 3o. Dos niños describiendo a otros dos niños distintos. En donde había más categorías sobrepuestas era en las descripciones hechas por el mismo niño, en 2o. lugar las descripciones donde se percibía a la misma persona, y por último en las descripciones que solo tenían una cultura en común (tercer caso). Los resultados demuestran la importancia de la estructura cognoscitiva del que percibe, y por lo tanto, de su experiencia

pasada. Indican que la influencia más poderosa en la descripción interpersonal es la manera en que la persona estructura su mundo-interpersonal.

Podemos decir entonces que, en la creación de las percepciones e estructuración del mundo de las otras personas, el perceptor tiene un papel muy importante al seleccionar y categorizar las actividades.

b) Nuestras experiencias de otras personas tienen estabilidad. La estabilidad en nuestras experiencias de otras personas parece producirse por procesos análogos a aquellos involucrados en las constancias del proceso perceptual. Procuramos percibir las propiedades invariantes de otras personas. Al percibir los atributos de otra persona nos centramos, no en su conducta que es siempre variable, sino en características más estables, como podrían ser sus propósitos e intenciones. Sin embargo como estas intenciones y propósitos no se pueden ver directamente, procuraremos descubrir las relaciones funcionales entre conducta (que sí podemos observar) y efecto.

Por ejemplo si una persona en una situación nos alaba y después nos damos cuenta de que por otra parte está criticando eso mismo que alabó pensamos que en esa ocasión se condujo en forma hipócrita. Pero si esto se repite en otras situaciones pensaremos que es una persona hipócrita con nosotros. Sin embargo si esto lo observamos también en su relación con otras personas, pensaremos que es una característica de la persona. Es decir, nosotros en nuestra

búsqueda de constancias en la percepción de las personas, les atribuimos disposiciones y tendencias estables.

c) Nuestras experiencias de otras personas tienen significado.

En realidad vemos a las otras personas como unidades organizadas en las que la conducta casi siempre tiene sentido. Esto a pesar de <sup>que</sup> esa conducta algunas veces nos confunde.

¿Cuál es la forma por la cual percibimos a los demás como unidades significativas? En primer lugar organizamos su conducta en unidades intención-acto-efecto y esto nos permite desarrollar alguna hipótesis acerca de los propósitos más estables de las tendencias o rasgos de personalidad. En segundo lugar el significado se deriva del hecho de que las otras personas en cierta medida se parecen unas a otras y también a nosotros. En realidad todos compartimos una serie de características importantes; todos emitimos conductas, pensamos y sentimos, y algunos de los significados que nosotros experimentamos se derivan de la suposición de que otras personas son como nosotros. Por lo tanto pensamos que si nosotros al realizar un acto tenemos tal o cual intención, otra persona al realizar el mismo acto, hasta cierto punto deberá tener la misma intención.

Por último el significado se deriva de la familiaridad. Cuando hemos codificado la conducta de otra persona de manera semejante en diferentes ocasiones y hemos hecho también las mismas inferencias acerca de las causas de su conducta, podemos encontrarle significado y entenderla. Esto es particularmente cierto cuando nos damos cuenta de que ciertos rasgos están relacionados. Una conducta-



no es familiar solo porque ya la haya observado con anterioridad sino también porque implica otras conductas. Nos formamos teorías implícitas acerca de la personalidad. Pensamos que ciertos rasgos están relacionados y estas generalizaciones provienen de la conducta que hemos observado en nosotros y en algunas otras personas. Una vez que hemos adquirido estas teorías tendemos a aplicarlas como reglas generales. Este proceso es el mismo que sucede en lo que se ha llamado estereotipo de grupo. Realmente nuestras impresiones de otras personas son una forma de estereotipo ya que abstraemos ciertos aspectos de la conducta, los organizamos alrededor de ciertas disposiciones y desarrollamos un cuadro en el que enmarcamos la persona. Este proceso hace posible el que le demos significado a nuestras experiencias acerca de otras personas. Sin embargo hay que tomar en cuenta que los estereotipos individuales y de grupo, no solo crean estabilidad y significado sino que también pueden hacer que perdamos objetividad.

Cantril (1948) piensa que, la percepción social puede definirse como una categoría especial de percepción y que no existen diferencias inherentes entre ambas. Sin embargo debemos tener en cuenta un factor muy importante en la percepción social e sea el hecho de que el estímulo tenga la potencialidad de afectar nuestros propósitos y que al mismo tiempo, nosotros podamos afectarlo. "Un hombre, alguna ideología política pueden ser estímulos para una percepción social, ya que ellos pueden afectarnos y viceversa. Sin embargo hay factores como la iluminación, por ejemplo, que no

pueden ser una percepción social, ya que ella si puede afectarnos mientras que nosotros no podemos hacerlo", (Cantril, 1948) piensa que el contenido de las percepciones sociales es de mas significado e importancia para nosotros.

Como podemos darnos cuenta lo que este autor llama percepción social es diferente de lo que Masterf llama Percepción interpersonal. La segunda se refiere a la percepción que tenemos de las otras personas, mientras que la primera se refiere a una serie de eventos no del todo bien definidos. Por otro lado nos parece muy subjetivo decir que el contenido de la percepción social es mucho más "importante" para nosotros.

De todos modos la postura de Cantril no contradice la teoría de Masterf de que en la organización de nuestras experiencias con otras personas se pueden aplicar los mismos principios que en la organización de nuestras experiencias con los objetos inanimados.

Los estudios que revisaremos a continuación se referirán a la "percepción" interpersonal como la entienden Masterf, y sus colaboradores. Dichas investigaciones sobre percepción interpersonal pueden dividirse en 3 ramas principales que son:

A) la exactitud en la percepción interpersonal.  
B) La manera en que nos formamos impresiones de las demás personas .

C) Atribución de características duraderas con respecto a las demás personas. (Teoría de la Atribución).

Examinaremos también cual es la relación entre la percepción interpersonal y la conducta. Revisaremos cuidadosamente la primera

ra que es la que está más relacionada con nuestro estudio. Las otras solo las veremos brevemente.

A) EXACTITUD EN LA PERCEPCION INTERPERSONAL.

Percibimos a las personas como unidades que poseen, por un lado características físicas y de personalidad y por otro pensamientos y sentimientos. Las características de personalidad físicas son relativamente estables mientras que los pensamientos y sentimientos son cambiantes. Uno de los aspectos más importantes de una persona es su estado emocional. Tradicionalmente se ha dicho que por la manera como "se ve" una persona podemos inferir su estado emocional. Las investigaciones en cuanto a la exactitud en la percepción se han centrado en dos aspectos que son: 1) las emociones, y 2) los rasgos de personalidad.

1) EXACTITUD en el juicio de estados emocionales. - Los principios de investigación en relación a la exactitud con que juzgamos los estados emocionales se derivan de "La expresión de las emociones en el hombre y en el animal" de Darwin, 1872 citado por Hartorf 1970. Darwin pensaba que los movimientos expresivos asociados con las emociones, no tienen valor funcional en sí, sino que representan remanentes de movimientos que fueron funcionales para ciertas especies. Para aceptar la posición de Darwin los investigadores deben adoptar dos axiomas que son:

1o. Ciertas características faciales son siempre asociadas con ciertos estados emocionales (una sonrisa significa siempre que alguien está contento). Es decir hay ciertas señales externas que

indican una emoción particular.

2o. Los experimentadores suponen que todos los que perciben saben cuales son las señales que están asociadas con cada una de las emociones. Este argumento nos lleva a la conclusión de que un individuo es capaz de percibir las emociones de otro con exactitud. En relación a esto se han hecho múltiples experimentos. Darwin -- presentó a los sujetos con los que experimentaba varias fotografías que mostraban diferentes emociones de un hombre. Los sujetos -- deberían decir a que emociones correspondían. Algunas de las fotografías fueron identificadas correctamente mientras que en otras -- había discrepancias.

Darwin suponía que había lazos biológicos entre los estímulos, la emoción experimentada y la expresión de la emoción. Pensó que los resultados de su experimento no contradecían esta hipótesis; -- sino que el problema estaba en la percepción de la expresión. Fe -- lekey (1914 citado por Mastorf) 1970, se tomó fotografías propias que trataban de expresar diferentes emociones tales como: "sorpre -- sa agradable", "odio" y "piedad". Los jueces podían escoger de -- entre una lista de 17 emociones a cual de éstas correspondía la -- fotografía o dar nombre a la emoción. La medida en que los jue -- ces estaban de acuerdo variaba según las diferentes poses. En -- "sorpresa", por ejemplo, había 52% de acuerdo mientras que en e -- dio solo había 8%. Estos resultados pueden interpretarse de dos -- maneras: las expresiones de las emociones no están biológicame -- te determinadas o algunos jueces no tienen la capacidad de identi --

ficarias correctamente.

Woodworth (1938, citado por Hastorf 1970) pensó que Feleky - no había calificado correctamente el grado en que los jueces estaban de acuerdo, ya que, muchas veces aunque no usaban la misma - palabra usaban sinónimos para describir la misma emoción. Después intentó ordenar las poses de las emociones para poder describir la magnitud del error. Ordenó las poses de tal manera que vio que - las expresiones faciales correspondientes a ciertas emociones se - confunden fácilmente. Tales son amor, felicidad y júbilo; miedo y sufrimiento; enojo y determinación. Combinó las fotografías en - esos grupos y produjo una escala unidimensional de 6 categorías - en la que las categorías más frecuentemente confundidas se encontraban en forma adyacente. Usando estas categorías de manera más amplias encontró que el grado en que estaban de acuerdo y por lo tanto la exactitud, era mayor. La media de porcentaje de identificación correcta fué de 78%. Esto demostró que tenemos habilidad para discriminar en categorías más amplias de las emociones - pero no en las específicas. Mas tarde Schlosberg (1954, citado - por Hastorf) encontró que los jueces tendían a confundir las fotografías entre un extremo y otro de la escala de las emociones por lo que pensó que sería mejor poner la fotografía en un círculo y pensar que las emociones variaban de acuerdo a dos dimensiones: agradable - desagradable y permanencia - fluctuación. Se ha procurado, después, ver si hay otras dimensiones a través de las cuales puedan variar las emociones, pero lo único que se ha encontra

do con consistencia es la dimensión agradable - desagradable.

Hay quienes han querido demostrar que podemos percibir directamente el estado de ánimo de otra persona. Específicamente, se ha intentado demostrar que ciertos músculos están involucrados en la expresión de ciertas emociones, pero estos intentos han fallado. Landis (1924, citado por Rastorf 1970) tomó fotografías de sujetos a quienes se les exponía a diferentes estímulos, por ejemplo, se les fotografiaba recibiendo un choque eléctrico o cortando la cabeza de una rata. Encontró que había grupos de músculos que resultaban involucrados con más frecuencia en distintas situaciones, pero no pudo identificar configuraciones específicas de músculos, que predominaran en la expresión de todos los sujetos expuestos a la misma situación. Esto fue insuficiente para echar por tierra la teoría de Darwin pero hizo que los psicólogos dudaran de ella y sus investigaciones siguieran otro camino. La hipótesis de Darwin es difícil de evaluar. Las percepciones de las emociones de otros pueden ser influenciadas por el contexto, el proceso de etiquetamiento, las reglas culturales para la expresión de la emoción, etc. No es sorprendente, por ello, que el interés de los psicólogos haya cambiado del estudio de la exactitud de la expresión a la exploración de algunos de los procesos de ingerencia que estructuran nuestra experiencia.

2) Habilidad para juzgar rasgos de personalidad con exactitud. - Históricamente las investigaciones en este sentido se han guiado hacia la identificación de aquellos perceptores que son particu-

larmente sensibles a las características estables de otros. Se han llevado a cabo estudios para determinar la relativa agudeza con que varios jueces podían inferir características de las otras personas y determinar las características de los buenos jueces. Al principio se pensó que la habilidad para juzgar las características de los otros existía, más tarde se dudó de ello. Para que podamos decir que existe una habilidad para juzgar a las personas, ésta debe ser estable. Es decir, solo existe esta habilidad en la medida en que una persona puede juzgar diferentes rasgos en diferentes personas. Si solo puede percibir algún rasgo en especial o percibir con exactitud a personas cercanas, no posee esta habilidad.

Los primeros estudios seguían estos lineamientos.

Vernon (1933 citado por Hastorf 1970) aplicó a 48 estudiantes pruebas de inteligencia, de personalidad y de tendencia artística. Debían calificarse a sí mismos o a alguien que conocieran bien de acuerdo con las mismas dimensiones de los tests. Tenían que calificar a algún extraño apareando fotografías con escrituras y obras de arte. La exactitud se obtenía comparando los juicios del sujeto con las calificaciones de los tests. Vernon encontró que existían tres tipos de jueces acertados: a) Los acertados en el juicio de ellos mismos que mostraban las características siguientes: tenían muy buen sentido del humor, inteligencia abstracta y habilidad artística moderada. b) Los acertados en el juicio de sus amigos quienes poseían más habilidad artística eran menos sociales (introvertidos) y menos inteligentes y c) los acertados-

en el juicio de los extraños que eran personas inteligentes, con tendencia artística y no muy sociables. Encontró poca evidencia de que la exactitud en el juicio de los otros y de sí mismo era un rasgo estable.

Estes (1938, citado por Hastorf - 1970) reunió películas de dos minutos de 15 personas. A los sujetos se les había estudiado anteriormente de una manera clínica. El juicio de los clínicos era el criterio para la exactitud. Se les pedía a los jueces calificar a las personas en una serie de dimensiones o seleccionar la descripción adecuada de personalidad de una serie que se les daba. Los resultados indican que se podía diferenciar entre buenos y malos jueces. Los primeros podían calificar apropiadamente todas las dimensiones en todas las personas. Ciertos rasgos (Inhibición impulsividad, pasividad-actividad, dominio-susisión) eran más fáciles de juzgar que otros. Algunas personas eran más abiertas y podían ser juzgadas más fácilmente en todas las dimensiones por todas las personas. Había más acierto cuando se quería aparcar que cuando se quería describir dimensión por dimensión. No se encontró relación entre los buenos jueces y sus rasgos de carácter con excepción de que en ellos había más tendencia a tener intereses artísticos.

Dysond (1949) trató de desarrollar una escala para medir la capacidad de empatía o la exactitud en el juicio de otros. Los sujetos de su estudio fueron estudiantes universitarios. Empleó varias dimensiones. Los sujetos deberían calificar en las dimensio-



nes siguientes: 1o. a sí mismos, 2o. calificar a otro, 3o. juzgar cual calificación le daría el otro a él y 4o. juzgar cual calificación se daría el otro a sí mismo. Obtuve dos calificaciones o distancias: a) La diferencia entre la calificación que creía el sujeto que le daría el otro y la que realmente le daba y b) la diferencia entre la calificación que el otro se daba y la que creía el sujeto que se daría. Las dos calificaciones se sumaban después y se obtenía una calificación de desviación. No encontré más diferencias en los sujetos que las que se encontrarían por puro azar. Pero sí encontré que los sujetos con más capacidad de empatía, tenían calificaciones de ejecución más altas en el W.A.I.S. y respuestas más espontáneas en el Rorschach.

En todos estos estudios se encuentran problemas metodológicos ya que:

1o. Solo se consideran unas cuantas variables de la gran cantidad que pueden existir.

2o. La medida supuestamente objetiva de los rasgos de personalidad se obtenía por diferentes métodos. Vernon por ejemplo utilizó las pruebas psicológicas mientras que Estes utilizó los juicios de clínicos.

3o. La información que se podía obtener de los sujetos-estimulo en cada uno de los casos era diferente.

En 1955 Taft (citado por Mastorf - 1970) revisó 50 estudios encontrando que el mayor problema era encontrar una medida objeti

va para apreciar la exactitud.

Hastorf y Bender (1932) pensaron que una parte de la calificación de cada persona podía resultar de la proyección o de la semejanza supuesta. De aquí obtuvieron 4 medidas de diferencia en sus investigaciones que son:

1) Proyección o la diferencia entre la respuesta de un juez y su predicción (un juez que predice calificaciones semejantes a las suyas propias está proyectando sus propias características en otros).

2) Similitud o sea diferencia entre la respuesta del juez y la de la persona a la que está juzgando.

3) Empatía en bruto o sea la diferencia entre la predicción del juez y la respuesta real de la persona a la que está juzgando.

4) Empatía refinada o sea la resultante de sustraer el puntaje de empatía en bruto al puntaje de proyección. (Esto lo hicieron porque pensaban que un juez puede ganar puntaje en exactitud en la empatía por simple proyección).

Hastorf (1932) utilizó estos puntajes en un estudio en 50 estudiantes a los que aplicó la prueba de valores de Vernon y Allport. Obteniendo el puntaje de empatía refinada vió que: a) De sus 50 sujetos, 20 estaban cerca de los puntajes de su pareja (podríamos decir que éstos eran objetivos), 28 estaban mas cerca de su propio puntaje. Estos eran los proyectivos. En los otros no había diferencia entre ambos puntajes.

b) La media de puntajes de los objetivos (utilizando los pun-

tajes de los 10 más objetivos y los 10 más proyectivos) fue de + 31 mientras que las de los más proyectivos fue de -44. lo que quiere decir que el fenómeno de proyección no solo fue más frecuente sino que también más intenso.

c) Obteniendo los puntajes de semejanza real o similaridad se vió que los 10 más proyectivos eran más similares a sus compañeros que los 10 más objetivos.

Hastorf y Bender piensan que estos puntajes son útiles para corregir los errores producidos por la proyección ya que mucho de lo que tradicionalmente se considera como empatía, es realmente proyección.

Cronbach propone en 1955 un método bastante complicado para medir la exactitud. Pensaba que los puntajes de distancia debían eliminarse por completo, ya que el uso de ellos conducía a errores en la medición de la exactitud de la percepción interpersonal; como por ejemplo podía haber una elevación o, más bien cierta tendencia de los jueces a usar la misma parte de la escala que usa la persona estímulo. Por lo tanto una persona que usa la otra parte consistentemente tendrá mucho menos exactitud. Piensa que el principal error en el uso de los puntajes de distancia ha sido el utilizarlos como puntajes globales. Además dice que los puntajes de proyección, no son independientes de los de similaridad y que la meta en el diseño experimental, es hacer que las observaciones sean independientes. Es decir, es necesario que un error de medida que afecta a una variable no tenga influencia en otras varia-

bles con las que se va a correlacionar o comparar. Además dice - que a las distancias se les ha dado un tratamiento estadístico pa- ramétrico y piensa que sería más adecuado un tratamiento no para- métrico.

Cronbach da un método de tratamiento de las distancias por me- dio de diseños factoriales. El mismo dice que es un método que no está suficientemente desarrollado además de estar sujeto a constan- tes modificaciones. No se ha utilizado mucho en los estudios de - percepción interpersonal. Sus ideas si tuvieron mucha influencia- ya que al hacer notar que las distancias, como se habían tratado - tradicionalmente, conducían a muchos errores, invalidó muchas de - las investigaciones anteriores. Además dió un modelo matemático - para el problema de la proyección de Masterf y Bender. Permitió - que hubiera fundamento para el análisis matemático del problema de la percepción interpersonal.

Las ideas de Cronbach hicieron que durante un tiempo no se -- realizaran investigaciones en cuanto a la exactitud en la percep- ción interpersonal. En la actualidad las investigaciones conti- -- núan, pero se han enfocado sobre la medida en que diversos compe- -- nentes contribuyen a una exactitud general y en las implicaciones de diversos métodos de calificación. Se pueden distinguir tres -- tendencias en el estudio de la exactitud de la percepción interper- sonal que son:

a) La que se deriva del trabajo de Cline (1964, citado por -- Masterf, 1970) en la que la exactitud se explora através del aná- -- lisis de la naturaleza de los rasgos que van a ser calificados, el

tipo de información accesible y que define cuidadosamente la exactitud.

b) Una segunda tendencia, representada por Fiedler es la que se enfoca sobre el significado interpersonal de algunas de las fuentes de error. Por ejemplo se estudian las características de las personas que suponen semejanza con todo mundo.

c) La tercera tendencia se ocupa de los procesos subyacentes al hacer juicios sobre otros ¿cuánta es lo que sucede cuando nos formamos una impresión de otro? Los eventos que tradicionalmente se han considerado como errores en la exactitud se estudian ahora como procesos subyacentes que deben ser entendidos. Por ejemplo la tendencia a equilibrar.

B) ¿Cómo nos formamos impresiones de otros?

Es un hecho comprobado que para formarnos una impresión de otro nos basta con observarlo brevemente o con oír a alguien describir algunas de sus características. Pero lo que interesa a los investigadores es saber cuál es el proceso por medio del que los estímulos se organizan para producir un cuadro coherente de otra persona.

Ash (1946) realizó una serie de investigaciones en cuanto a la formación de impresiones de la personalidad de otros. Estos experimentos muestran que la formación de impresiones es un proceso organizado, que las características son percibidas en sus relaciones dinámicas, que se descubren cualidades centrales que llevan a la distinción entre ellas y las cualidades periféricas, que se observan relaciones armónicas y contradictorias. Conocer a una persona es comprender una estructura particular.

Estos experimentos solo se basaron en material descriptivo. Se les daba a los individuos una serie de rasgos y ellos los organizaban para formarse una impresión.

Los principales puntos encontrados fueron:

1.- Hay un intento de formar una impresión de la persona entera. Es decir, el sujeto solo puede ver a la persona como una unidad.

2.- Tan pronto como se entiende que dos rasgos pertenecen a una persona, dejan de existir como rasgos aislados y entran en interacción dinámica inmediata.

3.- En este proceso se descubre que algunas características son centrales. Es decir, no todos los rasgos tienen la misma importancia.

4.- Un simple rasgo posee la propiedad de ser parte de un todo. El cambio de un solo rasgo no solo altera este aspecto, sino muchos otros.

5.- Cada rasgo es un rasgo de la persona entera. Se refiere a una forma de acción o actitud característica perteneciente a la persona como un todo.

6.- Cada rasgo funciona como representativo de una persona. La persona "habla" a través de cada una de sus cualidades, aunque no siempre con la misma claridad.

7.- En el proceso de las interacciones mutuas el carácter concreto de cada rasgo se desarrolla de acuerdo con los requerimientos dinámicos dados para él por su medio ambiente.

8.- Las consistencias y contradicciones se descubren. Las -

inconsistencias son factores que dificultan la meta de mantener - la unidad de la impresión. Siempre hay una tendencia a buscar - la forma más sensible en que las características pueden coexistir - ya que de no ser así no tendríamos la clave para conocer a la per- - sona.

9.- El contenido y el valor funcional de un rasgo varía de - acuerdo con el contexto.

Por éste podemos ver que la posición de Auch es esencialmen- - te Gestaltista. Pero aunque casi todas las investigaciones en la - formación de impresiones se derivan de las suyas, se le ha criti- - cado porque en su método, no se trabajó con personas sino tan sólo - lo con listas de rasgos.

Bruner y Tagiuri (1954, citado por Hastorf) sugirieron en -- 1954 que en el área de formación de impresiones debería prestárg - le mayor atención al proceso por el cual generamos información de - otros a partir de claves parciales. Por ejemplo a una persona - expresiva la vemos como generosa, a una persona feliz e intelligen - te se percibe como recta. Bruner y Tagiuri pensaron que tales - inferencias se debían a una teoría implícita de la personalidad - empírica. Todos tenemos un sentido de como los rasgos se asocian - unos con otros. Generalmente en los estudios de exactitud en la - percepción, éste se considera como una fuente de error. Pero --- Bruner y Tagiuri pensaron que el proceso subyacente al error apa- - rente debería ser estudiado.

Así hicieron Bruner, Tagiuri, Shapiro (1958) un estudio para

investigar los principios que relacionaban las inferencias que se hacían a partir de un solo rasgo. Con las inferencias que se hacían a partir de la combinación de los mismos, encontraron que cuando la dirección e el signo de las inferencias hechas a partir de dos o tres rasgos aislados es la misma, la inferencia de su combinación tiene casi siempre el mismo sentido; además, el acuerdo en la dirección es mayor en el segundo caso que en el primero. Observaron también que cuando las inferencias de dos o tres rasgos aislados son de signo diferente, el signo de la inferencia hecha a partir de la combinación está determinado por el componente en el cual hay más acuerdo en el signo. Con éste Bruner y Tagiuri demostraron que uno puede saber como serán las impresiones finales en ciertos casos a partir de las respuestas a los componentes aislados.

Crenbach (1955, citado por Hastorf) fue uno de los primeros también en estudiar las teorías implícitas de personalidad. Analizó la correlación entre las clasificaciones de rasgos empleados por los jueces para juzgar a diferentes personas y encontró que cada uno de los jueces empleaban diferentes dimensiones para clasificar a las personas.

Norman (1963, citado por Hastorf) analizó una serie de descripciones. Encontró en ellas una estructura clara y estable, y vió que el número y la clase de dimensiones usadas en el juicio eran muy similares tanto para sujetos que habían vivido 3 años en una fraternidad como para los que no habían tenido un contacto tan



íntimo y prolongado. Lo que Norman pensó basándose en sus investigaciones es que la teoría implícita de la personalidad es general y que recibe gran influencia de la cultura en que se desenvuelve la persona. Sin embargo algunos investigadores quisieron ver si en realidad la cultura era factor determinante y para ello estudiaron las teorías implícitas de diferentes sujetos para identificar las posibles diferencias y semejanzas individuales, las estudió primero y mostró que en realidad existen. Estudios posteriores, como los de Walters y Jackson (1966, Messick y Hogan - 1966) - Shapiro y Tagiuri (1959) - citados por Hastorf -1970 y otros han confirmado ésto.

La idea de que un perceptor tiene una teoría implícita de personalidad, nos podría explicar las regularidades en la percepción interpersonal. Estas teorías parecen tener la función de organizar estímulos complejos y permitir la predicción de regularidades en la conducta de los distintos individuos.

Otro de los aspectos interesantes en el estudio de la formación de impresiones es el que resuelve la información contradictoria. Parece ser que el individuo puede resolver las inconsistencias de varias maneras. A través de investigaciones realizadas - Gollin, 1954, Gollin y Rosenberg 1956, citado por Hastorf 1970), Pepitone y Hayden 1959 se ha podido ver que hay tres maneras principales de resolver esta información. Son las siguientes:

a) tendencia a relacionar. Esto es cuando se cambia el sentido de la información o se infieren nuevos rasgos para relacionar -

las inconsistencias.

b) Tendencia a discontinuar. En la que parte de la información es ignorada o reducida en importancia y c) combinación lineal. En la que la impresión es una especie de combinación aditiva de las propiedades del estímulo. Se ha podido ver también que existen diferencias individuales para resolver la información inconsistente.

Mayo y Crockett (1964) relatan que sujetos con estructuras cognitivas menos elaboradas reaccionan a la información favorable con impresiones muy favorables, pero que cuando se les presenta información negativa, sus impresiones tienden a transformarse en negativas. En cambio sujetos cognitivamente complejos, se mostraban menos extremos cuando recibían nueva información y lograban equilibrar los dos tipos de información en su impresión final. Leventhal y Singer (1964, citado por Mastorf 1970) también encontraron que los sujetos cognitivamente simples cambiaban más con la evidencia contradictoria. Más recientemente Rosenkrantz y Crockett (1965) reportan datos que no confirman esta hipótesis.

El hecho de que existan diferencias individuales no contradice el que existan también procesos generales en la formación de impresiones. Puede ser que en algunas circunstancias casi toda la gente se forma impresiones semejantes mientras que en otras circunstancias, los individuos tengan más libertad para formarse impresiones a su manera.

**C) ATRIBUCION DE CARACTERISTICAS DURADERAS A LAS OTRAS PERSONAS  
(TEORIA DE LA ATRIBUCION).**

A continuación se hace un análisis de los procesos por los que inferimos tendencias estables de las personas a través de la observación de su conducta en situaciones sociales.

Las investigaciones en este sentido se derivan del análisis de Heider de la fenomenología social. Este análisis fué presentado por Heider en su trabajo denominado "Percepción social y causalidad fenomenológica" en 1944 y elaborado en "La psicología de las relaciones interpersonales, publicado en 1958. Heider hace tres afirmaciones fundamentales:

1) Para entender adecuadamente la conducta social de las personas hay que basarse en la descripción de cómo perciben y relatan su mundo social.

2) Las personas desean predecir y controlar su medio ambiente.

3) Hay semejanzas básicas entre la percepción de los objetos y la de las personas. El proceso de predecir el medio ambiente físico no difiere en lo fundamental del proceso de predecir la conducta de los otros.

Heider llama a su psicología "ingenua" porque se basa en la fenomenología de la persona promedio y en el lenguaje del sentido-común para describir la percepción interpersonal.

Un aspecto central en la teoría de Heider es la proposición de que el hombre percibe la conducta como causada, y la causa puede estar en la persona o en el medio ambiente. "Un cambio en el medio

ambiente obtiene su significado de la fuente a la que se atribuye. Esta integración causal es de gran importancia para la organización del campo social". (Heider 1944).

Correcta o incorrectamente percibimos a las personas como origen de causalidad; la mayoría de nosotros pensamos que controlamos y determinamos, por lo menos en parte, nuestras acciones. Pensamos, además, que los demás tienen poderes semejantes.

Michotte (1963 - citado por Bastorf 1970) reporta una serie de experimentos que muestran que las personas perciben la causalidad inmediatamente. La hipótesis de que estamos "prejuiciados a percepciones de causalidad porque nos sentimos capaces de causar" ha sido confirmada por los estudios de Piaget, sobre el desarrollo del pensamiento causal en los niños. La interpretación más general de sus trabajos es que: para cuando un niño pueda responder a las preguntas de un examinador, la idea de la causalidad está firmemente instalada en él y que el curso posterior del desarrollo es hacia un sentido menos universal y más sofisticado de causalidad. Podemos decir que las personas tienden a percibir los eventos como "causados". Pero, debemos preguntarnos acerca de las dimensiones de la atribución causal. Es importante distinguir entre causalidad externa (atribución al medio ambiente) y causalidad interna (atribuida a la persona).

X Heider y otros investigadores han dividido además las percepciones de causalidad en: causalidad personal y causalidad impersonal. La causalidad personal incluye aquellos eventos que el otro quiso producir y que la causalidad impersonal incluye no solo los

efectos externos sino tambien los efectos que el otro no quiso -  
causar pero que en realidad causó.

La causalidad personal requiere que la persona tenga la ha-  
bilidad de crear un efecto y que haya intentado crearlo. La dis-  
tinción personal-impersonal es fundamental para el análisis de  
Heider, ya que a la persona solo se le considera responsable de-  
efectos creados personalmente, y solo estos efectos son informa-  
tivos de tendencias estables de las personas. Lo que tratamos -  
de hacer y tenemos la habilidad de hacer lo revela algo interno-  
de nosotros, pero las consecuencias accidentales e inesperadas -  
de la conducta dicen poco o nada acerca de las tendencias esta-  
bles.

En la percepción de la causalidad hay dos aspectos muy im-  
portantes: la percepción de "poder" y la percepción del "preten-  
der". Poder es una propiedad disposicional que se refiere a la  
relación entre la "habilidad" y el medio ambiente. Una persona -  
puede tener mucha habilidad (ser fuerte por ejemplo), pero debido  
a que las fuerzas del medio ambiente son también muy poderosas (   
un objeto que pesa muchas toneladas) puede ser que el sujeto no -  
pueda realizar ciertas tareas (levantarlo por ejemplo). El fac-  
tor de poder tiene entonces dos componentes, un componente inter-  
no, la habilidad, y un componente externo, los obstáculos del me-  
dio ambiente. Antes de hacer atribuciones de "poder" tenemos que  
saber algo del medio ambiente. Condiciones demasiado fáciles o -  
difíciles del medio ambiente permiten que las atribuciones de po-

der sean triviales. Si una tarea es muy fácil es obvio que casi todo mundo puede realizarla mientras que si es muy difícil también es obvio que casi nadie puede realizarla. La mayor información acerca de las diferencias en habilidades, es indicada por la conducta ante tareas de una dificultad moderada. Algunas personas podrán realizar la tarea mientras que otras no. +

En el análisis ingenuo de la acción, la percepción del "pretender" tiene dos componentes: intención y esfuerzo. El primero se refiere a lo que la persona quiere hacer y el segundo a cuanto se esfuerza para lograrlo. La percepción de lo que la persona trata de hacer es algo complicado. Porque aunque lo que una persona desea sea algo determinado tiene diferentes medios para lograrlo y esto puede dar información no muy clara para el que percibe. +

Uno de los primeros experimentos que se hizo para comprobar las ideas de Heider acerca de la causalidad fue hecho por Thibaut y Niecken (1955, citado por Hastorf - 1970). Se interesaban en los sentimientos hacia otros y su sometimiento (condescendencia). Pensaban que una persona que se somete a un ruego puede hacerlo porque realmente lo desea (causalidad interna) o porque se siente obligado a hacerlo por amenazas o promesas. Pensaban también que si una persona con un status alto se somete en general percibiríamos que se somete, porque lo desea, mientras que si una persona de status bajo se somete, pensaríamos que lo hace debido a fuerzas externas. Hicieron dos experimentos en los que comprobaron --

esta predicción.

Este estudio y otros más como el Hastorf (1965) pueden hacernos pensar que las percepciones de la causalidad externa son una función directa con respecto a la potencia de las fuerzas del medio ambiente y una función inversa con respecto al poder del individuo para enfrentarse al medio ambiente. Si ésto fuera cierto, a las personas de bajo status se les percibiría como más sujetas a las fuerzas del medio ambiente que a las personas de alto status. Esta atribución sería más exacta mientras más poderosa la fuerza del medio ambiente. Esta afirmación tendría muchas implicaciones para la psicología social en cuanto a las relaciones supervisor-subordinado, ya que el supervisor procuraría imponer conformidad a sus normas por medio de la aplicación de reforzamientos y castigos, ya que estas fuerzas son externas al subordinado.

Hay muy pocos estudios en cuanto a la atribución de habilidad y de pretender pero en general estos estudios nos llevan a dos conclusiones. I.- Las habilidades se perciben como más invariables y disposicionales que la motivación. (Jones y col. 1968, citado por Hastorf 1970) y II.- El fracaso resultante de falta de motivación es visto como más censurable que el resultante de falta de habilidad (Lanzetta y Hannah 1969, Schmitt, 1964, Pastore 1962, Berkowitz, 1962, Burnstein y Worchel, 1962, citados por Hastorf - 1970).

Heider decía que a las personas solamente se les consideraba

responsables de los efectos que intentaban crear y, por lo tanto, los que eran capaces de crear. Los estudios realizados en esta área nos llevan a las siguientes conclusiones:

- 1) la conducta es vista como causada internamente cuando las fuerzas externas no son muy poderosas o cuando la habilidad para enfrentarse a las fuerzas externas es mucha,
- 2) los efectos negativos tienen más influencia en los perceptores que los positivos o indiferentes (shaw y sulzer, 1964, walster, - 1966) citados por Hastorf - 1970.

Aunque la teoría de Heider ha sido muy importante se le ha criticado mucho el que no sea una teoría sistemática. Ha habido dos intentos principales para rectificar esta situación; en primer lugar el de Jones y Davis (1965, citado por Hastorf - 1970) presentado en el acto a la disposición) y el Do. de Kelley en "Teoría de la atribución en psicología social".

En el análisis de la atribución de Jones y Davis se simplifican dos de las aseveraciones del modelo básico de Heider. Como Heider, piensan que la conducta tiene efectos y que el perceptor intenta encontrar las causas de la conducta en términos de sus efectos. La conducta es tomada en cuenta en la medida en que puede relacionarse a las tendencias personales o al ambiente. Jones y Davis solo les interesa el primer aspecto. Es decir solo lo que Heider llama causalidad interna.

Además piensan que la persona se da cuenta de todos los efec-



tos que su conducta va a producir y que tiene la habilidad de crear dichos efectos. El perceptor trata entonces de inferir cuales efectos quiso crear la persona. En ciertas condiciones, estas intenciones se usan para inferir las tendencias estables de la persona.

Los autores introducen el término correspondencia para describir la medida en que: 1o. Una intención puede describir una acción. 2o. Una tendencia estable puede deducirse de la acción y 3a. Una tendencia estable puede describir la acción.

Para Jones y Davis lo que una persona quiso hacer es tan importante como lo que realmente hizo. Para estos autores la variable de deseabilidad social tiene dos funciones: en primer lugar piensan que la gente por medio de su acción intenta crear efectos deseados socialmente. En segundo lugar los efectos deseados socialmente dan poca información acerca de las diferencias entre las personas. Por lo tanto, se puede deducir que cuánto más se desvíen los efectos de una conducta de lo que la persona "normal" hace mas podemos inferir acerca de ella y nuestras atribuciones serán "correspondientes". Esto ha sido confirmado experimentalmente, por Jones y col. (1961), Steiner y Field 1960, citados por Hastorf ), en cuanto a la atribución de actitud.

La última variable sugerida por Jones es la de "personalismo" Esta variable implica que la presencia o los atributos del perceptor contribuyen a los efectos que el actor quiso obtener. Es decir, que percibimos la conducta de los demás como dirigida hacia-

nosotros y que quiere influenciarnos en cierto sentido. Como podemos ver las dos teorías han sido confirmadas experimentalmente sólo en parte y aunque tampoco han sido refutadas por investigaciones es necesario estudiarlas en todas sus implicaciones. Sin embargo de ésto podemos decir a través de los estudios revisados que en la percepción social existe una búsqueda de las características perdurables de los demás. Esta búsqueda contribuye a la creación de un mundo social estable y significativo. La conducta puede ser siempre diferente, pero si conductas completamente diferentes pueden relacionarse con la misma intención o disposición, hemos encontrado la constante que nos permite una estabilidad sensible. Es importante hacer notar que la estabilidad no implica exactitud. Es posible que logremos la estabilidad en detrimento de la exactitud.

Se ha estudiado también el proceso de atribución a uno mismo y se ha podido ver que en realidad es muy semejante al proceso de atribución a otras personas.

Hay dos modelos principales de la atribución a uno mismo, que son el de Bem (1967 citado por Hastorf - 1970) que enfatiza las inferencias que se hacen en base a la observación de nuestra conducta, y el de Schacter y Vallina (1966, citado por Hastorf 1970) que se refiere principalmente a la relación entre la percepción de la situación y su connotación emocional.

El análisis de Bem se derivó originalmente como una alternativa

va de la teoría de la disonancia cognoscitiva de Festinger. Bem -- trató de explicar los experimentos clásicos de la disonancia cognoscitiva por medio de un modelo en el que se consideraba al observador, como equivalente a un sujeto de experimento. Bem en una serie de experimentos demostró que los observadores de un sujeto, -- pueden producir resultados que son muy similares a la conducta -- real del sujeto. Esto no quiere decir, sin embargo, que el sujeto "actúa" como observador de su propia conducta, aunque hay cierta -- posibilidad de que lo haga.

Schacter y colaboradores, por otro lado, han enfatizado el papel de los estímulos que existen en una situación para definir la emoción correspondiente. Schacter piensa que la excitación es una condición necesaria para la percepción de nuestro propio estado emocional, pero la emoción que en particular "siente" una persona -- depende de las claves del medio ambiente. Las investigaciones de Schacter parecen indicar que cuando un sujeto está en un estado de excitación emocional confuso, las fuerzas poderosas del medio ambiente (los efectos de una droga, por ejemplo) tienden a distorsionar el proceso de atribución produciendo la emoción determinada -- por fuerzas externas. Es decir el sujeto experimenta el "sentimiento" que las fuerzas externas poderosas indican que se debe experimentar. Nisbet y Schacter (1966) hicieron el siguiente experimento en relación con el dolor. Se les dió a los sujetos un placebo, a la mitad de ellos se les dijo que la droga produciría los-

mismos efectos que un choque muy fuerte y a la otra mitad no se les dijo nada. Después se les dió a los sujetos un choque fuerte. Los sujetos que podían atribuir los síntomas producidos por el shock a la droga, experimentaron menos dolor que los otros sujetos. Por lo que podemos pensar que el proceso de rotulación de las experiencias de "dolor" está controlado en parte por las señales de la situación.

Las investigaciones en cuanto a estos dos modelos de atribución personal, nos llevan a las siguientes conclusiones. El proceso de atribución a uno mismo es fundamentalmente problema de percepción de causalidad interna-externa. Como dijimos anteriormente en la percepción interpersonal, la atribución de causalidad externa, es acrecentada cuando las fuerzas del medio ambiente son poderosas o cuando el poder del que se percibe es demasiado débil para resistir a las fuerzas externas. La misma generalización parece aplicarse al proceso de atribución a uno mismo. La investigación de Bea parece sugerir, que la percepción de fuerzas externas poderosas para realizar una conducta puede llevar a los sujetos a pensar que tales fuerzas son la causa de su conducta. (Schacter y colaboradores han demostrado que señales externas claras en una situación llevan a etiquetar las emociones en términos de dichas señales.)

Estas investigaciones nos llevan a una serie de preguntas muy interesantes en cuanto al desarrollo del autoconcepto de una-

persona. Parece ser que la atribución a uno mismo se realiza en aquellas situaciones en que la persona no puede explicar su conducta por medio de las fuerzas externas. Solo puede afirmar "esta es la clase de persona que soy" ó "ésto lo hice yo". Los anto conceptos parecen ser mas claros cuando las fuerzas de la situación son débiles y confusas.

D) IMPLICACIONES DE LA PERCEPCION INTERPERSONAL PARA LA CONDUCTA

Como dijimos antes las investigaciones en percepción interpersonal han enfocado el interés ya no al estímulo y la exactitud con que está percibido, sino hacia la manera en que los perceptores procesan activamente la información para darle significado interpersonal. También hemos visto que este significado y el hecho de que podamos predecir la conducta de los demás requieren un alto grado de estabilidad en nuestras percepciones. Hay dos clases principales de estabilidad. La primera es la estabilidad de un proceso general de inferencias. Nuestras teorías implícitas de la personalidad nos permiten hacer inferencias de los demás a partir de una mínima información y éstas parecen ser relativamente estables ya que permiten predicciones acerca de diversos tipos de personas. La segunda clase de estabilidad es la estabilidad de la atribución. Seguramente Heider tenía razón al decir que necesitamos inferir tendencias estables en las personas para poder predecir su conducta futura. Estas dos clases de estabilidad son diferentes en ciertos aspectos, pero son muy similares en otros. Es importante hacer notar una diferencia fundamental: la estabilidad inferencial se refiere principalmente a la estabilidad que existe en la gente en general, mientras que la estabilidad de la atribución, se refiere a la estabilidad de las inferencias acerca de una sola persona en diferentes situaciones.

Aparentemente hay relaciones muy complejas entre nuestras -

percepciones de otros y nuestra conducta hacia ellos. Las percepciones y su significado guían la conducta de cada individuo y son creadas por él en sus relaciones con otras personas.

Asch resumió esta posición al decir:

"La característica principal de la interacción social es que los participantes se encuentran en un terreno común, uno frente al otro, que sus actos se compenetran y por tanto se regulan uno al otro" (Asch, 1952, pag. 161).

La forma de la interacción social, complica mucho el análisis científico de la percepción interpersonal y la conducta social, pero hace posible el entendimiento de la conducta de otros y del "sentido común".

Con los individuos que poseen la capacidad particular de volverse el uno al otro, quienes en la acción concreta validan y consolidan en cada uno un campo mutuamente compartido, un campo que incluye el medio ambiente y las características psicológicas como esfera objetiva de acción.

Si pensamos un poco en ésto, podemos darnos cuenta de que los psicólogos sociales han prestado mucha atención al hecho de la coordinación de la conducta, pero muy poco a la coordinación del significado. Se ha estudiado mucho como dos personas interactúan y guían su conducta para realizar una tarea. Se ha podido ver, por ejemplo (Thibaut y Kiecken, 1955) que el proceso de obtener información de la persona, es una función directa del tipo de interacción en el que se encuentra. Por lo tanto el tipo de inferencias que se

hagan también depende de la situación. Thibaut y Jones proponen un esquema de clasificación de dos entradas para manejar los diferentes tipos de interacción social. Una manera de clasificación es en función del criterio formal del grado de contingencia entre la conducta de los actores. Mientras más contingente es la conducta de A con la conducta de B hay más necesidad de hacer inferencias acerca de los motivos y personalidad de B. Una segunda manera de clasificaciones a través de un criterio más real, la meta personal que es mediada por la interacción.

Sabemos poco acerca de como se conocen el uno al otro. Necesitamos saber más acerca de como dos personas se conocen, tal conocimiento permitirá el aparear la percepción de una persona con respecto a otra, con la percepción de la otra persona acerca de sí misma. Aunque se han hecho algunos estudios en este sentido acerca de las variables que llevan a un grupo a interactuar y desarrollar significados semejantes y a otro grupo a interactuar y desarrollar una coordinación de significados aún sabemos poco.

Es decir, todavía nos falta saber mucho acerca de la percepción interpersonal. Sin embargo en esta área se han logrado conocimientos importantes, como los que hemos revisado anteriormente. Es indudable que, el tipo de inferencia y de atribución que se hagan acerca de una persona nos llevan a que ésta nos atraiga ó no y viceversa. Es por esto que creemos que para comprender la percepción interpersonal debemos también entender lo que es la atracción interpersonal. A continuación haremos una revisión acerca de las teorías y estudios que se han hecho en cuanto a esta variable.



## ATRACCION INTERPERSONAL

### A) ATRACCION INTERPERSONAL Y MEDICION

Se han utilizado diferentes puntos de vista para el estudio de la atracción interpersonal. Algunos autores la consideran como variable unidimensional, suponiendo que existen dos extremos en las formas de relación: por una parte de atracción y por otra de repulsión. En toda relación podrá hablarse de un sentimiento que se puede localizar entre estos dos extremos y la indiferencia estaría representada por el centro de la escala.

Otros autores consideran que los sentimientos positivos y negativos hacia las personas pueden presentarse en forma independiente ó sea, que se puede experimentar extrema atracción y extrema repulsión por un mismo individuo.

Se han desarrollado diversas formas de conocimiento sobre el grado en que las personas se atraen unas a otras. La más común de ellas es por medio de escalas de actitudes hacia el otro a través de repertes individuales. Bogardus (1925, citado por Berscheid y Salster, 1969), por ejemplo, en 1925 desarrolló una escala para medir la distancia social en la que otorgaba siete posibilidades de relación (de mayor a menor cercanía) con otra persona. Por medio de esta escala el autor realizó una investigación sobre las posibles distancias sociales entre norteamericanos - maestros de escuela y hombres de negocio - diversas razas y clases sociales. En esta investigación se puso de manifiesto que muchos grupos tienen realmente poca oportunidad de contacto social con otros. Se observó, por ejemplo, que un canadiense era "aceptado social-

mente" de mucho mejor manera que un negro.

Thrustone en 1928 (citado por Berscheid y Salister, 1969) propuso un método de construcción de escalas de actitudes que ha sido utilizado en muchas investigaciones. El método consiste en la elaboración de una serie de afirmaciones que expresan el amplio rango de actitudes posibles hacia un objeto o persona determinado. Después se les solicita a los sujetos que indiquen cual de esas afirmaciones representa mejor su opinión sobre aquello que se va a evaluar. Se les pide también que indiquen el grado en que están de acuerdo con esta afirmación, para lo que se les otorgan las siguientes posibilidades de elección.

Enteramente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	En suyo grado de desacuerdo
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)

Aunque este tipo de escalas se han utilizado mucho, también han sido muy criticadas, porque se teme que éstas distorsionen la realidad, ya que cuando a una persona se le obliga a considerar sus propias actitudes, esta introspección puede hacer que cambie sus actitudes en el momento de describirlas.

\* Algunos autores han pensado que una manera más real de medir las actitudes es a través de la correlación entre la información de los hechos y lo positivo de las actitudes (Newcomb 1946, Parrish 1948, Hammond 1948 y Cattell y col. 1950, citado por Berscheid y Salister. Es decir ellos pensaban que uno solo selecciona la información acerca de los hechos que le interesan a uno, por tanto, se tiene una actitud positiva.

Se han desarrollado también otros índices para medir el agra-

do o desagrado hacia otra persona (á objeto). Argyle, por ejemplo <sup>12</sup> encontró que cuando dos personas conversan, la frecuencia de miradas de una a otro ha mostrado estar positivamente relacionada con el agrado individual de uno por el otro, así como con el deseo de iniciar y/o mantener la interacción. <sup>13</sup> Hess y Holt (1960, citados por Berscheid y Walster, 1969) <sup>+ otros auto</sup> encontraron que el tamaño de la pupila está relacionado con el interés o agrado por aquellos que se mira. <sup>14</sup> Goldberg, Kiesler y Collins (1968, citados por Berscheid y Walster, 1969) <sup>15</sup> han <sup>16</sup> encontrado que en general se acerca uno más a las personas que le son atractivas que a las que resultan desagradables. <sup>17</sup>

Bramel (1969, citado por Berscheid y Walster, 1969) dice que <sup>18</sup> el interés por alguien se manifiesta en el grado en que se desea el bienestar de la otra persona y que por lo tanto la medida en que una persona se esfuerza por proveer beneficios a otra puede ser tomada como medida de agrado o desagrado. <sup>19</sup>

Otro de los índices de atracción ha sido el de las elecciones sociométricas.

En realidad todos estos métodos tienen ventajas y desventajas. El método apropiado depende de cual aspecto sobre la atracción interpersonal se quiera investigar.

B) EL EFECTO DE LAS CONSECUENCIAS ACCIDENTALES EN LA ATRACCION INTERPERSONAL .- se ha visto que en general una persona que tiene éxito nos parece atractiva, mientras que una que fracasa no nos atrae. <sup>20</sup>

X Las investigaciones encaminadas a conocer las consecuencias que tienen las circunstancias accidentales del otro en una relación muestran que existe una "necesidad de considerar que cada - quien tiene lo que le corresponde o merece" aún cuando tal afirmación sea totalmente equivocada. Una persona en desgracia, -- tiende a ser percibida como culpable de la situación y una per-- sona exitosa nos parece merecedora de sus logros aún cuando ésto sea totalmente irreal. † Waister (1966) planteó tal hipótesis. - Puso a sus sujetos a juzgar situaciones en las que por medio de - la misma conducta se obtenían diferentes consecuencias. Encontró que a pediदा que los efectos producidos por las personas eran más graves, los sujetos las juzgaban como menos aceptables moralmente. † Lerner también encontró resultados en esta dirección en sus inves-- tigungen (ésto es una comprobación de la teoría de la atribu-- ción que vimos en el capítulo anterior).

X Los aspectos descubiertos en estas investigaciones están in-- timamente relacionados con la teoría de la disonancia cognosciti-- va. Esta teoría establece que hay tres posibilidades de relación entre cogniciones (conocimientos, creencias sobre el ambiente, so-- bre uno mismo, o sobre la conducta de uno mismo) que son: la con-- sonancia, la disonancia y la irrelevancia. Dos cogniciones son - consonantes cuando uno de los elementos se sigue del otro lógica - ó empíricamente. Son irrelevantes cuando no existe una relación - entre ambas y son disonantes cuando resultan incompatibles, ó sea - que la presencia de uno implicaría la ausencia del otro, pero que,

sin embargo, se presentan juntas. En las investigaciones anteriores, el elemento "el mundo es esencialmente justo" sería incompatible con "esta persona es inocente y está recibiendo un castigo". De acuerdo con la teoría de la disonancia cognoscitiva cada vez — que un sujeto se enfrenta a una situación de disonancia, tenderá a resolver el conflicto de manera que la consonancia pueda ser restablecida, de modo que "esta persona no es tan inocente" y por lo — tanto "merece el castigo que recibe" y como conclusión "el mundo — es esencialmente justo". Esto es muy importante, ya que como vi— mos, la gente al percibir, procura que su mundo sea estable para — poder predecirlo. Si este mundo no fuese "justo" las posibilidades de control y predicción resultarían imposibles. Podemos ver — así que una persona nos puede resultar atractiva por condiciones — ajenas a ella y que no tienen que ver con sus características personales.

#### C) ATRACCION SOCIAL Y GRATIFICACION

El principio psicológico que se usa más frecuentemente para — predecir la atracción interpersonal es el principio del reforza— miento. Nos gustan los que nos gratifican y no nos agradan los — que nos castigan. X

La Teoría de Homans considera que la condición necesaria para recibir estimación de otros reside en la capacidad de gratificarlos.

Lott y Lott (1961) piensa que no solo se experimenta agrado por las personas que nos gratifican en una relación, sino que también — lo producirán aquellas personas que se encuentren presentes en la —

gratificación. Este es una extensión de la teoría del aprendizaje de Hull.

D) ANSIEDAD Y GRATIFICACION SOCIAL.

Estudiosos de la psicología social, como Schacter, se han interesado en la relación que pudiera existir entre la ansiedad de las personas y sus tendencias asociativas ó la necesidad de compañía. Schacter ha demostrado en sus investigaciones que la necesidad de compañía de los sujetos es mayor en cuanto la situación difícil ó peligrosa a la que se enfrenten sea más grave. Al mismo tiempo la ansiedad que (según Schacter y otros investigadores (Gerard y Rabbie, 1961), Barnoff y Zimbardo, 1961, Zimbardo y Formica 1963, Darby y Aronson, 1966) - citados por Berscheid y Walster, -- 1970), parece incrementar las necesidades asociativas individuales, hay evidencias de que los sujetos ansiosos en particular son selectivos de las personas con que desean afiliarse. Los ansiosos no desean estar en compañía de cualquier persona, sino que (de acuerdo con Schacter en sus investigaciones) desean estarlo con personas que se encuentren en situaciones similar a la propia. (Schacter encontró también que) los primogénitos ó hijos únicos son en general más asociativos que los que ocupan un lugar posterior de nacimiento (hijos segundos, terceros, etc). (Aun en el caso de encontrarse frente a situaciones difíciles, los primeros tienden más fácilmente a buscar compañía que los posteriores.)

(En un estudio realizado en México (Pérez, 1969) en el que se reprodujo uno de los experimentos realizados por Schacter no se encontró esta relación entre ansiedad y necesidad de asociación.)

E) TENSIÓN ASOCIACIÓN

En términos generales se ha visto que los cambios fisiológicos concomitantes a la situación de tensión son menos severos en compañía de otros, que los ocurridos frente a la tensión sin compañía.

Bovard presenta una serie de datos con los que pretende demostrar que animales en tensión psicológica y física mantienen su temperatura más adecuadamente, que los que solamente se encuentran bajo tensión física. También establece que la presencia de un animal familiar en la misma situación de tensión trae consigo una "respuesta competitiva" que inhibe, enmascara o anula al estímulo de tensión, de manera que éste tiene un efecto mínimo. La hipótesis de Bovard se comprueba en los estudios de Sack y Bogdonof (1964 citado por Herscheid y Salster, 1970) en los que se dice que grupos de extraños en condiciones de tensión física, muestran en sus tomas de sangre mayor cantidad de reacciones indicadoras de tensión que los grupos de amigos en las mismas condiciones.

F) INSEGURIDAD Y ASOCIACIÓN

Algunos autores sostienen la hipótesis de que las personas con un nivel de autoestimación alto, reciben afecto de los demás con más facilidad que aquellos que tienen una autoestimación bajo. Rogers (1951, citado por Herscheid y Salster, 1970), establece que aquel que se acepta a sí mismo tendrá mejores relaciones interpersonales. Adler (1926) piensa que aquellos que se sienten inferiores desprecian a los demás.

Berger (1952), Maslow (1953) y Omsake (1954), citados por Herscheid y Walster - 1970), reportan estudios que demuestran este tipo de relación entre autoestimación y agrado ó estimación por los demás.

Por otro lado Pitts (1959, citado por Herscheid y Walster) -- afirma que la adaptación de los demás es especialmente importante para aquellos sujetos que tienen una autoestimación baja. †

Walster considera que la autoestimación de cada sujeto, varía con las condiciones o circunstancias por las que el sujeto pasa -- en cada momento. Hizo un experimento (1963) en el que encontró -- que los sujetos que acaban de experimentar una disminución en su autoestimación sienten agrado por otras personas (que acaban de -- conocer) más fácilmente.

#### G) PROXIMIDAD FÍSICA Y ATRACCIÓN INTERPERSONAL.

† Se ha podido ver que la proximidad tiene una fuerte influencia en la selección de la amistad. Por ésto se ha pensado que la proximidad física puede ser una determinante importante de la atracción interpersonal. †

Las investigaciones efectuadas en estudiantes refieren que aquellos que comparten clases, dormitorios, lugares dentro del salón de clases se atraen más frecuentemente que aquellos que se encuentran más distantes geográficamente unos de otros.

Festinger, Schacter, y Back (1950, citados por Herscheid y Walster, 1969) hicieron una investigación para conocer el desenvolvimiento de la amistad en dos colonias para estudiantes casados. -



Encontraron que las amistades que se desarrollaron más favorablemente fueron las que surgieron entre vecinos de la "siguiente puerta", menos favorablemente entre vecinos separados por una casa, etc. En la medida en que las casas se distanciaban una de otra las amistades se reducían en forma tan tajante que difícilmente surgían amistades entre personas separadas por tres o cuatro casas.

Otras investigaciones han mostrado que el contacto constante con personas de diferentes grupos raciales tiende a disminuir el prejuicio en contra de los mismos (Palmore, 1955 Deutch y Collins, 1958, Mann 1959 citados por Berscheid y Walster 1969).

La proximidad también ha demostrado ser importante en la selección matrimonial. Numerosos estudios han demostrado que existe una relación inversamente proporcional entre la distancia que separa a los posibles cónyuges y el número de matrimonios efectuados. (Bossard, 1932, Abrams, 1943 Kennedy 1943 y Katz y Hill 1958, citados por Berscheid y Walster 1969).

Los reportes policíacos, por otra parte, también han encontrado de relación entre la proximidad y expresión de hostilidad, agresión robos, homicidios, etc. en los que se pone de manifiesto que la mayoría de los delincuentes conocen a sus víctimas.

Esto parece indicarnos que la proximidad puede ser una condición necesaria para el establecimiento de una relación positiva, pero también parece serlo para el establecimiento de una relación negativa. La proximidad parece permitir (a medida que la dis-

tancia disminuye) la adquisición de mayor escala de información por parte de los otros, así como la posibilidad de ser gratificado ó castigado en mayor grado por el otro. En términos generales se ha visto que la relación por sí sola facilita los sentimientos de agrado mutuo. Newcomb dice que: "Cuando las personas interactúan, en posibilidades de premiar o castigar son más frecuentes aquellas que producen el reforzamiento, que las que producen extinción".

La teoría del Equilibrio de Heider (1938) podría ser una de las explicaciones a la relación entre proximidad y agrado. Esta teoría establece que las personas buscan sus relaciones sentimentales armoniosas con respecto a las percepciones de relación unitaria existente entre los objetos. Al referirse a las relaciones sentimentales Heider dice: "sentimiento es la simple actitud positiva o negativa en relación con alguien o algo. Una relación unitaria existe cuando dos objetos o entidades diferentes son percibidas como un conjunto, (como pertenecientes el uno al otro), como una unidad". Heider se basa en los principios de la organización perceptual formulados por los Gestalistas. Los psicólogos de la Gestalt descubrieron que la proximidad es una de las relaciones entre objetos que frecuentemente conduce a la formación unitaria: Objetos especialmente cercanos tienden a ser percibidos como una unidad. Por lo tanto, de acuerdo con la teoría de Heider si uno percibe que existe una relación unitaria con otro, (el otro se encuentra cerca) esta percepción deberá conducir a una relación armoniosa de agrado.

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

Berscheid, Boyle y Darley (1968) encontraron que, aún cuando los sujetos anticipaban la posibilidad de relación con una -- persona objetivamente indeseable, la atracción producida por la simple anticipación de la relación íntima hacía que los sujetos -- escogieran interactuar voluntariamente con esa persona negativa, más frecuentemente que con personas con las que no habían anticipado asociación alguna.

Por lo que hemos dicho podemos concluir que la proximidad -- probablemente se relaciona con la atracción (o repulsión) porque permite obtener mayor información acerca de las personas y también experimentar gratificaciones y castigos por parte del otro. También hay evidencias de que la sola proximidad, sin la serie --

de informaciones que otorga sobre el otro y aún sin experimentar premios y castigos, facilita la atracción del uno por el otro como producto del deseo del individuo de consistencia cognoscitiva.

#### II) ATRACCION SOCIAL Y RECIPROCIDAD

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

Desde el punto de vista de la teoría del equilibrio de Heider se puede predecir la reciprocidad en el agrado. Por ejemplo: si una persona (P) siente agrado por algo, (X) y otra persona (O) le agrada también el objeto (X) un estado de equilibrio cognoscitivo implicaría que a la persona (P) le gustara la otra (O). Si tales condiciones de equilibrio no se cumplen surge, de acuerdo con Heider, un estado de conflicto e incomodidad que promueve el cambio en la relación para alcanzar un nuevo equilibrio. Se han obtenido muchos datos correlacionados a partir de una amplia gama de estudios, que sostienen la teoría del agrado-recíproco. Estos datos comprueban que hay una tendencia a pensar que las personas que le gustan a uno, también sienten agrado por uno. Si es cierto que nos gusta la gente a la que le agradamos, esperamos que exista dicha correlación. Sin embargo Backman y Accora (1959, -

citado por Berscheid y Walster 1969) piensan que la percepción de aceptación en aquellos por quienes se experimenta agrado, no es concluyente en relación a la reciprocidad propiamente dicha. Por tanto realizaron una investigación en este sentido. Dijeron a los sujetos que se encontrarían en grupos de extraños con personas que seguramente sentirían agrado por ellos, y al analizar los sociogramas encontraron que la sola percepción de ser aceptados, implicaba aceptarlos en mayor grado, eligiéndolos como compañeros al principio del experimento sin que ésto se mantuviera al terminar el mismo.

Este experimento de Backman y Record sugiere que si una persona percibe que le gusta a otra, tiende a sentirse atraído hacia ella. Pero ocurre también el proceso contrario. Es decir, si uno se siente muy atraído por otra persona, tiende uno a sobrestimar la medida en que una le es atractivo a esa otra persona. Tagiuri (1958) ha encontrado evidencia de que este proceso también opera.

Podemos pensar entonces que la tendencia a pensar que aquellos que nos gustan también sienten agrado por nosotros, no puede darnos bastante evidencia sobre lo contrario, que involucra interacciones repetidas.

Los teóricos de la consistencia cognoscitiva pueden darnos aún otra explicación acerca de la atracción interpersonal y la reciprocidad. Se dice que podría darse la situación en la que un

sujeto (A) no se agrada a sí mismo, que tenga una baja autoestima (X) y que se encuentra con un sujeto (B), que tampoco sienta un especial agrado por el mismo, con lo que queda establecido un balance en el que (A) confirma en (X) sus apreciaciones personales sobre él mismo, y puede por lo tanto establecer una relación positiva. En estos casos en vez de esperar la reciprocidad para que exista el equilibrio, se requiere que B sienta disgusto por A para que (A) aprecie a (B), ya que solo así sus actitudes son consistentes con su propia posición con respecto a (X) su propia persona.

Deutsch y Solomon (1959 citados por Berscheid y Walster 1969) pusieron a prueba esta explicación y encontraron que sujetos que en su experimento mostraban una conducta exitosa expresan su agrado por aquellos que los reconocen y desean como amigos, sin que esto ocurra en los sujetos que muestran una conducta poco exitosa durante el experimento. En ellos se observó que no preferían particularmente a aquellos que los habían calificado desfavorablemente ni aquellos que los habían calificado favorablemente.

Deutsch y Solomon pensaron que no habían podido probar la hipótesis en la situación no exitosa, porque había un efecto de positivismo que provocaba que los sujetos tendieran a evaluar las notas positivas más favorablemente que las negativas. Por lo tanto a pesar de que las percepciones de los sujetos que los habían calificado como valiosos, eran incongruentes con sus propios conocimientos al respecto (puesto que sabían que habían hecho un mal pa-

pel) resultaban una gratificación para ellos y aumentaba las posibilidades de elegirlos como compañeros deseables.

Si este efecto de "positividad" realmente existe puede pensarse que los resultados de Deutsch y Solomon sostienen la predicción de la teoría de la consistencia cognoscitiva, aunque no hubo más agrado por los que evaluaron desfavorablemente que por los que evaluaron favorablemente ya que las notas desfavorables no produjeron mayor estimación que las favorables, podemos pensar que los efectos típicos del reforzamiento se ven atenuados cuando la estimación proporcionada es cognoscitivamente incongruente con respecto al sujeto al que se le da.

Dickoff (1961 citado por Berscheid y Walster, 1969) estudió también las respuestas de las personas con respecto a las evaluaciones de otros. En su investigación encontró, también, el efecto del "positivismo", de manera que los resultados revelaban, una relación positiva, entre la evaluación favorable recibida por el sujeto y el grado de atracción manifestado hacia el entrevistador. Los resultados mostraron además, que la posibilidad de "motivos posteriores" de participación influía de una manera importante, ya que una evaluación constantemente positiva del entrevistador producía mayor agrado y estimación cuando tal posibilidad no existía. Uno de los hallazgos importantes de la investigación, fue que el grado de atracción e agrado por el entrevistador, estuvo en función directa de la evaluación del entrevistador y que la autoestimación mantuvo independiente de tales expresiones, sin que se com-

prebase como se suponía, que los sujetos con mayor autoestimación apreciarían las evaluaciones positivas más que los de baja autoestimación. Podríamos pensar que estos resultados son contradictorios con los obtenidos por Deutsch y Solomon.

Con fundamento en lo que hemos revisado anteriormente podemos plantear dos conclusiones:

1) Si otros nos admiran por razones distintas de las que nosotros mismos nos apreciamos, en la medida en que se tenga una menor autoestimación, se apreciará la aceptación del otro y se sentirá más su rechazo.

2) Si otro siente agrado por nosotros, por aspectos que nosotros mismos consideramos de valor, entre más preciso sea el otro, más atraídos nos sentiremos hacia él. ↗

#### 1) ATRACCION SOCIAL Y SIMILITUD.

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

Newcomb (1956) ha hecho notar la "Ley de la similitud" como una ley de la conducta humana que tiene utilidad limitada porque es indiscriminada. Las personas pueden ser similares o diferentes en cualquier dimensión en la que el ser humano pueda ser colocado. Algunos autores piensan que la similaridad está relacionada con la atracción mientras que otros dudan de que tal relación exista.

Se han realizado múltiples investigaciones en cuanto a la relación entre semejanza de actitudes y atracción interpersonal. Una hipótesis al respecto plantea que nos agradan aquellos que poseen actitudes semejantes a las nuestras. Otra hipótesis plan-



tea que tendemos a percibir como más semejantes a nosotros a aquellas personas que nos agradan y como diferentes, a aquellas que nos desagradan. Estas dos hipótesis pueden derivarse de las teorías de la consistencia cognoscitiva. Pero se refieren más específicamente a los postulados de la "teoría del equilibrio" de Heider. Esta, como dijimos anteriormente, sostiene que las personas tienden a establecer relaciones sentimentales armoniosas, a través de percepciones unitarias, de modo que entidades separadas que son similares, tienden a ser percibidas como una totalidad en relación unitaria. De acuerdo con esta teoría una relación unitaria positiva, a través de la semejanza percibida, produciría una relación sentimental armoniosa, de agrado, de la misma manera que el agrado precede a la percepción de semejanza.

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

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

La hipótesis de que el agrado conduce a la percepción de semejanza, ha recibido su mayor apoyo en los estudios en que los sentimientos de atracción, han sido provocados por aspectos diferentes de la semejanza de actitudes y en los que, la interacción propiamente dicha, entre los sujetos no ha ocurrido. Byrne y Wong (1965) realizaron uno de tales estudios. A sujetos con diferente grado de prejuicio en cuanto a los negros se les pidió que estimaran las semejanzas o diferencias en actitudes de un extraño negro o un extraño blanco. Se encontró que los sujetos sin prejuicios pensaban que el blanco o el negro serían igualmente diferentes o semejantes a ellos, mientras que los sujetos con prejuicios consideraban que estarían mucho menos de acuerdo con un negro que con un blanco. Esto parece indicar que el agrado por los sujetos influye en la percepción de semejanza de actitudes.

Existe también evidencia de que la semejanza de actitudes produce agrado o atracción entre los sujetos. Newcomb (1961 citado por Berscheid y Walster, 1969) examinó el desenvolvimiento de amistades en un grupo de estudiantes (hombres) de la universidad de Michigan. Todos los jóvenes eran extraños entre sí, cuando llegaron a Michigan a un dormitorio que debían compartir. Como era de esperarse, Newcomb encontró que mientras más le agradaba a uno, entre de los residentes, tendía a suponer más frecuentemente que el otro estaría de acuerdo con él en aspectos importantes.

Newcomb encontró también apoyo a la hipótesis de que cuando --

se da a las personas oportunidad de conocer las actitudes de otros se puede predecir que, al haber semejanza de actitudes, habrá mayor atracción.

Otros estudios, de naturaleza más experimental, han demostrado que la semejanza de actitudes es determinante en la atracción interpersonal.

Byrne y Nelson (1965) compararon el efecto que tenía en la atracción, la proporción de actitudes similares expresadas por un extraño, con el efecto del número de actitudes similares expresadas. Para ellos a cada sujeto se le pidió que leyera una escala de actitudes a las que supuestamente había respondido un extraño anónimo. Después debía contestar una serie de preguntas, a través de diferentes dimensiones, sobre sus impresiones del extraño. Una de las dimensiones era la atracción. Los resultados indican que la atracción estaba afectada de una manera significativa por la proporción de actitudes similares expresadas en el cuestionario del extraño. En la medida en que aumentaba la proporción de semejanza en actitudes, el agrado por el extraño aumentaba también, de manera que, la relación funcional entre proporción de semejanza y atracción resultaba ser lineal. Byrne y Griffit (1966) demuestran que tal relación entre proporción de semejanza y atracción no se encuentra limitada a poblaciones adultas, sino que está presente en el mismo grado en sujetos menores, aún en niños de 9 años de edad. Como podemos ver, la semejanza en actitudes es de fundamental importancia para el establecimiento de relaciones interpersonales de agrado.

do. Pero, ¿Cuál es la razón de que las personas encuentren la semejanza de actitudes gratificantes? Puede pensarse que el sentirse atraído, por aquellos que tienen actitudes semejantes a las nuestras, llena los requerimientos de la consistencia cognoscitiva. Sin embargo ésta no es la única explicación posible.

León Festinger en su Teoría de los procesos de comparación social (1954 citado por Berscheid y Walster, 1969) sugiere que los individuos, desde muy temprano en la vida, aprenden que el poseer opiniones y creencias equivocadas, puede ocasionar diferentes tipos de castigo. Por ésto la mayoría de las personas tienen la tendencia a poner a prueba la "precisión" de sus apreciaciones. Esta prueba se hace por medio de dos sistemas: A) Por el conocimiento de las condiciones o características reales de la situación física ó B) Por la realidad social, que se basa en las opiniones y actitudes de los demás con respecto a las situaciones. Como consecuencia de ésto, en la medida en que se encuentra un apoyo social a las opiniones propias, resultarán experiencias sociales gratificantes, puesto que les otorgarán mayor solidez y seguridad. Si no se encuentra tal apoyo social, se experimenta una situación desagradable de castigo, puesto que no deja de existir la posibilidad molesta, por remota que le parezca al sujeto, de estar equivocado e mal informado.

Otra de las razones por la que la semejanza de actitudes puede producir atracción es porque a través de actitudes podemos predecir la conducta de otro. La expresión de actitudes semejantes -

hacia un objeto, implicará entonces que se obtendrán recompensas concretas de la interacción con otra persona, mientras que una diferencia de actitudes muchas veces implica que las necesidades propias serán frustradas.

Por último puede ser que la semejanza de actitudes conduzca a la atracción porque cuando nos damos cuenta de que alguien es semejante a nosotros, suponemos que él siente agrado por nosotros y entonces nos agrada.

Walster y Walster (1963) al preguntarse la razón por la cual las personas buscan consistentemente la compañía de sujetos similares a sí mismos, plantearon la siguiente hipótesis: Si una persona percibe totalmente diferente a otra y desea establecer una relación con ella, se encuentra ante la posibilidad de ser rechazada más fácilmente que si el otro le resulta similar. Si dos personas totalmente distintas tuvieran la seguridad de aceptarse tenderían a reunirse con mucha mayor frecuencia, debido a las múltiples posibilidades de que ambas pudieran gozar al conocer posturas distintas y seguramente a aprender algo nuevo de los demás, pero lo que generalmente sucede, es que las personas temen no ser aceptadas por personas diferentes a ellas. Esto lo comprobaron experimentalmente.

Goldstein y Rosenfeld (citados por Berscheid) encontraron también que las personas psicológicamente seguras se asocian más frecuentemente con personas distintas a ellos mismos. Estos autores midieron el grado de seguridad-inseguridad por medio del inventario de Maslow y el de deseabilidad social por medio del de Crowne-Marlowe.

Aronson y Worchel (1966) procuraron saber si era más importante en la atracción la semejanza de actitudes o la variable de aceptación-rechazo. Encontraron que la aceptación-rechazo tenía más efecto. Byrne y Griffit (citados por Berscheid y Walster 1969) -- repitieron las experiencias de Aronson y Worchel y encontraron que ambas variables eran igualmente importantes.

Byrne (1961) planteó una de las limitaciones del efecto que produce la semejanza de actitudes sobre la atracción. Pensó que -- la similitud solo causaba tal efecto cuando se refería a aspectos de importancia para los sujetos, y no cuando se refería a aspectos triviales. Levinger y Breezlove (1966) plantearon una hipótesis semejante, diciendo que el acuerdo en ciertos aspectos facilita el alcance de metas en la relación matrimonial, y que, en -- la medida en que tales acuerdos sean importantes, se encuentra la satisfacción matrimonial (que sirvió como índice de atracción interpersonal). Sin embargo sus resultados no apoyaron la hipótesis planteada.

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

Uno de los aspectos de la semejanza que ha recibido mas atención experimental es el aspecto de la personalidad.

Se ha encontrado evidencia de que los amigos tienden a percibirse con características de personalidad semejantes (Beir y Rossi y Giffield, 1961 Brexton 1963, citados por Berscheid y Walster-1969)

También se ha investigado la semejanza real por medio de encuestas sobre si las personas que poseen de antemano las semejanzas se atraen, o, por el contrario, la atracción se adquiere a través de la interacción.

Reader y English (1947, citados por Berscheid y Walster 1969) administraron 5 pruebas de personalidad a amigos y no amigos, demostrando correlaciones positivas más altas en los pares de amigos, que en los de no amigos.

Algunos autores reportan correlaciones positivas en rasgos de la personalidad de esposos, sin embargo estas correlaciones, en general, han sido más bajas que aquellas que se refieren a actitudes (Richardson 1939 citado por Berscheid y Walster 1969), lo que sugiere que la semejanza en la personalidad no es tan importante como la de las actitudes.

Resultados contradictorios se han encontrado en diversos estudios al enfocar el problema desde el punto de vista en que la interacción se pueda originar en la semejanza. Hunt (1935 citado por Berscheid y Walster 1969) encontró una relación entre el tiempo de matrimonio y la semejanza de ideales de los cónyuges. Hoffg ditz (1934 citado por Berscheid y Walster, 1969) encontró una relación entre los rasgos de personalidad y las tendencias neuróticas a través del tiempo de matrimonio. Otros autores, reportan resul-

tados mixtos, que demuestran que estos planteamientos no pueden considerarse como definitivos.

En la misma forma en que se ha estudiado la similitud como conducente a la atracción interpersonal, se ha planteado la similitud en personalidad de sujetos unidos en matrimonio, como base para que ambos cónyuges resulten gratificantes uno a otro y por lo tanto se experimente la relación como satisfactoria.

Dymond (1954) encontró a través del análisis de algunas preguntas del Minnesota, que parejas de matrimonios "felices" se negaban más similares entre sí, que parejas "infelices". Cattell y Nesselroade (1967) basados en el cuestionario de personalidad 16-PF de Catell, para estudiar matrimonios estables y no estables, aportaron apoyo a la hipótesis de que la semejanza en personalidad es característica de parejas matrimoniales adecuadas.

Algunos autores establecen que ciertas diferencias en la personalidad pueden llevar a una mejor relación matrimonial. Los investigadores que sostienen este punto de vista han partido del postulado por Robert Winch (1954 citado por Herscheid y Walster 1969) en su "Teoría de la Complementación de Necesidades en la elección de la Pareja". Esta teoría se basa en la hipótesis de que al elegir a su pareja, los individuos escogen a aquel que más probablemente satisfará en el grado máximo posible sus necesidades personales. Para Winch el amor se define como "La experiencia derivada de la gratificación de importantes necesidades psíquicas, -



de un cóctano del sexo opuesto, o de la expectación de que tal - gratificación se producirá".

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

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

Bowersman y Day (1956 citado por Berscheid y Walster, 1969) estudiaron la hipótesis de complementación de necesidades, en parejas de novios y sujetos comprometidos para el matrimonio, y refieren no haber comprobado la hipótesis de Winch. Scheininberg y Bee (1960 citados por Berscheid y Walster 1970) también intentaron demostrar la teoría de la complementación de necesidades en parejas de novios y casados, pero éste no fue posible porque los datos apuntaban hacia la semejanza.

Ciertas evidencias en favor de la complementación fueron suministradas por Kerkeff y Davis (1962) al estudiar a lo largo de 7 meses parejas comprometidas a casarse.

Murstein (1961, citado por Berscheid y Walster 1969) estudió - parejas que llevaban distinto tiempo de matrimonio: a 20 parejas de

recién casados y 40 que ya tenían tiempo se les aplicaron pruebas de personalidad. Los resultados indicaron una homogeneidad en necesidades en las parejas de más tiempo, no así en las de los recién casados.

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

Algunas investigaciones se han interesado por la relación entre grado de inteligencia de los participantes, nivel educativo, situación socioeconómica, etc. y el grado de atracción interpersonal. En general se ha visto que las correlaciones en niveles de inteligencia entre parejas matrimoniales participantes es de .40 Jones (1929 citado por Berscheid y Walster). En lo que se refiere a la educación se han encontrado también índices que hablan en

favor de la uniformidad educacional que seguramente representan uniformidad en otros sentidos socio-económicos de proximidad (Garrison, Anderson y Reed, 1968 citados por Berscheid y Walster).

Otros estudios también han demostrado correlaciones importantes en cuanto a otros aspectos sociales, por ejemplo: antecedentes familiares, tales como, el lugar de la vivienda durante la infancia, nivel educativo, status socioeconómico, afiliación religiosa, tipo de relación familiar, incluyendo la felicidad matrimonial de los padres, grado de participación social, actitudes frente al matrimonio (Burgess y Wallin, 1953, citados por Berscheid y Walster - 1969).

Byrne, Clore y Werchel también encontraron que la similitud en situación socioeconómica es determinante en el grado de atracción interpersonal.

En México se han hecho algunas investigaciones en relación a la atracción interpersonal. La Dra. Gajman (Gajman 1970) realizó un estudio en 30 parejas de novios a las que aplicó pruebas de Seguridad-inseguridad, Valores, Actitudes prejuiciosas y Filosofía de Vida. Realizó además una segunda aplicación de las pruebas de valores y actitudes prejuiciosas para que cada uno respondiese como creía que su compañero lo haría, tratando sus datos a través de pruebas T y correlaciones (producto momento) - concluyó que la similitud solo se presenta en los aspectos que parecen más evidentes (como podrían ser las actitudes de prejuicio y el grado de Actividad pasividad). La complementación fue aparentemente más efectiva en los demás aspectos estudiados en -

los participantes.

Las tendencias a asemejar las respuestas "supuestas" del - -  
compañero (a) a las propias, encontraron mayor fuerza en las mu-  
jeres que en los hombres; en la misma forma los índices de "obje-  
tividad" fueron más frecuentes para ellas. Se confirmaron tam-  
bién diferencias relacionados con el sexo en cuanto a algunas de-  
las pruebas y en las direcciones descritas con anterioridad por -  
algunos investigadores, como serían mayor seguridad en los hom-  
bres que en las mujeres y marcados valores teórico-económicos.  
Las mujeres se mostraron más inseguras y más estético-sociales.

La Lic. Elvia Alvarado (Alvarado 1971) realizó un estudio -  
comparativo entre parejas de sujetos que iban a contraer matrimo-  
nio y parejas que iban a divorciarse. Estudió las tres variables  
en relación a la percepción interpersonal: "semejanza real, "obje-  
tividad" y "semejanza supuesta". En relación la prueba de actitu-  
des de prejuicios Allport y col. a. Concluyó que la "semejanza  
real" en los dos grupos no era diferente en forma significati-  
va, que la objetividad era mayor en el grupo de mayor atracción -  
(parejas que iban a contraer matrimonio) que en el grupo de menor  
atracción (parejas que iban a divorciarse) que la "semejanza su-  
puesta" también fue mayor en el grupo de atracción que en el de -  
no atracción. Este estudio se realizó por medio del método de -  
distancias mismo que utilizaremos nosotros en nuestra investiga-  
ción.

Hasta ahora hemos analizado algunas de las experiencias al -

respecto de la similitud y la complementación en participantes de distintos tipos de relación, veremos ahora algunas aproximaciones a lo que el enamoramiento y las consecuencias sociales del mismo.

#### J) LA CONQUISTA Y EL AMOR

Aún cuando el amor representa una de las experiencias fundamentales del ser humano, pocas han sido las aproximaciones de investigación directa al respecto.

Quienes han tenido interés en hacerlo se han tropezado con múltiples dificultades, empezando con que la relación de sujetos en el amor, se da con mucha menor frecuencia que, en cualquier otro tipo de relación, requiere el establecimiento de sentimientos subjetivos poco expresables, difíciles de identificar y cuantificar, e imposibles de ser reproducidos artificialmente. Los estudios se han limitado a proporcionar información sobre las constantes que se dan en este tipo de relación y a estudios de campo, correlacionando variables sin poder establecer las relaciones de causa efecto, o bien se limitan a dar explicaciones muy leales profundas, pero de carácter individual basadas en fenómenos dinámicos de la personalidad de los participantes (sus propios conflictos emocionales - por ejemplo).

Goffman (1952, citado por Berscheid y Walster 1969) se explica la selección del compañero romántico de la siguiente manera: "Una proposición matrimonial, tiende a ser en nuestra sociedad, la forma en que un hombre suma sus atributos sociales y los ofrece a una mujer, cuyos atributos sociales no son lo suficientemente superiores como para producir el surgimiento de conflictos al respecto."

Walster, Aronson, Abrahams y Rotman 1966 realizaron un esfuerzo considerable por simular la realidad dentro del laboratorio, obteniendo una investigación de sumo interés al respecto. Se basaron en la teoría del Nivel de aspiraciones de Lewin, Festinger y Sears (1944 citado por Berscheid y Walster), aplicándola al establecimiento de la relación romántica. Se plantearon las siguientes hipótesis: A) Una persona altamente deseable socialmente, requerirá un compañero romántico, más deseable socialmente que uno no deseable. B) En grupos de personas con diferentes grados de deseabilidad social, los más similares entre sí se atraerán mutuamente y tenderán por lo tanto a salir juntos con mayor frecuencia que los de diferentes grados de deseabilidad social. C) Los sujetos con deseabilidad social semejante, se agradarán por medio de la interacción posterior, más que los sujetos de deseabilidad social distinta. Los resultados concluyeron a favor de la primera hipótesis sin poder confirmar la segunda y la tercera.

Desde otro punto de vista, el psicoanalítico, veremos lo que dice Freud sobre el enamoramiento (1948). Este autor lo compara con el de un trance hipnótico diciendo, que la persona amada ocupa el lugar del "yo ideal" debido a las posibilidades de satisfacción sexual y ternura que ofrece. Se presenta frecuentemente una "superestimación sexual" o sea que el objeto amado queda substraído de la crítica "siendo estimadas todas sus cualidades en valor mayor al que tenían cuando no era amado". Además el sujeto está dispuesto a someterse completamente a la persona amada. Explica tam-

bién "basado en la represión y retención se supone admira en forma sensual a la persona amada por sus cualidades psíquicas - cuando en realidad lo que sucede es lo contrario". Basado en la "idealización" se falsean los juicios y el objeto es tratado como el propio "yo" del sujeto, pasando al mismo una parte considerable de libido narcisista, llegando al grado que en algunas elecciones amorosas se llega a evidenciar o sea que el objeto sirve para sustituir un ideal propio y no alcanza del yo.

Otro planteamiento desde el punto de vista psicoanalítico es el de Fromm (1962) quien considera que el amor es la solución del hombre a su problema de separación. Es la realización de un anhelo de unión. Lo ve como uno de los sentimientos más difíciles de alcanzar independientemente del grado de madurez logrado. Dice "El amor es la preocupación activa por la vida y el crecimiento de lo que se ama" en donde resulta indispensable darse al otro a través del cuidado, responsabilidad, respeto y conocimiento que se le otorgan. El autor refiere el sentimiento de "amor" a diversos tipos de relaciones. Con respecto al amor erótico hace la aclaración de que éste no debe confundirse con el enamoramiento al que considera como "Una experiencia explosiva, de súbito derrumbe de las barreras que existían hasta ese momento entre desconocidos" siendo así de corta duración y sobre todo superficial.

## CAPITULO II

### PROCEBIMIENTO

#### Objeto de la investigación

Es de interés para nosotros conocer algunos aspectos de la atracción y percepción interpersonal en cuanto a la relación noviazgo. Como ya se mencionó las dificultades existentes en el estudio de este tipo de problemas, son múltiples y nos obligan a limitarnos solo a ciertos factores específicos. Contando con una población reducida, no pretendemos hacer generalizaciones de ninguna especie, por el contrario nuestros resultados solo nos permitirán establecer algunas de las características existentes en nuestra muestra en particular.

Pretendemos estudiar en que forma varía la "percepción interpersonal" en sujetos que mantienen una relación de "atracción interpersonal" (parejas de novios) en comparación con sujetos a quienes se les aparea al azar un compañero y que por lo tanto no mantienen una relación. Trataremos específicamente de aclarar algunos aspectos que sugieren los resultados obtenidos por la Dra. Gojman (Gojman, 1970) en su investigación y que merecían utilizar los mismos sujetos con tratamientos estadísticos diferentes y enfocados a hipótesis distintas.

Deseamos enfocar nuestra atención en los valores de nuestros sujetos y ver:

A) Si la "semejanza real" en nuestras parejas de novios es mayor que la "semejanza real" en los sujetos apareados al azar.

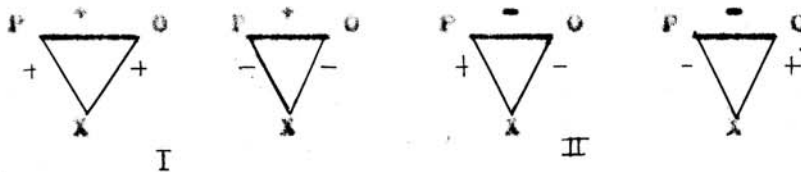


B) Si la capacidad de predicción de las posibles respuestas del otro miembro de la pareja (que llamaremos objetividad) es mayor en las parejas de novios que en la situación al azar. Y así mismo conocer si esta capacidad es mayor en las mujeres o en los hombres.

C) Conocer si la tendencia a suponer semejanza es mayor en las mujeres o en los hombres.

D) Conocer cual de estas dos tendencias (objetividad y semejanza supuesta) es mayor en los hombres y cual en las mujeres.

Utilizaremos como puntos de referencia la teoría del equilibrio de Heider y la "Tendencia a la similitud" de Newcomb. La teoría del Equilibrio de Heider postula que el individuo siempre necesita que sus relaciones con el medio ambiente sean equilibradas y armoniosas o consistentes con su ser. El equilibrio indispensable se establece con las personas que mantienen actitudes, valores y metas en común, de lo que resulta una relación interpersonal atractiva. Newcomb piensa que estas relaciones interpersonales se facilitan cuando las personas se encuentran actuando en cercanía física, debido a lo cual tienden a ponerse de acuerdo en su manera de pensar. Suponemos que el grupo de parejas de novios es un grupo en el que existe una relación de agrado entre ambos miembros de la pareja. Heider postula que existen cuatro tipos de equilibrio que pueden ser esquematizados de la siguiente manera:



En donde P = un miembro de la pareja

O = el compañero

X = la prueba de valores

El tipo de equilibrio que esperamos encontrar en nuestras parejas de novios es el primero.

#### Hipótesis de la investigación

Hipótesis nula I.- No habrá diferencia significativa en la semejanza real entre el grupo que mantiene una relación de atracción y el grupo que no mantiene ninguna relación (parejas al azar). Siendo nuestra muestra la misma, suponemos que no importará el hecho de que los sujetos estén apareados como parejas de novios o al azar para que sus valores sean más o menos semejantes entre sí, la muestra proviene del mismo medio social y cultural y si los valores se forman a través de la socialización del individuo, dentro de marcos de referencia semejantes, dictados por la cultura, no es necesario que se parezcan más a sus novios que a cualquier otro sujeto de la misma procedencia socioeconómica.

Hipótesis alterna I.- Nuestra hipótesis alterna I supone que se presentará mayor "semejanza real" en parejas de novios que en parejas al azar. Ya que si en la relación de noviazgo se establece el balance, los valores de los miembros de las parejas serán semejantes.

Muchas investigaciones (Byrne y Nelson 1965, Byrne y Griffit 1966 Newcomb, 1961) han demostrado que la semejanza de actitudes -

es una determinante de la atracción interpersonal. Podemos pensar que parejas que sostienen una relación de atracción interpersonal (parejas de novios) tendrán actitudes semejantes. Ahora bien, las actitudes, al igual que los valores, son un producto de la socialización de los individuos, es decir, ambas se adquieren a través de la interacción e internalización del individuo en las normas de la sociedad en que vive. Nosotros pensamos que estos resultados en cuanto a la semejanza de actitudes pueden extenderse a la semejanza en valores y deseamos así verificarlo por medio de la presente investigación.

Hipótesis nula 2.- No habrá diferencia significativa entre la "objetividad" que presente el grupo de parejas de novios y la del grupo de parejas al azar.

Entendemos por "objetividad" la distancia (o diferencia) que existe entre las respuestas que el sujeto emite como correspondientes a su pareja y las que la pareja respectiva realmente emite.

Las percepciones que las parejas tienen entre sí no serán afectadas por la relación interpersonal que mantienen sino que el aspecto cultural provocará que las respuestas de un compañero se predigan con igual exactitud que las de cualquier sujeto de la misma extracción sociocultural.

Hipótesis alterna 2.- Esperamos encontrar mayor "objetividad" en el grupo de atracción (novios) que en el de no atracción (parejas al azar). Pensamos que los sujetos que sostienen una relación de atracción (novios) "se conocen" mejor que los que no tienen re-



lación (parejas al azar). Los primeros han tenido oportunidad de interactuar, de convivir, de discutir, etc. Mientras que los que se encuentran en la segunda situación son sujetos que ni siquiera se conocen entre sí. Existen estudios que han demostrado que puede haber "objetividad" en la percepción de amigos (Vernon 1933) que también son personas las que se interactúan constantemente. Sin embargo algunos otros estudios han fracasado en encontrar tal relación por lo que nos parece interesante investigarlo.

Hipótesis nula 3.- No habrá diferencia significativa entre la objetividad de los hombres del grupo de atracción (parejas de novios) en comparación con la objetividad de los hombres del grupo de parejas al azar.

La "objetividad" de los hombres no será afectada por la situación de relación (novios) ó no relación. Ya que ésta puede indicar en cierta medida estereotipos socioculturales adecuados, independientemente del conocimiento personal que tengan de sus compañeros.

Hipótesis alterna 3.- Esperamos encontrar mayor "objetividad" en los hombres del grupo de novios que en los hombres apareados al azar. Ya que los hombres que sostienen una relación (novios) tendrán la oportunidad de conocer a su pareja, mientras que los que no mantienen relación alguna no pueden tener tal oportunidad.

Hipótesis nula 4.- No habrá diferencia significativa entre la "objetividad" de las mujeres del grupo de novios en comparación

con la "objetividad" de las mujeres del grupo al azar. Ya que, como dijimos anteriormente, ésta puede indicar someramente estereotipos socioculturales adecuados, independientemente del conocimiento personal que se tenga del compañero.

Hipótesis alterna 4.- Esperamos encontrar mayor "objetividad" en las mujeres de las parejas de novios que en las mujeres del grupo al azar. Ya que, al igual, que los hombres, las mujeres que sostienen una relación tienen la oportunidad de conocer a su pareja a través de la interacción, lo que no es cierto en el caso de las parejas al azar.

Hipótesis nula 5.- No habrá diferencia significativa entre "la objetividad" que presenten las mujeres (de las parejas de novios) en comparación con la objetividad que presenten los hombres (de parejas de novios) si ambos grupos son miembros de parejas en las que existe atracción interpersonal y provienen de medios semejantes no hay razón para que exista diferencia en cuanto a la objetividad entre hombres y mujeres ya que ambos han tenido la misma oportunidad de interactuar y conocerse.

Hipótesis alterna 5.- Las mujeres del grupo de atracción (novios) serán más objetivas que los hombres del mismo grupo.

Existen evidencias de que pueden existir diferencias en este sentido. Se ha descrito por procedimientos experimentales, el hecho de que las mujeres recuerdan con mayor facilidad características y nombres de las personas que han conocido así como que también pueden predecir con mayor facilidad el pseudónimo que cada --

sujeto había escogido en el experimento. Witryol y Kaess 1957) . Como dijimos anteriormente en el estudio de la Dra. Gojman, sugiere la posibilidad de que los índices de "objetividad" sean más altos en las mujeres que en los hombres. Si nos remontamos a los que tradicionalmente se considera el papel femenino, también podemos pensar que esa diferencia existe. La mujer es la que tradicionalmente está al cuidado de los hijos y a la atención de todos los miembros de la familia. Por lo tanto, hasta cierto punto, tendrá que desplegar más sensibilidad con respecto a lo que los mismos piensan, quieren y sienten y quizá por eso, será más objetiva en su percepción social.

Hipótesis nula 6.- No habrá diferencia en cuanto a la semejanza supuesta entre los hombres y las mujeres del grupo de novios. La teoría del equilibrio supone que los sujetos que se sienten atraídos tienden a "percibirse" como semejantes. Distintos investigadores han demostrado que las personas que sienten agrado, unas por otras, se "perciben" como semejantes" generalmente más semejantes de lo que en realidad son.

Entendemos por "semejanza supuesta" a la distancia ó diferencia que existe entre las respuestas que el sujeto emite como propias y las que cree que emitiría su pareja correspondiente.

Si la atracción es determinante para que exista una tendencia a percibirse como semejantes, no tiene porque existir esta diferencia en cuanto al sexo. Existiría una tendencia sociocultural a asemejarse más bien a las normas del grupo en general.

Hipótesis alterna 6.- Esperamos que las mujeres del grupo de

novios posean más "semejanza supuesta" que los hombres del mismo grupo.

Tradicionalmente se ha considerado a la mujer como más dependiente del hombre, por lo menos en una cultura como la nuestra. Podemos pensar entonces que si la mujer es más dependiente tendrá más necesidad de semejanza. Aunque los estudios que tratan de demostrar la relación que existe entre necesidad de semejanza y dependencia no son muy claros, demuestran que hay sujetos con más necesidad de semejanza que otros. La doctora Gojman en su investigación reporta también como posible una mayor tendencia a la semejanza en mujeres que en hombres. Por lo que nosotras trataremos de comprobar esta hipótesis.

Hipótesis nula 7.- No habrá diferencia significativa entre el grado de "semejanza supuesta" y el de objetividad "presentado por las mujeres del grupo de novios.

Si sujetos que se sienten atraídos, poseen por un lado una tendencia a suponerse semejantes a su pareja, pero por otro lado también tienen la posibilidad de ser "objetivos" debido a su constante interacción, creemos que las dos tendencias (semejanza supuesta y objetiva) se presentarán con la misma intensidad (en las mujeres del grupo de novios) y que por lo tanto éste no se diferencia en forma significativa una de la otra.

Hipótesis alterna 7.- Habrá una diferencia significativa entre el grado de objetividad y el de "semejanza supuesta" presentado por las mujeres del grupo de novios.

Podríamos pensar que si la dependencia es más fuerte en las mujeres que su capacidad de juzgar con exactitud a los demás habrá un grado más alto de "semejanza supuesta" que de "objetividad".

Hipótesis nula 8.- No habrá diferencia significativa entre el grado de "objetividad" y el de "semejanza supuesta" en los hombres del grupo de novios.

Los hombres, al igual que las mujeres, son sujetos que se sienten atraídos hacia su pareja, por lo que debe existir en ellos, una tendencia a percibirse semejantes a su compañera, pero, por otro lado, también tienen posibilidades de "conocer" a su pareja y juzgarla con exactitud a través de la interacción pensamos que ambas tendencias presentaron grado similar.

Hipótesis alterna 8.- Habrá una diferencia significativa entre el grado de "objetividad" y el de "semejanza supuesta" en los hombres del grupo de novios.

Podemos pensar que los hombres son menos dependientes que las mujeres y por lo tanto tendrán mayores posibilidades de ser objetivos sin que su necesidad de "percibir semejanzas" con sus compañeras lo impidan.

Sujetos.-

Se estudiaron parejas de novios que se prestaron voluntariamente a participar en la investigación.

La manera de que logramos reunir estas parejas fue la siguiente: Se avisó a todos los estudiantes de psicología, inscritos en el primer semestre de 1969, sobre la intención de realizar una investigación en parejas de novios y se les invitó a participar en ella. Se les informó que para hacerlo debían reunir los siguientes



tes requisitos:

A) Qu tuvieran novio (A) que estuviera también dispuesto a colaborar.

B) Que uno de los participantes de la pareja (por lo menos) estudiara psicología.

C) Que pudiera asistir a una reunión de aproximadamente dos horas para responder preguntas sobre gustos, preferencias, opiniones, etc.

De esta manera a pesar de muchas dificultades se logró reunir a 30 parejas de novios.

La edad de los participantes de las parejas de novios varió de la siguiente manera. Hombres: entre 18 y 30 años siendo la edad media de 22.6 y la desviación standard de 2.51. Mujeres entre 17 y 36 años, siendo la media de 20.40 y la desviación standard de 2.14.

En cuanto a la escolaridad todas las mujeres, menos una estudiaban psicología, mientras que en los hombres encontramos más variedad ya que había estudiantes de Ingeniería, Medicina, Matemáticas, Administración de Empresas, Arquitectura, Psicología, etc.

MATERIAL

LA PRUEBA DEL ESTUDIO DE LOS VALORES DE ALLPORT Y VERNON

Originalmente el estudio de los valores fue publicado en 1931. La edición revisada aparece en 1951 y ofrece gran cantidad de alteraciones, tanto en su contenido como en el método de puntuación.

I.- PROPOSITO

Los autores indican que el propósito fundamental del ESTUDIO DE LOS VALORES, consiste en medir la relativa presencia de los intereses o motivos básicos en la personalidad: el teórico, el económico, el estético, el social, el político y el religioso. - Esto, se fundamenta directamente en las "Formas de Vida" de Spranger. Allport y Vernon piensan que es conveniente que quien esté por tomar la prueba, no sepa de antemano demasiado acerca de su base teórica. Cualquier mención o discusión sobre estos seis valores debe dejarse para después de su aplicación.

La escala se hizo especialmente para ser aplicada a estudiantes universitarios o adultos que hayan hecho estudios equivalentes.

La prueba consiste en cierto número de preguntas basadas en situaciones ordinarias y familiares a las que se han dado dos -- contestaciones alternativas (en la Parte I) y cuatro (en la Parte II). En total hay 46 elementos con 120 respuestas, de las cuales 20 se relacionan con cada uno de los seis valores. El sujeto a prueba, señala sus preferencias numéricamente al lado de cada respuesta alternativa. Sus puntajes anotados en cada página se suman y se pasan a la hoja de puntajes. Los totales de las páginas correspondientes a cada uno de los seis valores, se suman a su vez.

Después de hacer algunas correcciones simples esos seis totales se colocan en un perfil, para que de esta manera el sujeto pueda darse cuenta a primera vista de la posición en que lo colocan sus aptitudes en todos los valores a la vez.

#### 2.- INSTRUCCIONES PARA ADMINISTRAR LA PRUEBA.

El estudio de los Valores puede ser autoadministrado. No es absolutamente necesario dar instrucciones verbales a las personas que toman la prueba. Sin embargo, la experiencia aconseja que es conveniente tomar precauciones relacionadas con un problema de la Parte I y otro de la Parte II.

En la Parte I debe hacerse notar que la mayor preferencia no siempre está colocada en el primer lugar de la serie de dos objetivos. Cuando la alternativa (b) es la preferida la calificación más alta aparecerá en el segundo lugar en la serie de dos cuadros. En la parte II conviene señalar que el juicio de mayor valor debe dársele un puntaje de 4 como máximo y, a -1 de menor valor, un puntaje de 1 como mínimo.

En cuanto al tiempo, no hay que señalar un límite. Por lo regular la mayoría de los sujetos requieren alrededor de 30 minutos para contestar todas las preguntas de la prueba. Sin embargo, no se les deberá suspender antes de terminar y si resulta demasiado tardado se le deberá insinuar que acelere su ritmo en contestar las preguntas.

La prueba puede tomarse individualmente o en grupo. Si se toma en casa, debe advertirse al sujeto que no pida ayuda a otros, ni ocupe demasiado tiempo en contestarla.

No debe explicársele el propósito ni la construcción de la prueba anticipadamente pues ésta desviaría al sujeto alterando sus calificaciones. Por esta misma razón no debe consultar la hoja de puntajes hasta no haber terminado de responder la prueba.

Cuando las preguntas se contestan al azar, en lugar de meditar, ó cuando se hacen omisiones, resulta más complicado dar las calificaciones. No son de desearse las omisiones aún cuando pueden permitirse.

Si el examinador observa una actitud de sospecha u oposición entre los sujetos, debe explicarles que el estudio de Valores no es una prueba de inteligencia, habilidades sociales o conocimiento de la moral. Debe hacerse comprender a los sujetos que los resultados no les afectarán en ninguna forma desfavorable.

La prueba se autocalifica. Para darla y calificarla debe emplearse poco menos de una hora. Sin embargo el examinador puede calificar las pruebas si así lo prefiere. La prueba está hecha de tal modo que el mismo sujeto puede calificarla al terminar de resolverla.

Algunos sujetos obtienen perfiles que están cerca de la media, lo cual indica que sus actitudes son igualmente favorables a los seis valores. Sólo los contrastes marcados, ya sean altos o bajos, pueden ser significativos.

A diferencia de la mayor parte de las pruebas de personalidad, la escala que presentamos tiene por objeto medir más de una variable. Sin embargo, no mide la fuerza absoluta de cada uno de los seis valores, sino sólo su fuerza relativa. Un porcenta-

je alto solo se obtiene por la reducción de uno o mas de los otros valores. Por lo tanto al interpretar los resultados se debe tener presente que éstos, solo revelan la importancia relativa de cada uno de los seis valores de una personalidad y no el total del "Valor energía" ó impulso que posee el individuo. Esta limitación -- que los autores indican a la prueba es, al mismo tiempo, uno de -- los mayores triunfos de Vernon y Allport para representar con exactitud un aspecto del pensar de Spranger. En efecto, en Spranger -- se tiene la impresión constante de que en cuanto aparezca uno de -- los valores dentro del individuo, los otros sufrirán relativamente en su presencia o, pudiéramos decir, en su intensidad relativa, y -- que en verdad en cuanto es un tipo psicológico uno de los valores -- prepondera, los otros necesariamente tendrán que perder parte de su intensidad.

### 3.- COMPARACION DE LA FORMA ANTIGUA CON LA REVISADA.

El estudio de los valores como antes se dijo fue publicada -- originalmente en el año de 1931.

En 1951 aparece una edición que ofrece mejoras sin cambiar -- por ello de ningún modo el propósito básico de la prueba y sin -- restarle utilidad. Las principales alteraciones en la forma revi -- sada son las siguientes:

1) Hay una mejora que aumenta el poder de diagnóstico. Se -- han incluido nuevas preguntas y se han hecho algunos cambios en -- las antiguas sobre la base de tres análisis sucesivos de estímu-- los del test total (Análisis del elemento). Cada pregunta es con-- sistente con la escala total.

2) Hay una simplificación en la redacción y una modernización de ciertas preguntas.

3) El procedimiento para calificación de la escala revisada economiza tiempo y trabajo. Ya no es necesario pasar las calificaciones de cada una de las preguntas a una hoja de registro separada.

4) Estas revisiones de conjunto han requerido la preparación de nuevas normas. No es ya necesario atenerse a normas establecidas hace más de 20 años.

5) La definición de valor "social" se ha hecho más específica. Se ha comprobado que la antigua forma que sigue estrechamente la definición de Spranger de este valor, merece poca confianza. Esta condición, poco satisfactoria proviene del amplio concepto de Spranger. Para él, el valor social estaba representado por el "amor" en cualquiera de sus formas: conyugal, familiar, filántropico o religioso. Pero la gente en general no es tan decididamente "social" en todos sentidos. Por ejemplo, un individuo puede ser fiel y cariñoso en sus relaciones familiares sin ser filántropo. En la edición revisada la escala se ha limitado deliberadamente las preguntas para medir el amor altruista o la filantropía.

Las correlaciones entre la forma antigua y la forma revisada son de alta significación. La más baja correlación existe en el caso del valor social, donde se esperaba que el cambio en la definición bajara la relación.

#### CONFIABILIDAD

Las siguientes confiabilidades obtenidas por varios métodos nos parecen satisfactorias especialmente desde el hecho de que --

cada valor se mide exclusivamente por 20 puntos.

La consistencia interna de la escala se determinó por dos métodos:

A. Confiabilidad por el procedimiento de la división de la prueba en dos partes iguales. Los estímulos que miden cada valor se han dividido en dos sub-escalas (estas subescalas han sido arregladas de manera que tuvieran aproximadamente el mismo número de apareamientos entre el valor que se estudia y los restantes). En una muestra las correlaciones son como sigue:

	Forma Revisada	Forma Antigua
Teórico	.73	.62
Económico	.87	.72
Estético	.80	.84
Social	.82	.49
Político	.77	.53
Religioso	.90	.84

El coeficiente de confiabilidad medio, usando la transformación Z ha sido de .82 en la forma revisada, en tanto que en la antigua fue de solo .70.

B. Confiabilidad por aplicaciones sucesivas. Se obtuvieron tales índices en muestras pequeñas. El coeficiente medio de confiabilidad, utilizando la transformación Z fue de .89 en la forma revisada, mientras que en la forma antigua fue de solo .73. Sin embargo debe hacerse notar que el intervalo que medió entre ambas aplicaciones fue mas largo en los estudios con la prueba antigua que en la revisada, lo que pudiera provocar las diferencias en cuanto

a las correlaciones.

C. Análisis de los estímulos. Revisiones sucesivas de la prueba han mostrado que cada estímulo teórico se asocia positivamente con la calificación total obtenida de todos los estímulos del valor teórico y que los estímulos de los otros valores muestran estas mismas relaciones. El análisis final de estímulos, llevado a cabo en un grupo de 780 sujetos de ambos sexos y de seis distintos colegios, muestra una correlación positiva para cada estímulo con la calificación total de su valor que es estadísticamente significativa al nivel de confianza de .01.

D. La correlación entre los valores. Puesto que la puntuación de cada uno de los seis valores es interdependiente (ya que una calificación alta en un valor requiere que se bajen las otras) no resulta genuino establecer correlaciones entre los valores. Sin embargo si se quiere saber el grado relativo de intensidad de correlación entre varios pares de valores, éstos tienden a arrojar correlaciones negativas. Los resultados al respecto arrojan una tendencia a asociar los valores socio-religioso y económico-político respectivamente y en forma menos directa entre los teórico-estéticos. Las correlaciones sin embargo no son lo suficientemente altas como para hablar de "tipos más básicos en lo general".

#### 4.- Normas Generales.

La prueba está estandarizada con estudiantes universitarios. Se relatan normas específicas por sexo y se sugiere que en su aplicación se tomen en cuenta en forma separada unos y otras. Re



feriremos aquí solamente las normas correspondientes a tal población aún cuando se han reportado normas específicas para otros grupos y para sujetos que reciben una enseñanza técnica especializada.

MUESTRAS REPRESENTATIVAS DE UNIVERSITARIOS

	<u>TECNICO</u>	<u>ECONOMICO</u>	<u>ESTETICO</u>	<u>SOCIAL</u>	<u>POLITICO</u>	<u>RELIGIOSO</u>
Media	39.60	40.34	39.86	39.58	40.27	40.32
Desviación Standard	8.27	8.44	9.51	7.29	6.83	10.90
Hombres:	43.29	42.12	37.20	27.70	42.70	37.01
	7.53	9.07	9.72	7.19	6.83	10.37
Mujeres:	36.36	38.78	43.22	41.26	38.13	43.24
	7.45	7.49	8.66	6.96	6.08	10.52

5.- VALIDEZ

Quizá la evidencia más directa y confiable para la valoración de escalas se deriva del examen de las calificaciones de grupos cuyas características son conocidas. La experiencia conduce a creer que las mujeres son, por lo general, más religiosas, sociales y estéticas que los hombres, del mismo modo que se espera que los estudiantes de ingeniería tengan más capacidad en lo que se refiere a valores teóricos y económicos. Estas relaciones han sido comprobadas en la aplicación de la prueba a grupos con características diversas.

La forma antigua ha tenido una extensa validación. Entre los principales estudios se encuentran los de Cantril y Allport, Becker, Duffy, Golden, Harris, McCarthy, Schaefer y Stone. (Citados por Sandoval y Teheran - 1962).

Hay también varias líneas de evidencias que pueden ser consideradas como validaciones indirectas. Por ejemplo el descubrimiento de Postman-Bruner-Mac Ginnies (1948) de que los altos valores personales como los mide la escala están correlacionados con una percepción rápida de las palabras relacionadas con tales valores y el descubrimiento de Schooley de que los perfiles de los miembros de las parejas matrimoniales son similares. (

Sandoval y Therán Guillermo (1962) en su tesis profesional hace un análisis de gran valor sobre la prueba, y recomienda su utilización para la orientación profesional. Hizo primeramente una revisión de la forma antigua y la revisada (1951). Trabajó y adaptó esta última a la realidad mexicana. Tal adaptación fue revisada por Allport quien la consideró superior a intentos anteriores. Nosotros utilizamos esta adaptación y traducción, tomando todos los reactivos tal y como Sandoval los propone.

Un estudio posterior, efectuado también en México es el de la Señorita Ma. del Carmen Rodríguez, quien como tesis de Maestría, presenta los resultados de aplicación de las pruebas en la Facultad de Filosofía y Letras, comparando los primeros y últimos años de cada colegio. Sus resultados aportan datos congruentes con lo que puede llamarse validez lógica.

6.- USOS POSIBLES

La prueba ha demostrado ser de gran utilidad en la Orientación Vocacional, la Ubicación de Personal en la Industria y los estudios de investigación, como por ejemplo los cambios de perfil a través del período de estudios profesionales.

Por otra parte personas que tienen que ver con problemas matrimoniales han encontrado que la prueba es valiosa para preparar una entrevista de orientación para parejas que están contemplando el matrimonio, o bien, en caso de problemas matrimoniales. También se ha visto que esta prueba de valores puede diferenciar a grupos ocupacionales que han tenido éxito de aquellos que no lo han tenido.

En nuestro estudio se utilizó con el fin de conocer el grado en que los valores de los participantes de parejas de novios son semejantes, y se hizo una segunda aplicación con el fin de conocer las percepciones que cada uno tenía, al respecto de su compañero. En nuestro estudio no se utilizaron los perfiles, ni la calificación usual, sino que se compararon las respuestas reactiva por reactiva, como explicaremos más adelante.

#### 7.- TIPOS DE SPRANGER

Al estudiar una población con la Prueba de Valores de Vernon y Allport es necesario conocer, por lo menos brevemente los tipos de spranger.

##### TIPOS DE SPRANGER

###### EL TEORICO

El interés dominante del hombre teórico es el descubrimiento de la verdad. En la incesante lucha por alcanzar su finalidad, -

toma característicamente una actitud "Cognoscitiva" que busca diferencias y semejanzas y está despojada de juicios sobre la belleza y la utilidad de los objetos; solamente observa y razona. Puesto que los intereses del hombre teórico son empíricos, críticos y racionales, es necesariamente un intelectual, con frecuencia un científico ó filósofo). (No debe pensarse, sin embargo, que sea necesario poseer un gran talento para que una persona pueda ser clasificada en éste o en los otros tipos). Su desideratum en la vida es ordenar y sistematizar sus conocimientos.

#### EL ECONOMICO

El hombre económico está caracterizado por su interés en todo lo que es útil. Basado originalmente en la satisfacción de las necesidades corporales "Instinto de Conservación", su interés se desenvuelve abrazando las cosas prácticas del mundo de los negocios, producción, mercado y consumo de artículos, el desarrollo del crédito y la acumulación de la riqueza tangible. Este tipo es totalmente práctico y está muy de acuerdo con el estereotipo del hombre de negocios americano.

Esta actitud económica con frecuencia se coloca en conflicto con otros valores. El hombre práctico desea que la educación sea práctica pues ve todos los conocimientos que no tengan aplicación inmediata como un desperdicio de tiempo y esfuerzo. Las grandes proezas de la ingeniería y la ciencia aplicada son el resultado de las exigencias que los hombres prácticos hacen a la ciencia. También el valor de la utilidad se halla en conflicto con el de la

estética, excepto cuando el arte sirve para fines comerciales. En su vida personal el hombre práctico está expuesto a confundir el lujo con la belleza. En sus relaciones con los demás es probable que se proponga sobrepasarlos en fortuna, aunque no haga esfuerzos por dominarlos (actitud política), ni por servirlos, (actitud social). En algunos casos podría decirse que adopta por religión el culto de Mammon. En otros casos, sin embargo, puede sentir respeto por el Dios tradicional, pero se inclina a verlo como un benefactor del cual recibe regalos, salud, bienestar y otros dones tangibles.

#### EL ESTÉTICO

El hombre estético da el más alto valor a la forma y a la armonía. Juzga cada una de sus experiencias desde el punto de vista de la gracia, la simetría o la propiedad. Ve la vida como una serie de eventos, cada impresión aislada es gozada en su propia esencia. No necesita ser artista creador, es estético con sólo encontrar su más vivo interés en los episodios artísticos de la vida.

La actitud estética está en cierta forma, diametralmente opuesta a la teórica; la primera se relaciona con la diversidad de las experiencias, y la segunda con sus semejanzas. El hombre estético busca como Kents, considerar la verdad como equivalente a la belleza, o bien, está de acuerdo con Mencken en que "es un millón de veces más importante el hacer algo encantador que el hacer algo verdadero". En la esfera económica, el estético ve la producción en masa, la publicidad y el negociar, como la destruc-

ción en gran escala de los valores que le son a él más importantes. En asuntos sociales puede decirse que se interesa por las personas como personalidades, aunque no en su bienestar; tiene tendencia al individualismo y a la autosuficiencia. Estas personas gustan de las bellas insignias y de la pompa del poderío, pero son contrarias a las actividades políticas cuando éstas inducen a la represión de la individualidad. En el campo de la religión tienden a confundir la experiencia de la belleza con las experiencias religiosas más puras.

#### EL SOCIAL

El valor más alto del hombre social es el amor al prójimo. En el estudio de los valores (por medio de la prueba) se mide el aspecto altruista y filantrópico del amor. El hombre social considera a las personas como finalidades por lo que se muestra siempre bondadoso, comprensivo y desinteresado, sintiendo que las actitudes teóricas, económicas y estéticas son inhumanas y frías. Considera al amor, en contraste con el tipo político, como la única forma válida de relación humana. Spranger considera, que la forma más pura de interés social es totalmente altruista y tiene marcada tendencia a aproximarse a la actitud religiosa.

#### EL POLÍTICO

El principal interés del hombre político es el poder. Sus actividades, no siempre se limitan al estrecho campo de la política; pero cualquiera que sea su vocación acaba por delatar su interés por el poder sobre los demás. La competencia y la lucha por la vida, desempeñan papeles muy importantes. Se considera -

la ambición de poder como el motive fundamental y universal, el poder persona, la influencia y el renombre.

#### EL RELIGIOSO.

El mas alto valor del hombre religioso pudiera denominarse "Unidad". Es místico y trata de comprender al cosmos como un todo tratando de relacionarse con él al ritmo necesario. Spranger lo define como aquel cuya estructura mental está dirigida personalmente a la creación de las formas más altas y absolutamente satisfactorias de la experiencia del valor".

Spranger considera que cada individuo no pertenece exclusivamente a uno de los tipos, sino que los anteriores descripciones serían ideales pero en realidad, se encuentran combinados con la predominación de alguna.

#### METODO

Se buscaron parejas de novios que estuviese o dispuestas a participar en la investigación, para al tomar el noviazgo como una relación interpersonal de agrado, buscar las relaciones de las respuestas de uno con respecto a las respuestas del otro. Nuestro estudio, como ya se ha descrito, está basado en la Teoría del Balance de Heider y en la "Tendencia a la semejanza de Newcomb. Tomamos como punto de partida los valores de los sujetos de investigación.

Si pensamos en el esquema de Heider, en relación a la teoría del equilibrio, la relación agrado-unitaria de armonía, se daría por el noviazgo sostenido entre ellos, P sería una de ellos, X sería el otro y el equilibrio solo podría existir si ambos tuvie-

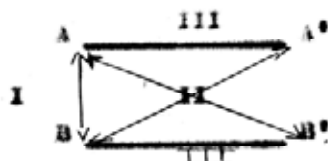
sen una actitud positiva e una negativa en relación con el objeto. Para conocer si ambos participantes eran semejantes entre sí, la prueba de valores se tomaron en cuenta las distancias (o diferencia) entre el puntaje del uno con respecto al otro en cada uno de los reactivos de la prueba.

A los sujetos que se prestaron a participar se les solicitó responder francamente, asegurándoles que los resultados de sus pruebas no serían conocidos en forma particular por ninguna persona ajena a la investigación.

Como también nos interesaba conocer lo que cada uno de los sujetos percibía sobre su compañero es decir lo que suponía que aquel respondería, se les otorgó una segunda aplicación de la prueba con las siguientes instrucciones: "Ahora recibirán ustedes la misma prueba que acaban de contestar, solo que en esta ocasión nos interesa saber lo que cada quien piensa que su compañero (a) contestaría; al aspecto que consideren más importante para su pareja otórguele el puntaje correspondiente, en la misma forma en que acaban de manifestar sus propias opiniones. Al leer cada cuestión imaginen ustedes lo que diría su novio (a) y expósenlo así por favor", "¿queda alguna duda o aclaración al respecto?" "Si había alguna se aclaraba y se les decían "pueden empezar". Los sujetos no tenían oportunidad ni debían comunicarse entre sí durante la aplicación de la prueba.



En el siguiente esquema se podrán ver gráficamente las comparaciones realizadas con los puntajes de cada una de las parejas.



A: Hombre primera aplicación

A': Hombre segunda aplicación

B: Mujer primera aplicación

B': Mujer segunda aplicación

I.- "La semejanza real" entre los participantes de parejas - de novios se puede analizar por medio de las comparaciones de sus respectivas primeras aplicaciones obteniendo la distancia en cada reactivo.

II.- El llamado índice de "Objetividad" es el grado en que lo que cada sujeto supone que responderá su compañero, se deja ó se acerca de la que su compañero realmente respondió. También en este caso se obtenía la distancia reactivo por reactivo.

III.- "Semejanza supuesta" es la comparación entre las respuestas dadas por los sujetos en su primera aplicación, con respecto a las dadas en su segunda aplicación. Cada quién responde como supone que contestaría su compañero y ello puede o no semejarse a su propia postura. También se obtenía la diferencia reactivo por reactivo.

Como lo que más interesaba saber no era el grado de semejanza real entre los participantes si no la medida en que tal semejanza real entre las parejas pudiese estar deter-

mirada por factores culturales y no por la relación de noviazgo, de manera que con solo pertenecer a una misma cultura se podía esperar una respuesta semejante, frente a la prueba, decidimos comparar la semejanza real de las parejas de novios con la "semejanza real" de los mismos sujetos pero con parejas formadas al azar.

Manteníamos a los sujetos masculinos en el mismo orden y les asignábamos los resultados de mujeres (novios de otras participantes), al azar sorteándolos por medio de fichas que tenían los números de cada una de las mujeres. Esta forma de obtener lo que pudiese llamarse grupo control, se llevó a cabo básicamente por economía. Consideramos que hubiese sido mejor la aplicación a otro grupo. Pero éste no parecía necesario, si se asignaban unos a otros al azar, ya que lo que nos interesaba básicamente, eran las relaciones entre las respuestas, de acuerdo con la relación noviazgo, en comparación con las respuestas cuando esta relación no existía entre los participantes (esta sería la comparación I en el esquema).

La misma comparación entre "parejas al azar" y "parejas de novios", se hizo con respecto a la "Objetividad" (Relación en el esquema II), suponiendo también que si los valores están determinados culturalmente, podría haber la misma diferencia (o distancia) entre las respuestas, independientemente de que existiera la relación de noviazgo ó no. En cuanto a la "semejanza supuesta" éste no fue posible, ya que en realidad eran las mismas distancias ya que los sujetos eran los mismos.

Al igual que éstas, hicimos comparaciones en cuanto a la "objetividad" y la " semejanza supuesta" entre hombres y mujeres. Todas las comparaciones se hicieron basándose en las distancias, es decir, en la diferencia en respuestas, reactivo por reactivo.

Como no conocemos si el valor numérico de estas distancias equivale a su valor efectivo, se buscó solamente una distinción entre distancias grandes y pequeñas para poder encontrar cuales distancias son pequeñas y cuales grandes. En el grupo estudiado, se utilizó como criterio la mediana. Tomándose para ellos el total de distancias que se presentan en cada reactivo (en parejas de novios y parejas al azar, o en hombres y mujeres según la combinación de que se tratara) se determinó el rango en el que cae la mediana de cada distancia (es decir de cada reactivo) con respecto al grupo. De manera que siempre que una distancia (de un sujeto determinado) equivalga a un número igual o menor a aquel en el que cae la mediana (que incluye el 50% de la población), se le consideraba como pequeña. En tanto que a las que caen por encima de la mediana se les consideraba como grandes.

#### TRATAMIENTO DE LOS DATOS

##### Elección del procedimiento estadístico.

En el manejo estadístico de los datos nos encontramos con fuertes dificultades. Porque como dijimos, no sabemos si el valor numérico de una distancia correspondía a su valor efectivo, ya que por ejemplo una distancia de 2 se podía obtener a través de diferentes combinaciones. Se pensó por tanto que sumar las distan-

cias, como habíamos pensado hacer en un principio, era completamente inadecuado. Se prestaría a dos mismos errores señalados por Cronbach en cuanto a los problemas de este tipo.

Se intentaron también soluciones diversas que por una u otra razón resultaron inadecuadas.

Decidimos así utilizar la prueba de la mediana. Esta prueba nos permitía hacer una distinción entre distancias grandes y pequeñas sin importar si el valor numérico corresponde al valor efectivo. La prueba de la mediana es un procedimiento para probar si dos grupos independientes han sido tomados de poblaciones con la misma mediana. Por lo tanto esto nos permitiría hacer una distinción entre nuestro grupo de parejas al azar y parejas de novios, o el grupo de hombres y mujeres, según la comparación que se quisiera hacer. Ya que si ambos grupos tuvieran la misma mediana, las distancias serían igualmente grandes o pequeñas en ambos y no habría diferencia entre los grupos.

Para llevar a cabo la prueba de la mediana se determina la mediana para el grupo combinado, después se ve cuantos puntajes de cada grupo caen por encima o por debajo de la mediana y se obtiene una  $\chi^2$ , para ver si la diferencia entre las muestras es significativa ó no. La  $\chi^2$  es una medida estadística cuya finalidad es probar si la diferencia entre dos grupos es auténtica ó si se puede deber a una mera casualidad. Cuanto más elevado es el valor de  $\chi^2$  tanto mayor es la probabilidad de que la diferencia entre ambos grupos sea notable. La probabilidad asignada a  $\chi^2$ , que equi

vale al nivel de significación, indica la probabilidad de que la diferencia no sea auténtica. En general se acepta el nivel de 5% como significativo de una diferencia auténtica. Para usar la  $\chi^2$  se requiere un número mínimo de casos; cuando los casos no alcanzan ese mínimo se puede utilizar la probabilidad exacta de Fisher que equivale a la  $\chi^2$ .

En este estudio se utilizó la  $\chi^2$ , ya que nuestro número de casos era mayor al mínimo.

Para que una  $\chi^2$  sea significativa al 5% debe tener un valor entre 3.841 y 8.86. Esto es que si la  $\chi^2$  cae entre estos valores la hipótesis que se desea probar es cierta en el 95% de los casos y solo puede fallar en 5 de cada 100. Para que una  $\chi^2$  sea significativa al 1% el valor obtenido debe ser de 7.87 o mayor, siempre que no sea demasiado grande, esto quiere decir que en los casos en que se obtenga este valor la hipótesis será cierta en el 99% de los casos. La  $\chi^2$  debe tener estos valores en los casos en que se tenga un grado de libertad en el universo estudiado, como en esta investigación.

Obtuvimos la mediana de la prueba de valores reactivo por reactivo y después para obtener la  $\chi^2$  sumamos cuantas veces caía un determinado grupo por encima o debajo de ella en el total de los reactivos. Es decir la mediana era independiente para cada uno de los reactivos, pero para la  $\chi^2$  se tomaban el total de reactivos.

En general se suele tomar los puntajes que caen por encima y debajo de la mediana y eliminar los que caen exactamente en la mediana, pero en nuestro caso esto no se podía hacer porque había -

demasiados casos que caían en la mediana, por lo que se decidió dividir a los puntajes en los que excedían a la mediana y los que no la excedían. Para ver si esto alteraba los resultados se hicieron algunas  $K^2$  de las dos maneras (quitando y sin quitar los puntajes que caían en la mediana) y los resultados eran los mismos.

En el caso de la comparación entre "similitud supuesta" y "objetividad" se tomó como mediana el punto medio de la escala de distancias (en la primera parte las distancias que se pueden obtener son de 0 a 6, por lo que en este caso la mediana sería tres, mientras que en el segundo caso las distancias pueden ir del 0 al 8, por lo que la mediana será 4).

En realidad nosotros pensamos que la solución de la prueba de la mediana no es quizá la más adecuada para el problema de las distancias y seguramente más adelante se encuentre una mejor, pero por el momento, después de suyo consultar y analizar otros sistemas fué la más adecuada a nuestro alcance.

CAPITULO III

RESULTADOS

TABLA I

$\chi^2$  entre la Semejanza Real de Novios y no novios

	Novios	No Novios	
Distancias Pequeñas -	749	750	1499
Distancias Grandes +	601	600	1201
	1350	1350	2700

$\chi^2 = .02$  no significativa  
df = 1

$$\chi^2 = \frac{f(e-o)^2}{e}$$



TABLA II

$\chi^2$  En el grado de "objetividad" entre novios y parejas  
al azar (no novios).

	Novios	Azar	
Distancias pequeñas -	2035	1828	3863
Distancias grandes +	665	872	1537

$$\chi^2 = 38.76$$

Significativa  
al 1%

$$df = 1$$

$$\chi^2 = \frac{\sum f(o-e)^2}{e}$$

TABLA III

$\chi^2$  entre la Objetividad de los Hombres de las parejas de no novios y los hombres de las parejas al azar.

	Novios	Azar	
Distancias Pequeñas -	985	898	1883
Distancias Grandes +	365	452	817
	1350	1350	2700

$$\chi^2 = \frac{f(o-e)^2}{e}$$

$$\chi^2 = 13.46$$

Significativa al 1%

df = 1

Nótese que distancias grandes corresponden a una menor objetividad puesto que se aleja mas lo que respondió cada sujeto de lo que su compañero supuso que respondería.

TABLA IV

$\chi^2$  de la Objetividad entre las mujeres del grupo de novias y las mujeres de parejas al azar.

	Novias	Azar	
Distancias Pequeñas	1005	896	1901
Distancias grandes	345	454	799
+	1350	1350	<hr/> 2700

$$\chi^2 = \frac{f(o-e)^2}{e}$$

$$\chi^2 = 21.10$$

Significativa al 1%

df = 1

TABLA V

$\chi^2$  entre la Objetividad de hombres y mujeres del grupo de Novios.

	Mujeres	Hombres	
Distancias Pequeñas	789	831	1620
Distancias Grandes	561	519	1080
+	1350	1350	<hr/> 2700

$$\chi^2 = \frac{f(o-e)^2}{e}$$

$$\chi^2 = 2.70$$

No significativa

df = 1

TAELA VI

$\chi^2$  entre la "Semejanza supuesta" de hombres y mujeres del grupo de novios.

	Mujeres	Hombres	
Distancias pequeñas	758	734	1522
Distancias grandes	592	585	1178
+	1350	1350	2700

$$\chi^2 = \frac{f(e-e)^2}{e}$$

$$\chi^2 = .04$$

No significativa

df = 1

Nótese que distancias mayores corresponden a una menor "semejanza supuesta" ya que las respuestas que el sujeto dió como correspondientes a su pareja se alejan mas de las propias.

TABLA VII

$\chi^2$  entre la Objetividad y la "Semejanza Supuesta" de las mujeres del grupo de novios.

	Objetividad	Semejanza supuesta	
Distancias pequeñas	1023	1039	2062
Distancias grandes	327	311	638
+	1350	1350	2700

$$\chi^2 = \frac{f(o-e)^2}{e}$$

$$\chi^2 = .52 \text{ No significativa}$$

df = 1

TABLA VIII

$\chi^2$  Entre la Objetividad y la "Semejanza supuesta" de los hombres del grupo de novios.

	Objetividad	Semejanza supuesta	
Distancias Pequeñas	994	1030	2024
Distancias grandes	356	320	676
+	1350	1350	2700

$$\chi^2 = \frac{f(o-e)^2}{e}$$

$$\chi^2 = 2.54$$

No significativa

df = 1

#### ANÁLISIS DE RESULTADOS

Heamos descrito ya con anterioridad el objeto, hipótesis y procedimiento efectuados en el presente estudio. Intentaremos ahora analizar las tablas de resultados precedentes.

Nuestra hipótesis nula 1, decía: "No habrá diferencia significativa en la "semejanza real" entre el grupo que mantiene una relación de atracción y el grupo que no mantiene ninguna relación (parejas al azar). La  $\chi^2$  en relación a la "semejanza real" como podemos ver en la Tabla I, no fue significativa. Por lo que aceptamos esta hipótesis. Esto nos indica que tanto unos (novios) - como los otros (no novios) se parecen y difieren uno del otro en la misma medida. Podemos pensar entonces en el hecho de que los valores se forman seguramente durante el proceso de socialización dentro de marcos de referencia específicos para cada cultura y que éste es más importante que el hecho de que las personas mantengan o no una relación interpersonal de atracción. Puesto que en este grupo los sujetos se parecían en igual medida a sus propios novios que a cualquiera otro de los participantes que pertenecían a la misma extracción sociocultural. Ya que nuestra muestra es la misma pero apareada de manera diferente, en un caso en parejas de novios y en el otro en parejas al azar.

Podríamos pensar que este resultado contradice los obtenidos en otras investigaciones en las que se ha demostrado que la semejanza de actitudes es una determinante de la atracción interperso-



nal. Quizá esta contradicción se deba al hecho de que los resultados que se refieren a la semejanza en actitudes no puedan aplicarse de igual manera a la semejanza en valores. Podríamos pensar que las actitudes de cada uno de los participantes fuesen más fácilmente conocidas por los interactuantes y que en los valores no se tiende a establecer un acuerdo sino más bien a favorecer la complementación.

Nuestra hipótesis nula 3, decía: "No habrá diferencia significativa entre la "objetividad" que presente el grupo de parejas de novios y la del grupo de parejas al azar". La  $X^2$  en este sentido tuvo un valor de 38.76. Es decir fue significativa al 1%. Por lo que aceptamos nuestra hipótesis alterna 2 que decía. "Esprobamos encontrar mayor "objetividad" en el grupo de atracción (novios que en el de no atracción (parejas al azar), ver Tabla II. Analizando las celdillas correspondientes (Tabla II) observamos que el número de distancias grandes en las parejas al azar es mayor que en las parejas de novios en donde las distancias pequeñas son más elevadas. Esto puede indicar que los sujetos que mantienen una relación de atracción se "conocen" mejor que los que no mantienen relación alguna. Por lo que podríamos pensar que la experiencia interpersonal, juega un papel más importante en las percepciones que las parejas tienen entre sí que el aspecto socio cultural. Esto nos haría pensar que se podrían predecir con mayor exactitud las respuestas de la pareja correspondiente que las

de cualquier sujeto de la misma extracción sociocultural. Aunque se comparten normas socioculturales con muchas personas, la oportunidad de interactuar puede dar la posibilidad de "conocer" mejor a aquellos con quienes se interactúa constantemente que a aquellos con los que no se tiene relación alguna. Este resultado también nos indica que el método de las distancias funciona ya que por mero azar se obtienen distancias diferentes que las que se obtienen en parejas de novios.

La hipótesis nula 3, decía: "No habrá diferencia significativa entre la objetividad de los hombres del grupo de atracción (novios) en comparación con la objetividad de los hombres del grupo de parejas al azar". La  $\chi^2$  entre la objetividad de los hombres del grupo de novios y la de los hombres de parejas al azar (Tabla III) tuvo un valor de 13.46 por lo que fue significativa al 1%. Esto nos permite aceptar la hipótesis alterna que dice: Esperamos encontrar mayor objetividad en los hombres del grupo de novios que en los hombres apareados al azar. Los hombres de las parejas de novios se muestran como más objetivos que los de las parejas al azar. Como podemos observar en las celdillas correspondientes — Tabla III, son más numerosas las distancias pequeñas en los hombres novios que en los hombres al azar. Esto nuevamente nos indica que se conoce mejor a aquellos con quienes se interactúa dentro de la comunidad sociocultural propia. Además, esto se va reforzando por el hecho de que la  $\chi^2$  de la objetividad de mujeres de parejas de novios en comparación con mujeres de parejas al azar también sea —

(Tabla IV) significativa al 1% ya que tuvo un valor de 21.10 y nos permite aceptar la hipótesis alterna 4 que decía "esperamos encontrar mayor "objetividad" en las mujeres de parejas de novios que en las mujeres del grupo al azar".

La hipótesis 5 nula, decía: No habrá diferencia significativa entre la "objetividad que presentan las mujeres (de las parejas de novios) en comparación con la "objetividad" que presentan los hombres (de parejas de novios). La  $\chi^2$  resultante fue de no significativa, por lo que aceptamos dicha hipótesis. Tanto hombres como mujeres tienen la misma capacidad de predicción de las respuestas de su compañero. El hecho de que exista atracción interpersonal, es igualmente determinante para que haya "objetividad" en hombres y en mujeres. Sin embargo de esto, existen ciertas evidencias de que puede haber diferencias en este sentido, en nuestro estudio no se comprobó la existencia de ellas.

Nuestra hipótesis nula 6, decía: "No habrá diferencia en cuanto a la "tendencia a la semejanza" entre los hombres y las mujeres de las parejas de novios. La  $\chi^2$  respectiva (Tabla VI) resultó no ser significativa ya que tuvo un valor de .04. Esto nos obliga a aceptar dicha hipótesis nula. Puesto que no existe esta diferencia en cuanto al sexo podemos pensar que la atracción es determinante de que exista una tendencia a percibirse como semejantes. Aunque tradicionalmente se haya considerado a la mujer como más dependiente del hombre y con más necesidad de semejanza, esto no se comprobó en nuestro estudio.

La hipótesis nula 7 decía: "No habrá diferencia significativa entre el grado de "semejanza supuesta" y el de objetividad presentado por las mujeres del grupo de novios. La  $X^2$  resultante fue de .52 no significativa (Tabla VII). Por lo que aceptamos dicha hipótesis. Las mujeres del grupo de novios "supusieron semejanza" y fueron "objetivas" en grado equivalente. De ésto deducimos que la tendencia a percibir con exactitud a la pareja respectiva es tan fuerte como la tendencia a percibirla como "semejante" a sí mismas, estableciéndose, probablemente un equilibrio entre la necesidad de distorsionar al compañero para percibirlo como semejante y la necesidad de constatar objetivamente las características del mismo a través de la interacción.

Resultados similares fueron encontrados en los hombres ya que la  $X^2$  respectiva fue de 2.54 no significativa (Tabla VIII).

Aceptamos así nuestra hipótesis nula 8 que decía: "No habrá diferencia significativa entre el grado de objetividad y el de "semejanza supuesta" de los hombres del grupo de novios".

#### CAPITULO IV

##### CONCLUSIONES

Los aspectos investigados en nuestro estudio pueden dividirse en tres principales que son "semejanza real", "objetividad" y "semejanza supuesta". En relación a ellos establecemos las siguientes conclusiones:

##### SEMEJANZA REAL

Al investigar la "semejanza real" en parejas de novios en comparación con parejas al azar (por los procedimientos descritos) - no encontramos diferencias entre nuestros grupos. Muchas investigaciones (Byrne y Nelson, 1965, Byrne y Griffit, 1966) (Newcomb 1961) han demostrado que la semejanza de actitudes es una determinante de la atracción interpersonal. En nuestro estudio no encontramos que esta "semejanza" sea mayor en las parejas de novios - que en los sujetos apareados al azar. Nuestra comparación se refiere, sin embargo a los valores. Los valores al igual que las actitudes son probablemente un producto de la socialización del individuo. Es más, pueden ser dos procesos totalmente diferentes que no tengan relación alguna; así el hecho de que exista una relación entre semejanza de actitudes y atracción no implica que suceda lo mismo con los valores. Katz y Stotland definen la actitud como una tendencia o predisposición a evaluar un objeto (1959 p. 428). Para Jones y Gerard (1967) un valor se refiere a un amplio rango de fenómenos activacionales. Cualquier estado ó obje-

to hacia el cual la persona se acerca, consume voluntariamente -  
ó se esfuerza por adquirir, es un valor positivo. Cualquier cosa  
que el individuo trata de evitar o atacar es un valor negativo.  
El concepto de valor expresa una relación entre los sentimientos  
de una persona y categorías cognoscitivas específicas. Los va-  
lores son cognoscitivos por una parte y emocionales por otra.  
Cuando un hombre dice "la guerra es el infierno", esto implica -  
un valor negativo si suponemos que "infierno" es equivalente de-  
salo. La persona está hablando de una categoría específica, gue-  
rra, a la que está uniendo afecto o sentimiento. La mayoría de-  
los valores están condicionados por la experiencia. Los más im-  
portantes se internalizan de tal manera que no necesitan refor-  
zamientos subsecuentes. Un valor puede ser una actitud reciente-  
mente formada o una convicción duradera, establecida con anterio-  
ridad. Para estos mismos autores una actitud es el resultado de  
combinar un valor con una creencia. Una creencia expresa la re-  
lación entre dos categorías cognoscitivas cuando ninguna de las-  
dos define a la otra. Una creencia se refiere a las caracterís-  
ticas asociadas de un objeto. En términos lingüísticos una cre-  
encia es una afirmación con un sujeto y un predicado, por ejem-  
plo "Los justos entrarán al reino de los cielos". El predicado -  
consiste de un verbo (que relaciona) y un objeto. El sujeto y -  
el objeto son categorías cognoscitivas, y en una creencia en par-  
ticular, el objeto es una característica asociada del sujeto.  
Como decíamos, para Jones y Gerard, la actitud es el resultado -  
de combinar una creencia con un valor relevante. La relevancia-

se refiere a que la categoría cognoscitiva que sirve como característica asociada de una creencia, también sirve como componente cognoscitivo de un valor. La estructura de una actitud puede ser representada por un silogismo. Por ejemplo

Todos los negros son flojos

La gente floja es mala,

Los negros son malos

La actitud sería la conclusión del silogismo, y las premisas representan la estructura de la actitud. Una de las premisas es un juicio valorativo (un valor) y otra es una creencia.

Al analizar estos conceptos nos damos cuenta de que no existe ni una separación ni una diferencia muy clara entre un valor y una actitud. Por lo que la aparente contradicción entre nuestros resultados y los obtenidos por las otras investigaciones mencionadas no se puede explicar basándose en las diferencias entre actitudes y valores. Podemos plantear entonces la siguiente explicación:

El hecho de que no haya diferencia significativa en el grado de semejanza real entre nuestros dos grupos puede deberse a que ambos provienen del mismo medio social y cultural y si los valores se forman dentro de marcos de referencia dictados por la cultura, no es necesario que los sujetos se parezcan más a sus novios que a cualquier sujeto de la misma procedencia socioeconómica. Quizá lo que permitió la atracción en el caso de las parejas de novios sea la cercanía física constante ó cualquier otro factor -

eventual que hizo posible se conocieran unos a los otros. Podríamos pensar que "influencias similares" serán experimentadas de maneras más o menos similares por muchos individuos y aún - quizá por la mayoría de ellos". Suele suceder que los valores de los individuos cambian de maneras similares, por estar expuestos a las mismas ó similares influencias, (Newcomb 1936). - La sociedad en su beneficio dicta los juicios valorativos a los que deben ceñirse sus miembros. Por lo que si ambos grupos pertenecen al mismo estrato social deben tener valores semejantes. Incluso, este resultado está de acuerdo con el encontrado por la Lic. Alvia Alvarado, ya que entre dos grupos uno de alta atracción (parejas que iban a contraer matrimonio) y otro de baja atracción (parejas que iban a divorciarse) de un mismo nivel sociocultural, tampoco se encontró diferencia significativa en el grado de "semejanza real" (Alvarado, 1971).

De cualquier manera creemos que no podemos llegar a una conclusión definitiva con solo nuestros resultados, para ello, necesitaríamos aplicar una prueba de actitudes y otra de valores a parejas de novios y comparar los resultados.

La Licenciada Martha Arvizu está estudiando la prueba de actitudes aplicada a esta muestra con procedimientos semejantes a los nuestros. Debemos, por lo tanto, esperar sus resultados para poder integrar ambos estudios. Esto podría indicar nuevas posibilidades explicatorias aunque invite además a efectuar otros estudios posteriores. Para poder saber si la semejanza se debe -



a aspectos socio-culturales sería bueno, también aplicar estas dos pruebas a otro grupo de sujetos del mismo estrato sociocultural que no se conocieran, porque aunque pensamos que el aparecer a los sujetos al azar puede ser una solución, sería mejor tener un grupo control distinto al de los novios.

#### OBJETIVIDAD

En cuanto a la objetividad encontramos diferencias entre las parejas de novios y las parejas al azar, por lo que aceptamos nuestra hipótesis alterna 2, que dice: "Esperamos encontrar mayor "objetividad" en el grupo de atracción que en el de no atracción (parejas al azar). Creemos que esto se debe a que los sujetos en el primer caso han tenido la oportunidad de interactuar y por lo mismo "conocerse". Aunque no se ha encontrado que exista "objetividad" como una habilidad general en la percepción interpersonal, se ha visto que en algunos casos puede haber objetividad. Vernon (1933) por ejemplo encontró que había ciertos sujetos que eran capaces de juzgar con mayor exactitud a sus amigos. Hastorf y Bender (1952) utilizando la prueba de valores de Vernon y Allport encontraron que había pocos sujetos objetivos y que los objetivos eran menos similares a sus parejas que los no objetivos.

Probablemente el grado de objetividad de nuestras parejas de novios no sea muy grande pero sí es mayor que el que se encontraría por azar únicamente. Según Heider y otros autores nosotros tratamos de dar estructura a nuestras experiencias de las otras personas. Es decir ponemos orden en el mundo de las otras

personas categorizándolas a ellas y su conducta. Algunos estudios como el de Hornbush y col. (1950) han demostrado que el perceptor tiene un papel predominante en la selección de las características de las personas que observa. No registra pasivamente los atributos de las otras personas sino que selecciona y organiza sus percepciones en términos de las categorías que son útiles para él. - Tratamos de percibir las características estables de otras personas para poder dar estructura a nuestras percepciones de ellas. - Nos centramos no en su conducta que es siempre variable, sino en características estables como podrían ser sus intenciones y propósitos. En realidad vemos a las otras personas como unidades organizadas y así siempre encontramos sentido a su conducta.

Las personas necesitan vivir en un mundo predecible. Creemos que esto es una explicación de que nuestras parejas sean más objetivas que las parejas al azar, ya que si tuvieran un conocimiento deficiente de las personas con las que están actuando constantemente, la relación fracasaría. Podríamos pensar que los valores son características estables de las otras personas y que los sujetos de las parejas de novios han procurado estructurar las percepciones de su pareja respectiva por medio de estas características estables ó por lo menos más estables que su conducta. Solo así pueden predecir el tipo de reacciones de su compañero y se relacionan con él.

Una comprobación de esto podría ser el hecho de que tanto las mujeres como los hombres del grupo de novios sean más objeti-

vos que los hombres y mujeres de parejas al azar. Al aceptar - nuestras hipótesis alternas tres y cuatro que dicen: "Esperamos encontrar mayor objetividad en los hombres del grupo de novios - que en los hombres de las parejas al azar." Esperamos encontrar mayor "objetividad" en las mujeres de las parejas de novios que - en las mujeres del grupo al azar", inferimos que puede ser esta - búsqueda de estabilidad y predictibilidad de nuestro mundo lo -- que explique el hecho de que haya mayor objetividad en el grupo - como total y en los hombres y mujeres por separado, del grupo de novios. Si la objetividad se comprobara en tan solo alguno de - los casos, esta explicación no tendría lugar. Pensemos que no es la atracción en sí, sino la interacción constante la que hace posible la objetividad. Claro que el hecho de que exista agrado en la relación es importante, porque si la relación fuera de de - sagrado tenderíamos a distorsionar de la personalidad del compa - ñero. Esto fue comprobado por la Lic. Elvia Alvarado quien encon - tró que el índice de objetividad era menor en parejas que iban a divorciarse que en parejas que iban a contraer matrimonio.

Quizá sería interesante conocer el índice de objetividad - de nuestras parejas, independientemente de la comparación con -- las parejas al azar, pero creemos que éste es algo difícil de se - ñal. Si tuviéramos una muestra representativa de la población - en general y obtuviéramos las distancias en ella, podríamos com - pararla con las distancias de nuestras parejas y así obtener una medida de grado.

La objetividad con relación al sexo :

No encontramos diferencia en cuanto a la "objetividad" de hombres y mujeres del grupo de parejas de novios por lo que aceptamos la hipótesis nula 5 que dice: "No habrá diferencia significativa entre la objetividad que presentan las mujeres de parejas de novios en comparación con la "objetividad que presentan los hombres (de parejas de novios). Aunque existen evidencias de que pudieran existir diferencias en este sentido, en nuestro estudio no se comprobaron.

El estudio de la Dra. Gojman plantea como posible que los índices de "objetividad" sean más altos en las mujeres que en los hombres. Esto no sucedió en nuestro caso. Witryol y Kaess (1957) también encontraron que las mujeres recuerdan con mayor facilidad características y nombres de las personas que han conocido así como que también pudieron predecir con mayor facilidad el pseudónimo que cada sujeto había utilizado en el experimento. Podemos pensar que éste se contradice con los resultados obtenidos en nuestro estudio. Sin embargo hay que hacer notar que el método utilizado por la Dra. Gojman fue a través de correlaciones en las que la "objetividad" no se medía por distancias. Creemos que es más adecuado tratar el problema de la objetividad por medio de distancias. Quizá el hecho de que los resultados se contradigan no es importante en este caso, sino que, nos comprueba que por ambos métodos se obtienen resultados diferentes. El hecho de que todas las comparaciones en cuanto a la objetividad entre parejas al azar y parejas de novios sean significati-

vas también podría implicar que el método de las distancias es -  
adecuado ya que las mismas que se obtienen por azar son diferen-  
tes que las que se obtienen en parejas de novios. Que las suje-  
ras reconozcan con mayor facilidad características y nombres de  
las personas no implica que sean más "objetivas" en el sentido -  
de conocer mejor los valores de otras personas. Además en el ex-  
perimento de Cantrell los sujetos no habían tenido otro contacto que-  
ce el que tuvieron durante el experimento, mientras que en nues-  
tro caso los sujetos interactúan uno con otro constantemente.  
Seguramente cuando hay interacción prolongada las diferencias de  
sexo no existen.

Ciara que éste todavía necesita comprobación, pero lo plan-  
teamos como una explicación posible a nuestros resultados. Tal -  
vez para hablar de "objetividad" necesitaríamos emplear varias --  
pruebas y obtener los índices en todas ellas. Solo así podríamos  
hablar de "objetividad" como una tendencia general.

#### SEMEJANZA SUPUESTA CON RELACION AL SEXO.

En este aspecto no encontramos diferencia entre los hombres-  
y las mujeres del grupo de novios por lo que aceptamos nuestra --  
hipótesis nula que dice "No habrá diferencia en cuanto a la "seme-  
janza supuesta" entre los hombres y las mujeres del grupo de no-  
vios.

Distintos investigadores han demostrado que las personas que  
sienten agrado unas por otras se perciben como semejantes, genera-  
mente como más semejantes de lo que en realidad son (Byrne, Blay-  
lock, Levinger y Breedlove 1966). Podríamos pensar entonces que -

la atracción es determinante de la tendencia a percibirse como semejantes y debido a ello no existe una diferencia en cuanto al sexo.

Por otro lado también tradicionalmente se ha considerado a la mujer como más dependiente del hombre y por lo tanto con más tendencia a la semejanza. Esto no lo comprobamos nosotros. Por lo que podemos plantear dos explicaciones : o la dependencia no conduce a la necesidad de semejanza, o las mujeres de nuestro grupo no son tan dependientes. Posiblemente la segunda explicación sería más acertada ya que las mujeres de nuestro grupo son estudiantas universitarias, que posiblemente se han emancipado más que las mujeres de nuestro medio en general. Por lo que creemos que sería interesante estudiar ésto en matrimonios de un nivel socio-económico bajo, que es donde se encontraría a la mujer que más fácilmente representa a la típica mujer mexicana. Esto en relación al sexo es lo que está desarrollando actualmente la Srta. Rosalba Beltrán.

#### RELACION ENTRE " SEMEJANZA SUPUESTA " Y OBJETIVIDAD

No hubo diferencia en la medida en que se presentaron estas dos tendencias entre los hombres y las mujeres del grupo de novios por lo que aceptamos nuestras hipótesis nulas 7 y 8 que dicen: No habrá diferencia significativa entre el grado de semejanza supuesta y el de objetividad presentado por las mujeres del grupo de novios y "No habrá diferencia significativa entre el grado de "objetividad" y el de semejanza supuesta de los hombres del grupo de novios".

Esto podría significar que tanto los hombres como las mujeres al sentirse atraídos por su pareja respectiva tienden a percibirse como semejantes, pero que esta tendencia no es mayor que la tendencia a percibir con exactitud a la pareja correspondiente. Creemos que si nuestras conclusiones en cuanto a la "objetividad" son acertadas, en nuestro grupo de parejas de novios existe una tendencia a predecir con exactitud las respuestas de sus parejas respectivas, que pensamos, puede deberse a la necesidad de encontrar estabilidad y predictibilidad en el mundo que nos rodea. Ya que si las parejas no tuvieran un conocimiento mínimo de las personas con quienes están actuando constantemente, la relación fracasaría. Ahora bien, el que no haya diferencia de grado entre esta tendencia y la tendencia a percibir como semejantes a las parejas respectivas ¿qué puede significar?. La teoría del balance supone que sujetos que se sienten atraídos tienden a percibirse como semejantes. Distintos investigadores (Byrne y Blaylock 1963, Levinger y Breddlove 1966) han demostrado que las personas que sienten agrado unas por otras tienden a percibirse como semejantes. Podemos pensar entonces que en nuestras parejas también existe una tendencia a percibirse como semejantes, ya que no hay diferencia entre el grado de "objetividad" y el de "semejanza supuesta". Pero probablemente se establece un equilibrio entre la necesidad de distorsionar al compañero para percibirlo como semejante y la necesidad de constatar objetivamente las características del mismo

a través de la interacción. Pero ¿a qué puede deberse este equilibrio? Podría deberse a que si la tendencia a suponer semejanza fuera demasiado grande la relación fracasaría porque, la persona ya no se estaría relacionando con la persona tal cual es, sino con una imagen que tendría de ella, ya no habría un equilibrio entre la realidad y la percepción que se tiene de la pareja. Lo que conduciría a constantes choques en la relación.

Por último, deseamos aclarar algunos aspectos en cuanto a las características de este estudio: Mediante nuestra investigación tratamos de relacionar dos aspectos muy importantes para la psicología social: el aspecto de la Atracción Interpersonal y el de la Percepción Interpersonal. Es decir quizá la mayor aportación de nuestra investigación sea el procurar ver si la "percepción interpersonal" es diferente en sujetos que se sienten atraídos que en los sujetos que no son atraídos. Por nuestros resultados podríamos pensar que si existe una relación entre la "Percepción y la Atracción interpersonal".

Sin embargo, este estudio tiene limitaciones, ya que el número de casos es muy pequeño, el grupo comparativo se obtuvo apareando a nuestros mismos sujetos al azar. Utilizamos este grupo comparativo por razones de economía y porque suponemos que al aparear a los sujetos al azar estamos apareando sujetos que no se conocen y que por lo tanto no se pueden sentir atraídos unos por otros, pero que por otro lado pertenecen a la misma cultura que nuestro grupo de novios, por lo que pensamos que por medio de esta comparación podremos ver como varía la percepción en relación



a la atracción.

Este diseño puede no ser del todo adecuado, pero, utilizando la experiencia obtenida en la presente investigación se podría pensar en un diseño más apropiado. En primer lugar creo necesitaríamos un grupo más grande y se procuraría buscar una muestra representativa. Si por ejemplo quisiéramos saber, cómo varía la percepción interpersonal en parejas de novios universitarios, buscaríamos una muestra de las parejas de novios que hay en la universidad y la compararíamos con una muestra de hombres y mujeres, también universitarios, pero que no mantuvieran una relación de atracción. Podríamos así obtener resultados más precisos ya que nuestra muestra sería representativa de una población específica. Podríamos también obtener diferencias entre un grupo y otro, cosa que no fue posible en nuestra investigación. Por ejemplo, no pudimos comparar la "semejanza supuesta" debido al hecho de que nuestro grupo control era el mismo que nuestro grupo de investigación. Como ya dijimos, en nuestro estudio no se obtuvo un índice de magnitud de objetividad. Sería interesante aplicar la prueba de valores a una muestra representativa de la población de México en general para obtener las distancias en ella y poder comparar las distancias de nuestros grupos con relación a la población en general.

Otra de las limitaciones de nuestro estudio es el hecho de que solo hayamos empleado una sola prueba. Para poder conocer cual es la relación entre los aspectos de percepción interpersonal

estudiados necesitaríamos aplicar varias pruebas.

Creemos que, a pesar de todas las limitaciones mencionadas, este estudio es valioso porque, como todo estudio exploratorio, ha servido para delimitar nuevas posibilidades de investigación que podrán llevarse a cabo con una metodología más amplia que la llevada a cabo en esta tesis.

## CAPITULO V

### SUMARIO

Habiendo realizado una revisión teórico bibliográfica de la percepción y atracción interpersonal, tratamos de conocer cual era la relación entre la " semejanza real", la "objetividad" y la "semejanza supuesta" en un grupo de parejas de novios, en comparación con un grupo de sujetos a quienes se les aparece al azar un compañero.

Realizamos nuestro trabajo con 30 parejas de novios, a las que aplicamos una prueba de Valores dos veces. En la primera de ellas se le pedía al sujeto que contestara la prueba normalmente, mientras que en la segunda se le pedía que contestara como creía que contestaría su pareja. De este modo se podrían efectuar tres comparaciones: lo que el sujeto contesta con lo que contestó su pareja, que llamamos "semejanza real", lo que el sujeto pensó que su pareja contestaría con lo que pareja realmente contestó, y que llamamos "objetividad" y por último, lo que el sujeto contestó, con lo que expresó que contestaría su pareja y que llamamos "semejanza supuesta".

Nos planteamos así ocho hipótesis en relación a estos factores. De las cuales aceptamos algunas alternas y otras nulas. Por medio del análisis estadístico de la prueba de la mediana en cada comparación se pueden referir las siguientes conclusiones:

En cuanto a la "semejanza real" no encontramos diferencia significativa entre las parejas de novios y las parejas al azar,

lo que pensamos puede deberse al hecho de que ambos grupos pertenecían al mismo estrato socio-cultural. Aunque esto debe investigarse con distintas muestras para poder llegar a una conclusión definitiva.

Las parejas de novios como grupo total, fueron más "objetivas" que las parejas al azar, así como también lo fueron los hombres y las mujeres de las parejas de novios, tomados aisladamente. Nosotros pensamos que ésto es posible gracias a la interacción constante de las parejas y a la necesidad de poder predecir el mundo en que se vive. /

No encontramos diferencias ni en la "objetividad" ni en la "semejanza supuesta" entre hombres y mujeres. Es decir los hombres y las mujeres del grupo de novios, fueron objetivos en el mismo grado y también suponían la semejanza en el mismo grado. / Pensamos que la interacción en sí, es la que da la posibilidad de ser "objetivos" sin importar el sexo y que la "semejanza supuesta" está más relacionada con el hecho de que la relación sea de agrado, que con el sexo y sus implicaciones de rol.

Ni entre los hombres, ni entre las mujeres encontramos diferencias de grado entre la "objetividad" y la "semejanza supuesta", en ambos casos las dos tendencias se encuentran equilibradas. Nos parece muy interesante el tratar de abundar un poco en las consecuencias de estos resultados, para lo cual sería conveniente abordar el estudio de estos factores en otros grupos y poder aclarar cual es la relación entre ellos.

#### REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- 1.- Adler A. "The neurotic constitution". New York Dood Mead 1926. Citado en "Interpersonal attraction" de Berscheid y Walster.
- 2.- Alvarado Elvia. "Aproximación al estudio de la percepción interpersonal". (Estudio comparativo entre matrimonios y divorcios). Tesis profesional para obtener el título de Psicólogo. Facultad de Filosofía y Letras. UNAM 1971.
- 3.- Asch S. E. "Forming impressions of personality". Journal of Abnormal and Social Psychology, 1946, 41, 258-290.
- 4.- Asch S. E. "Social Psychology". Englewood Cliffs, N. J. Prentice Hall, 1952.
- 5.- Asch S. E. "The Metaphor: A psychological Inquiry" en "Person perception and Interpersonal Behavior". Editado por Tagiuri R. y L. Petrullo. Stanford University Press, 3a.ed.1965.
- 6.- Aronson E. y P. Worchel "Similarity vs. liking as determinants of interpersonal attractiveness". Citado por Berscheid y Walster en "Interpersonal Attraction".
- 7.- Back K. W. y M. D. Bogdonoff "Plasma lipid responses to leadership conformity and deviation". Citado por Berscheid y Walster en "Interpersonal Attraction".
- 8.- Backman C. W. y P.F. Secord "The effect of perceived liking on Interpersonal Attraction", Human Relations, 1959, 12,379-384.
- 9.- Beir, E. G., A. M. Rossi y R. L. Garfield "Similarity plus dissimilarity of personality: Basis for friendship". Citado en "Interpersonal attraction" de Berscheid y Walster.
- 10.- Berger E. M. "The relation between expressed acceptance of self and expressed acceptance of others". Citado en "Interpersonal attraction" de Berscheid y Walster.
- 11.- Berkowitz, L. "Aggression: asocial psychological analysis". Citado en "Person Perception" de Hastorf, Schneider y Polefka.
- 12.- Berscheid E. M., D. Boye y J. M. Darley "Effect of forced association upon voluntary choice to associate". Journal of Personality and Social Psychology, 1968, 8, 13-19.
- 13.- Berscheid E. M. y E. H. Walster "Interpersonal Attraction". Addison-Wesley Publishing Company, Inc., 1969.

- 14.- Bogardus E. S. "Measuring Social Distance" . Citado en "Interpersonal Attraction" de Berscheid y Walster.
- 15.- Bossard J. H. "Residential propinquity as factor in mate selection". Amer. J. Sociol. , 1932, 38, 219-224. Citado en "Interpersonal Attraction" de Berscheid y Walster.
- 16.- Bovard E. W. "The effects of social stimuli on the response to stress ". Social Psychological Review, 1959, 66, 267-277. Citado en "Interpersonal Attraction" de Berscheid y Walster.
- 17.- Bowermen C.E. y B. R. Day "A test of the theory of complementary needs as applied to couples during courtship". American Sociological Review, 1956, 21, 602-605. Citado en "Interpersonal Attraction" de Berscheid y Walster.
- 18.- Bramel D. "Interpersonal Attraction, hostility and Perception". Citado en "Interpersonal Attraction" de Berscheid y Walster.
- 19.- Brofenbrenner U. "The study of identification through interpersonal perception" en "Person perception and interpersonal behavior" eds. Tagiuri R. y L. Petrullo. Stanford University Press. 3a. ed. 1965.
- 20.- Broxton J. A. "A test of interpersonal attraction predictions derived from balance theory". Journal of Abnormal and Social Psychology, 1963, 63, 394-397. Citado por Berscheid y Walster en "Interpersonal Attraction".
- 21.- Bruner, J. S. D. Shapire and R. Tagiuri. "The meanings of in isolation and combination" en "Person Perception and Interpersonal Behavior". Eds. Tagiuri R. y L. Petrullo. Stanford University Press. 3a. ed. 1965.
- 22.- Bruner J. S. y R. Tagiuri "Person perception" en Handbook of Social Psychology" , vol. 2 Ed. Lindzey. Citado en "Person perception" de Hastorf, Schneider y Polefka.
- 23.- Burges, E. W. y P. Wallin "Homogamy in social characteristic. Citado en "Interpersonal Attraction" de Berscheid y Walster.
- 24.- Burnstein, E. y P. Worchel "Arbitrariness of frustration and its consequences for aggression in a social situation". Journal of Personality, 1962, 30, 528-541. Citado en "Person Perception" de Hastorf, Schneider y Polefka.
- 25.- Byrne D. y R. Blaylock. "Similarity and assumed similarity between husbands and wives". Journal of Abnormal and Social Psychology, 1963, 67, 636-640.

- 26.- Byrne D., G. L. Clore y Ph. Worchel "The effect of economic similarity-dissimilarity" en "Interpersonal attraction". Artículo mimeografiado por la Universidad de Texas. R
- 27.- Byrne D. "Interpersonal attraction and attitude similarity" Journal of Abnormal and Social Psychology, 1961, 713-715. R
- 28.- Byrne D. y Griffit "A developmental investigation of the law of attraction". Journal of Personality and Social Psychology 1966, 4, 699-703. R
- 29.- Byrne D. y W. Griffit "Similarity versus liking: a clarification" Citado en "Interpersonal Attraction" de Berscheid y Walster. R
- 30.- Byrne D. y D. Nelson "Attraction as a linear function of proportion of positive reinforcements". Journal of Personality and Social Psychology, 1965, 1, 659-663. R
- 31.- Byrne D. T. J. Wong "Racial prejudice, interpersonal attraction and assumed dissimilarity of attitudes". Journal of Abnormal and Social Psychology 1962, 65, 246-252. R
- 32.- Bartley Howard. "Principios de Percepción". Ed. Trillas, 1969.
- 33.- Cantril, H. "The nature of social perception". Transactions of the Academy of Sciences, 1948, 10, 142-153 en "Social Perception". Eds. Toch, H y H. Smith. Van Nostrand Company Inc. 1968.
- 34.- Catell R. B. y J. R. Nesselroade. "Likeness and completeness theories by 16 personality factor measures on stably and unstably married couples". Journal of Personality and Social Psychology, 1967, 7, 351-361. R
- 35.- Chance J. y W. Meaders "Needs and interpersonal perception" en "Social Perception" Ed. Toch H. y H. Smith. Van Nostrand Co. Inc. 1968. R
- 36.- Cline V.B. "Interpersonal Perception". Citado por Hastorf, Schneider y Pösfka en "Person Perception". R
- 37.- Cline V. B. "Ability to judge personality assessed with a stress interview and sound film technique", en "Social Perception" Ed. por Toch H. y H. Smith. Van Nostrand Company Inc. 1968. R
- 38.- Cramer T. "Über die Beziehung des Zwischenmediums zu den transformations und Kontraterscheinungen". Citado por Bartley en "Principios de Percepción". R

- 39.- Cronbach "Processes affecting scores on understanding of others and assumed similarity". Psychological Bulletin, 1955, 52, 117-193. R
- 40.- Cronbach Lee. "Proposals leading to analytic treatment of social perception scores" en "Person Perception" and Interpersonal behavior" Ed. por Tagiuri R. y L. Petrullo, Stanford University Press, 1965, 3a. ed. R
- 41.- Crew W. J. "The effect of training upon accuracy and variability in interpersonal perception" en "Social Perception" ed. por Toch, H. y H. Smith. Van Nostrand Co. Inc. 1968. ✓
- 42.- Darley J. M. y E. Aronson "Self evaluation vs. direct anxiety reduction as determinants of the fear affiliation need". Citado por Berscheid y Walster en "Interpersonal Attraction". R
- 43.- Darley J. M. y E. B. Berscheid. "Increased liking as a result of anticipation of personal contact". Human relations, 1967, 20, 29-40. ✓
- 44.- Darwin "The expression of emotions in man and in animals". London Murray, 1872. Citado en "Person Perception" por Hastorf Schneider y Polefka. R
- 45.- Deutsch M. y M. E. Collins "The effect of public policy in housing projects upon interracial attitudes". Citado por Berscheid y Walster en "Interpersonal Attraction". R
- 46.- Deutsch M. y L. Solomon "Reactions to evaluation by others as influenced by self evaluation". Sociometry, 1959, 22, 93-112. Citado por Berscheid y Walster en "Interpersonal Attraction". R
- 47.- Dickoff H. "Reactions to evaluations by another person as a function of self evaluation and the interaction context. Citado por Berscheid y Walster en "Interpersonal Attraction". R
- 48.- Dittes J. E. "Attractiveness of group as a function of self esteem and acceptance by group" Journal of abnormal and Social Psychology 1959, 59, 77-82. Citado por Berscheid y Walster en "Interpersonal Attraction". R
- 49.- Dornbusch S. M., Hastorf, Richardson y Muzzy. "The perceiver and perceived: their relative influence on categories of interpersonal perception" Journal of Personality and Social Psychology, 1965, 1, 434-440. R
- 50.- Dymond R. "A scale for the measurement of emphatic ability" Journal of Consulting Psychology, 1949, 13, 127-133. R
- 51.- Dymond R. "Personality and Emphaty". Journal of Consulting Psychology, 1959, 14, 343-350. R



- 52.- Estes S. G. "Judging personality from expressive behavior". *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1938, 33, 217-236. Citado por Hastorf, Schneider y Polefka en "Person Perception".
- 53.- Feleky A. "The expression of emotions". *Psychological Review*, 1914, 21, 33-41. Citado por Hastorf, Schneider y Polefka en "Person Perception".
- 54.- Festinger L. "A theory of social comparison processes". *Hum. Rel.*, 1954, 117-140.
- 55.- Fábregas Margarita "Ansiedad y Afiliación" (Estudio exploratorio). Tesis profesional para obtener el título de Psicólogo. Facultad de Filosofía y Letras. UNAM, 1969, 7
- 56.- Festinger L. S. Schacter y K. Back "Social pressures in - informal groups: A study of human factors in housing." New York Harper, 1950. Citado por Berscheid y Walster en "Interpersonal Attraction".
- 57.- Freud, Sigmund, "Obras completas" . Ed. Biblioteca Nueva Madrid. 1948. Volumen I., Capítulo IX , 1162-1168.
- 58.- Fromm Erich "El Arte de Amar" Ed. Paidós. Buenos Aires, 1968.
- 59.- Garrison R. J., V. E. Anderson y S. C. Rees "Assertative Marriage". Citado por Berscheid y Walster en "Interpersonal Attraction".
- 60.- Gerard H. B. y J. M. Rabbie "Fear and Social Comparison". *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1961, 62, 586-592. Citado por Berscheid y Walster en "Interpersonal Attraction".
- 61.- Gibson J. J. "The perception of the visual world" Houghton Mifflin, 1950. Citado por Bartley en "Principios de Percepción".
- 62.- Goffman E. "On coling the mark out". Some aspects of adaptation to failure". *Psychiatry*, 1952, 15, 451-463.
- 63.- Gojman Jazier S. "Atracción Interpersonal" (Estudio exploratorio) Tesis para obtener el grado de Doctora en Psicología, Facultad de Filosofía y Letras. UNAM 1970.
- 64.- Goldstein J. W. y H. Rosenfeld "Insecurity and preference for persons similar to oneself". Citado por Berscheid y walster en "Interpersonal Attraction".
- 65.- Gollin E. S. y S. Rosenberg "Concept formation and impressions of personality". *Journal of Abnormal and Social Psychology* 1956, 52, 39-42. Citado por Hastorf, Schneider y Polefka en "Person Perception".

- 66.- Haigh V. H. y D. Fiske "Corroboration of Personal Values as selective factors in perception". Journal of Abnormal and Social Psychology, 1952, 47, 394-398. R
- 67.- Hastorf A. H. y I. E. Bender "A caution respecting the measurement of emphatic ability". Journal of Abnormal and Social Psychology, 1952, 47, 574-576. R
- 68.- Hastorf A.H. y H. Cantril. "They saw a game: a case study". Journal of Abnormal and Social Psychology, 1954, 49, 129-134. R
- 69.- Hastorf A. H., W. R. Kite y L. Wolfe "The Perception and evaluation of behavior change". Sociometry, 1965, 48, 400-410. Citado por Hastorf, Schneider y Polefka en "Person Perception". R
- 70.- Hastorf A. H., S. A. Richardson y S. M. Dornbush "The problem of relevance in the study of person perception" en "Person perception and interpersonal behavior" ed. por Tagiuri R. y L. Petrullo. Stanford University Press, 3a. ed. 1965. R
- 71.- Heider F. "Consciousness, the perceptual world and communications with others" en "Person perception and interpersonal behavior", ed. por Tagiuri R. y L. Petrullo. Stanford University Press. 3a. ed. 1965. R
- 72.- Heider F. "Perceiving the other person" en "Person Perception and Interpersonal Behavior". ed. por Tagiuri R. y L. Petrullo. Stanford University Press, 3a. ed. 1965. ✓
- 73.- Heider F. "Social Perception and phenomenal causality" en "Person perception and interpersonal behavior" ed. por Tagiuri R. y L. Petrullo. Stanford University Press, 3a. ed. 1965. ✓
- 74.- Hess E. W. y J. M. Polt "Pupil size as related to interest value of visual stimuli". Citado por Berscheid y Walster en "Interpersonal Attraction". K
- 75.- Hoffeditz E. K. "Family resemblances in personality traits". Citado por Berscheid y Walster en "Interpersonal Attraction". R
- 76.- Junt A. M. "A study of the relative value of certain ideals" Citado por Berscheid y Walster en "Interpersonal Attraction". R
- 77.- Jones E. E. y K. E. Davis "From acts to dispositions: the attribution process in person perception". Citado por Hastorf, Schneider y Polefka en "Person Perception". R
- 78.- Jones E.E., K. E. Davis y K. J. Gerjen "Role playing variations and their informational value for person perception". Citado por Hastorf, Schneider y Polefka en "Person Perception". R

- 79.- Jones E. E., L. Rock, K. G. Shaver, G. R. Goethals y L. M. Ward "Pattern performance and ability attribution: an unexpected primacy effect". Journal of Personality and Social Psychology, 1968, 10, 317-341. Citado por Hastorf, Schneider y Polefka en "Person Perception". R
- 80.- Jones E. E., H. B. Gerard "Foundations of Social Psychology" Wiley International Edition. 1967 pags. 76-186. ✓
- 81.- Katz A. M. y R. Hill "Residential propinquity and marital selection". Citado por Berscheid y Walster en "Interpersonal Attraction". R
- 82.- Kenedy R. "Premarital residential propinquity". Citado por Berscheid y Walster en "Interpersonal Attraction". -R
- 83.- Khayam Moore O. "Problem solving and the perception of persons". en "Person perception and interpersonal behavior" ed. por Tagiuri R. y L. Petrullo, Stamford University Press. 3a. ed. 1965. ✓
- 84.- Kerckhoff A. C. y K. E. Davis "Value consensus and need complementarity in mate selection" Amer. Sociol. Rev. 1962, 27, 295-303. ✓
- 85.- Lanzetta J. T. y T. E. Hannah "Reinforcing behavior of naive trainers". Journal of personality and Social Psychology, 1968, 9, 133-141. R
- 86.- Leventhal H. y D. Singer "Cognitive complexity, impression formation and impression change" Journal of Personality, 1964, 32, 210-226. Citado por Hastorf, Schneider y Polefka en "Person Perception". R
- 87.- Levinger G. y J. Breedlove "Interpersonal attraction and agreement: A study of marriage partners". Citado por Berscheid y Walster en "Interpersonal Attraction". R
- 88.- Lewin K., L. Festinger y P. Sears "Level of Aspiration". Citado por Berscheid y Walster en "Interpersonal Attraction". R
- 89.- Lett A. J. y B. E. Lett "Group cohesiveness, communication level and conformity". Citado por Berscheid y Walster en "Interpersonal Attraction". R
- 90.- Mann J. H. "The effect of interracial contact on sociometry choices and perceptions". J. Soc. Psychol. 1959, 50, 143-152. Citado por Berscheid y Walster en "Interpersonal Attraction". R
- 91.- Maslow A. H. "Love in healthy people". Citado por Berscheid y Walster en "Interpersonal Attraction". R

- 92.- Mayo Clara y S. H. Crockett. "Cognitive complexity and primacy recency in impression formation". Journal of Abnormal and Social Psychology. 1964, 68, 333-388. R
- 93.- Messik S. y N. Kogan "Personality consistencies in judgement: dimension of role constructs". Citado por Hastorf, Schneider y Polefka en "Person Perception". R
- 94.- Micchotte A. "Perception of causality". New York Basic Books, 1963. Citado por Hastorf, Schneider y Polefka en "Person Perception". R
- 95.- Murstein B. I. "A complementary need hypothesis in newly-weds and middle-aged married couples". Citado por Berscheid y Walster en "Interpersonal Attraction". R
- 96.- Nelson T. M. y H. Bartley "The perception of form in an unstructured field". J. Gen Psychol, 1956, 54, 57-63. Citado por Bartley en "Principios de Percepción". R
- 97.- Newcomb T. M. "The prediction of interpersonal attraction". Amer. Psych, 1956, 11, 575-586. ✓
- 98.- Newcomb T. M. "The acquaintance process". New York: Holt Rinehart y Winston, 1961. Citado por Berscheid y Walster en "Interpersonal Attraction". R
- 99.- Newcomb T. M. "The cognition of persons as cognizers" en "Person perception and interpersonal behavior" ed. por Tagiuri R. y L. Petrullo. Stanford University Press. 3a. ed. 1965. ✓
- 100.- Nisbet R. E. y S. Schacter "Cognitive manipulation of pain". Journal of Experimental Psychology, 1966, 2, 227-236. Citado por Hastorf, Schneider y Polefka en "Person Perception". R
- 101.- Norman W. T. "Toward an adequate taxonomy of personality attributes: replicated factor structure in peer nomination personality ratings". Journal of abnormal and Social Psychology 1963, 66, 574-586. Citado por Hastorf, Schneider y Polefka en "Person Perception". R
- 102.- Omswake K. "The relationship between acceptance of self and acceptance of others shown by three personality inventories" J. Cons. Psych. 1954, 18, 443-446. Citado por Berscheid y Walster en "Interpersonal Attraction". R
- 103.- Palmore E. B. "The introduction of negroes into white departments". Hum. Org. 1955, 14, 27-28. Citado por Berscheid y Walster en "Interpersonal Attraction". R
- 104.- Pastore, N. "The role of arbitrariness in frustration aggression hypothesis". Journal of Abnormal and Social Psychology 1966, 4, 44-49. Citado por Hastorf, Schneider y Polefka en "Person Perception". R

- 105.- Peak H. "Psychological structure and person perception" en "Person Perception and Interpersonal behavior". ed. por Tagiuri R. y L. Petrullo. Stanford University Press. 3a. ed. 1965. ✓
- 106.- Pepitone A. y J. Sherberg "Cognitive Factors in interpersonal attraction" Journal of Personality, 1957, 25, 757-766. R
- 107.- Pepitone A. "Attribution of causality, social attitudes and cognitive matching processes" en "Person perception and interpersonal behavior". ed. por Tagiuri R. y L. Petrullo, Stanford University Press, 3a. ed. 1965. ✓
- 108.- Pepitone y Hayden "Some evidence for conflict resolution in impression formation". 1955, 51, 302-307. ✓
- 109.- Postman L, Bruner J. S. y McGuinnies E. "Personal Values as selective factors in perception". Journal of Abnormal and Social Psychology. 1948, 43, 148-154. ✓
- 110.- Pyron B. "Accuracy of interpersonal perception as a function of consistency of information". Journal of Personality and Social Psychology, 1965, 1, 111-117. R
- 111.- Reader N. y H. B. English "Personality factors in adolescent female friendships". Journal of Consulting Psychology, 1947, 11, 212-220. Citado por Berscheid y Walster en "Interpersonal Attraction". R
- 112.- Richardson H. M. "Studies of mental resemblance between husbands and wives and between friends" Psych.Bull. 1939, 36 104-120. Citado por Berscheid y Walster en "Interpersonal Attraction". R
- 113.- Rodríguez Ma. del Carmen, "Normas de El Estudio de los Valores" de Vernon y Allport para la Facultad de Filosofía y Letras" Tesis de Maestría en Psicología. Facultad de Filosofía y Letras. UNAM. T
- 114.- Rogers C. R. "Client - centered therapy". Boston Houghton Mifflin, 1951. Citado por Berscheid y Walster en "Interpersonal Attraction". ✓
- 115.- Rosenkrantz P. S. y W. Crockett "Some factors influencing a simulation of disparate information in impression formation". Journal of Personality and Social Psychology, 1965, 2, 397-402. Citado por Mastorf, Schneider y Polefka en "Person Perception".
- 116.- Sandoval y Therán "Normas del Estudio de los Valores de Vernon y Allport para la Facultad de Filosofía y Letras". Tesis profesional para obtener el título de Psicólogo. Facultad de Filosofía y Letras UNAM, 1962. R T

- 117.- Sarnoff I. y P. Zimbardo "Anxiety, fear and social affiliation". J. Abn. Soc. Psych., 1961, 62, 356-363. Citado por Berscheid y Walster en "Interpersonal Attraction". R
- 118.- Schacter S. "Psicología de la Afiliación". Biblioteca de Psicología Social y Sociología. Editorial Paidós, Buenos Aires, 1968.
- 119.- Schlosberg H. "The description of facial expressions in terms of two dimensions." Journal of Experimental Psychology, 1952, 44, 229-237. Citado por Hastorf, Schneider y Polefka en "Person Perception". R
- 120.- Segall M. D. Campbell y H. Herkovitz "The influence of culture on visual perception" en "Social Perception" ed. por Toch H. y H. Smith. Van Nostrand Company, Inc. 1968. ✓
- 121.- Shapiro D. y R. Tagiuri "Sex differences in inferring personality traits" Journal of Psychology, 1959, 47, 127-136. Citado por Hastorf, Schneider y Polefka en "Person Perception". R
- 122.- Shaw M. E. y J. Sulzer "An empirical test of Heider's level in attribution of responsibility." Journal of Abnormal and Social Psychology, 1964, 69, 39-46. Citado por Hastorf, Schneider y Polefka en "Person Perception". R
- 123.- Smith H. C. "Sensitivity to people" en "Social Perception" ed. por Toch H. y H. Smith. Van Nostrand Company, Inc. 1968 ✓
- 124.- Siegel S. "Nonparametric Statistics". McGraw-Hill Book Company, Inc. 1956. ✓
- 125.- Steiner I. D. "Ethnocentrism and tolerance of trait inconsistency". Journal of Abnormal and Social Psychology, 1954, 49, 349-354. R
- 126.- Steiner I. y W. Field "Role assignment and interpersonal influence". Journal of Abnormal and Social Psychology, 1960, 61, 239-245. Citado por Hastorf, Schneider y Polefka en "Person Perception". R
- 127.- Taft R. "The ability to judge people". Psychological Bulletin 1955, 52, 1-23. Citado por Hastorf, Schneider y Polefka en "Person Perception". R
- 128.- Tagiuri R. y R. Blake y J. S. Bruner "Some determinants of the perception of positive and negative feelings in others". Journal of Abnormal and Social Psychology, 1953, 48, 585-592.
- 129.- Tagiuri R. "Social preference and its perception" en "Person Perception and Interpersonal behavior". Ed. por Tagiuri R. y L. Petrullo. Stanford University Press, 3a. ed. 1965. ✓
- 130.- Thibaut J. W. y H. Riecken "Some determinants and consequences of the perception of social causality" Journal of R

Personality, 1955, 24, 113-133. Citado por Hastorf, Schneider y Polefka en "Person Perception".

131.- Thrustone L. "Attitudes can be measured". Amer. J. Sociol. 1928, 33, 529-534. Citado por Berscheid y Walster en "Interpersonal Attraction".

132.- Vernon P. E. "Some characteristics of the good judge of personality". Journal of Social Psychology. 1933, 4, 42-58.

133.- Walster EV., Aronson D. Abrahams y L. Rottman "Importance of physical attractiveness in dating behavior". Journal Pers. and Soc. Psych. 1966, 5, 508-516. Citado por Berscheid y Walster en "Interpersonal Attraction".

134.- Walster E. y G. W. Walster "Effect of expecting to be liked upon choice of associates". Journal of Abnormal and Social Psychology, 1963, 67, 402-404.

135.- Winch R. F. y T. Ktsanes "The theory of complementary needs in mate selection: an analitic descriptive study. American Sociological Review, 1954, 19, 241-249. Citado por Berscheid y Walster en "Interpersonal Attraction".

136.- Witryol S. y W. Kaess "Sex differences in social memory tasks" Social Perception ed. por Toch R. y H. Smith. Van Nostrand Company Inc. 1968.

137.- Woodworth R. S. "Experimental Psychology" New York, Holt, 1938. Citado por Hastorf, Schneider y Polefka en "Person Perception".