

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO.  
FACULTAD DE FILOSOFIA Y LETRAS.  
COLEGIO DE PSICOLOGIA.

ACTITUDES PREJUDICIOSAS EN PAREJAS DE NOVIOS  
(ESTUDIO EXPLORATORIO)

TESIS QUE PRESENTA PARA OBTENER EL TITULO DE  
LICENCIADO EN PSICOLOGIA  
MARTHA ANPARO ARVIZU MARQUEZ



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



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

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

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

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

A MI PADRE

Con toda mi admiración

A MI MADRE

Con todo mi cariño

A MIS HERMANOS

por un futuro mejor

T. Ps. 00541

A LOS MAESTROS QUE FUERON MI GUIA.

A LA NYFA. SONIA GOJMAN.

AL MTRO. H. MANUEL CAPELLO.

A LA MIRA. ESTELA MAGAÑA.

A MIS AMIGOS.

A MIS COMPANEROS.



Si en la lid el destino te deriba,  
Si todo en tu camino es cuesta arriba,  
Si tu sonrisa es ansia insatisfecha,  
Si hay faena excesiva y vil cosecha,  
Si a tu saudal se contraponen diques,  
Date una tregua, pero no claudiques.

Juan de la Cruz.

Estas palabras resumen lo que durante toda mi vida se ha regido y se ha hecho seguir adelante, son las palabras de mis padres, de mis maestros y de mis amigos que me han dirigido y se han hecho obtener logros que imaginaba lejanos, y que hoy me llenan de alegría y emoción.

Me he sentido satisfecha al realizar este trabajo, pero satisfecho por solo haber logrado una primera meta, sino porque sé que éste es el primer escalón que me llevará más lejos.

No quiero decir que me ha costado mucho esfuerzo, que ha veces se he desesperado, sino que aún quiero seguir adelante y que como digo al final de este estudio, pueda servir a mis demás compañeros, que se inscriban en la Investigación en Psicología Social, como una puerta para empezar a realizarlas.

Quiero agradecer muy especialmente a mi maestra Sonia Gojman J., quien se ha enseñado a través de la solución de los múltiples obstáculos que se nos han presentado: que con paciencia y tenacidad todo se puede salvar, además de que me ha dirigido, guiado y aconsejado, se ha hecho sentir un interés real por la Psicología Social.

También quiero manifestar mi agradecimiento a las personas que cooperaron e hicieron posible este trabajo: a los compañeros que fungieron como sujetos, a Alberto González Dávila, por su ayuda en los procesos estadísticos, a mis compañeras del Seminario de Tesis, quienes me escucharon y criticaron, dándome buenas ideas, especialmente a Elvia Alvarado, por su guía.

Mi reconocimiento sincero al Mtro. H. Manuel Cayello.

Y todo mi cariño a José Luis.

MARTHA.

INDICE:

	Pág.
INTRODUCCION: Motivo del estudio	I
Camino de la Investigación	II
Contenido y División de este.	II
Aplicaciones	III
Capítulo I	
ATRACTIVIDAD: Definición de Interacción	3
Interacción por Similitud	3
Teoría del Balance de Heider	6
Teoría de la Tendencia a la Simetría	
Werneckh	9
Teoría de la Complementación	14
Balance, Comunicación y Presión hacia la conformidad.	18
Noviazgo	19
ACTITUD:	
Desarrollo del concepto: actitud	22
Definición	24
APRENDIZAJE SOCIAL:	27
Teorías del Aspecto Intrapersonal	28
Teorías del Aspecto Interpersonal	32
Teoría de la Socialización	35
ACTITUDES PREJUDICIOSAS:	36
Definición de prejuicio	36
Significado funcional	36
Clases de Prejuicio	38
"La Personalidad Autoritaria" de:	
Adorno, Sanford, Frenkel-Brunswick y	
Levinson	38
Escala F, de los mismos autores	42
Características de la personalidad	
prejudiciosa, investigadas por la escala.	43

capítulo II

	Pág.
EXPLORACION PRACTICA: Objeto del estudio	46
Hipótesis de la Investigación.	47
Método.	49
Material: Test de la Personalidad Autoritaria, Escala F.	50
Sujetos.	56
Tratamiento de los datos:	
Correlación de Veldman-Young.	56
Prueba T.	58

capítulo III

RESULTADOS:	Tablas:
	1.- Correlación de calificaciones totales, de la Escala F, en las parejas de novios. 58 A
	2.- Correlación de las calificaciones totales, de la Escala F, en las parejas formadas al azar. 58 B
	3.- Correlaciones de las calificaciones parciales, de la Escala F, para parejas de novios y formadas al azar. 58 C
	4.- Medias y Desviaciones Standard de las áreas que estudia la Escala F, para todos los grupos. 58 D
	5.- Prueba T, de las calificaciones totales, entre hombres y mujeres de las parejas <u>de</u> novios. 58 E
	Análisis de Resultados:
	Correlación de Veldman y Young: 59
	Para parejas de novios. 59
	Para parejas al azar. 60
	Prueba T. 66



	pág.
capítulo IV.	
CONCLUSIONES.	68
capítulo V	
SUMARIO.	70
capítulo VI	
Bibliografía.	73

## INTRODUCCION

El objeto principal de la Psicología Social es: el hombre en el mundo social. Es necesario así, prestar atención a la Interacción social, donde se encuentran corrientes constantes de integración y desintegración de grupos pequeños. El hombre tiene la alternativa de seleccionar entre sus posibles relaciones sociales -no siempre deliberadamente- y elegir aquellos que le parecen apropiados según la circunstancia.

¿A quien y por qué elegimos a alguien para relacionarnos? ¿Cómo seleccionamos a las personas apropiadas?

El hombre es social por naturaleza y por tanto establece relaciones interpersonales, pero no todas las relaciones son importantes estables y duraderas, de hecho unas lo son más y otras menos. Hemos pensado que una relación importante es la de noviazgo, por lo que podría ser la situación previa al matrimonio, institución por demás básica, tanto para la vida de los contrayentes como de los posibles descendientes.

Muchos autores han dicho que nos relacionamos con las personas con las que percibimos alguna semejanza con nuestros propios valores, intereses y actitudes, interacción que sustenta la relación y el interés de cada uno con el otro. Por otro lado, hay quienes afirman que es la complementación de tales valores, intereses y actitudes los que hacen permanecer estable una relación, debido a que solo así puede aportar aquellos aspectos que el otro carece y viceversa. (Durkheim, Minch, Herckhoff, Davis y otros)

Hay quienes postulan que la semejanza y la interacción son interdependientes; que ha mayor interacción, mayor semejanza y que ésta a su vez ocasiona mayor atracción por parte de los participantes, lo que hace que se establezca un círculo: interacción-semejanza-agrado-interacción-etc. (Homans y Heider)

De hecho la similitud y la complementación pueden jugar de manera diferente en las diversas etapas de la relación, se dice que la semejanza es un factor que pronostica mejor la permanencia de las parejas que tienen poco tiempo de relación y la complementación será un mejor pronosticador para las parejas con más tiempo de relación. (19)

Nosotros estamos de acuerdo en lo que postulan Jones y Gerard, al decir, que nos agradan las personas que comparten nuestras creencias, valores y actitudes. Pero también nos parece razonable que las relaciones puedan ser establecidas en función de que las necesidades de una persona son satisfechas por la conducta de la otra y viceversa.

Podemos plantear así la siguiente cuestión: las personas son semejantes en creencias, valores y actitudes y complementarias en necesidades; por lo que nos preguntamos si podremos encontrar una similitud en las actitudes prejuiciosas de los participantes en una pareja de novios. Tomando en cuenta que la actitud es la predisposición o tendencia a reaccionar de una manera específica ante un objeto, situación o valor; que generalmente va acompañada de sentimientos y emociones (Young y Mack). Y que el prejuicio es: una actitud hostil o prevenida en las relaciones interpersonales, dirigida contra los individuos pertenecientes al mismo y que lleva una función irracional dentro



Es importante reconocer que ésta investigación estudia solo una parte, o da explicaciones a algunas de nuestras dudas, no pretendemos hacer generalización alguna puesto que muchos aspectos importantes se nos han escapado, pero si intentamos dar algún aporte, sobre este tema en Psicología Social.

Los puntos a tratar en este trabajo serán los siguientes:

Como antecedentes, en el Capítulo I:

- 1.- Que entendemos por atractividad.  
Teoría del Balance y Simetría.  
El Noviazgo
- 2.- Aprendizaje Social.  
Teorías del Aspecto Intrapersonal.  
Teorías del Aspecto Interpersonal.  
Teorías de la Socialización.
- 3.- Concepto de Actitud.
- 4.- Concepto de Actitudes Prejuiciosas.

Ya propiamente dentro de nuestro estudio, explicaremos en el segundo capítulo, el método y el procedimiento llevado a cabo en esta investigación, donde pretendimos conocer la relación entre las actitudes prejuiciosas, de los miembros de cada pareja de novios.

En el tercer capítulo daremos a conocer el análisis y los resultados obtenidos a través del mismo. El capítulo cuarto contendrá las conclusiones y el quinto planteará un breve sumario.

A través de los conceptos y teorías utilizadas en este estudio se podrán encontrar las diferentes aplicaciones que de ellos se hacen en

la investigación de las relaciones interpersonales y su funcionamiento desde el punto de vista psicosocial; se podrán sugerir también algunas otras en astrionicos, diversos, grupos de amigos, etc., que pudieran contribuir, en el futuro, a despejar algunas incógnitas aún no resueltas.

( )



## capítulo 1

### INTERACCIÓN

Cuando la acción de una persona provoca una reacción en otro se produce la interacción. La actividad puede ser movimiento o contacto físico, expresión de una emoción o comunicación verbal. La alteración en la expresión facial de una persona puede estimular un cambio de actitud en otra.

Homans, dice, que los grupos se constituyen para cumplir un propósito: "la gente no se limita a reunirse; se reúne para un fin determinado". En esta reunión están interrelacionados tres factores: sentimiento (que incluye los motivos originales y aquellos derivados durante la actividad del grupo), actividad e interacción. (13)

La interacción social puede producirse en tres situaciones distintas: entre dos personas, entre un grupo y una persona y entre dos o más grupos.

Hay dos tipos de interacción: la directa o material y la simbólica o comunicativa. La primera se caracteriza por el movimiento de personas o grupos en el espacio, y la última por los gestos y el habla.

La presencia de normas de conducta es una característica especial de interacción de grupo, porque la misma interacción no puede continuar mucho tiempo sin que emerjan normas aceptadas. Las normas tienen dos aspectos: son marcos de expectativas y medidas de estima. Si dos personas interaccionan una con otra, cada una tiene que adaptar su respuesta y conducirse de modo que puedan prever lo que el otro hará en res-

puesta a su respuesta. (23)

Hablando teóricamente, cada una de las partes de la interacción tiene un enorme repertorio de conductas, cada una de cuyas posibilidades puede utilizar a su voluntad, pero es obvio que si la conducta de cada una fuera completamente aleatoria nunca podría decirse que interactúan. La interacción se pone en marcha y se sostiene cuando ambas participantes reciben "refuerzos" por interactuar, esto es:

"cuando reciben algo que necesitan o desean, por medio de su asociación con otros seres, es probable que tal asociación será mantenida y fortalecida". (24)

Así, ocurre que A se conducirá de un cierto modo calculado para provocar cierta clase de respuestas de B, y B, si desea que la interacción continúe, responderá de un modo más o menos apropiado con la previsión de A, y para lograr de A, una respuesta apropiada, etc. (25)

Las personas al encontrarse por primera vez estarán equipadas con expectativas acerca de la otra. Tendrán normas especiales para su contacto social inicial; que han aprendido de las reglas de su grupo. Sin embargo, si siguen encontrándose y forman un grupo de dos, cada uno deberá respetar las "peculiaridades" de la otra, deberán tener intereses en común y también deberán tener actitudes en común. Gradualmente cada una aceptará costumbres peculiares a ambas y desarrollaran un sistema de expectativas mutuas que formarán las normas de su interacción. (26)

Jean Thibaut y Harold Kelley, afirman que los reforzamientos sociales cuentan tanto para la continuidad como para la interrupción de la interacción social, encontraron en sus investigaciones, que si se



Los participantes son aptos para ser útiles y amistosos, y quieren ser lo o si se expresan actitudes similares la relación promete seguir, ya que ambos reciben refuerzos por esta interacción. (20)

Homans (1950) hace un análisis del grupo planteando como hipótesis: "si la frecuencia de la interacción de dos o más personas se incrementa, el grado de su simpatía se incrementa también y viceversa".

Y también plantea que: "entre más frecuentemente interactúan -- unas personas con otras más se parecerán, tanto en sus actividades como en sus sentimientos". (13, pág. 120)

Homans encuentra la evidencia de que en las interrelaciones, nuevos sentimientos interpersonales se desarrollan entre los miembros, -- (aunque originalmente esta surgiera para conseguir un propósito determinado), y estos sentimientos son expresados en actividades e interacciones que requieren la consecución de la meta e como él lo llama Sistema Externo; este sistema de sentimientos, actividades e interacciones lo refiere, Homans, como el Sistema Interno del grupo. (16)

Theodore Newcomb, firme defensor de la teoría de los sistemas sociales, ha propuesto un tipo importante de ajuste mutuo que se esperaría que ocurra entre personas que establecen asociaciones constantes o sea, que deberían ajustarse uno a las percepciones y actitudes del otro haciéndolas tan semejantes como fuera posible. Las razones que soportan tal teoría son las siguientes:

- a) cuando más semejantes se vuelvan sus percepciones y actitudes con mayor exactitud los participantes podrán anticipar la manera de interpretar y reaccionar a nuevos sucesos que puedan ocurrir, el uno del otro.

- b) los participantes se ven confortados por el sentimiento de que sus puntos de vista son compartidos por otros; por tal, se piensa que son correctos y por lo tanto socialmente aceptados.

Así es, como los participantes se van acercando psicológicamente el uno al otro, si sus orientaciones son similares y su interacción se rá más eficiente. (24)

Se han llegado a reconocer ventajas de la semejanza:

- a) que facilita la interacción en los grupos de dos personas y  
b) que contribuye al funcionamiento efectivo de grupos mayores.

Basándose en esto se ha planteado la siguiente cuestión: "es probable que los miembros de sistemas sociales tiendan a establecer una semejanza de orientaciones a medida que avanza la interacción" (21)

Joel Davitz, de la Universidad de Yale, realizó un estudio sencillo pero instructivo con sujetos de 10 años de edad en un campamento de verano, encontró que aquellos niños que pasaban juntos y finalmente llegaban a ser amigos íntimos al final del verano, se percibían unos a otros como más semejantes en sus preferencias por varias experiencias en el campamento, lo que no ocurría con quienes no llegaban a ser amigos íntimos; de hecho esta semejanza se daba más por la creencia de cada uno en lo que realmente se parecían ya que las preferencias de amigos no eran más semejantes a las de las parejas tomadas al azar.

Davitz concluyó su investigación diciendo, que las personas tienen necesidad de parecerse a alguien a quien valúan altamente y que les gusta, también dice que esta necesidad fue formada probablemente



en la infancia por las experiencias e identificación con los padres y otras personas que queremos. (21)

H. C. Kelman, hipotetiza que: "la fuerza del agente que influencia, esté basada en su atractividad, y que dicha influencia tenderá a formar la identificación". (17d)

Especificando que un agente es atractivo si ocupa un rol que el propio individuo desea, o se ocupa un rol recíproco a uno que el individuo quiere establecer o mantener. El término atractividad, como es usado aquí, no se refiere a la posesión de cualidades de parte del agente que hace una relación continua con su deseo particular. En otras palabras, un agente es atractivo, cuando el individuo derivará satisfacción de la definición de sí mismo con referencia a él.

Hay una teoría que explica el fenómeno de atractividad en las relaciones humanas éste es: la Teoría del Balance, que es un modelo de consistencia-equilibrio en las relaciones interpersonales.

Los modelos de consistencia-equilibrio estudian los siguientes fenómenos:

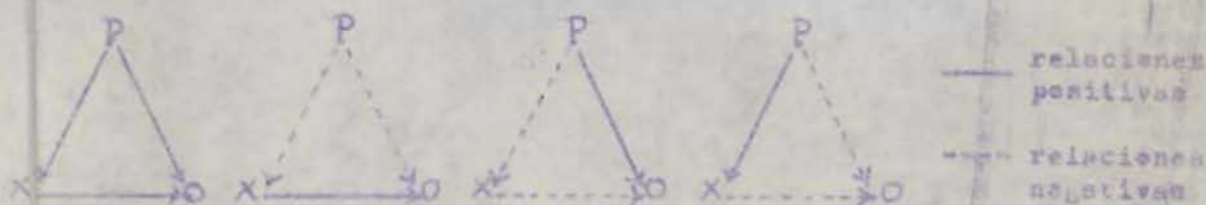
- 1.- Formación y cambio de actitudes.
- 2.- Dinámica de grupo:
  - a) surgimiento de liderazgo.
  - b) ATRACCION INTERPERSONAL.
  - c) creación de normas.
- 3.- Modelos de persuasión y comunicación.

Estos modelos están orientados en tres ramas cognitivas:

- 1.- Disonancia cognitiva (Leon Festinger).
- 2.- MODELO DEL BALANCE (Heider y Newcomb).
- 3.- Teoría de la Congruencia (Charles Osgood).

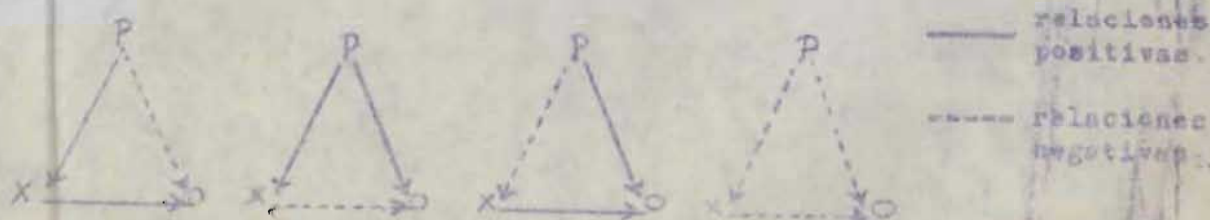
Heider tenía como objeto de estudio el descubrir cómo son organizadas las relaciones entre: persona (P), objeto (O) y X (otra persona, etc.); la estructura cognitiva de P, y la existencia de tendencias periódicas y sistemáticas en el modo que estas relaciones son experimentadas. (12)

Heider propuso que las estructuras cognitivas de una persona (E) (P's) representen relaciones entre P, O y X las cuales pueden estar balanceadas e desbalanceadas. En particular propuso que en el caso de tres entidades; un estado de balance existe si las tres relaciones son positivas en todos aspectos e si dos son negativas y una positiva. Así un estado de balance es obtenido cuando, por ejemplo: a P le agrada O, a P le agrada X y a X le agrada O; e cuando a P le disgusta O, a P le gusta X y a X le disgusta O.



Relaciones en estado de balance.

Cuando las relaciones cognitivas no están balanceadas, el individuo sufre sentimientos de desequilibrio y hay tendencias al cambio de una o más cogniciones en dirección hacia un mejor balance. (12)



Relaciones en estado de imbalance.



Heider hace una distinción básica entre relaciones sentimentales y relaciones unidad. Una relación unidad, representada por el símbolo U, es aquella que conecta dos objetos (categorías cognitivas) en una relación de pertenencia. Esta relación es vagamente especificada y puede incluir propiedad (la casa de Roberto), responsabilidad (Juanes cuida a Jaime) y relación (Padre e hijos). (17c)

La relación sentimental de Heider, es aproximadamente, el equivalente a nuestro concepto de valer. Tal relación conecta a una persona con otra o con algún objeto por el agrado (L) o por el desagrado (DL).

De este modo un estado de balance existe cuando sentimientos hacia cogniciones relacionadas (los miembros de una unidad) están en la misma dirección efectiva.

Las formulaciones de Heider han dado pauta para que se le den otros tratamientos de consistencia cognitiva, algunos de ellos son los formulados por Newcomb (1953), Cartwright y Harary (1956) y Abelson y Rosenberg (1960).

Cartwright y Harary han construido una definición más general de balance, ellos le han tratado como una cuestión de grados, haciendo rangos de 0 a 1. Aún más formularon una teoría del balance extendiendo la noción a unas cuantas entidades. (8)

Abelson y Rosenberg (1960) confiesan que hay un parentesco de su modelo con los modelos creados por Heider (1944, 1946 y 1958) y por Cartwright y Harary (1956), aunque cambian algunos conceptos y entes.

Por ejemplo, Abelson y Rosenberg transfieren los conceptos de relaciones sentimentales y la formación de unidad por el singular par de relaciones: positiva (p) y negativa (n). (1) Osgood y Tannenbaum hacen lo mismo pero usan los términos de asociación y disociación en relación a las experiencias y en función de la fuente y concepto emitidos.

En la formulación de balance de Heider, el primer principio — que una relación unidad positiva atrae a una relación sentimental positiva (L implica U) y que una relación sentimental negativa atrae a una relación unidad negativa (DL implica no U). Este principio es equivalente a la afirmación de que la similitud y la proximidad y la interacción están asociadas con sentimientos positivos e simpatía, e a lo que Heider ha afirmado diciendo: "La semejanza va con la simpatía".

Los consultores de los modelos que han eliminado la distinción entre relaciones sentimentales y relaciones unidad, cambiando las relaciones positivas y negativas, han reconocido la fuerza de este primer principio de Heider y la anterior afirmación.

Cartwright y Harary también hacen una distinción entre relaciones la cual es emitida por Abelson y Rosenberg. Cada relación está dando una dirección. En vez de decir simplemente que hay una relación positiva (ejem: gusta), entre dos personas, A y B, Cartwright y Harary distinguen "A simpatiza con B" de "B simpatiza con A"; también distinguen "A se es del agrado de B" de "B se es del agrado de A". Abelson y Rosenberg ignoran la dirección de relaciones y simplemente distinguen positivas de negativas. (8)

En la formulación de balance de Cartwright y Harary una de las



principios es que una relación positiva de A hacia B, llama a una relación positiva de B hacia A; y una relación negativa a otra relación negativa. Por su formulación, estructuras no cognitivas pueden ser balanceadas cuando hay una simetría en dos direcciones. Su principio es equivalente a la afirmación de que: "La simpatía tiende a ser simétricamente pensada"; así "A simpatiza con B", entonces, "B simpatiza con A". Los constructores del modelo que ha emitido la distinción de dirección en las relaciones han reconocido la fuerza del principio de Cartwright y Harary y de la anterior afirmación. En general, el modelo de Abslson y Rosenberg logra simplicidad superando que dos clases de fuerzas hacia el balance complementaría siempre sus efectos.

#### TEORIA DE LA SIMETRIA: Newcomb.

Una teoría muy similar al balance fue propuesta por Newcomb en 1953, quien sustituyendo A por P y B por O toma el concepto de balance de Heider pero no sobre una persona, sino que lo aplica a la comunicación entre la gente.

Newcomb postula un "Esfuerzo hacia la Simetría", la cual da primacía a las actitudes comunes de dos gentes "A y B" orientadas hacia un objeto (X)". (24)

El esfuerzo a la simetría influencia la comunicación entre A y B a fin de que sus actitudes hacia X sean congruentes.

Newcomb cita un estudio en el cual un cuestionario fue administrado a estudiantes de Colegio, en 1951, sobre el tema de la destitución del Gral. MacArthur por el presidente Truman. Los datos fueron obtenidos de las actitudes de los estudiantes hacia la decisión de Truman y su percepción de las actitudes de sus más cercanos amigos. Los 48 suje

tes pre-Truman dijeron que sus mejores amigos favorecerían a Truman y ninguna de ellas se oponía a ésta decisión. De los sujetos anti-Truman solamente dos dijeron que sus amigos serían pre-Truman y 34 centro-Truman. (24)

En un estudio longitudinal, fué obtenida evidencia considerablemente más convincente en soporte a la hipótesis del "Esfuerzo a la Simetría", que será más ampliamente descrita adelante.

Una de las piedras angulares de la posición de Newcomb es que se nos atraídos a aquellos quienes comparten nuestras actitudes acerca de las cosas incluyendo a nosotros mismos.

El exámen de la similitud como un determinante de atracción, es importante para podernos contestar la siguiente pregunta: ¿similar respecto a qué?

Típicamente nos asociamos con gente quienes sea aproximadamente similares a nosotros en status social, categoría ocupacional, religión, edad, factores étnicos, etc.

La hipótesis de que a la gente le agrada aquellos quienes tienen actitudes, valores e intereses semejantes, ha sido fuertemente apoyada. Podemos citar algunas investigaciones hechas sobre este tema:

En 1954, Newcomb fundó una casa en la Universidad de Michigan la cual ofrecía libre renta por un semestre a 17 estudiantes que quisieran servir como sujetos. Los residentes de la casa fueron observados, preguntados y valorados por 4 a 5 horas a la semana durante todo el semestre. El estudio fué repetido con otros 17 estudiantes. Los hallazgos revelaron una tendencia de aquellos que fueron atraídos por uno u otro



que estaban de acuerdo en diferentes aspectos, incluyendo la manera de percibirse a sí mismos y su yo ideal, y sus atracciones para otros miembros del grupo. Más aún, se puede predecir que estas similitudes, reales como percibidas, parecen incrementarse con el tiempo. (17c)

Otros estudios resumidos por Lindzey y Borgatta (1954) conducen a la conclusión de: que amigos mutuos tienden a tener patrones similares de intereses, valores y actitudes. (19)

Preker, en 1952, encontró que estudiantes en un pequeño College tienden a asociarse con otros estudiantes teniendo valores similares. (19)

**Una mayor determinante de atracción a otra persona particular es nuestra estimación de sus sentimientos acerca de nosotros. Hay dos razones importantes por las cuales nos simpatizan otras personas: una de ellas es que nos agradan cuando hacen generalmente algo por nosotros. Podemos contar con ellos para facilitar nuestros logros de los objetivos deseables en el medio ambiente. Así cuando otros nos atraen ganas algún poder sobre ellos y tenemos un mínimo de control de influenciar su conducta en nuestra defensa. (19)**

Thibaut y Riecken (1955) han dicho además que aquellos que son atraídos hacia nosotros serán leales y tenderán a actuar en nuestro favor aún cuando no tengamos la oportunidad de constatarlo personalmente. (29)

Una segunda razón es, que cada uno de nosotros está interesado en su propio valor como persona. No hay una manera objetiva de medir este valor. De este modo, nuestra valía es considerada grandemente por las opiniones de otros acerca de nosotros. Las opiniones basadas en conoci-

sentimientos verdaderos, pueden ser más importantes que otras opiniones; pero el que una persona sea atraída por otra, generalmente, refuerza la concepción que él tiene de sí mismo como una persona valiosa, capaz o virtuosa.

Podemos citar algunas investigaciones que sostienen lo dicho anteriormente como son las investigaciones de:

Tagiuri, que ha encontrado consistentemente que sus sujetos son atraídos por aquellos a quienes perciben semejantes a ellos. (Tagiuri, Blake y Bruner, 1953)

Estudios hechos por Jones, Hester, Farina y Davis (1959) y de Jones Gergen y Davis (1962) aclaran que nuestros sentimientos hacia una persona dada son determinados por como él siente acerca de nosotros, es decir, daremos una evaluación positiva a aquella persona a la cual atraemos y daremos una evaluación negativa a aquella que percibimos como no dispuesta a la relación. (19)

No respondemos tan positivamente cuando sentimos que las evaluaciones positivas son inmerecidas, como cuando sentimos que son suficientemente merecidas. Hay evidencias que indican que cuando nos hemos clasificado como pobres en cierto área valoramos altamente a aquellas personas que nos agradan y que presentan la misma deficiencia que nosotros. Newcomb (1956) ha presentado datos que apoyan este punto: sujetos quienes aceptaron adjetivos desfavorables al describirlos "a ellos mismos", tendieron a percibir estas debilidades o flaquezas en aquellas personas con quienes simpatizaban. Siguiendo la misma línea Deutsch y Solomon (1959) mostraron que los sujetos quienes fueron evaluados positivamente para una tarea pobre no respondieron tan favorablemente hacia su juez.



como aquellos que fueron positivamente evaluados para una mejor tarea, y sujetos quienes fueron negativamente evaluados para una buena tarea fueron más desfavorables en sus impresiones que aquellos negativamente evaluados para una pobre tarea. (19)

En ambos estudios (los de Newcomb y de Deutsch y Solomon), sin embargo, los sujetos también mostraron una fuerte tendencia a ser especialmente favorables en retorno a una evaluación positiva de sí mismos.

Deutsch y Solomon han marcado este efecto positivo para distinguirlo de nuestro deseo de que otros nos vean como nosotros mismos vemos. Posteriormente ha sido llamado el efecto del balance porque puede ser derivado de la teoría de Heider (1958) del balance cognitivo: tomando el sí mismo como un objeto (X), nosotros podríamos gustar a otros cuando sus sentimientos hacia X sean similares a los nuestros (propios).

En la mayoría de los casos, porque tendemos a vernos a nosotros mismos favorablemente, el efecto positivo y el efecto de balance trabajan juntos para producir una fuerte simpatía para aquellos a quienes gustamos y nos aprecia.

En una investigación hecha en México, por la Psic. Rosalba Hernández H., se ha comprobado lo que la Teoría del Balance supone, concluyendo que, la similitud es efectiva solo en relaciones donde se manifiesta cooperación de parte de los sujetos, no sucediendo así cuando "el progreso y el confort de la otra persona signifique un perjuicio para sus propios alcances" lo cual sucede en un grupo de competencia apareciendo "así características totalmente diferentes a las propias que podrían resultar complementarias; desapareciendo así el peligro de ser sustituido por alguien por ser muy semejante a uno". (13)

Heros pensado que esto es útil para nuestro estudio, desde el punto de vista en el cual consideramos a las relaciones de noviazgo como relaciones de cooperación, porque uno a otro debe ayudarse para conseguir metas en común, para la estabilidad y permanencia de su relación.

#### ATRACCION POR COMPLEMENTACION:

Cuando retornamos a características más generales tales como: rasgos y necesidades, vemos que es una evidencia que no predice semejanzas en la atracción interpersonal.

Un estudio de las determinaciones de la selección de esposos y parejas de jóvenes matrimonios ha definido la importancia de la necesidad de la complementación como una base para la atracción (Winch, 1958).

Aunque sus procedimientos de recolección de datos y análisis están abiertos a la crítica, Winch presentó la evidencia de que quienes tuvieron una alta calificación en una necesidad como variable dada --- (Ejem: necesidad de ayudar), tendían a tener como esposa a quién tuviera una baja calificación en la misma variable, o esposos quienes tuvieron un alto puntaje en una diferente pero complementaria variable --- (ejem: la necesidad de recibir ayuda). (7)

De necesidad de complementación ya nos hablaba desde 1893, Durkheim, quien habla de una solidaridad fundada en diferencias, pero dichas diferencias eran complementarias, las cuales en combinación alcanzan metas que ambas personas persiguen, y de hecho como comparten las mismas metas, las dos personas son similares. También dice que: "Las diferencias que no están subordinadas a propósitos comunes no engendran simpatía, confianza o cooperación". (7)



Durkheim llama a la solidaridad fundada en similitudes: solidaridad "mecánica" y a la fundada en diferencias complementarias, solidaridad "orgánica".

Un interesante estudio hecho por Herckhoff y Davis (1962) muestra que la similitud y la complementación pueden cada uno jugar de modo diferente en las diferentes estaciones de la relación. (7)

Fueron localizadas parejas de un colegio conductual y preguntadas acerca de su relación en el principio y fin de un intervalo de siete meses y clasificadas como parejas que "permanecieron igual" y las que "estaban acercándose a ser una pareja permanente".

Los sujetos dentro de cada una de estas clases fueron divididas nuevamente en parejas con mucho tiempo y poco tiempo de relación, donde los más recientes tenían de estar juntos desde de 10 meses.

A través de este estudio se encontró que la similitud fue un factor que mejor predecía el progreso hacia la permanencia para las parejas con poco tiempo (de relación), pero la complementación fue un mejor pronosticador para la permanencia de las parejas con más tiempo de relación.

Esto puede ser explicado, como ellos sugieren, que "la variable status social (clase, religión, etc.) operen en las estaciones tempranas, el acuerdo general en valores algo después y por último la necesidad de complementariedad".

Mawson (1956) ha admitido el argumento para la complementariedad pero observa el más reciente caso un caso especial de similitud. Aunque un cónyuge receptivo pueda ser atraído a cada otro por razones de

su complementaridad de necesidades, su atracción es probablemente dependiente de la similitud de compartir actitudes que en uno de los cónyuges podría ser activo y en otro receptivo. (24)

Quizá la más razonable perspectiva es aquella que admite que la similitud y diferencia pueden ambas ser determinantes de la atracción como una función de algunos factores interrelacionados:

- 1.- La estación de la relación (argüida por Hersekoff y Davis, 1962).
- 2.- Los atributos particulares que han sido considerados, es decir, si trabajamos a nivel de intereses, actitudes y rasgos o de necesidad, algunos atributos simplemente requieren atributos complementarios en otros para su expresión o satisfacción. Probablemente las necesidades continuen más requerimientos de complementaridad que las actitudes, valores e intereses.
- 3.- El grado de similaridad involucrada.
- 4.- La relevancia de lo similar contra los diferentes patrones de intereses y necesidades depende de la naturaleza de la relación involucrada.

Un estudio hecho por Jones y Daugherty (1959) para exponer a prueba la hipótesis de que personas con una orientación política fuerte (interesados en manipular e influenciar a otros) son atraídos hacia personas similares en lo abstracto, pero no cuando tiene que interactuar con ellos o en una tarea competitiva. (19)

Todos los sujetos escuchan una entrevista grabada entre el experimentado y dos personas presentadas como compañeros estudiantes. Una



de estas personas expresa valores políticos fuertes y la otra expresa valores estéticos fuertes. A un grupo de sujetos se le dijo que ésta era una grabación y que ellos no podrían conocer a las personas "estímulo" que habían sido entrevistadas. A otro grupo se le dijo que ésta era una grabación y que cada persona podría comprometerse para una discusión subsecuente con la persona "estímulo" de su elección. Todos los sujetos completaron una escala de clasificación conteniendo un número de rasgos positivos y negativos en un intento de transmitir su primera impresión para cada "persona estímulo". La fuerza de la percepción de la orientación política fué otra variable del experimento. Esta fué medida por un cuestionario diseñado para obtener información acerca de cómo conocer los motivos de otros y su buena voluntad para manejar a otros para lograr algunas metas personales.

Cuando las clasificaciones describiendo la política de la persona "estímulo" fueron examinadas, aquellos quienes anticiparon interacción competitiva con él fueron más negativos en sus evaluaciones si ellos mismos eran fuertemente políticos que si ellos eran pobres en orientación política. No había relación de similitud o complementariedad cuando las "personas estímulo" fueron presentadas como un estudiante cuya entrevista había sido grabada durante el año escolar anterior. Así, cuando el percibidor ha anticipado la interacción con la persona, él ha perdido antes de describir, ciertas cualidades de esa persona y a las cuales ha hecho sobresalir.

Como un resultado de la anticipación de tal interacción el rol de complementariedad es un determinante de atracción. El punto no es que el prospecto de interacción siempre incrementa la importancia de la complementariedad, pero podemos concluir que los requerimientos par-

ticulares de la situación serán más considerados en orden de prescribir atracción de las necesidades o valores del percibidor.

#### BALANCE, COMUNICACION Y PRESION HACIA LA CONFORMIDAD:

También se han argüido otros factores como causas de atracción o como sería la comunicación y la presión de grupo.

Newcomb (1953) ha sugerido que el desbalance en una triada o en un grupo grande permite la comunicación. Los miembros hablarán para tratar de eliminarlo. (23)

Cuando la mayoría de un grupo está de acuerdo en una cierta posición y solamente un miembro se desvia entonces un gran número de comunicaciones desproporcionadas podrían ser destinadas al miembro desviado.

La llamada persuasión podría fluir hacia el miembro quien es el responsable del desbalance.

Schachter (1951) hizo un estudio que soporta tales datos. Cuando un colaborador fué puesto en un grupo y jugaba el rol del desviado de las normas del grupo recibía un número desproporcionado de comunicaciones, más aún, que aquellos que obtuvieron la posición más popular del grupo. (27)

Newcomb también citó el trabajo de Festinger y sus asociados sobre comunicación en soporte de sus hipótesis; los estudios sobre comunicación de Festinger han mostrado claramente que la tendencia a influenciar a otros miembros del grupo hacia la propia opinión de alguien, se incrementa con el grado de atracción. Sostiene tres manifestaciones de equilibrio de opinión:



- (1) intentar influenciar al otro, esto es, cambiar la opinión del otro hasta llegar a un acuerdo con su propia opinión;
- (2) cambiar su propia opinión de acuerdo con la del otro; o
- (3) redefinir los límites del grupo rechazando a la otra persona, y estableciéndose nuevamente el balance dentro del grupo. (19)

Newcomb también ha arguido, que la presión hacia el acuerdo entre dos personas en un grupo es una función de una fuerte atracción interpersonal y hay investigaciones sustanciales que soportan esta generalización. (23)

Back (1951), por ejemplo: encontró que sujetos quienes principiaban con diferentes interpretaciones de la misma esteria y a quienes se les había dado la oportunidad de discutir el problema fueron influenciados por uno u otro en función directa de la atracción. (5)

Festinger, Schachter y Back (1950) en su estudio de un proyecto de alojamiento encontraron una alta correlación entre una medida de atracción y una medida de "conformidad en actitudes". (10)

#### NOVIAZGO:

En cuestión de noviazgo también se ha hecho investigaciones y se han encontrado índices de que hay una fuerte tendencia a que todo el mundo escoja para consorte a una persona semejante a sí mismo. O sea: todos se casan con quienes se parecen a ellos o a ellas. Esto reza con todas las diferencias sociológicas que se han estudiado hasta ahora: la edad, la educación, la clase social, la raza, la religión, el anterior estado del cónyuge y la residencia. (30)

Numerosos estudios muestran, por ejemplo, cómo influye en la elección de consorte la proximidad residencial. Al examinar J.H.S. Bossard 5 000 licencias de matrimonio extendidas en Filadelfia, observó que en 17% de los casos, las parejas declaraban vivir a una manzana de distancia, 23% a dos, y más o menos una tercera parte a menos de 5. (27)

Más de la mitad (52%) vivía a menos de 20 manzanas de distancia. Solo advirtió 17% que residieran en ciudades distintas. Además hay indicios de que ha aumentado la tendencia a casarse las parejas que radican en la misma vecindad, por lo menos en algunas ciudades. Ray de Abrams lo comprobó así en Filadelfia, y el mismo resultado obtuvo Su by Jo Reeves Kennedy en New Haven. (30)

No cabe duda de que no solo la distancia, sino también la densidad de la población, influye en la elección del cónyuge entre los vecinos. Basándose en los estudios que llevó a cabo en Nueva Inglaterra, John S. Elsworth llega a esta conclusión provisional: "En igualdad de circunstancias disminuye la probabilidad de contraer matrimonio entre las personas que residen en distintos grupos de población, a medida que aumenta la distancia que las separa, pero tiende a incrementarse al subir el número de personas elegibles a determinadas distancias. (30)

Pero no solo la proximidad y la densidad de población son las que determinan estas proporciones selectivas. Influye más en ello la semejanza de raza, nacionalidad, ocupación, religión y clase social que abunda en la misma vecindad. O sea, influyen positivamente en este proceso los factores ecológicos de segregación.

Si bien es verdad que la homogamia desempeña un papel importante en la elección de la pareja, una persona no siempre tiende a casar



na con otra parecida a ella por lo que respecta a los valores psicológicos. Así, por ejemplo si bien es probable que un joven contraiga matrimonio con una muchacha de la misma clase social, de la misma religión y educación parecida, puede buscar para casarse a una joven cuya personalidad sea más bien opuesta que parecida a la suya. Si un hombre transigente se casa con una mujer dominante o un hombre irritable prefiere una esposa dócil y sumisa, podemos decir que buscaron un complemento a sus necesidades temperamentales.

Llegado a este punto hemos pensado que la atracción interpersonal está basada en ambas cosas la similitud y la complementariedad, pero no indiscriminadamente, debe haber similitud en cuanto a actitudes, valores e intereses y una complementación de necesidades para que una relación permanezca estable y siga adelante.

Nuestro interés está fundado en probar que efectivamente hay una similitud en las actitudes y de ellas las prejuiciosas, es decir, queremos saber si también los prejuicios son compartidos por los participantes de una pareja de novios.

Por esta razón ahora, explicaremos someramente lo que es actitud y prejuicio y muy intimamente relacionado veremos las teorías de aprendizaje social, que explican la adquisición de las actitudes.

## A C T I T U D

El desarrollo de la actitud y su auge se debió a los estudiosos norteamericanos y de acuerdo con la orientación predominante en ellos durante cierta etapa, mantuvo un carácter "psicologista"; pero el contacto con la antropología cultural y su creciente empleo en la investigación sociológica le hizo adquirir nuevas connotaciones.

El clásico representante de la escuela psicológica en Europa es Tarde. (11). Según este autor las fuerzas sociales pueden reducirse a dos: creencias y deseos; si a éstas se les agrega la sensación tenemos todos los elementos de la psique individual. Dice que "los fenómenos sociales son "intermentales" y no tiene origen fuera de los individuos que componen el grupo".

Tarde supone cuatro procesos sociales :

- a) Invención
- b) Imitación
- c) Oposición
- d) Adeptación

Los conceptos de creencias y deseos tiene un doble aspecto: individuales, como impulsos originarios, pero siempre sociales en sus manifestaciones concretas.

Según Tarde creencias y deseos son de carácter cuantitativo. Son susceptibles de más y de menos, pueden asumir valores negativos; por consiguiente pueden ser medidos.

Teorías psicosociales semejantes encontramos en los sociólogos: Ward y Small.

El problema central para Ward reside en la explicación de la incesante transformación social y en la determinación del papel que corresponde a la inteligencia humana en la dirección de este proceso evolutivo. Aquí encontramos dos factores: los deseos que constituyen la energía social, fuerza motriz de la conducta y la inteligencia que dirige el proceso social.

Small modificando la concepción de Ratzenhofer, formula un concepto análogo a los anteriores, el de interés. "Los intereses -diceson una capacidad no satisfecha correspondiente a una condición no realizada y consiste en una predisposición de reajustes capaces de tender a realizar dicha condición". El proceso social consiste en el desarrollo, el ajuste y la satisfacción de los intereses. Considera seis clases de intereses: salud, riqueza o bienestar, sociabilidad, saber, belleza y justicia.

Primero W. James y después MacDougall introducen el concepto de instinto (1908).

La psicología experimental a fines del siglo pasado creó y usó conceptos semejantes en la investigación. Todos ellos se referían "a la preparación del organismo para la acción".

Con el empleo de métodos objetivos y de la "introspección experimental" Kulpe y sus colaboradores de la Escuela de Würzburg (Aach, Messer, Bühler y otros) estudiaron los procesos implícitos en la acción voluntaria, en la Aufgabe -una especie de predeterminación por parte del sujeto- lo que configura la acción subsiguiente al estímulo, encontramos un equivalente de la "Actitud" y de otros términos análogos, tendencias determinantes, disposiciones mentales, que después se generalizaron en Psicología Social.



Las experiencias de la Escuela de Würzburg constituyen, además, un antecedente de los métodos experimentales y cuantitativos en el campo de las actitudes sociales.

El sociólogo belga A. Waxweiler desarrolló el concepto de "aptitud" como símil al de "actitud". "Esta designación, aptitud, se aplicará tanto a las disposiciones psíquicas como a las percepciones nacidas de impresiones interindividuales... toda reacción individual que no se exterioriza será llamada una "aptitud social", ya sea real la reacción o permanezca almacenada en el cerebro bajo la forma de representación". (11)

El concepto de actitud fue introducida a la sociología norteamericana por W. F. Thomas y F. Znaniecki en su investigación sobre: "el campesino polaco en Europa y en América".

Describieron los conceptos de "actitud", "deseo", "valor" y "definición de situación".

Los deseos motivan las acciones humanas. Hay cuatro tipos de deseos:

- a) de nuevas experiencias
- b) de seguridad
- c) de correspondencia
- d) de reconocimiento social.

Desde este punto de vista, las actitudes son los tipos de conducta que se dan en la realidad; son los fenómenos observables. No observamos deseos, observamos actitudes, pautas de conducta.

Al valor lo definen como: todo dato que posea un contenido empírico accesible a los miembros de algún grupo social y un significado



con relación al cual sea o pueda volverse objeto de actividad. De este modo dicen los autores "entendamos por actitud a un proceso de la conciencia individual que determina una actividad real o posible por parte del individuo, en el mundo social".

Observando que bajo el impacto social el temperamento (esto es, el conjunto de sus disposiciones originarias, independientes del influjo de la sociedad) se transforma en el carácter (es decir, en el sistema de actitudes que se desarrollan por medio de la vida (e relación) - de este modo "las actitudes" de una persona dada en un determinado momento son el resultado de un temperamento originario, las definiciones de la situación proporcionadas por la sociedad durante el curso de su vida y sus personales definiciones de situaciones derivadas de su experiencia y la reflexión. El carácter del individuo depende de otros factores.

Definición de la situación (Thomas): fase de examen y deliberación previa a todo acto voluntario. Según ésta definición los autores dan otra definición de actitud: es la conducta relativamente estable - de una persona en tanto que afecta su status; entendiéndonos de acuerdo con A. P. Weis como: la posición del individuo en el seno de un grupo social.

Sheriff y Cantril definen la actitud como un "estado más o menos duradero de preparación". (11)

Han señalado otros rasgos que permiten la integración de la actitud en una Teoría de la Personalidad y de la formación del yo:

Primero, la permanencia de la actitud.

Segundo, toda actitud supone una relación de sujeto a objeto; este puede ser sociocultural, material, inmaterial, perso

nal, o un complejo de todos ellos.

Tercero, la actitud es adquirida.

Cuarto, el carácter afectivo es inseparable de la actitud; aun-- que su intensidad puede variar en cada caso.

En la actitud hay dos elementos -carga emocional y fase perceptiva- que intervienen necesariamente, por ello la distinción que proponen D. Krech y R. S. Crutchfield entre creencias y actitudes parece ser muy conveniente. (11)

La creencia es "una organización durable de las percepciones y de los conocimientos relativos a ciertos aspectos del mundo de un individuo".

La actitud, a fin de cuentas, es : "una organización durable de los procesos emocionales, motivacionales, perceptivos y cognocitivos referentes a ciertos aspectos del mundo de un individuo". (11)

Froese ha dicho que "toda personalidad social o carácter social implica un sistema más o menos coherente de actitudes. Del mismo modo que la personalidad social representa el esquema en torno al cual oscilarán con sus infinitas variaciones las personalidades individuales concretas, el aludido sistema de actitudes (que podríamos llamar básicas) representan el modelo o patrón de las actitudes reales que los individuos poseen por el hecho de su pertenencia a un grupo." (11)



APRENDIZAJE SOCIAL:

La personalidad tal como se concibe en Psicología Social, es una organización de las actitudes emocionales e intelectuales que el individuo ha erigido a través de los sistemas de funciones y estados, y que le capacita para tratar con otros y consigo mismo en la interacción social.

Hay una abrumadora evidencia de la adquisición de las actitudes emocionales e intelectuales, que confirma que se aprende en un proceso de interacción del individuo con los otros.

De este modo se consideran las actitudes como los procesos unitarios básicos de la personalidad. (9)

Muchos psicólogos sociales se han preocupado por saber si tiene valor la aplicación del estudio del aprendizaje, mediante experimentos en laboratorio, con animales, en una teoría del Aprendizaje con seres humanos; ésta es una limitación de la exportación de la psicología del aprendizaje a nuestro conocimiento del aprendizaje social, que es propio de los seres humanos.

Como no se ha logrado relacionar a las Teorías del aprendizaje con los conceptos de asociación, condicionamiento y efecto, los psicólogos han estudiado de otra manera el aprendizaje humano: (9)

- A) los que estudian al organismo como un organismo E-R en un medio ambiente o aspecto Intrapersonal, y
- B) los que sostienen que el aprendizaje social se comprende mejor analizando los procesos del acto social, o aspecto Interpersonal.



Esto corresponde a ver al individuo como un ser comunicante, en el terreno intrapersonal de comunicación, y como interactuante en el interpersonal, en efecto, cuando dos o más personas interactúan entre sí.

A) Las Teorías del Aspecto Intrapersonal que dan más luz sobre el aprendizaje son:

- 1.- Las que relacionan el aprendizaje con el sistema nervioso (la Teoría dual del aprendizaje de O. H. Mowrer, caso más importante).
- 2.- Las E-R de Hull, especialmente las que explican las actitudes como variables que intervienen entre E y R (aprendizaje de actitudes de Newcomb, que recalca la intervención de las variables).

Estas teorías estudian la naturaleza y adquisición de las actitudes.

1) Naturaleza dual del Aprendizaje: Mowrer (15)

Esta teoría supone dos procesos distintos que realizan el aprendizaje:

a) Uno por el que aprendemos a solucionar los problemas, mediante la función integradora del sistema nervioso central y el músculo esquelético, que resuelve problemas satisface necesidades y reduce tensiones y

b) El que tiene lugar en el sistema nervioso autónomo y supone respuestas condicionadas en los sistemas vascular y visceral del organismo que son los más ligados en el sistema nervioso autónomo.

Mowrer explica en su teoría los procesos diferenciales mediante los que se adquieren las actitudes emocionales e intelectuales.

Las actitudes intelectuales son aprendidas en la interacción social y por participación social efectiva. Estas actitudes se adquieren mediante la actuación de la Ley del Efecto. Fisiológicamente, existe una clara correlación entre los aspectos racionales del aprendizaje humano y las variaciones del sistema nervioso.

Existe un nivel en la naturaleza del hombre cuya correlación se realiza en el sistema nervioso autónomo; este está más estrechamente ligado con los músculos (lisos). Las asociaciones a este nivel no están encaminadas hacia la resolución de problemas sino que incluso pueden originarlos puesto que el sistema nervioso autónomo se relaciona íntimamente con las emociones, cuya expresión fisiológica se realiza mediante la musculatura lisa y se manifiesta en los sistemas corporales.

La Ley de la Asociación está íntimamente ligada a la adquisición de las actitudes emocionales; éstas son estados de generalizaciones generalizadas.

Esta teoría supone una separación entre los sistemas nerviosos siendo que el sistema nervioso autónomo está bajo el control del sistema nervioso central y que no funcionan separadamente sino como un todo. Algunos autores se percataron de esto y plantearon otras teorías a favor del aprendizaje, pero centradas en el concepto de "organismo total".

Entre estas teorías, la principal ha sido la del aprendizaje de Hull, que en sus distintas modificaciones, se ha aplicado eficazmente al aprendizaje social. Esta conducta considera, a la conducta humana, como una adaptación del individuo a su medio exterior; es interesante para el estudio del aprendizaje su concepción del "organismo en el medio". (15)



La teoría de Hull se divide en cuatro elementos principales:

- a) la exigencia (drive)
- b) la sugestión (cue)
- c) la respuesta
- d) el refuerzo

a) La exigencia (drive) se refiere a un desequilibrio del organismo que lo impele a tomar medidas para restaurar el equilibrio. Guía a la conducta y dirige el aprendizaje de una parte de sío organismo.

b) La sugestión (cue) se refiere a un estímulo que gobierna el modo como se desarrollara la respuesta. Así la exigencia y la sugestión están relacionadas; la exigencia se dirige hacia algo que se halla en el medio y éste algo es la sugestión.

La exigencia impulsa al organismo a responder a determinadas sugestiones según las experiencias anteriormente aprendidas por el organismo, por consiguiente, c) la respuesta, o sea la forma que tomará la reacción a la sugestión, depende del d) refuerzo, o sea la experiencia anterior a la resolución de problemas (Ley del Efecto de Thorndike). El aprendizaje tiene lugar cuando disminuye la exigencia y cuando esto ocurre tenemos el refuerzo, es decir, que el organismo ya ha adquirido un modo de obrar característico como respuesta a una sugestión dada.

Hay muchas variantes de la teoría del aprendizaje de Hull habiéndose desarrollado a partir de ella una serie de concepciones muy importantes acerca del aprendizaje de las actitudes. La más importante es sin toda probabilidad, la Teoría de la Variable participante de Newcomb.

Newcomb sostiene que las actitudes no son estímulos ni respuestas, sino que representan factores participantes en la reacción, esta-



dos de disposición para responder. Estos estados de disposición se motivan según ciertas directrices que se dirigen hacia los demás pero "el impulso" o movimientos subyacentes deriva de los motivos y exigencias.

(19)

El ejemplo propuesto por Newcomb

Variables independientes	Variables intervinientes	Variables dependientes
Biosociales	actitud	conducta
Socioculturales	motivos	social

La actitud representaría según esto el mecanismo individual a través del cual las influencias biosociales y socioculturales se traducen en la conducta manifiesta de un individuo. (11)

Los conceptos utilizados por Newcomb son:

- a) masa
- b) diferenciación
- c) integración

Según la construcción teórica de Newcomb las actitudes en su fase primitiva no quedan diferenciadas. Todas las actitudes favorables son relativamente homogéneas y prácticamente sucede lo mismo con las desfavorables.

En estas amplias categorías, la diferenciación se da gradualmente a medida que las actitudes favorables y desfavorables, se hacen más específicas y distintas.

Tras haberse hecho, las actitudes, específicas y difusas, se produce un proceso de interacción en el que se organizan según determina--

la personalidad mediante la maduración.

### B) Los Procesos de Aprendizaje en el Terreno Interpersonal.

Varios teóricos han creído que podría ser más fructífero el estudio de la situación de aprendizaje considerada como un todo, que el aprendizaje considerado como un organismo E-R en su medio.

Podemos Distinguir dos formas principales que aborda: situacionalmente el problema del aprendizaje. Primero señalaremos los enfoques situacionales del aprendizaje denominados de la Gestalt y del Campo (field), que son tentativas de extender la teoría del aprendizaje psicológica clásica más allá de su tradicional preocupación por el organismo E-R. Después enunciaremos la Teoría de la Socialización, que intenta explicar el acto social como una situación de aprendizaje, es decir, como la matriz de la socialización, que tiene deficiencias como teorías científicas por el hecho de no haber estado sujetos a los mismos procedimientos experimentales minuciosos que se aplican en el estudio del aprendizaje animal en los laboratorios.

La Teoría denominada del campo Gestáltico, nace de trasladar el punto de vista de la psicología del aprendizaje desde el individuo hacia el campo de la conducta del que aquel es una parte. Es el rechazo de la noción de que el todo puede estudiarse dividiéndolo en partes. En términos gestálticos  $A+B$  no puede comprenderse meramente como  $A+B$  sino según la situación considerada como un todo. En las agrupaciones interpersonales el todo es más importante que sus partes, es decir, que surge un nuevo fenómeno de la "conurrencia" de la mente. Una aproximación todavía más importante que esta perspectiva de "totalidad" es el concepto de "discernimiento" (Insight), y el aspecto cognoscitivo del aprendizaje y la percepción.



E. C. Tolman, aunque no es un gestaltista, desarrolló el concepto de conducta y aprendizaje molar, por el que significa que la conducta debe considerarse como una actividad de un organismo total y no meramente de las partes que lo componen (como defiende el punto de vista molecular). Concebía la conducta orientada - hacia - un - fin e incluyendo la relación de los medios apropiados para conseguir los fines. En cierta manera podría considerarse esta afirmación como la teoría de un organismo en su medio ambiente pero se le incluye en los enfoques de de situación o campo porque es una divergencia radical de la teoría E-R y considera al individuo de una forma más activa, compatible con nuestra concepción del individuo interactuante.

Incidentalmente, Hull y más tarde Newcomb asumieron la idea de las "variables intercurrentes" de la Teoría de Tolman, de forma que las teorías E-R resultaron fortalecidas (pues la conciencia del individuo y la vida mental pudieron, así, considerarse como ingredientes del proceso de aprendizaje). La actividad cognoscitiva se relaciona, aunque de forma indirecta, con la teoría E/R, cuando los procesos del pensamiento se presentan como variables intercurrentes: así, E-pensamientos-R; representa una vertiente humana del aprendizaje más ajustada que meramente E-R. (9)

En sus estudios con animales, los gestaltistas K. Köhler y W. Köhler establecieron el hecho de que el "discernimiento" actúa en el aprendizaje de los animales, y éste ha sido el principio fundamental de la teoría gestáltica del aprendizaje. Este descubrimiento de los gestaltistas tiene muchas implicaciones en el aprendizaje social porque ayuda a llenar el vacío que existía entre los conceptos de aprendizaje basados en los experimentos animales y los complejos procesos mentales comprendidos en el aprendizaje humano. (9)



Lewin y otros psicólogos de la gestalt extendieron más el concepto molar, hasta incluir en él el campo ambiental total del que el individuo forma parte. Estas esquezas han permitido que el psicólogo social considere el aprendizaje como una función de la situación consecutista total, y no como una mera suma de las experiencias de los individuos comprendidos en la situación. (15)

Un concepto fundamental es el de "espacio vital"; que está formado por la persona individual en un momento particular del tiempo en un marco determinado en parte por los objetos físicos presentes y en parte por su interpretación de ellos, cómo los percibe, su significado para él en ese momento. En el individuo existen ciertas tensiones que necesitan ser calmadas; debido a ellas el espacio vital logra vitalidad dinámica.

Hay fuerzas que empujan al individuo hacia fines y aumentan a medida que se acerca a dichos fines, se dice que los objetivos, físicos o "mentales", adquieren "valencia" positiva, y la persona se "mueve" en su dirección. Por otra parte la posición en la que se encuentra ahora la persona adquiere "valencia negativa" y existe una fuerza que tiende a alejarla de esa posición. Puede que no sepa cómo calmar sus tensiones en cuyo caso realiza, al azar, "movimientos" de prueba.

Pero no existen solo fines, también hay barreras, con "valencia negativa" y fuerzas que alejan de ellas. Lo que la persona haga depende de las necesidades relativas de las fuerzas que lo empujan en varias direcciones. Resultando obvio que cambia constantemente el "espacio vital" con los "movimientos" y también con la conciencia cambiante, y en este último caso se dice a menudo que es "reestructurado".

Una manera de concebir el campo de fuerzas en un grupo es pensar su estado, a través de un periodo de tiempo, como una condición de "equilibrio casi estacionario". Una actitud de grupo o prosedio de producción son el resultado de fuerzas que operan en direcciones opuestas y que alcanzan determinado punto de equilibrio. Un nivel de prejuicio, contra algo es el resultado de fuerzas favorables y desfavorables. Aumentar las fuerzas que tienden a una producción mayor sin disminuir las que están en contra de ella conducirá, verosímilmente a un aumento de la tensión; disminuir las fuerzas contrarias a un nivel dado de producción y dejar en libertad así fuerzas a su favor verosímilmente resultará en la disminución de la tensión. (15)

TEORIA DE LA SOCIALIZACION.

La Teoría de la Socialización aborda el problema del aprendizaje incluyendo los puntos de vista genéticos y de situación. (Entendiéndose por socialización el "aprendizaje social de un individuo"). Se considera al aprendizaje como una función conductista  $A \rightarrow B$ , pero también queda implicado el enfoque cignográfico. (9)

La Teoría interaccionista es un intento de explicar la conformidad y la desviación sociales, es decir, las circunstancias bajo las que la gente participa en las agrupaciones sociales, acatando los dictados del grupo y desempeñando sus papeles sin protesta.

El interaccionista necesita explicar el proceso por el que los hábitos pasan a formar parte integrante de los individuos de forma que su participación social se hace predecible. Así pues, las funciones sociales son, personal e individualmente, una simple cuestión de hábito

Visto de ésta manera las actitudes emocionales pueden explicarse en un nivel parecido al de la respuesta condicionada.



## PREJUICIO:

Prejuicio viene del latín "preejudicius", lo cual significaba para los antiguos, precedente, o sea un juicio que se basa en decisiones y experiencias previas.

Más tarde el término adquirió en inglés la significación de un juicio formado antes del debido exámen y consideración de los hechos; un juicio prematuro o apresurado.

Finalmente el término también adquirió su matiz emocional actual aludiendo al estado de ánimo favorable o desfavorable que acompaña a ese juicio previo y sin fundamentos.

La definición que da el "New English Dictionary" dice: Un sentimiento favorable o desfavorable, con respecto a una persona, o cosa, anterior a una experiencia real o no basada en ella.

Allport define el prejuicio diciendo:

"Prejuicio es una actitud social hostil o prevenida hacia una persona que pertenece a un grupo, simplemente porque pertenece a ese grupo suponiéndose por lo tanto que posee las cualidades objetables atribuidas al grupo" (3)

También, Allport define el prejuicio étnico, diciendo "El prejuicio étnico es una antipatía que se apoya en una generalización imperfecta e inflexible. Puede sentirse o expresarse. Puede estar dirigida hacia un grupo en general, o hacia un individuo por el hecho de ser miembro del grupo" (3)

Y le da un significado funcional:

"El prejuicio es una pauta de hostilidad en las relaciones inter-



personales, que se dirige contra un grupo entero o contra sus miembros individuales, cumple una función irracional específica para quien la sustenta". (3)

Aekerman y Jahoda definen el prejuicio como:

"Una actitud de hostilidad en las relaciones interpersonales dirigida contra un grupo entero o contra los individuos pertenecientes al mismo y que lleve una función irracional dentro de la personalidad". (26)

Zilboorg define el prejuicio como:

"Una ignorancia basada en la ceguera emocional". (26)

Fransiska Baumgarten dice que:

"Prejuicio es una opinión que se ha aceptado sin suficientes motivos. Se refiere siempre a una discriminación de otros para la elevación del propio "Yo". Esto lo hace un grupo frente a otro o un individuo frente a otro". (6)

El hombre tiene una propensión al prejuicio. Esta propensión radica en su tendencia normal y natural a formar generalizaciones, conceptos, categorías, cuyo contenido representa una simplificación excesiva de su mundo de experiencias.

Sus categorías racionales se atienen a la experiencia directa, pero puede también formar con la misma facilidad categorías irracionales. Estas pueden carecer de todo fundamento real, y se forman totalmente en base a rumores, proyecciones emocionales y fantasías.

Toda actitud negativa tiende a manifestarse de cierto modo, y varía desde el menos enérgico hasta el más enérgico; entre ellos tenemos:

1.- Hablar mal: expresar su antagonismo hacia otras personas libre-

- 2.- Evitar el contacto: la persona se aparta del grupo sin causar daños
- 3.- Discriminación: distinción hecha por una persona en detrimento del grupo.
- 4.- Ataque físico: actos de violencia.
- 5.- Exterminación: linchamientos, matanzas (genocidio hitlerista) Expresión de máxima violencia del prejuicio. (3)

Langille encuentra cinco clases de prejuicio: (26)

- Los culturales.
- los raciales.
- de grupo.
- los económicos.
- los religiosos.

Los Sheriff (M. y Carolyn): postularon: "de ordinario, no son factores aislados los que conducen a los individuos a la formación de actitudes prejuiciosas. Antes bien, la formación de esas actitudes está funcionalmente ligada al proceso por el que se llega a ser miembro del grupo, adoptando sus valores (del grupo) o normas, como principal referencia para la regulación de la experiencia y la conducta".

T. W. ADORNO, R? Nevitt Sanford, Else-Frenkel/Bronswick y Daniel J. Levinson, diseñaron un cuestionario, que fué un proyecto de estudio para descubrir los atributos de la personalidad asociadas con las actitudes prejuiciosas del individuo, tal prueba fué "The Authoritarian Personality". (2)

Encontraron un concepto nuevo, que fué para ellos objeto fundamental de su obra: la aparición de una especie "antropológica" que los autores han denominado el "tipo humano autoritario".

Que es a un mismo tiempo un ser ilustrado y supersticioso, orgulloso de su individualismo y constantemente temeroso de ser diferente a los demás, celoso de su independencia y proclive a someterse ciegamente al poder y a la autoridad.

El autoritarismo desde el punto de vista psicológico, es una tendencia a colocarse en situaciones de dominación o sumisión frente a los otros como consecuencia de una básica inseguridad del "yo" (P. J. Proudhon) (Cita del autor, 3)

Se puede decir entonces, que autoritarismo significa una predisposición (prejuicio) defensiva a conformarse acríticamente a las normas y mandatos del poder investido por el sujeto de autoridad. Desde el punto de vista individual los autoritarios son personas que invariablemente se hallan dispuestas a coincidir con las autoridades porque necesitan la aprobación o la supuesta aprobación de éstas como "un alivio de su ansiedad personal. (Bay) (3)

Por lo tanto, el autoritarismo siendo predisposición es un prejuicio hacia la autoridad.

Germani propone dos formas de expresión del prejuicio: la primera estaría constituida por lo que llamamos antisemitismo tradicional; se trata de la aceptación pasiva de ciertos estereotipos que son bastante comunes en el grupo en que vive. La segunda forma consistiría en una actitud ideológica mucho más precisa y elaborada, a esta se le ha llamado "Síndrome autoritario". (3)

La idea de Adorno y colaboradores era medir el potencial de prejuicio sin que parezca que tiene esa función.



La hipótesis fundamental que tuvieron los autores de la escala C fué: las convicciones políticas, económicas y sociales de un individuo conforman a menudo una pauta explícita y coherente cual si estuvieran unidas por una "mentalidad" o "espíritu" común; esta pauta es la expresión de profundas tendencias de la personalidad.

La principal preocupación fue la de estudiar al sujeto potencialmente fascista, cuya estructura es tal que lo hace especialmente susceptible a la propaganda antidemocrática.

En el presente estudio se descubrió que los individuos que muestran extrema susceptibilidad a la propaganda fascista tienen mucho en común. En cambio, las personas que se encuentran en la posición opuesta difieren mucho más entre sí.

Los estudios sobre los tipos políticos distinguen dos conceptos esenciales: la ideología y las necesidades fundamentales del individuo.

El término ideología designa una organización de opiniones, actitudes y valores; en suma una manera de pensar sobre el hombre y la sociedad. Las ideologías ejercen sobre cada individuo diferentes grados de atracción, lo cual depende de sus necesidades y de la medida en que éstas son satisfechas o frustradas.

El primer objetivo de ésta investigación del sujeto particularmente fascista fué: el estudio del antisemitismo.

Se trataba de descubrir por qué ciertos individuos aceptan estas ideas mientras que otros no lo hacen, partiéndose de los siguientes supuestos:

- 1) el antisemitismo, no es, probablemente, un fenómeno específico o aislado, sino parte de una estructura ideológica más base

2.- la susceptibilidad de un individuo hacia esta ideología depende primordialmente de sus necesidades psicológicas.

Las opiniones, las actitudes y los valores tal como los concebimos, se expresan más o menos abiertamente por medio de la palabra; las ideas que expresa una persona y en menor grado lo que piensa realmente depende en gran medida de la atmósfera de opinión en la cual se desenvuelve y cuando este clima cambia unos individuos se adaptan mucho más rápido que otros. Si se produjera un notable aumento en propaganda antidemocrática comprobaríamos que algunas personas la aceptarían y se harían eco de ella inmediatamente; otros esperarían que "todos creyeran en ella" y otros no responderían de ninguna manera.

Parece necesario estudiar la ideología en este "nivel de predisposición" a fin de poder medir el potencial fascista de la población.

Esta investigación "la Personalidad Autoritaria", se propone descubrir las correlaciones existentes entre la ideología de un individuo y los factores sociales que han actuado en su vida pasada, y que han o no seguido o no ejerciendo su influencia en el presente.

Las ideologías autoritarias y más si disponen de una alta coherencia interna limitan el cambio social y tienden a la rigidez de la estructura, reforzando otras tendencias estructurales de la misma situación.

Hay otra definición de ideología que consideran los autores "la ideología de un individuo es la visión del mundo que un hombre razonable que tenga cierta comprensión del papel de los factores determinantes de la personalidad y total acceso a los hechos de peso, organizará para sí mismo".



Podría decirse que una personalidad "madura" estará más cerca de lograr un sistema de pensamiento racional que una personalidad inmadura.

Estudios anteriores (las escalas etnocentristas y antisemitistas) los habían hecho llegar a las siguientes conclusiones: aparentemente, en cada persona existen predisposiciones que se reflejan tanto en sus opiniones sobre cada campo ideológico como en sus ideas acerca de asuntos que se consideran carentes de carácter ideológico.

Los propósitos para crear esta nueva escala fueron:

- 1) la medición del antisemitismo y del etnocentrismo sin mención específica de grupos minoritarios o problemas políticos económicos del momento.
- 2) la cuantificación de las tendencias antidemocráticas del nivel de la personalidad.

Para medir los prejuicios sin que el individuo se diera cuenta, los autores decidieron formular un cuestionario en el cual se expresaran sus ideas acerca de las "cuestiones raciales" para esto echaron mano de los datos clínicos que habían obtenido; en sus estudios anteriores de etnocentrismo y antisemitismo tales como el: yo, la familia, el sexo, las relaciones interpersonales, los valores personales y morales, la existencia de numerosas tendencias que aparentemente, podrían tener conexión con los prejuicios, a esta se le llamó Escala F, para denotar que se ocupa de estudiar las tendencias prefascistas.

Realizaron tres escalas en su intento de formar una que fuera efectiva para la población americana, así pues, formularon la escala 78 constituida por 38 proposiciones, después se formuló la Escala 60 seleccionando las proposiciones que presentaron mayor agudeza discriminativa.



toria en la escala anterior y añadieron algunas preguntas quedando en total 34 proposiciones, la última escala fué la 40-45 quedando 30 proposiciones.

Los autores consideraron a las características antes mencionadas (yo, familia, sexo, etc.) como tendencia más o menos central de la persona que, a consecuencia de un proceso dinámico, afloraba a la superficie en forma de etnocentrismo y de diversas opiniones y actitudes psicológicas relacionadas.

A continuación la enumeración de éstas características a las que acompaña una breve definición de ellas:

1.- CONVENCIONALISMO: adherencia rígida a los valores convencionales de la clase media.

Los autores ven la necesidad de distinguir dos clases de convencionalismo :

a) adhesión a los valores convencionales, como expresión de una conciencia individual totalmente establecida.

b) Adhesión a los valores convencionales, como expresión de una actitud social externa contemporánea con la cual el individuo a -- realizado una identificación temporal, pudiendo cambiar su tabla de valores dependiendo de las exigencias externas.

Al primer caso lo designaron como "aceptación de los valores convencionales" pudiendo no existir conexión con el potencial del prejuicio.

Al segundo caso le corresponde la aceptación de "Convencionalismo" estando íntimamente ligado con el prejuicio.

2.- SUBMISIÓN AUTORITARIA: actitud de sumisión y aceptación incondicional respecto a las autoridades morales idealizadas del endo-

- 47 -
- 3.- AGRESION AUTORITARIA: tendencia a buscar y condenar, rechazar y castigar a los individuos que violan los valores convencionales.
  - 4.- OPPOSICION A LA INTROSPECCION (antiintracepción): oposición a lo subjetivo, imaginativo y sentimental.
  - 5.- SUPERSTICION Y ESTEREOPIA: creencia en determinación sobrenatural del destino humano, inclinación a pensar en categorías rígidas.
  - 6.- PODER Y FORTALEZA (complejo de poder): preosupación por la dimensión dominio-sumisión, fortaleza-debilidad, dirigente-dirigido, identificación con las figuras que representan el poder, exageración de los atributos convencionalizados del yo, valoración excesiva de la fuerza.
  - 7.- DESTRUCTIVIDAD Y CINISMO: hostilidad, vilipendio general de la humanidad.
  - 8.- PROYECTIVIDAD: disposición a creer que en el mundo suceden cosas desagradables y peligrosas, proyección hacia el exterior de los impulsos emocionales inconscientes.
  - 9.- SEXUALIDAD: preocupación exagerada por los "hechos" sexuales.

Este es el tipo de actitudes prejuiciosas a la que nos vamos a referir en nuestro trabajo, por lo tanto podemos decir:

Que basándonos en la Teoría del Balance que supone: que las relaciones interpersonales deben ser organizadas entre dos personas y un objeto, y que para que haya más atracción deben estar de acuerdo en sus opiniones y tener actitudes semejantes, respecto al objeto, siempre y cuando exista entre ellos una relación positiva.

Trataremos de probarlo en parejas de novios, tomando como actitud como la define Allport: "una actitud es un estado de disposición mental y neural, organizado a través de la experiencia ejerciendo una dirección"



ción o influencia dinámica sobre las respuestas del individuo a todos los objetos y situaciones con los cuales está relacionado" y aceptando lo que los Sheriff postularon: "las actitudes prejuiciosas no son factores aislados, sino que su formación está fundada en el proceso social".

Hemos pensado que en la Interacción Social, así como las personas tienden a buscar a otras por tener cierta similitud en valores, intereses y actitudes, también tenderán a buscar personas que sean igualmente similares en actitudes prejuiciosas.

Por lo tanto, éste será el objetivo de nuestro estudio.

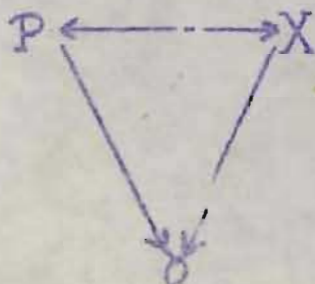
## capítulo II.

### EXPLORACION PRACTICA

#### Objetivo de la Investigación:

En este estudio tratamos de comprobar la Teoría del Balance propuesta por Heider. Dicha comprobación la pretendemos hacer por medio del estudio de relaciones de noviazgo, que es un tipo de relación social basada en la "atractividad interpersonal".

Ya nos hemos referido a tal Teoría en el capítulo anterior, y en él, explicamos que tal postulado supone un balance en los diferentes tipos de relaciones que se presentan entre dos personas hacia un objeto particular, pensamos en representar dichas relaciones del siguiente modo: tomando como P, al novio, como X a su pareja (novia) y como O, las actitudes prejuiciosas, podemos decir siguiendo los lineamientos del propio Heider que: cuando en una situación donde se encuentren dos personas que tengan la misma opinión sobre un objeto (actitud o respuesta a la prueba) tenderán a atraerse y a tener un acuerdo en opinión; así tenemos dos personas que han sido atraídas la una hacia la otra, que forman una relación de noviazgo por lo cual suponemos que existirá un balance en cuanto a que las actitudes prejuiciosas del uno estarán relacionadas con las de su compañero.



En donde:

P = Novio

X = Novia

O = actitudes prejuiciosas.



Existe otra Teoría que ha sido apoyada por diferentes autores entre ellos Winch, quién hizo investigaciones en parejas de esposos y concluyó, que una determinante para la elección de la pareja sería la complementación de necesidades. Herekoff y Davis (1962) en estudios con parejas de novios encontraron que la similitud es un mejor predictor para la permanencia de la relación, que ha tenido poco tiempo de haberse establecido y la complementación, cuando ha tenido un tiempo mayor. Aún cuando estos aspectos no fueron planteados específicamente en nuestro estudio esperamos en el futuro realizar investigaciones enfocadas a estos puntos, presentando en esta ocasión al respecto, explicaciones alternas para ser comprobadas en el futuro.

#### HIPOTESIS:

Para comprobar si efectivamente la Teoría del Balance funciona en la relación de noviazgo, decidimos utilizar a una misma población de 30 parejas de novios naturales, en dos situaciones diferentes:

En la primera, esperamos encontrar, en las 30 parejas de novios, una relación positivamente significativa de las actitudes prejuiciosas entre cada uno de los participantes de la relación.

En la segunda situación, los mismos sujetos serán apareados al azar, y en los cuales suponemos que sus respuestas no manifestarán tal relación de sus actitudes.

Con esto pretendemos verificar si, cuando existe una relación social (en este caso de noviazgo) se presenta una relación significativamente positiva entre las actitudes prejuiciosas de los miembros; sin ser así por mero azar, comprobando como decíamos la Teoría del Balance.

Para tal efecto hemos utilizado la Escala F, descrita en el capít

tulo anterior, que mide nueve aspectos diferentes de la personalidad - prejuiciosa o autoritaria. Esperamos también que en estos subtest haya una relación significativa en los integrantes de las parejas de novios, sin que se presenten así entre las actitudes de los participantes de las parejas formadas al azar.

Es decir, esperamos que en la mayoría, si no es que en todos los aspectos que estudia la Escala F, haya correlaciones significativas -- que nos digan que cuando un integrante de la pareja de novios tenga -- cierta actitud aproximadamente en la misma medida el otro las tendrá -- también no siendo así en el segundo caso (parejas formadas al azar) por no existir la relación.

Por el contrario, si nos resultara alguna correlación significativamente negativa, nos daría un índice para pensar en la Teoría de la complementación, ya que cuando un participante de la relación tuviera cierta actitud prejuiciosa, el otro también la presentaría aproximadamente en la misma medida solo que en sentido inverso, con lo cual ambos estarían contrarrestando la postura del otro.

Solo nos resta dar la definición de algunos conceptos:

Entendemos por relación, al noviazgo entre parejas que aseguraron sostenerlo.

Por actitudes prejuiciosas, a las obtenidas a través de la Escala F.

Las parejas integradas al azar, se formaron en forma azarosa, con los mismos participantes en un sistema de sorteo.

Por la relación de actitudes, a las correlaciones resultantes entre puntajes así como sus índices de significación.



## METODO:

Este estudio es parte de una investigación mayor, que está siendo realizada por la Mtra. Sonia Gojman y por la Lic. Emilia Lucio, sobre diferentes aspectos de la Atractividad Social; nosotros solamente hicimos el estudio de la Teoría del Balance en relación a las actitudes prejuiciosas, señalando que podrán estudiarse los demás aspectos en cuanto se termine y edite la Investigación.

Fueron invitados a participar en la Investigación, hasta donde nos fué posible, los alumnos del colegio de Psicología, para que presentaran a sus respectivas parejas y cooperaran en la Investigación, de esta manera se integraron 30 parejas que afirmaron ser novios, a quienes se les aplicó una batería de pruebas que medían diferentes aspectos relacionados con la investigación general y para este estudio se utilizó la Escala F, que tuvo una duración de 15 min. para su aplicación por persona, aproximadamente.

La batería completa, incluso la Escala F, se aplicó en una sesión de 2 horas aproximadamente a cada pareja de novios, o por grupos de 2 a 5 parejas en diferentes sesiones.

Los resultados de las pruebas fueron utilizados de dos maneras diferentes, una apareados en su forma natural, como novios, y la otra apareados totalmente al azar. La razón de tal procedimiento fué el tratar de comprobar si dentro del noviazgo está implicada o contenida la relación de las actitudes prejuiciosas, de los participantes, o si por mero azar las correlaciones de actitudes prejuiciosas entre las parejas se sostienen a niveles significativos; lo que pudiera tal vez indicar, que con solo pertenecer a la misma cultura, se darían respuestas semejantes frente a los reactivos.

## MATERIAL:

Para medir las actitudes prejuiciosas de los sujetos fué seleccionada para su aplicación la Escala F, 40-45, diseñada por Adorno y colaboradores; que es un proyecto de estudio para descubrir los atributos de la personalidad asociados con las actitudes prejuiciosas del individuo.

Ya hemos hablado de ella teóricamente en el capítulo anterior, ahora veremos su confiabilidad y validez.

Para la Escala F (40-45) el promedio de los coeficientes de confiabilidad es de ,90, habiendo oscilado sus valores entre 0.81 y 0.97, en cada una de las diferentes muestras estudiadas por los autores (2). Lográndose una confiabilidad mayor que la lograda en la forma 60 (.87) y muy superior a la de la forma 78, original, (.74) y alcanzando además un punto que responde a los requisitos estadísticos rigurosos.

Puede reconocerse validez al puntaje logrado por determinado individuo, en el sentido de que las probabilidades de error en la medición han quedado reducidas a un mínimo, puesto que se han comparado con otras formas de evaluación que ya tenían de anteriores estudios, de etnocentrismo y antisemitismo, así como datos clínicos como: el yo, la familia, el sexo, las relaciones interpersonales, etc.

Aunque varían de un grupo a otro (de los estudiados originalmente), las medias se encuentran en general bastante cerca del punto neutral. Como es de preverse, vista la gran variedad de sujetos que respondieron a la escala (2 000 sujetos); la amplitud y la D.S. (desviación standard) son superiores a las obtenidas con las formas anteriores. (2).

Aunque no llegaron a trazar las curvas de distribución, los diagramas de dispersión indican que tendrían una forma medianamente normal



(simétrica pero ligeramente platicúrtica).

SELECCION DE PROPOSICIONES EN BASE A LA CULTURA MEXICANA. Modificación y aumento de otras. (Raquel Radosh, 26)

Para esta escala se seleccionaron proposiciones de las tres formas antes mencionadas (78, 60 y 40-45). A continuación se exponen el cuadro en el cual se anotará el número de las proposiciones que fueron seleccionadas de cada escala y las que corresponde a nuestra escala (FM). Así mismo se señala las que fueron tomadas en forma directa (D) y las que sufrieron alguna modificación (M).

Cuadro de proposiciones seleccionadas y su correspondencia en nuestra escala (FM).

	F 78	FM		F 60	FM	F (40-45)	FM
D	19	3	D	44	29	M	1
	6	8	M	41	4		2
	66	28					5
M	12	26					7
							9
							11
							12
							15
							16
							17
							21
							22
							23
							24
							25
							27
							31
							32
							33
							9
							10
							30

Se añadieron las preguntas: 6 -13 -14 -18 -19 -20.

Esta selección se hizo tomando en cuenta la forma de pensar del mexicano y aplicando la prueba original a conscriptos, no con la fina-

lidad de realizar un estudio estadístico, sino únicamente para ver la aceptación y consistencia y consistencia de los reactivos en forma hipotética (debido al número reducido de sujetos: (30).

Habían algunos reactivos que los autores en su última forma ya habían descartado, pero que parecieron importantes para la población mexicana, por ejem: la pregunta # 8 "Hay ciertas actividades que la mujer no debería realizar para no perder su femineidad como son: el fumar, estudiar carrera, etc." Quizá en el pueblo americano no dió resultado ésta proposición porque la mujer posee ya en forma común las características mencionadas; México es un poco más conservador al respecto y se pensó que sería útil para el fin que se persigue.

Otras preguntas no se seleccionaron porque caían fuera del interés popular, no tenían, por así decirlo, uso en el pueblo mexicano, por ejemplo la proposición # 22 que dice: "Sería mejor usar autoridades preventivas en Alemania, para mantener el orden y prevenir el caso".

Algunas fueron modificadas solo en la redacción para hacerlas más accesibles y otras en el tema, pero tratando de analizar el mismo apartado en la personalidad prejuiciosa, para poder ponerlas al alcance del interés de nuestro país.

Las proposiciones añadidas trataron de suplantar, según lo que se investigaban, a las proposiciones que se anularon, por ej: en la investigación de la "Destructividad y Cinismo" se quitó la proposición # 6 de la forma 40 -45 para reemplazar ésta proposición, no en el sentido pero si en la finalidad, se añadió la proposición # 13 que dice: "La implantación de la pena de muerte daría grandes beneficios al país".

Así pues, quedaron en el cuestionario 33 proposiciones las cuales son:



- 1) La obediencia y el respeto a la autoridad son las virtudes más importantes que deben aprender los niños.
- 2) Ninguna dificultad o debilidad nos puede detener si tenemos suficiente voluntad.
- 3) Se debe evitar hacer a otros cosas en público que parezcan equivocadas, aunque uno sepa que están bien.
- 4) El patriotismo y la lealtad son los requisitos más importantes de un buen ciudadano.
- 5) La ciencia tiene su lugar, pero hay cosas muy importantes que jamás podrán ser conocidas por el hombre.
- 6) Cualquier grupo o movimiento social que contenga muchos extranjeros debería ser visto como sospechoso y de ser posible debería ser vigilado por servicios secretos.
- 7) Algún día un terremoto o un diluvio terminará con todas las guerras o problemas sociales.
- 8) Hay ciertas actividades que la mujer no debería realizar para no perder su femineidad como son el fumar, el estudiar carreras, etc.
- 9) Estamos gastando mucho dinero en componer a los criminales y en la educación de gente incapacitada.
- 10) La religión debe acerpatarese sên objetar ninguno de sus mandatos.
- 11) Cuando una persona tiene un problema o preocupación, es mejor para ella mantenerse ocupada en cosas agradables, que pensar en lo que pasa.
- 12) El libertinaje sexual en la vieja Roma no fué nada comperado con el que actualmente existe.
- 13) La implantación de la pena de muerte daría grandes beneficios sociales al país.
- 14) Los que no asisten con regularidad a los servicios religiosos, difícilmente llevan una vida constructiva.
- 15) Una persona desente no se puede llevar bien con una persona más educada.
- 16) Actualmente la gente está metiendose en asuntos que deberían permanecer privados.
- 17) Lo que la juventud necesita más, es una disciplina estricta, determinación y voluntad de trabajar y luchar por su familia y su país.
- 18) No debería permitirse que entraran extranjeros al país.
- 19) Algunas veces las oraciones a Dios tienen respuestas.
- 20) Es correcto que cada persona piense que su familia es mejor que cualquier otra.
- 21) Hay que evitar tener contacto con tanta gente para no contraer enfermedades.
- 22) Un insulto a nuestro honor siempre debe ser castigado.
- 23) Se puede decir que no hay nada más vil que una persona que no sienta un gran amor, gratitud y respeto por sus padres.

- 24) Las gentes pueden dividirse en dos clases: los fuertes y los débiles.
- 25) Lo que este país necesita más que educación, programas y planes, - son líderes en los cuales pueda la gente poner su fé.
- 26) No es necesario seguir todas las costumbres que la iglesia exige.
- 27) Los delitos sexuales como la violación y corrupción de menores merecen castigos peores que la cárcel.
- 28) Los libros y los cineas no deberían ocuparse tanto de los aspectos tristes de la vida, sino de argumentos más entretenidos.
- 29) Lo esencial para lograr un buen trabajo, es que nuestros maestros y jefes nos digan exactamente cómo debe de hacerse.
- 30) Cuando hay demasiada intimidad, se producen problemas.
- 31) Si la gente trabajara más y platicara menos, le iría mejor a todo el mundo.
- 32) Los hombres de negocios y manufactureros son mucho más importantes para la sociedad que los artistas y los profesores.
- 33) Los "afeminados" no son mejores que los criminales y deberían ser castigados severamente.

Para exponer lo que cada una de las proposiciones investiga en especial, utilizaremos las siglas de cada subtest que estudia la Escala, del siguiente modo:

- C - Convencionalismo
- SA - Sumisión Autoritaria
- AA - Agresión Autoritaria
- OI - Oposición a la Introspección
- SE - Superstición y Estereotipia
- CP - Complejo de Poder.
- DC - Destruktividad y Cinismo
- P - Proyección
- S - Sexualidad



PROPOSICIONES

ASPECTOS QUE INVESTIGAN

1	C.	SA
2	CP	
3	C	
4	SA	C
5	SA	SE
6	P	
7	P	SE
8	AA	C
9	AA	
10	AA	SE
11	OI	
12	P	S
13	DC	AA
14	C	AA
15	AA	C
16	P	OI
17	CP	AA
18	P	
19	SE	
20	C	SA
21	P	
22	CP	
23	AA	
24	SE	CP
25	CP	SA
26	C	
27	S	AA
28	OI	
29	SA	
30	DC	
31	OI	AA
32	C	OI
33	S	AA

Método para calificar estas proposiciones:

Estas proposiciones se pueden responder en dos formas: acuerdo y desacuerdo correspondiendo a una escala de 3 puntos a cada una de las dos posibilidades. Sobre la escala de 1 a 7 las calificaciones 1, 2 y 3 correspondían a las tres posibilidades de estar en desacuerdo, c es:

Totalmente en desacuerdo (TD) = 1

Muy en desacuerdo (MD) = 2

En desacuerdo (D) = 3

Para los tres grados de acuerdo tenemos:

De acuerdo (A) = 5

Muy de Acuerdo (MA) = 6

Totalmente de acuerdo (Ta) = 7

Cuando no se contesta la proposición se califica con 4.

MUESTRA:

El cuestionario fué aplicada a 30 parejas de novios, uno de ellos (novio-a), tenía que estar llevando algún curso de la carrera de Psicología, en la Facultad de Filosofía y Letras de la U.N.A.M., del turno matutino.

Como ya dijimos anteriormente, fueron invitados los alumnos del Colegio a participar en la Investigación, de los cuales se presentaron 30 parejas, los que participaron en ella.

Las edades de los participantes en las parejas de novios se clasificaron de la siguiente manera:

Hombres: de 18 a 30 años. Media ° 22.6

Mujeres: de 17 a 26 años. Media ° 20.4

La aplicación de la batería de pruebas fué realizada por las tres investigadoras, aplicando cada una a diferente número de parejas:

una a 10 parejas,

otra a 4 parejas y

la última a 16 parejas.

TRATAMIENTO DE LOS DATOS:

El tratamiento de los datos fué hecho por un proceso estadístico en el cual se utilizó la correlación de Veldman y Yuong y la Prueba T:

$$R_{xy} = \frac{\sum XY - M_x M_y}{\sigma_x \sigma_y}$$

$$T = \frac{M_1 - M_2}{\sqrt{\frac{S_1^2}{N_1} + \frac{S_2^2}{N_2}}}$$



La correlación se pueda utilizar para describir la relación entre los datos obtenidos de dos variables, es decir, el grado en que el cambio de una variable se acompaña por un cambio correspondiente en otra variables, pudiendo ser esta relación directa o inversa.

Primamente se hizo la correlación de las calificaciones totales obtenidas por los hombres y las obtenidas por las mujeres, para ver si existía una relación entre las actitudes prejuiciosas de las parejas. Nuestra correlación deberá ser igual o mayor que 0.449 para ser significativa al .01 o bien mayor que 0.349 para ser significativa al .05, ambas para una muestra de 30 parejas. (30)

Enseguida, se hicieron las correlaciones de las calificaciones obtenidas en cada una de las áreas que investiga la Escala F, por los hombres y las mujeres, para observar en que aspectos se presenta una relación mayor, en cuales menor y en cuales no se presenta ninguna relación, de sus actitudes hacia los diferentes aspectos investigados.

A continuación se hicieron las correlaciones de las calificaciones totales obtenidas por los sujetos apareados al azar (hombres y mujeres), para observar si había una relación o no de sus actitudes prejuiciosas, independientemente de que haya interacción o no entre ellos, utilizando el mismo criterio anterior para saber si son significativas o no.

Lo correspondiente se hizo con las calificaciones obtenidas en los diferentes aspectos investigados por la Escala F, entre los participantes de las parejas formadas al azar.

Se podrá hablar de complementación si resultaran correlaciones significativamente negativas, ya que expresando una cierta actitud al respecto de determinada situación su compañero estaría expresando la -

actitud contraria, lo cual de acuerdo con la Teoría del Balance estaría indicando un desbalance pero de acuerdo con Herkhoff y Davis sería una complementación de necesidades.

La Prueba T, es una fórmula por medio de la cual se miden diferencias entre las normas de un grupo con respecto a otro, porque como elementos que la constituyen presenta la media aritmética (M) y la desviación standard (S).

Por lo anteriormente dicho utilizamos, la Prueba T para obtener la diferencia de las calificaciones totales obtenidas por el grupo de los hombres con respecto a las calificaciones obtenidas por las mujeres, ambos pertenecientes a las parejas de noviazgo.

Tal puntaje sería significativo si fuera igual o mayor que 2.05, para serlo al .05; y mayor o igual que 2.76 para serlo al .01.

En la fórmula utilizada por nosotros:

M = media de cada grupo (1 y 2)

N = número de sujetos en cada grupo.

$$S^2 = \frac{\sum x^2}{N-1} \text{ para cada grupo.}$$



TABLA DE CORRELACION: I

CALIFICACIONES TOTALES DE LA ESCALA F, en parejas de novios:

$$r_{xy} = \frac{\frac{\sum XY}{N} - N_x N_y}{\sigma_x \sigma_y}$$

$$r_{xy} = \frac{\frac{390762}{30} - 116.83(108.57)}{28.95(24.22)}$$

$$r_{xy} = \frac{13025.40 - 12684.23}{701.1690}$$

$$r_{xy} = \frac{340.17}{701.1690}$$

$$r_{xy} = 0.485 \quad \text{significativa al } .01$$

TABLA DE CORRELACION: 2

Calificaciones totales de la Escala F: en parejas formadas al azar.

$$r_{xy} = \frac{\frac{385992}{30} - 116.83(108.57)}{28.95(24.22)}$$

$$r_{xy} = \frac{12866.40 - 12684.2331}{701.1690}$$

$$r_{xy} = \frac{182.17}{701.1690}$$

$$r_{xy} = 0.259 \text{ No significativa.}$$



TABLA DE CORRELACION: 3

Calificaciones parciales de la Escala F para:

	Parejas de novios.	Parejas formadas al azar.
Convencionalismo:	0.352 sign. al .05	0.193 N
Sumisión Autoritaria	0.45 "	-0.081 °
Supervisión y		
Estereotipia	0.63 "	0.218 *
Complejo de poder	0.55 "	0.197 °
Proyección	0.45 "	-0.382 sign. al .05
Agresión Autoritaria	0.25 °	0.032 °
Oposición a la		
Introspección	0.19*	0.151 °
De reactividad y Ci-		
nismo.	0.20 °	0.537 °
Sexualidad	0.10 °	-0.075 °

\* significativa al .01.

° no significativa.

TABLA: 4

	Medias		Desv. estándar.	
	H	N	H	N
Convencionalismo.	37.30	34.43	9.24	8.07
Sus. Autoritaria.	23.03	22.10	7.10	6.09
Agresión Autorit.	37.27	31.03	12.37	9.60
Op. a la introspec.	18.23	17.50	5.18	5.80
Superst. y Ester.	16.33	15.83	6.15	6.60
Complejo de poder.	21.43	19.33	5.49	5.25
Destrcct. y Cinismo.	6.76	5.06	3.06	2.93
Proyección.	15.97	12.27	4.73	4.92
Sexualidad.	10.40	9.80	3.65	3.32



TABLA: 5

Prueba T, para las calificaciones totales entre los hombres y las mujeres, de las parejas de novios.

$$T = \frac{M_1 - M_2}{\sqrt{\frac{s_1^2}{N_1} + \frac{s_2^2}{N_2}}}$$

$$M_1 = 116.833$$

$$s_1^2 = \frac{\sum x^2}{N-1} = 848.01$$

$$M_2 = 108.567$$

$$s_2^2 = \frac{\sum y^2}{N-1} = 600.96$$

$$T = \frac{116.833 - 108.567}{\sqrt{\frac{848.01}{30} + \frac{600.96}{30}}}$$

$$T = \frac{8.266}{\sqrt{48.99}}$$

$$T = \frac{1.266}{2.2199}$$

T = 0.575 No significativa.

---

Criterios de significación:

signif: al 0.01 = 2.76

al .05 = 2.05

R E S U L T A D O S

En este capítulo nos corresponde discutir los resultados que arrojaron los datos que fueron utilizados para este estudio, que ya han sido explicados en el capítulo anterior con todo detalle.

Nuestros resultados los explicaremos, primero, analizando los resultados que fueron arrojados por la correlación de las calificaciones totales de la escala, obtenidas por las parejas de novios, propiamente dichos, y por las parejas formadas al azar. En seguida discutiremos las correlaciones obtenidas de las calificaciones parciales de la Prueba, es decir, de cada uno de los aspectos estudiados por ella, en cada una de las situaciones en que fueron presentados los sujetos (como novios y al azar), que nos ayudarán a corroborar nuestras hipótesis.

CORRELACION:

Se obtuvo una correlación de 0.486, en las calificaciones totales obtenidas por los participantes de las relaciones de noviazgo, siendo significativa al .01, lo que nos indica que es el 99% de los casos a medida que uno de ellos presentó cierta actitud prejuiciosa hacia algún objeto, el otro también les presentó en la misma medida aproximadamente. (Tabla I)

Así como, se obtuvo una correlación de 0.259, no significativa, para las calificaciones totales de las parejas formadas al azar, lo --



qual nos indica que no hay ninguna relación entre las actitudes prejuiciosas de estos sujetos, y que sus actitudes son completamente independientes unas de otras. (Tabla 2)

Con estos resultados podemos decir que efectivamente las relaciones sociales (en este caso de noviazgo) llevan implícitas una relación de sus actitudes (en este caso prejuiciosas), y que cuando las parejas han sido formadas al azar, es decir, que no se presente ningún tipo de Interacción Social, tampoco se encuentra una relación de actitudes, es decir, que sus respuestas son independientes entre sí, no siendo determinante el solo hecho de permanecer a la misma cultura, que siendo común para todos, no condiciona a que sus actitudes prejuiciosas sean semejantes.

Así estamos de acuerdo con los diferentes planteamientos que han hecho otros autores como:

Homans, que sugiere que "mientras más frecuentemente interactúan unas personas con otras, más se parecerán tanto en sus actividades como en sus sentimientos y actitudes", y son

Newsomb que supone un "Esfuerzo hacia la Simetría" (entendiéndolo por esta: el que dos personas (A y B) tengan actitudes comunes orientadas hacia un objeto X), que influencia la comunicación entre A y B a fin de que sus actitudes hacia X sean congruentes.

Pudiendo ambas plantearse como Heider lo hace: "que en una situación donde se encuentren dos personas interesadas por el mismo objeto tenderán a atraerse, a simpatizarse y a tener un acuerdo en opinión" e en donde Newsomb agregaría, que este acuerdo se hace por medio de la comunicación.

También hemos visto que ha habido autores que han hecho estudios sobre la interacción social y aquí nos encontramos a:

Preker quien en 1952 ha encontrado que los estudiantes en un pequeño college tienden a asociarse con otros estudiantes que tienen valores similares.

Así como Tagiuri, que en 1953, ha encontrado que sus sujetos son atraídos por aquellos a quienes perciben como semejantes a ellos.

La Lic. Rosalba Hernández, de México, en su Tesis Profesional, concluyó en su experimento sobre liderazgo, que lo que el modelo del balance supone es efectivo en relaciones de cooperación, no siendo así en relaciones de competencia. A este respecto pensamos que la relación de noviazgo podría considerarse, hasta cierto punto, como una relación de cooperación, a nivel de ayuda mutua para el alcance de metas comunes.

Herekoff y Davis (1962) han encontrado que la similitud es importante para la predicción de la continuidad de las relaciones de noviazgo en parejas de un colegio coeducacional, en las primeras etapas de la relación.

Nosotros también en parejas de novios hemos encontrado que los sujetos que han sido atraídos, uno hacia otro, sosteniendo una relación de noviazgo, han tenido una relación significativa en sus actitudes prejuiciosas, lo que quiere decir, que las personas también buscan para relacionarse a personas que tengan una semejanza con sus propias actitudes prejuiciosas, o que por el contrario lo alcanzan a través de su interacción, tal resultado no fué encontrado en las parejas formadas a ciegas, por lo cual ha quedado comprobada la Teoría del Balance, nuestras hipótesis, y llegamos a un acuerdo con los autores mencionados.



En este punto, hemos pensado que se podría realizar un estudio paralelo, al presente, en el cual se investigara la relación existente entre la similitud de las actitudes y el tiempo de interacción de las parejas, siguiendo los lineamientos de Herekhatt y Davis.

También, como hemos visto, es importante la concordancia de las actitudes prejuiciosas, pero a través de otros estudios vemos que es importante la semejanza de las actitudes en general, de la percepción de sí mismos y la percepción que tienen otras personas de nosotros, etc; que son otros aspectos que podrían estudiarse en el mismo o diferentes tipos de relaciones sociales, como en matrimonios, diversiones, grupos de amigos, etc.

Ahora bien, las opiniones, las actitudes y los valores, tal como los concebimos, se expresan más o menos abiertamente por medio de la palabra; las ideas que expresa una persona y en menor grado lo que piensa realmente depende en gran medida de la atmósfera de opinión en la cual se desenvuelve; y cuando este clima cambia, unos individuos se adaptan mucho más rápido que otros, esto es lo que hace que algunos individuos sean mucho más prejuiciosos que otros, o bien que lo sean con respecto a algunos aspectos y a otros no. (2)

En esta investigación, nos propusimos descubrir también las correlaciones existentes entre las diferentes ideologías de los participantes en las relaciones de noviazgo, con respecto a los factores sociales y de autoridad, tales factores son estudiados en nueve subtest de la Escala F, que hemos utilizado para nuestro estudio y que nos ha arrojado los siguientes resultados.

Como era de esperarse no en todas las áreas que investiga la prueba

ba se obtuvieron correlaciones positivamente significativas, lo que nos dice, que aún siendo similares en algunos aspectos, todavía tienen actitudes independientes uno respecto del otro, (los participantes en las parejas de novios) es decir, que no son totalmente similares en relación a sus actitudes prejuiciosas.

Las áreas en las que hubo una correlación significativa fueron: Superstición y Estereotipia, Complejo de Poder, Sumisión Autoritaria y Proyección, por lo tanto podemos decir que en el 99% de los casos a medida que uno de los participantes de la pareja de novios tuvo cierta ideología hacia estos factores sociales, el otro también la tuvo aproximadamente en la misma medida (Tabla 3)

Podemos decir que en el área de Superstición y Estereotipia, por ser el aspecto que obtuvo una correlación mayor, que los sujetos tienen una relación mayor en cuanto a su creencia en lo sobrenatural y en el destino y a pensar en categorías rígidas.

Como se aprecia en la Tabla 3, la correlación que sigue es la de Complejo de Poder, en la cual la relación o semejanza es menor que la anterior, la cual nos dice que hay una relación entre sus actitudes hacia la dimensión dominio-sumisión, es decir, en la medida en que uno de los novios cree que los hombres podrían clasificarse en débiles y fuertes, el otro también lo creyó así, en la misma medida más o menos.

Las áreas de Sumisión Autoritaria y Proyección tuvieron la misma correlación, por lo que podemos decir, que en ambas, en el 99% de las veces cuando uno de los participantes de la pareja de novios tuvo una actitud de sumisión y aceptación incondicional respecto a la autoridad y una disposición a proyectar sus impulsos emocionales, en la misma me



dida aproximadamente el otro las presentó también.

El área de Convencionalismo tuvo una correlación que es significativa al .05, lo cual nos dice que en este aspecto, en el 95% de las veces, es decir, con un error de 5%, mayor que las anteriores que lo fueron al 1%, a medida que uno de los participantes de la pareja de novios tuvo una actitud convencional, o una actitud a conformarse acriticamente a las normas y mandatos del poder investido por el sujeto de autoridad, o bien su adhesión a las normas establecidas por la sociedad el otro la manifestó también.

Para los grupos en que las parejas fueron formadas en forma azarosa, no se encontró en ninguna de éstas áreas correlaciones positivamente significativas a excepción del área de Proyección que sí lo fue (en forma negativa), como puede observarse en la Tabla 3, lo que nos indica que, en las áreas donde no fueron significativas las correlaciones, sus opiniones y actitudes respecto a estos factores, están dados totalmente independientes uno de otro, no hay relación alguna entre ellas.

En el área de Proyección vimos que es significativamente negativa al .05, por lo cual decimos que en cuanto a proyectar sus impulsos emocionales, cuando uno de los participantes de las parejas formadas a al azar presentó una cierta actitud hacia este aspecto, el otro la presentó en sentido inverso, con un 5% de error.

Este resultado no sabemos como interpretarlo y solo nos queda plantearlo como una insegura y como un índice de presunción en cuanto a la aceptación de nuestra hipótesis.

También encontramos correlaciones no significativas entre diferentes aspectos que estudia la prueba, en los participantes de las parejas de novios tales como: Agresión Autoritaria, Destructividad y Cinismo,

### Oposición a la Introspección y Sexualidad. (Tabla 3)

Estos resultados nos dicen que en cuanto a su tendencia a condenar, rechazar y castigar a los individuos que violan los valores convencionales; a sentir hostilidad y vilipendio hacia la humanidad; a oponerse a lo subjetivo y sentimental, y a su preocupación por los hechos sexuales, no hay ninguna relación entre sus actitudes o ideologías que todavía en estos aspectos conservan su individualidad. En su modo de pensar, lo cual puede ser una influencia de los factores sociales que han actuado en su vida pasada y que han seguido o no ejerciéndola en el presente de manera diferente en ambos, participantes.

Tampoco en estos aspectos encontramos alguna correlación significativa que nos diera un índice de relación de actitudes, en las parejas formadas al azar (o sea personas que no tienen ninguna interacción) lo cual indica que su visión del mundo no está relacionado de ningún modo entre ellos.

Con esto podemos concluir que dentro de una relación social como lo es el noviazgo, existe, se da un mayor índice de similitud de actitudes prejuiciosas, que en las parejas al azar donde no se presenta ninguna forma de interacción. Al tampoco una relación se dio en actitudes comprobándose así nuestras hipótesis y la Teoría del Balance, con la selección del Aspecto de Proyección, quedando como una duda a ser resuelta posteriormente, sugiriendo una investigación que estudie más específicamente la proyección en parejas que sostengan una relación social, observando si se presenta una relación de las actitudes en los aspectos de proyección comparado con parejas que no sostengan dicha relación, observando si es la diferencia de sexos, solamente, la que hace que den respuestas inversas en éste área.



PRUEBA T:

Como puede observarse en la Tabla 4, en las calificaciones medias obtenidas por los hombres y las mujeres, participantes de las parejas de novios propiamente dichos, se nota que las de los hombres son mayores, lo cual nos hizo pensar, en que pudiera haber una diferencia significativa entre ellas que dijera que en este grupo las mujeres eran significativamente más liberales, por lo cual decidimos aplicar una prueba T. (Tabla 5)

Los resultados arrojados por la prueba T, nos dicen que esta diferencia no es significativa, y que por lo tanto los hombres no son significativamente más prejuiciosos que las mujeres y viceversa.

Además, queremos hacer notar que en nuestro grupo las mujeres obtuvieron en general medidas bajas de prejuicio, lo que nos hace suponer que esto sucede así, porque ellas son estudiantes universitarias y consideramos que la mujer en este nivel es generalmente menos prejuiciosa porque probablemente proceden de medios menos prejuiciosos, es decir, que les han permitido estudiar y comportarse de una manera diferente a como la cultura mexicana lo hubiera permitido en tiempos pasados; y nos hemos preguntado, si a nivel no universitario cambiará el índice de prejuiciosos de las mujeres mexicanas.

Entonces, podríamos sugerir un estudio que investigara si el nivel de prejuicio cambia de nivel universitario (en general) a nivel no universitario, en la mujer mexicana, lo cual sería un índice de emancipación con respecto de su propia ideología hacia su cultura.

Como ha quedado establecido anteriormente, este estudio es una pequeña introducción en el campo de las relaciones interpersonales, se

nos han escapado muchas variables, por lo cual no podemos hacer generalización alguna, pero nuestro deseo es abrir una puerta a los compañeros que como nosotros se inician en la realización de investigaciones y experimentos para contribuir al engrandecimiento de esta ciencia, la Psicología Social.



## capítulo IV.

### CONCLUSIONES

A través del estudio que hemos presentado y explicado en los capítulos anteriores, hemos obtenido las siguientes conclusiones, que apoyan nuestra hipótesis:

- 1.- Se encontró una relación de las actitudes prejuiciosas en general, de las parejas de novios estudiadas. (Calificaciones totales de la Escala).

Sugiriendo un estudio que investigara si tal semejanza de sus actitudes (prejuiciosas) se dió antes de la Interacción o después de ella, en otras palabras si por existir la similitud se da la relación o si por la relación se da la similitud.

- 2.- No se encontró relación alguna entre las actitudes prejuiciosas en general, de las parejas formadas al azar.

- 3.- Se encontró una relación de las actitudes respecto a los aspectos de Superstición y Estereotipia, Complejo de Poder, Sumisión Autoritaria y Proyección, en las parejas de novios propiamente dichos.

- 4.- Se encontró también, en las parejas de novios, una relación de las actitudes de adhesión a los valores convencionales, solo que con un margen de error mayor que el de las anteriores, es decir de 5%.

- 5.- No se encontró relación alguna de las actitudes en las áreas que estudian la Agresión Autoritaria, Destructividad y Cinismo, Oposición a la Introspección y Sexualidad, en el grupo de novios naturales.

6.- En ocho aspectos de los estudiados por la Escala F, no se encontró ninguna relación de las actitudes hacia estos aspectos, en las parejas formadas al azar.

7.- Hubo una correlación significativamente negativa, en el área de -- Proyección, en el grupo apareado al azar, lo cual indica que cuando uno de ellos presentó cierta actitud a proyectar sus impulsos e misionales, el otro también la presentó, solo que en sentido inverso.

En este aspecto, queremos sugerir un estudio, que se avoque más e pecíficamente al estudio de la proyección, tanto en sujetos que tienen alguna interacción entre sí, como en aquellos que no la tienen, investigando si la diferencia de sexos hace que se presenten actitudes inversas, en personas que no sostienen una relación social entre sí y en personas que sí sostengan una interacción cambia esta relación inversa por su propia relación.

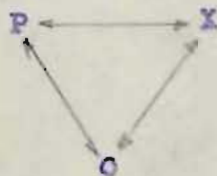
8.- No se encontró una diferencia significativa entre las calificaciones medias, de los hombres y de las mujeres que formaron las parejas de novios. Pero aún así sugerimos una investigación sobre las actitudes prejuiciosas de la estudiante universitaria, comparando con mujeres de nivel no universitario, así como de niveles diferentes de escolaridad y socio-económicos. Que serviría para conocer el índice de emancipación de la mujer estudiante, hacia los prejuicios formados por la cultura.



## capítulo V

### SUMARIO

En este estudio nos propusimos tratar de comprobar la Teoría del Balance de Heider, que propone que en una situación donde se encuentren dos personas que tengan la misma opinión frente a un objeto, tenderán a atraerse, a simpatizarse; a tener un acuerdo en opinión, e esto enfocado en relación a las actitudes prejuiciosas de las parejas de novios, para lo cual utilizamos el esquema de Heider de la siguiente manera:



En donde: P = novio

X = Novia

O = actitudes prejuiciosas.

Para tal efecto tomamos una muestra de 30 parejas de novios, que fueron utilizados en dos situaciones diferentes: una como novios propiamente dichos y la segunda, formando parejas formadas totalmente al azar; y a quienes se les aplicó la Escala F, de Adorno y colaboradores, para medir la relación de sus actitudes prejuiciosas.

Encontramos que en las parejas de novios naturales existe una relación de sus actitudes prejuiciosas en general, no encontrándose dicha relación entre los participantes de las parejas formadas al azar; sugiriendo a este respecto que no solamente serán similares en relación a sus actitudes prejuiciosas, sino que también lo serán en sus actitudes en general, así como en la percepción de sí mismos y la percepción que tienen otras personas de ellos, etc, lo cual podría ser un interesante trabajo para realizarse en el futuro.



Con respecto a las áreas que estudia la Escala, se obtuvieron correlaciones significativas, en las áreas de Superstición y Estereotipia, Complejo de Poder, Sumisión Autoritaria y Proyección. El área de Convencionalismo obtuvo una correlación significativa al .05, menor -- que las anteriores que lo fueron al .01, en las parejas de novios naturalmente formadas.

No hubo correlaciones significativas, entre las parejas de novios en las áreas: Agresión Autoritaria, Destructividad y Cinismo, Oposición a la Introspección y Sexualidad, por lo que decimos que en estas áreas las actitudes de los participantes en la relación de noviazgo son independientes el uno del otro.

Para las parejas formadas al azar, no hubo ninguna correlación significativamente positiva, en 5 áreas de la Escala F, y solo se presentó una correlación significativamente negativa en el área de Proyección, cosa que fué sorprendente para nosotros y que no sabemos como interpretar, tomandi por esto cierta reserva en la aceptación de nuestra hipótesis.

Planteamos en relación a esto un estudio que se dedicara específicamente a investigar la Proyección, en sujetos de diferentes sexos, que se sostengan una relación social y en sujetos donde si se presente algún tipo de interacción, para observar si este resultado se obtiene también o no, pensamos que esta diferencia podría ser debida a que personas de sexo opuesto que no se conocen tuvieran actitudes inversas en esta área y las personas que tienen una Interacción, tendieran a compar sus actitudes por su propia relación social.

Hicimos una Prueba T, a las calificaciones obtenidas por los hombres y las mujeres, que formaban las parejas de novios, por presentar-



se calificaciones menores en las mujeres y mayores en los hombres, los resultados arrojados por tal Prueba no fueron significativos, por lo que no podemos hablar de significancia en la diferencia de los puntajes de ellos.

Però queremos notar, que las mujeres manifestaron tener un bajo puntaje respecto a sus actitudes prejuiciosas, lo que nos hace suponer que siendo estudiantes universitarias provienen de medios poco prejuiciosos que les han permitido llegar a esos niveles de estudio y que nos hacen suponer también la emancipación y liberalidad de ellas respecto a su cultura, proponiéndose así un último trabajo, que investigara estos aspectos, en la estudiante universitaria, con respecto a la no-universitaria y también en los factores de escolaridad y nivel socio-económico.

Quedando asentado que con este estudio no se puede hacer generalización alguna, presentando solo un carácter de tipo exploratorio.

## BIBLIOGRAFIA.

- 1.- Abelson, R.P. y Rosenberg, M.J. "Symbolic psychology: A model of attitudinal cognition". Behavioral Science, 1958, 3, 1-13.
- 2.- Adorno, T.W., Frenkel-Brunswick, Elee; Levinson, D.J., & Sanford, R. N.; "The Authoritarian Personality". New York: Harper, 1950.
- 3.- Allport, Gordon W. "La Naturaleza del Prejuicio".
- 4.- Asch, Solomon, "Psicología Social".
- 5.- Back, K. "The exertion of influence through social communication" J. Abnorm. soc. psychol. 1951, 46, 9-23.
- 6.- Baumgarten, Francisca. "Angustia Vital y prejuicios" (Estudio de las relaciones humanas aberrantes). Ed. Morata. Colección: Agata. Madrid, 1961. Versión española del Dr. Agustín Serrate.
- 7.- Brown, Roger, "Social Psychology". New York. The Free Press- London Collier-MacMillan Limited. 1967.
- 8.- Cartwright, D. & Harary, F. "Structural Balance: A generalization of Heider's Theory". Psychol. Rev. 1956, 63, 277-293.
- 9.- Curtis, Jack E. "Psicología Social" Trad. del inglés: Dr. Juan Mazaana R. y Dr. José Toro T. Ed. Grijalbo. 1962.
- 10.- Festinger, L.; Schachter, S. & Back, K. "Social Pressures in informal groups: A study of human factors in housing" New York: Harper: 1950.
- 11.- Germani, Gino. "Estudios sobre Sociología y Psicología Social". /- Bib. de Psicología Social y Sociología. Ed. PAIDOS. Buenos Aires, 1966, Cap. III.
- 12.- Heider, F. "The Psychology of Interpersonal relations" New York: Wiley, 1958.
- 13.- Hernández Hernández, Rosalba. "Manifestaciones de interés del líder en dos situaciones creadas experimentalmente, cooperación y competencia". Tesis Profesional, México, D.F. 1959.
- 14.- Hilgard, E. "Introduction to Psychology".



- 15.- Hilgard, Ernest. "Theories of Learning" ed. rev. New York Appleton Century-Crofts, Inc. 1956.
- 16.- Hocans, J.C. "El grupo Humano" Trad. Miray Kelly de F. Edit. EUDENSA. 1963.
- 17.- Jahoda, Marie & Warren, Neil. "Actitudes".
  - a) Newcomb, T.M. "Los componentes esenciales del concepto de actitud"
  - b) Asch, S.E. "Las actitudes como estructuras cognitivas"
  - c) Sejoan, R.B. "Balance, Congruity and Dissonance". Reprinted from R.B. Sejoan "Public Opinion". Quarterly, Princeton, U.S.A., 1950. Vol. 24, 2, pp. 280-96.
  - d) Kelman, H.C. "Three Processes of social Influence"
- 18.- Jehannet. "El individuo y el grupo". Trad. Milla L. edit. Siglo veintiuno, 1961.
- 19.- Jones, Edward E., Gerard, Harold. E. "Foundations of Social Psychology". John Wiley & Sons, INC. New York, London. 1969.
- 20.- Kelley, H.H. & Thibaut, J.E. "Experimental studies of group problem solving and process". In G. Lindzey (ed), Handbook of Social Psychology. Vol. II, Cambridge: Addison-Wesley, 1954.
- 21.- Lambert, William W. & Lambert E. "Psicología social". Trad. César Silva, Jorge. UTEHA? México, 1a. ed. en español. 1964. pp. 218.
- 22.- Lindzey, Gardner. "Handbook of Social Psychology" Cap. 23. pag. 723.
- 23.- Newcomb, T.M. "an approach to the study of communicative acts". - Psychol. Rev, 1953, 60, 393-404.
- 24.- Newcomb, T; Maccoby, N.E.; y Hartley, E.L. "Readings in Social Psychology". 3a. ed. New York, Henry Holt and Co. Inc. 1958.
- 25.- Mowrer, O.S. "Learning Theory and Personality Dynamics" New York. The Ronald Press Co. 1950.
- 26.- Esdoak, Roguel. "Consideraciones generales acerca del prejuicio". Tesis Profesional. México, Facultad de Filosofía y Letras. 1956.
- 27.- Schachter, S. "Deviation, rejection and communication" J. Abnorm. soc. psychol, 1951, 46, 190-207.
- 28.- Sprott, W.J.H. "Grupos Humanos" Biblioteca del hombre contemporáneo, 1964, Ed. PAIDOS.

- 29.- Thibaut, J.W. y Riecken, HW. "Some determinants and consequences of the perception of social causality". J. Pers., 24, 113-133. 1955.
- 30.- Young, Kimball, & Mack, Raymond W. "Sociología y Vida Social" Trad. 3a. ed. por Andrés N. Mateo. Ed. NTHSA. Méx. 1967.
- 31.- Young, Robert K., & Veldman, Donald J. "Introducción a la estadística aplicada a las ciencias de la conducta" Trad. Graciela H. de Arismendi. Rev. Tec. Gustavo Fernández. Ed. Trillas. 1968.

