

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE PSICOLOGIA

" APROXIMACION A LA FORMALIZACION DE LA TEORIA DEL
INTERCAMBIO SOCIAL "

(SISTEMATIZACION Y FORMALIZACION A NIVEL VERBAL)

T E S I S

que presenta para obtener su grado de

LICENCIADO EN PSICOLOGIA

Raquel Stolarski Rosenthal

- 1974 -



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 Charlie

A Moisés

Al Dr. Héctor Manuel Cappello,
asesor de esta tesis, expreso aquí
mi agradecimiento por su ayuda.

RECONOCIMIENTOS

Quiero agradecer a mis compañeros del curso "Métodos y Técnicas de Investigación Social Avanzada I" y al Dr. Héctor Manuel Cappello, quien lo dirigió tan acertadamente, por todas las discusiones y comentarios que, a través del seminario contribuyeron, en forma muy significativa, a estimular la concepción y desarrollo de esta tesis.

Asimismo, quiero dar las gracias al Dr. Eduardo Cesarman y a las psicólogas Sofía Liberman, Lucy Reidl, Gloria Chelminsky, Aída María --- Rodríguez y Ximena Avellaneda, por sus críticas y correcciones al manuscrito. A la Srta. Patricia Trujillo Pascacio, manifiesto mi reconocimiento por su dedicación y excelente trabajo mecanográfico, el cual realizó tan amablemente.

A la Dra. Rosa Luz Alegría, Coordinadora del C.E.M.P.A.E., debo agradecer el que me haya brindado todo género de facilidades para combinar mis investigaciones personales, con los trabajos que hube de realizar en el Centro a su cargo.

En forma muy especial, expreso mi gratitud a Moisés Kolteniuk, mi esposo, por haber discutido tan acaloradamente la redacción del texto y por conservar la paciencia en casi todo momento.

Finalmente, a mis padres, hermanos, suegros y amigos, doy las gracias.

"Speech is the best show man
has ever put on earth."

Benjamin Lee Whorf

" Las teorías pueden construirse,
remodelarse, reconstruirse ló-
gicamente, aplicarse, destruirse
y olvidarse... "

Mario Bunge

INDICE

	Página
Introducción	3
I. Estado Actual de la Psicología Social con Respecto a la Teoría	9
II. Marco de Referencia:	
a) Definiciones Básicas de los Elementos Esenciales de la Teoría	23
b) La Ciencia	29
c) La Explicación Científica	32
d) Teoría y Construcción de Teorías	34
e) Formas Generales para la Construcción de Teorías	47
f) Criterios Empleados para la Evaluación de Teorías	52
III. Tipología de la Interacción: El Modelo de Contingencia de Jones y Gerard	62
IV. Teoría del Intercambio Social de Thibaut y Kelley:	
a) Presentación General	68
b) Sistematización	87
c) Formalización	112

		Página
V.	Teoría del Intercambio Social de Homans:	
a)	Presentación General	115
b)	Sistematización	124
c)	Formalización	146
VI.	Evaluación de las Teorías del Intercambio Social:	
a)	Orígenes Comunes	161
b)	Método Empleado	164
c)	Criterio de Explicación	166
d)	Crítica General a la Teoría del Intercambio Social de Thibaut y Kelley	169
e)	Crítica General a la Teoría del Intercambio Social de Homans	175
f)	Confrontación de las Teorías del Intercambio Social con los Criterios de Evaluación Establecidos	180
g)	Aplicaciones	191
h)	Comentarios respecto al Desarrollo Futuro de las Teorías del Intercambio Social	195
VII.	Apéndice A: Inventario de Hallazgos	203
VIII.	Bibliografía	233

INTRODUCCION

La proliferación de teorías en la psicología social durante las últimas décadas ha sido notable. Sin embargo, éstas, al igual que las teorías propuestas por las demás ciencias sociales, presentan en la actualidad una desesperada situación en la que abundan la desorganización, ambigüedad y confusión. Algunas intentan cubrir aspectos circunscritos de la conducta, mientras que otras buscan abarcar una míriada de conceptos. Pero debido a la falta de una fundamentación teórica apropiada para el establecimiento de un cuerpo de conocimiento estructurado y coherente, nos encontramos aún lejos de poder explicar en forma completa y válida el comportamiento social humano.

El estado actual de la psicología social bien puede considerarse como preparadigmático.*/ Consecuentemente, cada autor siguiendo sus propias inclinaciones, se avoca al estudio de los más diversos aspectos, sin que haya continuidad o liga entre éstos. Como resultado, contamos con un enorme cúmulo de investigación en su mayoría desligado, que no permite unir las partes en un todo estructurado.

*/ Esto implica que aún no existe un marco de referencia común, con el que todos los estudiosos estén de acuerdo para basar la interpretación y desarrollo de sus investigaciones.

La meta de la ciencia es la de alcanzar teorías generales que puedan explicar un conjunto cuantioso de fenómenos interrelacionados. Sin embargo, debido al "caos familiar" (1) de las ciencias sociales, este es un objetivo que debe contemplarse a largo plazo. Mientras tanto, la tarea de los científicos debería incluir la consolidación de cada una de las pequeñas y arduas etapas de desarrollo.

Considero que es el momento adecuado para que los teóricos, además de ir avanzando en la comprobación empírica de sus teorías, revisen el trabajo hecho hasta ahora. A través de esta revisión podrán definirse con exactitud los conceptos de tal modo que exista homogeneidad y puedan identificarse más acertadamente las variables y sus relaciones. El resultado sería un cuerpo de conocimiento, que si bien limitado, tendría la enorme ventaja de ser sistemático y de estarse afinando continuamente. Sería posible aislar las condiciones específicas en que aparecen los fenómenos y así, depurar las interrelaciones establecidas, de tal modo que se derivasen los teoremas esenciales para la comprobación empírica y éstos a su vez quedarían integrados en la teoría.

Posteriormente, ya en una etapa superior, podrá iniciarse con éxito la formalización en lenguaje lógico y consecuentemente, traducirse en términos matemáticos para poder alcanzar un verdadero nivel de abstracción y generalización. Sin embargo, aún nos resta mucho por recorrer para siquiera iniciarnos en esta etapa. Pero esto no debe ser motivo de desaliento, sino por el contrario, un estímulo para acelerar el desarrollo sistemático

de las ciencias sociales.

La situación esbozada en los párrafos anteriores ha sido motivo de una gran inquietud por mi parte. Seleccione el tema de esta tesis movida por la necesidad de encontrar una aproximación cuyo fundamento fuese el de introducir de alguna manera, cierto orden dentro de la psicología social. Las teorías del Intercambio Social resultaron poseer este atractivo, ya que además de ser de suma importancia, ofrecen la posibilidad de sistematización y formalización.

Debido a que la meta de esta tesis consiste en la presentación de un intento de formalización de las Teorías del Intercambio Social, el plan a desarrollar se presentará de lo menos a lo más estructurado, para finalmente, evaluar el trabajo realizado.

El primer capítulo es un resumen del estado actual de las teorías de la psiciología social con respecto a la estructura de la teoría. En éste, se hace un análisis de las causas que contribuyen a retrasar y obstaculizar el desarrollo de la psicología social como ciencia.

El segundo capítulo está destinado a la formulación del marco de referencia en que serán ubicadas las Teorías del Intercambio Social. Puesto que el tema principal de esta tesis es el estudio de la forma de presentación de los contenidos teóricos, queda más allá de sus objetivos esenciales, el profundizar en los diversos aspectos de la construcción de teorías. La exposición queda encaminada al establecimiento de los criterios fundamentales

para poder evaluar posteriormente las teorías.

El tercer capítulo, sirve de entrada y antecedente a las Teorías del Intercambio Social. En éste, presentaré el Modelo de Contingencia elaborado por Jones y Gerard, para el análisis de las conversaciones entre dos personas, junto con las implicaciones de éste en relación con el tema del trabajo presente.

El cuarto y quinto capítulos incluyen la presentación general, sistematización y formalización de las Teorías del Intercambio Social de John W. Thibaut y Harold H. Kelley, al igual que la de George C. Homans. La formalización que pretendo realizar es poco ambiciosa en el sentido de que permanece a nivel verbal, pero de alcanzar su objetivo, redundaría en la clasificación, descripción y explicación de los conceptos, lo mismo que de las relaciones establecidas entre éstos. La metodología a seguir consiste en que, después de la presentación convencional de las teorías, se procederá a definir los conceptos centrales para poder relacionarlos y formular los axiomas, postulados básicos, proposiciones descriptivas, teoremas y corolarios que van a constituir el cuerpo jerárquico y ordenado de las teorías. A través de este proceso, se tratará de integrar los diversos procesos conductuales que los autores introducen en forma interrelacionada en sus respectivas teorías. Finalmente, expondré un modelo que pudiese constituir una de las alternativas de formalización teórica, a nivel verbal, de un sistema lógico deductivo cerrado, en el cual las relaciones fundamentales pudiesen quedar establecidas.

El capítulo sexto, intitulado Evaluación de las Teorías del Intercambio Social está constituido por una serie de incisos que incluyen los aspectos similares de ambas teorías, una crítica general a cada una de éstas y su evaluación frente a los criterios establecidos en el segundo capítulo. Para finalizar, se incluyen comentarios respecto a las aplicaciones prácticas y desarrollo futuro de las dos teorías, indicando la posibilidad de fusión de éstas.

El apéndice final, cuyo contenido es un inventario de los hallazgos experimentales relevantes, constituye el sustrato empírico en que se fundamentan las Teorías del Intercambio Social. Los trabajos mencionados constituyen una muestra de la cuantiosa investigación realizada en algo más que tres décadas de estudio y permiten apreciar los distintos niveles y gran variedad de condiciones en las que han sido probadas las hipótesis derivadas de estas teorías. Como consecuencia, es válido afirmar con seguridad, que las generalizaciones, tanto descriptivas como teóricas, propuestas por los autores, poseen un grado de confiabilidad considerablemente elevado.

- REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

1. Homans, George, C.- Social Behavior: Its Elementary Forms,

Pág. 1 .

ESTADO DE LA PSICOLOGIA SOCIAL CON RESPECTO A LA TEORIA

La psicología social, al igual que las demás ciencias, busca la comprensión de los fenómenos que estudia. Tal entendimiento permite predecir y controlar los eventos, en función del grado de conocimiento y poder que se tenga sobre las variables relevantes.

Para comprender la conducta social, la psicología social emplea de manera conjunta experiencia y teoría. La experiencia aporta los datos crudos que fundamentan la comprensión; mientras que la teoría organiza a la experiencia de tal modo que sean conocidas sus implicaciones en la conducta social. La función de la teoría consiste en organizar e interrelacionar los datos a fin de ser unificados e interpretados.

De manera general, el campo de la psicología social está constituido por el "estudio de las relaciones, reales, imaginarias o anticipadas de una persona con otra, dentro de un contexto social y la medida en que éstas afectan a los individuos comprometidos". (1) Se estudian los efectos de las conductas cuyas determinantes se desea comprender, los procesos intermedios que las vinculan, los efectos de las actividades de una persona en sus relaciones con otros, las consecuencias de las interacciones competitivas o de cooperación y otros tipos de relación.

Atendiendo a las diversas orientaciones empíricas, la psicología social contemporánea puede definirse en tres niveles distintos y progresivos de análisis

sis. Desde el punto de vista histórico, el enfoque esencial del campo implica la comprensión de las formas en que el individuo es influido por otras personas de su ambiente y en particular, cómo es afectado por las actitudes, creencias, motivos y conductas de éstos. Este énfasis histórico derivó primordialmente de la influencia ejercida por la psicología general sobre la psicología social. En la primera de éstas, la mayoría de las conceptualizaciones obedecen al paradigma tradicional de estímulo-respuesta, lo que implica que las variaciones en la conducta se evalúan en función de las variaciones en los estímulos percibidos por el organismo. En la psicología social del individuo, dichos estímulos están dados por la conducta o productos conductuales de otros organismos.

El segundo nivel teórico de la psicología social contemporánea es de origen más reciente. Su aparición tardía puede atribuirse en parte a que los problemas metodológicos que presenta son intrínsecamente más complejos y difíciles de analizar que los de la orientación anterior. Este enfoque incluye a la interacción social, en particular a la diádica, además de la relacionada con los grupos pequeños. En esencia, se avoca al estudio de patrones simultáneos y secuenciales de interdependencia o reciprocidad conductual que ocurren entre los individuos. La situación de estímulo, para una persona en un momento dado, está constituida en parte por el patrón previo de respuestas del otro (s) y en parte por el conjunto de expectativas internalizadas, que proceden parcialmente de lo que trae consigo a la situación y se complementan con las respuestas resultantes de las modificaciones propias de la interacción. Este proceso abarca a todos los interactuantes.

El tercer nivel recae en la estructura y procesos de grupo. Las raíces históricas correspondientes al área se encuentran más cercanas al marco de la sociología que al de la psicología. Su tema abarca las normas, productos y organización de la interacción social en grupos mayores, tales como corporaciones, sociedades, vecindades, comunidades, etc. Enfatiza la forma en que la organización modela a la interacción, en función tanto de las demandas estructurales, como de las funcionales y no en cuanto a los atributos de la psicología individual. Dentro de este marco de referencia, recientemente se inició la aplicación de la teoría general de sistemas como modelo para la descripción del desarrollo organizacional y también en el estudio del funcionamiento de los seres vivos, abarcando desde organismos unicelulares, hasta sociedades tecnológicas complejas. Dicha aplicación se hace patente en la psicología social de la organización a través de la formulación teórica avanzada por Katz y Kahn (2) cuyo énfasis se ubica en la centralidad de los actores humanos dentro del contexto de la organización.

En su relación con las ciencias conductuales, la psicología social está vinculada estrechamente con la antropología y la sociología. La antropología se ocupa del análisis de culturas complejas, al igual que de las interrelaciones entre éstas. Es indudable que las influencias culturales juegan un papel determinante en la conducta social individual y por lo tanto, el psicólogo social al explicar, deberá tener muy en cuenta tales factores. La sociología es el estudio sistemático del desarrollo, estructura y función de los grupos humanos concebidos como patrones organizados de conducta colecti

va. Puesto que el hombre, a través de toda su vida, es miembro de los grupos más diversos, estos hallazgos poseen un valor muy significativo para el psicólogo que intenta comprender la conducta social.

La antropología, sociología y psicología social, representan distintos niveles de análisis en el estudio del hombre social. El tópico de la antropología es la cultura completa; la sociología, trata con colectividades menores dentro de la cultura y la psicología social se ocupa de la conducta del individuo en respuesta a las influencias sociales. La diferencia entre estas ramas de las ciencias sociales, se encuentra no sólo en la unidad de análisis que cada una emplea, sino que también en su método particular de estudio. La antropología y la sociología usan esencialmente el análisis descriptivo, haciendo un esfuerzo mínimo por generalizar. La psicología social, se fundamenta en las investigaciones experimentales, con el propósito de formular leyes generales que puedan ser interpretadas en la teoría social.

Las teorías en psicología social no son tales en el sentido estricto. Representan más bien orientaciones generales hacia los fenómenos de la rama. No existe una teoría general de la conducta social que haya a la fecha, constituido un conjunto ordenado y extenso de estudios empíricos. Se sugieren tipos de variables a considerar, pero éstos no forman sistemas deductivos de los cuales puedan derivarse hipótesis claras y verificables. No tenemos siquiera un modelo teórico que pueda iniciar el proceso reiterativo de la ciencia. El campo está constituido por una colección holgadamente unida

de subáreas. La definición de la psicología social como el estudio científico del hombre o de la conducta individual en función de los estímulos sociales, es a lo más, un común denominador que describe de manera amplia el tema general de todas las subáreas del campo. Aún es prematuro esperar que un sólo sistema o teoría pueda explicar todas las conductas socialmente determinadas del hombre o de los animales. Es característico que una ciencia desarrolle, en sus etapas tempranas, teorías ambiciosamente inclusivas y vagas.

No existe ciencia propiamente dicha, a menos que el método científico se utilice para alcanzar el objetivo de la ciencia, que es el de construir imágenes teóricas de la realidad, paralelamente a una red estrecha de leyes. La investigación científica es la búsqueda de estructuras. Cuando las técnicas científicas se aplican a la consecución de datos sin hallar estructuras generales, como en el caso presente de la psicología social, se constituye una ciencia embrionaria o protociencia.

Las teorías contemporáneas en psicología social tienden a ubicarse entre las proposiciones teóricas comprensivas y matemáticamente rigurosas y las proposiciones de relación de tipo pragmático y empírico, frecuentemente desconectadas. Las teorías empleadas en la actualidad para dirigir la investigación empírica, se aproximan a lo que Merton denomina teorías de rango medio, y define como: "teorías que se localizan entre las hipótesis menores, que surgen en abundancia a través de la investigación rutinaria y los esfuerzos sistemáticos multi-inclusivos para desarrollar una teoría -

unificada que explique las uniformidades observadas en la conducta social".

(3) Estas se caracterizan por un conjunto de proposiciones relacionadas holgadamente y un conjunto limitado de hipótesis más o menos rigurosamente derivadas de un grupo de proposiciones. Las teorías de rango medio han cumplido con la función de organizar los hallazgos previos del campo y como instrumento heurístico para dirigir la experimentación futura. Las teorías de rango medio se ocupan de aspectos delimitados de fenómenos sociales. No se derivan de una teoría que incluye todos los sistemas sociales, aunque si éste se desarrollase, pudiesen ser consistentes con él. Cada teoría es más que una mera generalización empírica, ya que comprende un conjunto de suposiciones en base a las que se han derivado tales generalizaciones empíricas.

De acuerdo con Merton, las teorías de rango medio permiten al científico social ir consolidando gradualmente sus teorías, a fin de constituir casos especiales de formulaciones más generales.

Sin embargo, las teorías de rango medio son más bien informales en su estructura lógica interna y generalmente abarcan un campo más o menos limitado de la conducta social.

Tal y como ocurre en todas las ciencias sociales, la psicología social se ha unido a la tendencia reciente de introducir modelos matemáticos formales en su campo de estudio. Sin embargo, los modelos formales actuales están restringidos únicamente a aspectos particulares de la conducta social, tales como la teoría de juegos y la de la comunicación, las cuales han tenido

un éxito muy limitado en su validación ante las observaciones del mundo real. Pero, puede anticiparse con certeza, que la teoría continuará su camino hacia la formalización a través de los avances en el área de las matemáticas relacionadas con la dinámica de la interacción y la conducta social. El desarrollo de las mediciones sofisticadas y las técnicas computacionales contribuyen de manera directa para acelerar este proceso.

El problema de las ciencias sociales no radica en hacer descubrimientos sino en cómo organizarlos teóricamente, demostrando que aparecen bajo una variedad de condiciones dadas y parten de un número reducido de principios generales. Esto, en término de Khun (4) corresponde a la etapa preparadigmática en que se encuentran las disciplinas sociales.

Cuando la actividad de los científicos de las diversas disciplinas científicas se lleva a cabo dentro del marco de una vasta orientación intelectual, que señala los tipos de entidades que pueblan al respectivo universo y la manera en que tales entidades se comportan, se está efectuando lo que se denomina ciencia normal y que implica la existencia necesaria y explícita de un paradigma, compartido por todos los científicos del campo.

La recepción del primer paradigma significa que una disciplina pasa de una etapa de desarrollo a otra. El paradigma implica que los problemas fundamentales de la ciencia en cuestión, han sido resueltos. De esta forma, el investigador no se ve obligado a reconstruir toda la disciplina desde sus fundamentos, debido a que hay demasiado poco en ella que pueda darse por sentado. El paradigma adopta un carácter dogmático y no se cuestiona.

Los estudiosos se dedican a extenderlo y explotarlo. Procuran hacerlo más preciso en aquellas áreas en que la formulación inicial ha sido vaga. Lo aplican a sectores de la realidad respecto a los que se supone también tienen validez, pero que aún no han sido confirmados por los hechos. Además, estimula la construcción de nuevos instrumentos para su realización.

El compromiso con un paradigma permite el crecimiento acumulativo, rápido y constante de la ciencia. Insta una situación en la que el investigador puede concentrarse en el estudio de fenómenos seleccionados y proseguir sistemáticamente sus investigaciones, sin ocuparse del resto, que da por sentado en virtud del paradigma. Esto permite alcanzar un nivel de detalle muy elevado. Cuando el compromiso con el paradigma es débil, el desacuerdo entre la predicción y el resultado redundará en el abandono de éste, volviéndose nuevamente a una etapa preparadigmática.

El compromiso total que hace predecir con certidumbre lo que ocurrirá en un área aún no investigada, hace también descubrir en un hecho imprevisto, la inadecuación del paradigma a la realidad. Si los resultados imprevistos se acumulan, se abre una revolución en el paradigma. La discusión sobre los fundamentos mismos de la disciplina, excluidos durante todo el tiempo de vigencia del paradigma, reaparece, pero sólo hasta que un nuevo paradigma entra en vigor. La pauta de desarrollo de una disciplina científica madura es de paradigma en paradigma. Cada nuevo paradigma establece la tarea de reinterpretar bajo su luz los conocimientos acumulados en las etapas anteriores.

El estado de la psicología social en la actualidad es aún preparadigmático. No existe un compromiso unánime por parte de los psicólogos sociales, con respecto a alguno de los paradigmas que hasta la fecha se han postulado. - Esto significa que aún no somos capaces de iniciar una ciencia normal y consecuentemente, tampoco una revolución científica.

De entre los paradigmas que en el presente se manejan, cabe mencionar - los empleados por Zajonc (5) y apoyados por McClintock (6). Para estos autores, el estudio de la conducta social individual queda enmarcado dentro de los paradigmas: Estímulo - Respuesta (E-R) y Estímulo - Organismo - Respuesta (E-O-R). El paradigma E-R se complica notablemente cuando se extiende para incluir las relaciones de los individuos y sus conductas en las situaciones de intercambio social, cuando ambas personas aportan re-compensas y castigos mutuos.

Los paradigmas resultantes, no definen única y exclusivamente a la interacción social. Además, para evitar la complejidad, Zajonc limita el análi-sis de la interdependencia conductual, al caso de sólo dos individuos.

En el análisis de la interacción, al igual que en el individual, se enfoca específicamente a tres campos de la psicología general, a decir, los de motivación, percepción y aprendizaje. Señala el autor que el intercambio so-cial incluye estos tres procesos, cuya cantidad varía de una situación a otra y no necesariamente aparecen por separado. Asimismo, considera que - puede haber otros tipos de interacción social. La figura que a continuación aparece, representa al paradigma empleado en términos de motivación. -

Esta misma forma es usada con los dos términos restantes, los cuales sustituyen al presente en sus expresiones correspondientes.

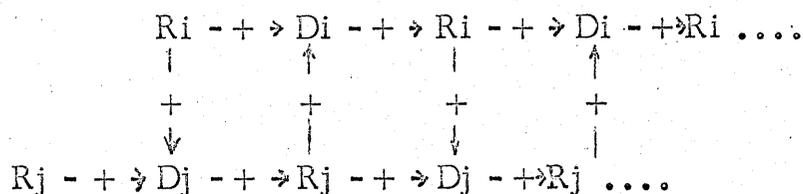


Figura Núm. 1 Paradigma de la interacción social desde el punto de vista motivacional.

R_i = respuesta motivacional de un individuo.

R_j = respuesta del otro individuo.

D_i, D_j = estado motivacional modificado por la respuesta del otro.

Las flechas señalan las influencias, causas u ocasiones de ocurrencia de un evento. El signo positivo denota que se promueve, alienta, etc., alguna acción; mientras que el negativo significa que se obstaculizan inhibe, previene, etc., la emisión de ésta. En este paradigma, los estados motivacionales de dos individuos varían a través del tiempo, en función de sus respuestas mutuas. La importancia del paradigma radica en su valor heurístico y en su capacidad para tratar de explicar los diversos procesos resultantes de la interacción, como serían: conflicto, competencia, comunicación y cooperación y sólo vale agregar que su utilización y generalidad se ven seriamente restringidas. Esto, obviamente, impide que sean aceptados como genuinos paradigmas, pero no por ello pierden su valor, ya que constituyen un intento y una búsqueda, que si bien no ha producido el para-

digma esperado, contribuye en avanzar el proceso de la consolidación de éste.

Otra orientación relacionada con el tema de un paradigma para las ciencias sociales, es la propuesta por Homans, autor de una de las teorías objeto de esta tesis. Se le ha acusado de reduccionista psicológico, pero esto no resta validez o interés al enfoque que sostiene. El autor se inicia afirmando que: "las ciencias sociales incluyen a la psicología, antropología, sociología, economía, ciencias políticas, historia y probablemente también a la lingüística. Estas, son de hecho una sola ciencia. Comparten el mismo tema: la conducta del hombre y emplean, sin admitirlo siempre, el mismo cuerpo de principios explicativos generales. Esto es tan obvio que no ha podido abandonar el terreno de la controversia". (7)

Las proposiciones empleadas por Homans como paradigma de las ciencias sociales proceden del campo de la psicología conductual. Estas se refieren específicamente a la conducta voluntaria e incluyen aspectos tales como, el efecto que la percepción de la situación tiene sobre la actividad de la persona, el valor que se otorga a la recompensa, el estado de saciedad o privación del individuo y las conductas emotivas. Asimismo, agrega a su explicación el modelo de la selección racional para enfatizar la proposición con respecto al valor. El autor sostiene su punto de vista en base a la elevada generalidad y amplio poder explicativo que atribuye a la psicología conductual.

Homans señala que si se reconocen estas proposiciones, es posible con -
siderar un tipo de unidad dentro de las ciencias sociales. La dificultad en -
su explicación radica en la naturaleza de las proposiciones generales. Es
to se debe a que por ser referentes de la conducta individual, hay una falta
de correspondencia con el objetivo de las ciencias sociales, que es el de ex
plicar las características de los agregados sociales. Así, la dificultad se
encuentra en explicar la manera en que las conductas de los individuos crean
características del grupo: El problema central no es el de análisis, sino la
síntesis; tampoco el descubrimiento de los principios fundamentales, ya que
se les conoce; es esencialmente la demostración de cómo los principios ge
nerales, ejemplificados por medio de la conducta de muchos hombres y gru
pos, se combina a través del tiempo, para generar, mantener y eventual -
mente cambiar los fenómenos sociales.

Para finalizar este capítulo, considero que el siguiente párrafo, copiado de
uno de los trabajos de George Homans, explica y justifica en cierta medida
el estado de desorganización actual de las ciencias sociales. " ... Las -
ciencias sociales han alcanzado menor éxito que las ciencias físicas. Más
aún, algunas ciencias sociales son menos exitosas que otras. No considero
que los estudiosos avocados a estos campos menos exitosos, posean una in
teligencia menos que los que se ocupan de las ciencias físicas. Nunca he -
creído, aunque sea una creencia común, que la razón de que estos campos
hayan alcanzado un éxito inferior sea la de que son más jóvenes y por tanto,
no han tenido el tiempo necesario para demostrar lo que pueden hacer. La
sociología no es tan joven como se dice, se inicia con Aristóteles, resultan

do ser casi tan vieja como la física y además, en los últimos años ha demostrado su gran energía. No, yo pienso que la razón es de otra índole. Un pensador ocasionalmente profundo, afirma que la ciencia es una creación libre del espíritu humano. Pero ¿qué tan libre y en qué es libre? Hay por ahí algo de carácter intratable, llámese mundo, llámese naturaleza inescrutable, la que por no ser de una sola pieza o del mismo material, hace más difícil la creación en unos campos que en otros. La dificultad final no radica en la mente, ni en el tema, sino que surge de la relación entre ambos; son los problemas que para restaurar orden dentro de sus distintos tipos de caos, presentan las diversas ciencias a la mente humana". (8)

- REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

1. Allport, Gordon (1954) en Deutsch, M. y Krauss, R.M.- Teorías en Psicología Social, Pág. 14 .
2. Katz, D. Kahn, R.L.- The Social Psychology of Organization, N.Y. John Willie & Sons, 1966, Pág. 33 .
3. Merton, Robert, K.- On Theoretical Sociology, Pág. 39 .
4. Kuhn, Thomas, S.- La Estructura de las Revoluciones Científicas, Pág. 32 .
5. Zajonc, Robert, B.- Social Psychology: An Experimental Approach, Págs. 51 - 53 .
6. Mc.Clintock, Charles, G. (Ed.).- Experimental Social Psychology, Págs. 265 - 266 .
7. Homans, George, C.- The Nature of Social Science, Pág. 3 .
8. Idem.- Págs. 6 - 7 .

MARCO DE REFERENCIA

I. DEFINICIONES BASICAS DE LOS ELEMENTOS ESENCIALES DE LA TEORIA.

El tema de la tesis presente es el de la sistematización y formalización de dos teorías de la psicología social. Antes de abordarlos de lleno, cabe tomar muy en cuenta que el panorama presentado por la literatura científica y filosófica es abundante en cuanto a las definiciones avanzadas para cada uno de los elementos constitutivos de la teoría. Debido a esta multiplicidad, el punto de partida de este análisis, ha de ubicarse en el establecimiento explícito del significado asignado a cada término dentro del contexto en que va a ser empleado. Las definiciones seleccionadas y presentadas en orden alfabético, intentan a través de un enfoque congruente y homogéneo, cubrir los conceptos más importantes mencionados por diversos autores.

1. Axioma

Es una proposición elemental, no demostrable, en la que se postulan relaciones primitivas entre conceptos no definidos. Debe cumplir los requisitos de consistencia, completud e independencia del sistema que constituye. Su función es la de permitir la demostración de otros postulados.

2. Concepto

Símbolo representativo unitario de tipo lógico. Describe, clasifica y explica cosas, eventos y las relaciones entre éstos, de manera clara, sistemática y limitada a un rango definido.

3. Construcción

Inferencia conceptual que parte de una base empírica, para establecer relaciones entre cosas y/o eventos y sus propiedades. Su función es la de analizar, explicar e interpretar conductas. Posee valor heurístico.

4. Corolario

Proposición que se relaciona deductivamente con un postulado y que está sujeta a prueba empírica, en términos de sus implicaciones lógicas.

5. Dato

Resultado que se registra para describir la observación o experimentación.

6. Definición

Proporciona un conjunto preciso de términos sinónimos al definido, de tal modo que puedan ser usados indistintamente.

7. Definición Nominal

Acuerdo con respecto al uso de símbolos verbales para denotar una entidad.

8. Definición Operacional

Concepto sinónimo a las operaciones necesarias para medir y manipular un fenómeno.

9. Definición Real

Afirmación con respecto a las características esenciales o atributos de una entidad.

10. Formalización

La formalización de una teoría consiste en la formulación simbólica (no verbal) explícita y completa de los axiomas de la teoría y en la formulación o mención más plena posible de los supuestos y reglas de ésta. Las últimas se formulan en el metalenguaje de la teoría, el cual no suele ser un lenguaje formalizado. Los objetivos de la formalización son los de aportar y reforzar el orden y claridad, eliminar redundancias, señalar vacíos y mejorar la lógica de la teoría. Asimismo, facilitar la investigación de la teoría misma, mostrando su estructura lógica, sus suposiciones y su contenido fáctico y empírico. Esto redundará en la estimación, crítica y corrección de la teoría.

11. Generalización

Proceso de abstracción que se basa en la continuidad y las leyes de probabilidad, para establecer, describir y explicar los principios fundamentales de las relaciones entre fenómenos, aclarando las condiciones en que ocurren.

12. Generalización Descriptiva

Es la relación entre categorías concretas de conocimiento, que se extiende a la población en que se basa la muestra estudiada.

13. Generalización Teórica

Enuncia, por medio de índices que involucran conceptos mayores, a principios que abarcan una variedad de situaciones.

14. Hecho

Evento empíricamente observable, cuyo significado está en función de la teoría que lo define, predice, clasifica, señala y determina. Su función es la de iniciar, reformar, aclarar, redefinir, rechazar o cambiar el foco de atención de una teoría.

15. Hipótesis

Proposición expresada en forma de conjetura predictiva que establece y/o explica provisionalmente las relaciones funcionales, causales y de ocurrencia entre variables empíricas o teóricas. Esta se confirma o rechaza por medio de la prueba lógica y empírica.

16. Ley

Afirmación abstracta y general, respecto a una relación regular, predecible y confiable entre variables empíricas. Mantiene consistencia entre la observación y los axiomas de la teoría y se restringe a condiciones bien definidas, implicando un principio de causalidad.

17. Ley Causal

Expresa una relación entre dos clases de procesos, tal que la presencia o surgimiento de un acontecimiento en una de las clases produce, de manera necesaria y suficiente, la aparición de un acontecimiento determinado en -

la otra clase, el cual viene a ser efecto del primer acontecimiento.

18. Ley Estadística

Expresa una relación estocástica que determina el comportamiento de una clase de procesos, considerada en conjunto.

19. Ley Funcional

Determina la coexistencia de dos clases de procesos entre los cuales se produce alguna interacción. Expresa cómo ocurren los acontecimientos y en que orden.

20. Modelo

Estructura conceptual, de tipo metodológico, que procede del campo de la naturaleza física o matemática. Se aplica en la psicología, como base de la construcción de teorías y para reproducir fenómenos isofórmicos, en forma simplificada, de tal modo que se deduzca y describa la manera en que éstos pueden ocurrir. Posee valor heurístico, mas no explicativo.

21. Orientación

Enfoque general de análisis e interpretación de la conducta que proporciona un marco dentro del cual se formulan las teorías. Usualmente se le denomina sistema o aproximación.

22. Postulado

Proposición aceptada que establece las relaciones de una variable. A través de la investigación, se prueba indirectamente, por medio de sus impli

caciones o teoremas.

23. Proposición

Afirmación general y explicativa de la relación entre conceptos.

24. Sistematización

Es el proceso mediante el cual, dentro de un contexto y en virtud de las relaciones lógicas que guarda con otros elementos de éste, una proposición fáctica puede adquirir pleno sentido y el apoyo del campo entero cubierto por la teoría.

25. Teorema

Proposición deducida lógicamente de los axiomas, cuya función es la de verificar o rechazar una teoría a través del método inferencial.

26. Teoría

Es una herramienta intelectual de carácter heurístico, constituida por un conjunto de afirmaciones abstractas formales, reglas de manipulación de éstas y definiciones que relacionan los términos abstractos con el mundo empírico. Funciona como guía en la observación, interpretación e inferencia significativa de los datos. Su meta es la de sistematizar, describir y predecir fenómenos funcionalmente interrelacionados, en un sistema deductivo organizado lógicamente y empíricamente.

27. Variable

Factor o condición conceptualizada para el proceso científico, que implica

una clase de objetos, eventos o propiedades que varían cuantitativa o cualitativamente.

II. LA CIENCIA

La ciencia es un método de acercamiento al mundo empírico. Es un modo de análisis que permite al hombre estructurar proposiciones. No intenta persuadir, encontrar la verdad última o convertir. El crecimiento y madurez de una ciencia se evalúan por medio de los hallazgos y teorías que la conforman. Una ciencia se define a través de sus elementos de abstracción, generalidad, evidencia empírica, neutralismo ético y objetividad. La infancia de toda ciencia se caracteriza por su concentración en la búsqueda de variables relevantes, datos singulares, clasificaciones e hipótesis sueltas que establezcan relaciones entre esas variables y expliquen aquellos datos. Mientras la ciencia permanezca en un estadio semi empírico -pre-teórico- sus ideas no pueden controlarse ni enriquecerse.

Desde el punto de vista estático, la ciencia es una actividad que contribuye a sistematizar la información del mundo. La tarea del científico es la de descubrir nuevos hechos y asimilarlos al cuerpo ya existente de datos. Así, la ciencia es una manera de explicar los fenómenos observados, enfatizado el estado presente del conocimiento, a fin de poder agregarle las teorías, hipótesis, leyes y principios, fruto del proceso continuo de la investigación.

El punto de vista dinámico visualiza a la ciencia esencialmente como una actividad de los científicos. Constituye un enfoque heurístico en el que además de descubrir y revelar, se incluye el autodescubrimiento. Su énfasis primordial recae sobre la resolución de problemas, y sólo atribuye valor a los hechos o cuerpos de información como base para el desarrollo futuro de la teoría e investigación.

La función de la ciencia es la de establecer leyes generales que abarquen las conductas de los eventos u objetos empíricos de los que se ocupa. Asimismo, poder ligar el conocimiento de eventos conocidos y hacer predicciones confiables respecto a eventos aún no conocidos. Todas las ciencias, al realizar la empresa colectiva de descubrir y explicar el comportamiento del universo, aplican constantemente la lógica y en cierta medida, no son otra cosa que lógica aplicada. La diferencia entre las ciencias naturales y las sociales, no es cuestión de tipo, sino de grado.

La ciencia busca describir (definición y clasificación de los fenómenos, las relaciones empíricas asociadas a éstos y decir QUE pasa) e interpretar (determinar la naturaleza de las relaciones entre los fenómenos observados -si son causativos, propositivos, estructurales, etc.- y determinar el POR QUE de éstas). Involucra la reducción de la explicación al menor número posible de leyes generales que incluyan a todos los factores específicos descritos. La explicación completa incluye el "que pasa, cómo pasa y por qué pasa". Uno de los problemas de la explicación en las ciencias conductuales es que describen mucho más de lo que explican. "Se ha dicho

que mucha de la teoría de las ciencias conductuales contemporáneas, tiene todas las virtudes de la explicación científica, menos la de explicar." (1) Sus generalizaciones empíricas constituyen un tipo incompleto de explicación descriptiva que necesita ser interpretado.

Lo que hace a una ciencia son sus metas y resultados. Cualquier ciencia, además de buscar la generalización, tiene dos tareas a realizar: el descubrimiento y la explicación. Por la primera se juzga si es que en realidad es una ciencia y por la segunda se evalúa el éxito alcanzado.

La meta básica de la ciencia es la teoría; o sea, la explicación de los fenómenos. Se buscan explicaciones generales que reúnan en forma conjunta a las conductas más diversas. Otras metas de la ciencia son el entendimiento, la predicción, la explicación y el control. Si aceptamos que la teoría es la meta última de la ciencia, entonces, la explicación y el entendimiento pasan a ser submetas de la final, debido a que la teoría incluye en sí misma a dichos aspectos.

Los constantes cambios inducidos en una ciencia por el proceso acumulativo propio de ésta, tienen por resultado el aclarar sus generalizaciones por medio de una mayor especificación de las condiciones bajo las que es válida tal generalización. Esta novedad, a su vez aumenta el poder predictivo de la ciencia y divide su campo en un número siempre creciente de especialidades. Cada una de ellas es más abstracta que la especialidad madre y está más alejada que ésta, del marco de referencia del sentido común.

III. LA EXPLICACION CIENTIFICA

La explicación constituye la meta fundamental de la ciencia. Su función es la de vincular, en forma empíricamente válida y confirmada, las proposiciones de las teorías. Es el proceso de describir, interpretar y clasificar la naturaleza y funcionamiento de fenómenos ya realizados, estableciendo las condiciones y leyes que gobiernan su ocurrencia, al igual que las relaciones entre una o más causas y uno o más efectos.

Los conceptos empíricamente significativos son los elementos irreducibles de la explicación científica; mientras que la definición conceptual y la formulación, son los pasos necesarios para lograrla. La explicación es una especie de sistematización, debido a que transforma al dato aislado o a la generalización suelta, en pieza de un todo conceptual. Para Homans, "explicar es deducir proposiciones empíricas, a partir de las proposiciones generales". (2) El principal motivo de la invención y contrastación de hipótesis, leyes y teorías, es la solución a los problemas del por qué, o sea, la explicación de hechos y de sus esquemas y estructuras. Sin embargo, toda explicación es defectuosa porque se construye en base a teorías imperfectas, con hipótesis simplificadoras y subsidiarias y con la información más o menos inexacta.

La explicación, a través de sus consecuencias está íntimamente ligada a la predicción, que es el proceso de aplicar una explicación determinada, a los acontecimientos que se producirán en el futuro. Es deseable que en la ciencia exista una variedad de niveles de explicación y debe rechazarse el

predominio exclusivo de un nivel particular. La diversidad de los intereses y enfoques no sólo es conveniente, sino que inevitable, en el heterogéneocampo de la psicología, cuya cobertura es al mismo tiempo molar y molecular.

La explicación no necesariamente tiene que ser de tipo causal, ya que puede ser de carácter descriptivo, probabilístico, determinista o funcional. Todas las hipótesis científicas, como intentos de explicación, pueden considerarse descripciones de las relaciones funcionales entre variables a distintos niveles. Pueden establecerse dos tipos de explicaciones científicas, los que en última instancia son complementarios dentro de la investigación conductual:

Explicación Reduccionista

Los fenómenos considerados en este tipo de explicación, se encuentran relacionados con otros que corresponden a niveles jerárquicos más básicos de descripción. Las variables usadas en la explicación proceden de observaciones de un tipo arbitrariamente asignado a otro nivel de descripción.

Explicación Constructiva

Los fenómenos considerados en este tipo de explicación son descritos en términos de construcciones más abstractas o de nivel superior y de hipótesis procedentes del mismo nivel de descripción. Las variables empleadas en la explicación corresponden al mismo nivel descriptivo.

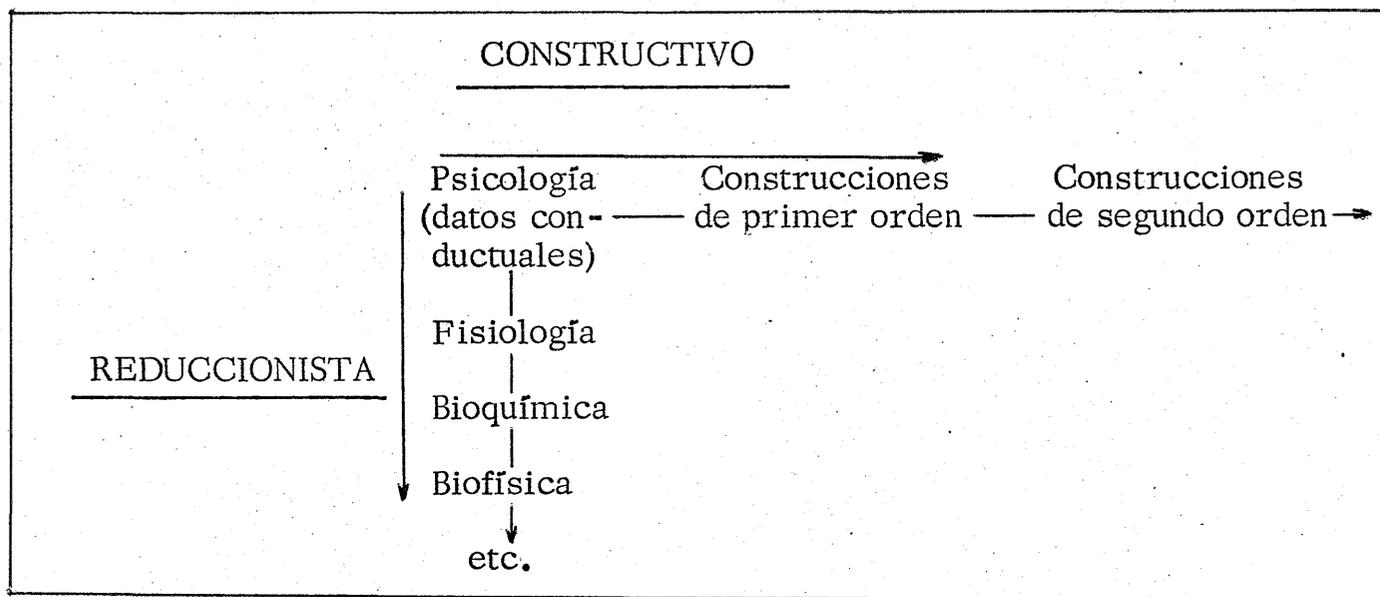


Figura Núm. 1 Dos tipos de explicación científica (3).

IV. TEORIA Y CONSTRUCCION DE TEORIAS

Teoría, en el contexto de esta tesis es una herramienta intelectual de carácter heurístico, constituida por un conjunto de afirmaciones abstractas formales, reglas de manipulación de éstas y definiciones que relacionan los términos abstractos con el mundo empírico. Funciona como guía en la observación, interpretación e inferencia significativa de los datos. Su meta es la sistematizar, describir y predecir fenómenos funcionalmente interrelacionados en un sistema deductivo organizado lógicamente y empíricamente.

Además de su función instrumental, la teoría es en sí una meta a alcanzar. Esto se hace evidente en el hecho de que la teoría constituye un medio económico y eficiente de abstracción, codificación, resumen e integración, al igual que para contener una gran cantidad de información.

Un conjunto de hipótesis es una teoría científica sí y sólo sí, se refiere a un determinado tema fáctico y cada miembro del conjunto es una consecuencia lógica de uno o más supuestos iniciales. Una teoría tomada en su totalidad se refiere a un sistema, o más bien a una clase de sistemas. El modelo supuesto por la teoría es la representación de dicho sistema. Las teorías científicas tratan con modelos ideales que se supone, representan de modo más o menos simbólico y aproximado, ciertos aspectos de los sistemas reales, pero jamás todos sus aspectos. La correspondencia entre los modelos teóricos y sus correlatos no es de carácter puntual, sino que se da de sistema a sistema.

Ninguna teoría retrata una cosa, un acontecimiento, o un proceso real. Las teorías científicas son construcciones realizadas con materiales (conceptos, hipótesis y relaciones lógicas) que son esencialmente diferentes a sus correlatos, los que en su mayoría son de naturaleza real. Todas las teorías son tanto parciales, en el sentido de que tratan sólo con algunos aspectos de sus correlatos, como aproximadas, ya que no están libres de errores.

No hay un conjunto de conjeturas que pueda considerarse una teoría científica fáctica, si no constituye un sistema hipotético deductivo propiamente dicho, si no suministra explicación y predicción y si no es contrastable.

Una teoría es un conjunto de fórmulas parcialmente ordenado por la relación de deductibilidad y esa relación no vale nunca entre enunciados particulares referentes cada uno a un hecho distinto. Toda teoría debe necesaria

mente contener unidad formal y material. La primera se refiere a que ninguna de las fórmulas contenidas puede quedar aislada; mientras que la segunda, indica referencia común entre sus partes.

Una teoría axiomática produce un tejido que se desarrolla en base a los supuestos iniciales. Estos supuestos forman un manojo de fórmulas relativamente ricas y precisas, llamadas axiomas o postulados y que satisfacen la condición de unidad conceptual. Por debajo de los axiomas se encuentran todas las demás hipótesis de la teoría, que se denominan teoremas.

En una teoría totalmente axiomatizada, todos los teoremas pueden derivarse de los supuestos iniciales por medios puramente formales, o sea, mediante el uso de las reglas de inferencia deductiva. Dados los axiomas de la teoría y las reglas propuestas por la teoría, todos los teoremas quedan inequívocamente determinados.

Un sistema axiomático no cuenta más que con un conjunto de axiomas y sus consecuencias lógicas. No admite a las premisas subsidiarias, que suele añadirse sobre la marcha cuando se utiliza una teoría fáctica para resolver un problema específico. Sólo una parte de las teorías fácticas es axiomatizable. Las teorías axiomáticas son importantes en la ciencia fáctica para la investigación de sus fundamentos, pero es imposible trabajar exclusivamente con ellas, precisamente porque son sistemas cerrados. En la práctica, son preferibles las teorías semi-axiomáticas, o sea, que tienen un núcleo axiomatizado, pero a la vez permiten la introducción de premisas subsidiarias.

Los fundamentos de una teoría fáctica formalizada son los supuestos, lista de primitivas, axiomas y reglas de interpretación en lenguaje fáctico y/o empírico. El descubrimiento y el examen crítico de estos fundamentos, - con el mayor detalle posible, es el objeto de la investigación básica. Una teoría fáctica se refiere a algún sector de la realidad y su grado de verdad contrasta a la experiencia, (junto con ciertos criterios no empíricos) con la existencia externa. Las evidencias de la teoría son generalmente diferentes de la descripción de sus correlatos. No hay evidencia sin teoría. La teoría misma determina el porqué los datos tienen que interpretarse en lenguaje teórico para poder convertirse en evidencias. "Las evidencias no nacen, se hacen y sólo una teoría puede transformar un dato en una evidencia." (4)

"Una teoría es una creación original, no una disposición de elementos cuidadosamente anclados en la experiencia. Los datos particulares no son los materiales de construcción de una teoría, sino simplemente ocasión de la actividad teorizadora y constituyen otra de las tantas condiciones que la teoría tiene que satisfacer en alguna medida. Si la teoría es verdadera, se encontrarán los datos particulares como consecuencias de los supuestos generales de la teoría. El caso particular tiene unas cuantas funciones; planteará un problema, sugerirá tal vez una conjetura, puede a veces refutarla, e ilustrará una teoría; pero jamás puede producirla." (5)

El objetivo de la teorización es la construcción de teorías maduras y verosímiles. Lo que distingue a una teoría de otros fragmentos de conocimiento

to científico son ciertas propiedades lógicas, como la deductibilidad y la -
unidad conceptual. Es necesario investigar la lógica de las teorías para
conocer su proceso de construcción y el modo en que éstas dan razón a sus
referentes. Un motivo de la teorización es la sistematización de un cuer-
po de datos obtenidos a la luz de algunas conjeturas sueltas. La evidencia
no se recoge imparcialmente, sino que se produce con la ayuda de la teoría.

La teoría debe estar anclada en datos empíricos. Sería erróneo sugerir -
que las teorías primero se construyen por medio del proceso deductivo y
después se comprueban. El proceso es más fluido y requiere de la induc-
ción. Se formula la mejor teoría y posteriormente se formaliza para po-
der analizar sus implicaciones. Estas son probadas con otros datos, de
tal modo que puedan ser sujetas a prueba.

Las teorías no están constituídas únicamente por estructuras conceptuales
o tipológicas. Deben contener proposiciones de tipo ley que interrelacio-
nen a los conceptos o variables, tomados de dos en dos. Más aún, estas
proposiciones deben interrelacionarse entre sí, constituyendo proposicio-
nes deductivas. Idealmente, se espera lograr un sistema teórico deducti-
vo cerrado, en el que haya un conjunto mínimo de proposiciones que sean
tomadas como axiomas y de las que todas las demás proposiciones puedan
ser deducidas, por medio del razonamiento lógico o matemático. Sin em-
bargo, la realidad es que este modelo sólo puede ser parcialmente satisfi-
cho.

La construcción de una teoría científica es siempre la edificación de un sistema más o menos afinado y razonado de enunciados que unifican, amplían y profundizan ideas, que en un estadio preteórico, habían sido más o menos intuitivas, imprecisas, esquemáticas e inconexas. La construcción de teorías procede de una matriz preexistente de material afín. Los elementos conceptuales utilizados no sólo dependen del sistema de problemas, sino - que también del grado de conocimiento y de las técnicas disponibles. Por esta razón, diferentes investigadores, basándose en consideraciones muy distintas, pueden llegar en forma independiente a la misma teoría. Más aún, a menudo se proponen teorías diferentes para resolver un mismo sistema de problemas.

La construcción de teorías no suele hacerse de un modo claro y lógicamente consistente. El resultado inicial es lo que puede denominarse como teoría natural, o sea un borrador que pueda ser utilizado posteriormente, ya organizado y clarificado para incluir nuevos desarrollos y aplicaciones. En esta etapa, es requisito esencial que la teoría cubra de modo unitario una buena porción del campo considerado, es decir, el conjunto de datos y generalizaciones de bajo nivel de los que hasta el momento se dispone y que están sin conectar o sólo laxamente conectadas. El sistematizar este material es condición mínima y el objetivo último del teórico puede ser la tarea más ambiciosa de explicar también hechos y generalizaciones desconocidas hasta el momento.

Al ir recolectando variables y proposiciones e ir intentando la consolidación,

debe ser posible construir un diagrama causal que contenga las variables principales, además de la liga supuesta que hay entre éstas. Este diagrama puede incluir información adicional respecto a los signos de la relación predicha o el número clave de las proposiciones específicas que relacionan determinado par de variables. Se puede dividir a los conjuntos de variables en bloques teóricos, expresados gráficamente, cuando las relaciones entre o dentro de los bloques sean ambiguas.

Las teorías naturales no formalizadas pueden construirse de varias maneras, cada una de las cuales aporta una clase distinta de teoría, aunque ninguna implica las reglas necesarias para constituir un método en el sentido estricto. En uno de los extremos de esa gama de planteamientos y teorías encontramos la mera organización de las generalizaciones empíricas existentes, formuladas verbalmente y de manera vaga y ambigua. La mayor parte de las teorías del comportamiento aún permanece dentro de este tipo. Sin embargo, cabe señalar que, de acuerdo con Becker y McClintock (5) en la psicología social ha habido algunas afirmaciones relativamente teóricas, como por ejemplo la Teoría de Campo de Lewin y la Teoría de la Interacción Diádica de Thibaut y Kelley.

En el otro extremo encontramos a las teorías e hipótesis no empíricas, que son fuertes y de alto nivel y están formuladas matemáticamente. La mayoría de las teorías físicas y un número creciente de teorías biológicas pertenecen a esta clase.

Entre las teorías verbales y los modelos matemáticos, hay un campo amplio de grados intermedios de formalización. Las teorías verbales contienen a menudo conceptos matemáticos, como conjuntos, variables numéricas, razón, matrices y proporciones; pero por definición, en la teoría verbal, los sistemas carecen de relaciones matemáticamente formuladas entre tales conceptos. Consecuentemente, sus formulaciones serán más bien laxas, difíciles de criticar, de manejar o contrastar. La presencia de conceptos cuantitativos en una teoría no es necesario, ni suficiente para que sea matemática. Una teoría con conceptos no matemáticos como los de conjunto y relación ordenadora, puede ser matemática. Por otro lado, una teoría con conceptos cuantitativos, como costos y beneficios, puede seguir siendo verbal si no enlaza a esos conceptos mediante funciones y ecuaciones.

El proceso general de construcción de teorías puede resumirse de la siguiente manera. Se parte de ciertas suposiciones, que son las hipótesis (formadas como resultado de experiencias anteriores) para obtener las consecuencias de la experimentación y el desarrollo teórico. Los nuevos conocimientos adquiridos y las hipótesis se relacionan en un sentido recíproco, dando lugar a una hipótesis más precisa y elevada. Cuando se descubre experimentalmente un nuevo hecho, o cuando se llega racionalmente a una conclusión que presente divergencias significativas con respecto a la explicación establecida anteriormente, entonces es necesario formular una nueva hipótesis que comprenda las nuevas condiciones conocidas y que explique unitariamente a éstas y a las anteriores. Al principio, estos modos de explicación se apoyan solamente en un número restringido de observa-

ciones y conclusiones, pero después, con la acumulación de materiales provenientes de la experimentación y del desarrollo teórico, tales hipótesis se depuran, abandonándose en parte y corrigiéndose también en parte, hasta - que finalmente, mediante la verificación reiterada y creciente refinamiento se convierten en teorías. Las hipótesis transformadas en teorías expresan relaciones de cumplimiento universal y necesario, aún cuando siempre dentro de aquellas condiciones que se han destacado en el curso de su comprobación, lo que implica validez de carácter temporal. En el caso inverso, cuando ya se tienen los axiomas de la teoría, el procedimiento a seguir es el siguiente: derivar teoremas nuevos y probarlos, establecer conexiones con otros campos de la investigación; intentar modificar algunos de los axiomas con el objeto de obtener un sistema más compacto, más económico o más rico. Asimismo, intentar la especificación de la significancia fáctica y/o empírica de los axiomas.

Es importante recalcar que la mera construcción de una teoría científica - (ésto vale para ambos métodos arriba mencionados o cualquier otro), supone simplificaciones tanto en la selección de las variables relevantes, como en la formulación de hipótesis acerca de las relaciones entre ellas. Las simplificaciones son el punto de partida y luego se van reduciendo gradualmente. Para probar las teorías generales o más abstractas, es necesario que las variables abstractas contenidas, estén ligadas de manera muy explícita a la medición. Esto requiere de una serie de teorías auxiliares que se apliquen a la teoría general por medio de problemas específicos, a fin de que ésta sea probada en forma indirecta.

El camino de la construcción de teorías no va de los datos a la teoría, sino que de éstos al problema. Va del problema a la hipótesis y de la hipótesis a la teoría. Luego se inicia el proceso en forma inversa, o sea, de la teoría y la evidencia hacia una proyección que pueda contrastarse con la ayuda de otro elemento de los hechos y de otras teorías. Esta es una imagen de la construcción de las teorías compatible con la lógica. Puesto que de un mero conjunto de enunciados no puede inferirse nada en forma válida, hay que crear algo que vaya más allá de la experiencia si es que se desea explicarla. Los datos deben encontrarse hacia los extremos del proceso: al principio y al final, como disparadores del teorizar y resortes de la elaboración de hipótesis.

Parafraseando la definición establecida para la formalización, se entiende que una teoría está plenamente formalizada si su base está formulada de modo exacto o total. La formalización de una teoría consiste en la formulación simbólica (no verbal) explícita y completa de los axiomas de la teoría, y en la formulación o mención más plena posible de los supuestos y reglas de ésta.

El tipo de teorías verbales que predominan en la psicología social son demasiado complejas para una formulación matemática. Es necesario clarificar conceptos, eliminar o consolidar variables, traducir las teorías verbales a lenguajes comunes, obtener proposiciones y buscar las suposiciones implícitas que conectan a las propiedades principales, para finalmente hacer la traducción a términos matemáticos. Obviamente, nuestra situación actual

es la del inicio de la sistematización y formalización, pasos esenciales para en un futuro poder alcanzar la matematización.

La reconstrucción de teorías a la que actualmente debe enfrentarse la psicología social, además de arrojar resultados científicos de importancia, frecuentemente revela errores básicos en la teoría natural considerada. La formalización cuenta con dos objetivos esenciales, a decir, el teórico y el matemático. El primero aporta y refuerza el orden y claridad, eliminando redundancias, señalando vacíos y mejorando la lógica de la teoría. El segundo, facilita la investigación de la teoría misma, mostrando su estructura lógica, sus presupuestos y contenido fáctico y empírico. Esto redundante en la estimación, crítica y corrección de la teoría. Pero no hay que olvidar que la formalización no puede sustituir a la concepción y tampoco produce teorías perfectas. Sin embargo, suministra formulaciones más adecuadas para el examen crítico, previo a cualquier progreso científico. La formalización ilumina la naturaleza de la teoría, facilitando su construcción, pero no la crea.

Aunque por ahora casi la totalidad de la psicología social y muchas otras manifestaciones de las ciencias sociales, tengan que conformarse con un nivel verbal, no es por demás hacer mención de las ventajas que sobre esta estructura tienen las formulaciones de tipo matemático. En primer lugar, la construcción de teorías se facilita enormemente debido a que la matemática suministra símbolos ya fijados de antemano. En cuanto a su precisión, sólo los modelos matemáticos pueden llegar a ser sistemas semánticos.

ticos plenos. Las teorías del comportamiento, a lo más constituyen esquemas indeterminados, sólo parcialmente entendidas. Las formulaciones matemáticas poseen una enorme potencia deductiva, mientras que en el caso de las teorías verbales, el lenguaje común abunda en limitaciones para llevar a cabo deducciones bien elaboradas, así como para formular relaciones complejas o determinar si una conclusión realmente sigue de los supuestos explícitos, sin necesidad de premisas tácitas. La precisión y la potencia deductiva producen la contrastabilidad y consecuentemente, pueden establecer con toda facilidad las consecuencias lógicas de una teoría con respecto a las situaciones empíricas. En cambio, las teorías verbales pueden ser casi irrefutables. Una formulación matemática es la mejor herramienta para sacar a la luz las inconsistencias y la falta de independencia entre los supuestos iniciales. Finalmente, la región de desacuerdo entre teorías alternativas para un mismo tema, puede localizarse mejor si están matematizadas. Lo mismo vale para la comparación entre sus virtudes y defectos. Además, la matemática puede disminuir, o quizá hasta eliminar, los tonos emocionales y las consideraciones extracientíficas que suelen producirse en tales comparaciones.

Si los párrafos anteriores dieron la impresión de que la construcción de teorías, aunque complicada y sumamente laboriosa, es factible siguiendo determinadas reglas y procedimientos ya establecidos, la realidad es exactamente lo contrario. La construcción de teorías es una actividad controlada por reglas, pero no dirigida por éstas. La inversión, que constituye el meollo de la construcción, no es un procedimiento mecanizable. No hay

técnicas de construcción de teorías. Es necesario inventar una esquematización ideal del objetivo de la teoría e ir complicándola gradualmente, o sea introduciendo más conceptos teóricos y relaciones más complejas entre ellos, en función de lo que exija o permita la imaginación.

Mario Bunge, (7) propone una lista de recomendaciones a seguir en la construcción de teorías, que si bien no constituyen la receta ideal, sí aportan una guía en la tarea. Para finalizar esta sección, se presenta la lista de éstas:

1. Iniciar la teorización con un conjunto de problemas planteados claramente y un conjunto de generalizaciones empíricas referentes al campo elegido.
2. No posponer la teorización hasta que haya una muchedumbre de datos sin digerir.
3. No elegir como unidades básicas a conceptos demasiado bajos u observaciones, sino optar por los conceptos transempíricos fuertes.
4. Rehuir la inescrutabilidad.
5. Mantener una razonable compatibilidad con otras teorías bien corroboradas.
6. No elegir supuestos deductivamente estériles (fórmulas vagas y/o singulares) sino las más fuertes y compatibles con los hechos.

7. No elegir proposiciones disyuntivas o modales.
8. Comprometerse.
9. Establecer y mantener la consistencia interna.
10. Promueve grado confiable de predictibilidad.
11. Buscar la profundidad explicativa.

V. FORMAS GENERALES PARA LA CONSTRUCCION DE TEORIAS

Existen cuatro posiciones básicas dentro de lo que se considera como el continuo que representa al esfuerzo formal a realizar en la construcción de teorías. Estos tipos de metateoría o reglas de construcción de teoría se presentan a continuación, en forma resumida. El orden de exposición está de acuerdo con la relación progresiva entre los niveles conceptual (lenguaje teórico) y empírico (lenguaje de los datos). Estas formas representan tipos ideales, las que en la práctica, además de no satisfacerse estrictamente, implican el uso, tanto de pasos intermedios, como de combinaciones de éstos. Sin embargo, es posible ordenar y caracterizar las realizaciones teóricas, en función del grado en que las inferencias formalizadas constituyen la guía explícita de la construcción. La única prueba científica de cualquier tipo de enfoque teórico, está en su habilidad para generar experimentos fructíferos u otras observaciones que puedan conducir hacia teorías más comprensibles y satisfactorias.

Modelo

Recordando la definición propuesta en páginas anteriores, un modelo es una estructura conceptual, de tipo metodológico, que procede del campo de la naturaleza física o matemática. Se aplica en la psicología como base de la construcción de teorías, para reproducir fenómenos isomórficos en forma simplificada, de tal modo que se deduzca y describa la manera en que éstos pueden ocurrir. Posee valor heurístico, más no explicativo. A esto debe agregarse que el flujo de la influencia surge enteramente del nivel conceptual, para dirigirse al empírico. La característica distintiva del modelo, en comparación con otros tipos de construcción teórica, es que los datos obtenidos por medio de éste no lo modifican de manera alguna y tampoco se espera que de éstos se deriven leyes.

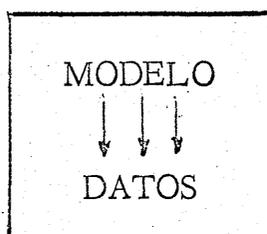


Figura Núm. 2. Dirección de la interacción entre el modelo y los datos.

Teoría Deductiva

Término que se emplea para designar a cualquier conjunto de leyes o resultados expuestos en forma lógica o deductiva, cuyo marco de referencia corresponde al esquema hipotético-deductivo. Su objetivo radica en el es

tablecimiento de una estructura conceptual válida y congruente. Las implicaciones de la interacción alternada entre los datos y la teoría, determinan las pruebas empíricas a efectuar. Su característica esencial es que tanto teoría, como datos se modifican cíclicamente, debido al desarrollo e influencias mutuas.

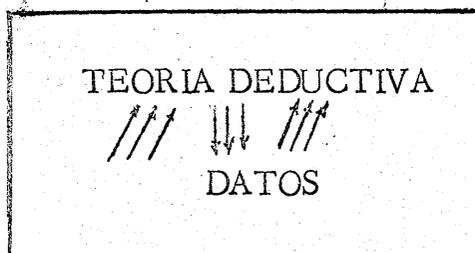


Figura Núm. 3 Dirección de la interacción entre la teoría deductiva y los datos.

Teoría funcional

Herramienta teórica de carácter provisional que emplea con moderación las conceptualizaciones organizadas. El flujo de la interacción entre los datos y la teoría es biunívoco y continuo, de tal modo que cada uno se desarrolla independientemente, pero conservando un nivel de evolución bastante paralelo. Los lineamientos de la investigación pueden ser dados indistintamente por cualquiera de los dos elementos, dependiendo del grado de alcance logrado por la relación que se establece entre éstos.

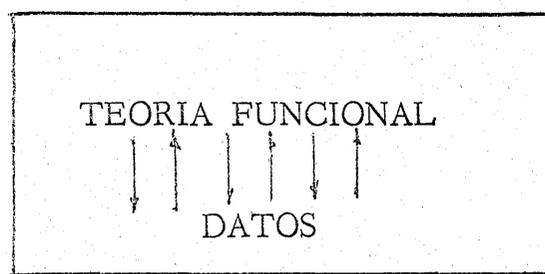


Figura Núm. 4 Dirección de la interacción entre la teoría funcional y los datos.

Teoría Inductiva

Tipo de teoría de enfoque positivista, que constituye esencialmente un resumen de afirmaciones respecto a las relaciones empíricas. Enfatiza primordialmente a los hechos en forma de datos, estableciendo un compromiso mínimo con la inferencia y la lógica deductiva. La construcción formal de la teoría queda relegada, en función del argumento de que los datos por sí mismos son los que definen la naturaleza progresiva del desarrollo de ésta. Evidentemente, no existe interacción entre datos y teoría.

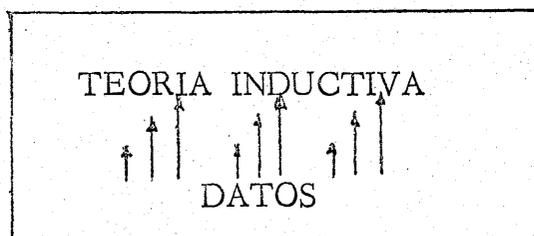


Figura Núm. 5 Dirección de la interacción entre la teoría inductiva y los datos.

Otra forma de clasificación con respecto a los tipos de teoría es la que se refiere a la estructura interna de éstas. Conforme a éste criterio pueden

ser estáticas o dinámicas. Cabe mencionar que las maneras de construcción presentadas en las líneas anteriores, pueden ser estáticas o dinámicas, dependiendo de la forma en que se manejen las variables que las conforman. Esta diferencia encuentra su relevancia en el carácter de la explicación que cada una puede aportar.

Teoría Estática

La imagen es la que produce el planteamiento lógico. Asume la existencia del cambio, pero, además de que carece de los elementos para medirlo, lo considera teóricamente irrelevante. Explica al sistema en un momento particular, omitiendo el factor tiempo en sus consideraciones del proceso en que sus componentes alcanzan el equilibrio. De esta manera, admite sólo una cantidad ínfima de retroalimentación y/o causalidad recíproca, lo cual implica una causalidad asimétrica en el sistema.

Teoría Dinámica

La teoría dinámica incluye al factor tiempo, discreto o continuo, en forma significativa, para explicar el proceso de cambio, de acuerdo con las tasas diferenciales de variación que asumen los elementos que la constituyen. Los datos empleados corresponden a series temporales. Implica condiciones de estabilidad, o sea que la relación entre sus componentes debe mantenerse para que el sistema alcance un nivel de equilibrio y se pueda establecer lo que ocurre cuando sucede un cambio en alguna de sus variables.

Su objetivo es el de predecir las señales que provocan el cambio. Su expli
cación abarca la causalidad recíproca, asimétrica, simétrica y la retroali
mentación.

De acuerdo con su punto de partida, las teorías se clasifican en Constructivas
y de Principio. Las primeras intentan construir un mapa de fenómenos
complejos, partiendo de esquemas relativamente sencillos. Se le atribuyen
las ventajas de claridad, completud y adaptabilidad. Las teorías de Principio,
emplean el método analítico. Su punto de partida es un conjunto de da
tos empíricos. Sus ventajas son las de perfección lógica y cimentación só
lida. Otra clasificación similar a ésta, establece la existencia de las teoras
reductivas y las constructivas. En esencia, las primeras intentan -
explicar los fenómenos de acuerdo con niveles de análisis inferiores. Las
teorías Constructivas emplean el punto de vista inverso, ya que buscan ex
plicar los fenómenos en términos de niveles más altos de abstracción.

En cuanto a su contenido, las teorías pueden clasificarse en Molares y Mole
culares, dependiendo del radio de su explicación. Una teoría Molar im-
plica la relación entre varios sistemas; mientras que la Molecular, estudia
de manera intensiva un sólo organismo.

VI. CRITERIOS EMPLEADOS PARA LA EVALUACION DE TEORIAS

En el primer capítulo, cuando se expuso el estado actual de la psicología so
cial en cuanto teoría, se concluyó que la situación resulta bastante desalenta

tadora. Contamos con numerosos datos y proposiciones empíricas, sin embargo subsiste el enorme problema de cómo organizarlas dentro de un esquema sistemático que aporte significado y permita comprender las diversas manifestaciones de la conducta social. Sin embargo, y como característica de la situación que prevalece, la literatura del campo ofrece una miriada de teorías, que van desde las más inclusivas, hasta las que se avocan al estudio de fragmentos ínfimos de la conducta. Por más que el estado de las cosas presente un panorama precario, ésto no implica que debemos cerrar los ojos ante el cúmulo de trabajo que constituye nuestra ciencia. Por ésto, para ubicarnos en forma realista, es importante contar con los medios para evaluar y considerar a cada una de las llamadas teorías. Para este fin, existen numerosos criterios, de los cuales destacaré aquellos que servirán posteriormente para analizar las dos teorías que constituyen el trabajo presente.

Las teorías que satisfacen los trece criterios expuestos en esta sección se consideran generalmente como las "grandes" teorías científicas. Entre ellas, las más grandes son las que producen un nuevo modo de pensar. Estas son los gigantes del conocimiento científico. Las teorías que constituyen a las ciencias sociales no son de este tipo y no lo serán hasta que surja el paradigma que asegure su desarrollo y el compromiso de todos los científicos del campo.

La evaluación de las teorías actuales frente a los criterios establecidos, implica su ubicación en cuanto al grado en que los satisfacen. De esta

forma, puede aclararse su situación presente con respecto a la ideal. Algunas teorías que muestran avances considerables en el cumplimiento de ciertos criterios, al mismo tiempo, poseen serias carencias en relación a otros. Esto demuestra que el estado de la psicología social en cuanto a teoría, es relativo y vale la pena evaluar cuidadosamente cada una de sus teorías, para criticarlas y sistematizar de alguna manera la dirección de los desarrollos futuros.

Antes de iniciar la tarea de definir cada uno de estos criterios, considero importante incluir el cuadro que construyeron Estes y Asociados para criticar la teoría del aprendizaje (8). La relevancia del cuadro radica en que aporta una manera sistemática, directa y sencilla para poder establecer la habilidad de una teoría como tal y en relación con la disciplina de la que forma parte.

I. ESTRUCTURA DE LA TEORIA

A. Presentación de los datos empíricos.

1. Lenguaje de los datos:
 - a) Lenguaje explícito y teóricamente neutral.
 - b) Carácter de la relación entre las variables empíricas y los datos.
2. Variables dependientes e independientes:
 - a) Comparación entre las variables empleadas por la teoría presente y las que aparecen en otras similares.

- b) Influencia que sobre la forma de la teoría tienen las variables seleccionadas.

B. Conceptos Teóricos.

1. Términos primitivos:

- a) Reductibilidad de los términos primitivos de la teoría al lenguaje físico o de objetos.
- b) Formulación de los términos primitivos, por medio de definiciones implícitas o explícitas.

2. Construcciones principales:

- a) Cumplimiento de la función de resumir y de relación por definición de hipótesis, con otras disciplinas.

3. Relaciones supuestas entre las construcciones.

- a) Interacción de las variables teóricas principales a través de las suposiciones fundamentales de la teoría.

- b) Construcción de las interacciones en función de la base observacional de la teoría.

4. Relaciones supuestas o derivadas entre las construcciones y las variables experimentales definidas.

II. CARACTERISTICAS METODOLOGICAS

A. Posición de la teoría en las "dimensiones" metodológicas esenciales.

- 1. Axiomatización específica.
- 2. Cuantificación.
- 3. Consistencia e independencia de las suposiciones teóricas principales.
- 4. Uso de modelos físicos o matemáticos.

B. Técnicas de derivación.

1. - Desarrollo de las consecuencias empíricas por medio de argumentos informales o a través de derivaciones formales.

III. CONTENIDO EMPIRICO Y PERTENENCIA

A. Rango de los datos para los que los términos de explicación e interpretación teórica se reclama.

B. Demostración de la especificidad de la predicción.

C. Fracasos obvios en el manejo de los datos en términos de explicación e interpretación.

D. Tours-de-force.

1. Posibilidad para predecir nuevos fenómenos experimentales.
2. Confirmación de algunas predicciones con respecto a fenómenos experimentales nuevos.
3. Explicación de hechos no predecibles expuestos en teorías competitivas de la misma área.

E. Sensibilidad ante la evidencia empírica.

F. Aptitud para ser programada.

G. Virtudes o limitaciones especiales.

1. Técnicas que pueden probar utilidad fuera de su dominio específico.

Los criterios seleccionados como más significativos en la evaluación de teorías se presentan a continuación. Vale mencionar que su cumplimiento no ocurre de manera estricta, sino que es una cuestión de grado.

1. Acuerdo tanto con los datos y observaciones conocidas, así como con las efectuadas tras su postulación.

Una teoría fundamentada únicamente por los datos disponibles en el momento de su creación, se considera posee una probabilidad antecedente reducida en relación con su veracidad y un bajo poder predictivo.

2. Capacidad de interpretación.

Una teoría aceptable debe ser capaz de interpretarse en el sentido de proporcionar una liga con algo que procede del mundo real. Una teoría que presenta dificultades para relacionarse con fenómenos observables no puede aportar mucho a la ciencia.

3. Capacidad de predicción.

Una teoría es científicamente válida cuando explica los procesos ya comprobados dentro de su dominio, lo mismo que los otros procesos pertenecientes al mismo nivel, aún cuando todavía no hayan sido experimentados. La predicción de los acontecimientos futuros es el resultado de la inferencia realizada en base a los conocimientos adquiridos acerca del estado presente y de las leyes que gobiernan el comportamiento de un proceso, extrapolando esos datos a un intervalo de tiempo futuro.

4. Capacidad para ser probada y refutada.

Aunque en el sentido estricto, una teoría nunca puede ser probada definitivamente, su validez es más o menos probable, de acuerdo con la cantidad de evidencia que la respalde. Por otro lado, una sola instancia negativa de solidez demostrada, es suficiente para refutar una teoría. Sin embargo, en la práctica, no se invalida de facto la teoría, lo que se hace es revisar, por un lado la evidencia y por el otro, la teoría. Pero, cuando existen varias instancias negativas es posible abandonar a la teoría.

5. Consistencia con otras teorías aceptables (consistencia externa).

La interacción de la teoría en el cuerpo de teoría ya establecido, incrementa la probabilidad de que ésta sea una explicación válida de los fenómenos-considerados. El caso contrario no implica invalidez, pero sí reduce su probabilidad antecedente de veracidad.

6. Consistencia lógica interna.

Las diversas proposiciones de la teoría deben ser consistentes y compatibles, caso contrario y con una sola inconsistencia, la teoría no es válida.

7. Explicar los hechos.

Esto se logra por medio de hipótesis que impliquen las proposiciones que expresan dichos hechos.

8. Extensión de los datos fundamentales.

En este contexto se emplea el término de probabilidad antecedente. En -

esencia, se puede afirmar que cualquier hipótesis o predicción teórica tiene cierta probabilidad de ser verificada cuando sea probada. Si la teoría posee una historia constituida por predicciones acertadas, la probabilidad de que una nueva forma de ésta sea correcta, es elevada. El grado en que existan datos fundamentales que apoyen a una nueva instancia, contribuye a elevar su probabilidad de veracidad.

9. Ofrecer un mapa de un sector de la realidad.

Esto es, generalmente una representación o modelo de objetos reales y no un mero resumen de evidencias y un procedimiento para producir datos nuevos.

10. Parsimonia

Una teoría es parsimoniosa cuando explica una gran cantidad de fenómenos por medio de un número reducido de proposiciones. Esto implica que la alternativa de explicación más simple es la que debe aceptarse como válida. El principio de parsimonia ayuda a prevenir el establecimiento de teorías que carecen del suficiente apoyo.

11. Simplicidad y claridad en la terminología.

Este criterio se refiere tanto a los términos descriptivos como a la formulación. Sus proposiciones, corolarios e hipótesis deben establecerse en términos claros y comprensibles, de tal modo que puedan ser comunicables. La derivación de las predicciones debe ser directa e inequívoca. Una definición clara permite una clasificación adecuada y reproducible. Los con

ceptos ambiguos conducen únicamente hacia clasificaciones no confiables. Es importante contener sólo las categorías necesarias a fin de distinguir los términos relevantes.

12. Sistematización del conocimiento.

Es la función de establecer relaciones lógicas entre las entidades antes inconexas y en particular, explicar y dar significado a las generalizaciones empíricas, derivándolas de las hipótesis de nivel superior.

13. Valor heurístico.

Una buena teoría debe tener alguna utilidad, no sólo en cuanto a que explique lo que debe explicar, sino también en relación con el progreso de la ciencia. Debe proporcionar la base para investigaciones futuras y guiar al científico en sus esfuerzos por comprender su mundo. Además, debe poder incrementar el conocimiento, derivando nuevas proposiciones de las premisas en conjunto a la información relevante.

- REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

1. Homans, George, C.- Social Behavior: Its Elementary Forms,
Pág. 10 .
2. Idem , Pág. 10 .
3. Marx, Melvin H.- Theories in Contemporary Psychology, -
Pág. 32 .
4. Bunge, Mario.- La Investigación Científica: Su Estrategia y Su
Filosofía, Pág. 415 .
5. Bunge, Mario.- Ob. Cit., Pág. 492 .
6. McClintock, Charles, G.-(Ed.).- Experimental Social Psychology,
Pág. 16 .
7. Bunge, Mario.- Ob. Cit., Pág. 498 .
8. Estes, W.K. en Koch Sigmund (Ed.).- Psychology: A Study of a
Science, Vol. 2, Págs. 123 - 124 .

TIPOLOGIA DE LA INTERACCION

EL MODELO DE CONTINGENCIA DE JONES Y GERARD

El Modelo de Contingencia constituye una aproximación que contribuye al enriquecimiento del marco teórico funcional de las Teorías del Intercambio Social, ya que plantea la necesidad de utilizar el criterio de la interacción en el estudio de las relaciones humanas. Su importancia radica en el hecho de que describe de manera clara la forma en que, atendiendo a los diversos valores que pueden tomar la estimulación autoproducida y la social, se establecen cuatro tipos fundamentales de intercambio en el continuo de la interacción. Estos tipos fijan el punto de partida para el estudio profundo de la interacción, ya que señalan el nivel y grado del intercambio en que se va a desarrollar ésta. La clasificación puede considerarse como un reflejo de los diversos patrones o mezclas de autonomía individual y dependencia social. De esta manera, el modelo representa una descripción formal de los patrones posibles de interacción que pueden surgir entre dos personas, constituyendo así la base para el análisis del intercambio social.

El Modelo de Contingencia fue elaborado por Jones y Gerard (1) como un instrumento para el análisis de las conversaciones entre dos personas. Su objetivo esencial es el de poder dibujar un mapa elemental del terreno de la interacción social, en términos de la contingencia de las conductas de dos participantes a través del intercambio que efectúan.

Los autores postulan que la interacción diádica se inicia cuando ambos participantes empiezan a exhibir conductas en la presencia del otro. La consideración básica del modelo radica en determinar el grado en que cada respuesta de los interactuantes está en función de la estimulación social y de la autoproducida. La estimulación autoproducida está determinada por un conjunto de planes previos del individuo. Estos planes incluyen las metas esperadas, los elementos motivacionales importantes, por medio de los cuales implementará éstas a través de la conversación y un patrón determinado de actitudes con respecto a la situación y a la persona con quien se interactúa. La estimulación social está dada por la inclusión de las respuestas probables, aunque sea de manera vaga, que el otro puede emitir a través del desarrollo de la conversación.

I. PSEUDOCONTINGENCIA

Es el caso limítrofe de la interacción social. Existe contingencia entre los sujetos A y B, pero los estímulos sociales están presentes en un mínimo. La mayoría de las respuestas de cada individuo están determinadas por un plan preestablecido y la interacción sólo se manifiesta en el hecho de que éstas se encuentran alternadas a través del tiempo.

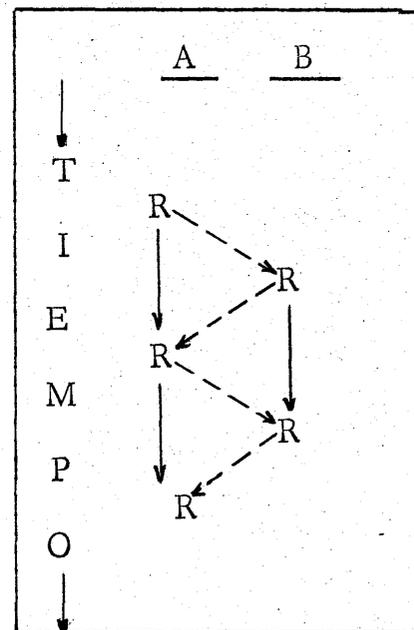


Figura No. 1
Pseudocontingencia

Así, lo único que se requiere es que los participantes reconozcan las señales emitidas por el otro, para proseguir con la ejecución de su plan individual.

La pseudocontingencia se hace patente en dos situaciones. En la primera, el plan de uno incluye al del otro y por lo tanto le es conocido al grado de poder predecir, con cierta precisión, el contenido exacto y la secuencia de sus respuestas. Esto implica que la interacción ha sido previamente ordenada. En la segunda, el plan de una de las personas no está incluido en el de la otra y por lo tanto queda ignorado. La función de los respectivos planes queda circunscrita a proporcionar exclusivamente la entrada para la siguiente intervención. Como consecuencia de ambas situaciones, se observa que predomina, en forma definitiva, la estimulación autoproducida sobre la social.

II. CONTINGENCIA ASIMETRICA

En este tipo de interacción, las respuestas de una persona están, en gran medida, determinadas por estímulos o planes autoproducidos, mientras que las respuestas del otro, obedecen en su mayoría a los estímulos sociales producidos por el primero. Lo que resulta de esta situación es que uno de los interac-

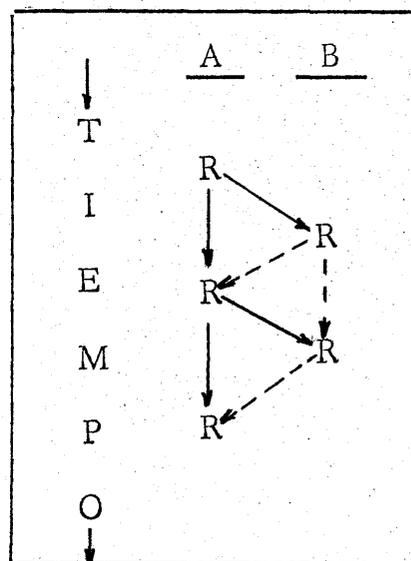


Figura No. 2
Contingencia Asimétrica

tuantes está en mejor posición para desarrollar su propio plan, mientras que el otro deberá, en forma parcial adaptar su conducta a la del primero.

III. CONTINGENCIA REACTIVA

En este caso la contingencia es absoluta. -
 Una vez iniciada la interacción, los planes -
 internos de cada participante son abandonados y la emisión de sus respuestas está exclusiva -
 mente en función de la respuesta del otro. -
 La conducta es impulsiva y carece de planifi -
 cación social. Debido a que la contingencia
 reactiva no implica memoria o previsión, y -
 puesto que parece involucrar sólo poco más -
 que una serie de reacciones reflejas reunidas
 a través del tiempo, podrá esperarse que -

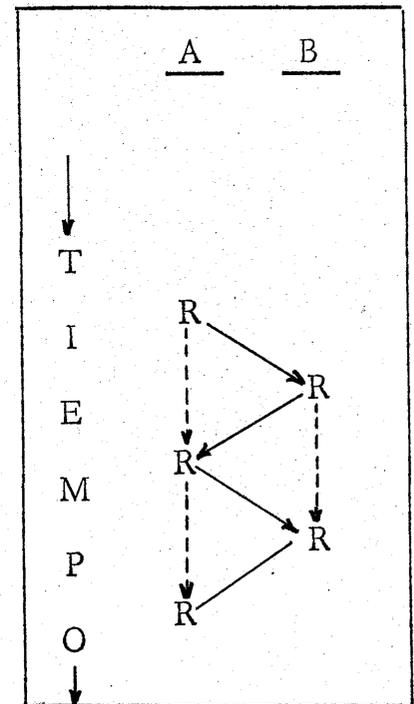


Figura No. 3
Contingencia Reactiva

este tipo de interacción aparezca con mayor frecuencia en animales y niños que en adultos socializados. Claro que existen situaciones en las que este tipo de conducta en adultos se hace manifiesta, como en casos de pánico.

IV. CONTINGENCIA MUTUA

La Psicología Social denomina con el término general de interacción a los intercambios que obedecen a este tipo de contingencia. Su característica

esencial es que la respuesta es conjunta y está proporcionalmente determinada por la estimulación social y la autoproducida. Es requisito esencial, la existencia de un plan previo por parte de los interactuantes. Sin embargo, este plan estará sujeto al mismo desarrollo de la interacción. Así, sin perder de vista las conductas autorreguladas, las respuestas mutuas se convierten en estímulos mutuos. Cada actor contribuye y a la vez toma algo en el intercambio. El rasgo distintivo de este tipo de interacción es que durante su curso, sea cual fuere su contenido, existe una mezcla de doble resistencia y cambio mutuo.

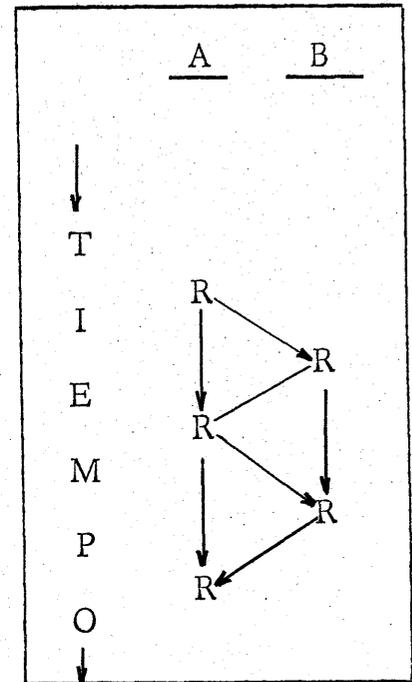


Figura No. 4
Contingencia Mutua

Finalmente, cabe mencionar que los autores destacan como características esenciales de la interacción social, al control de los resultados y al de las señales. El primero se refiere a la manipulación directa de las recompensas y castigos, mientras que el segundo, a la forma en que se adquiere la información necesaria para que engrane con las contingencias preestablecidas por el ambiente conductual. La primera característica es precursora de la segunda, con la excepción de los casos en los que el producto es conducta refleja innata. Sin embargo, es necesario recalcar que el papel de las contingencias innatas en la conducta humana de intercambio, es bastante reducido.

- REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

1. Jones, Edward, E. y Gerard, Harold, B.- Foundations of Social -
Psychology, Págs. 506 - 513 .

PRESENTACION GENERAL DE LA TEORIA DEL INTERCAMBIO SOCIAL DE THIBAUT Y KELLEY

J.W. Thibaut y H.H. Kelly, discípulos de Kurt Lewin, presentan en su libro "The Social Psychology of Groups" (1959), una teoría del intercambio social de carácter conductual-económico. Los conceptos básicos de esta teoría son: beneficios, costos, resultados y nivel de comparación. La teoría, o marco de referencia, como la denominan los autores, está propuesta para explicar la forma en que dos o más personas que participan en una relación de carácter interactivo dependen la una de la otra para obtener resultados positivos.

El libro presenta un análisis detallado de la interacción social. Los factores que propician el inicio, existencia y terminación de ésta, son descritos enfatizando el hecho de que para poder comprender sus determinantes esenciales, es necesario simplificarla lo más posible. De ahí que se fundamente en la diada el análisis del intercambio y de las consecuencias que éste tiene para los participantes.

En los últimos capítulos de la exposición, el nivel diádico se extiende hacia la triada y posteriormente a grupos pequeños más amplios. Los autores poseen la firme convicción de que los conceptos empleados en el análisis de la diada, pueden aplicarse más allá de ésta. Asumen que si es posible entender los procesos diádicos, en el mismo tenor pueden esclarecerse los

problemas de las relaciones sociales más numerosas y complejas.

La premisa básica de la teoría señala que una interacción socialmente significativa se repetirá, sólo cuando los integrantes resulten beneficiados en función de haber participado en ésta. Las ganancias que resultan de una interacción pueden ser de carácter material (objetos) o psicológico (incremento en el poder, status, afecto, etc.). Como corolario del sistema teórico se postula que una de las metas de la interacción social es la de maximizar los resultados positivos que cada participante pueda obtener. Aunque la maximización de los resultados es netamente individual, a su vez resulta funcional para el grupo, puesto que incrementa las probabilidades de que éste mantenga su integridad.

La esencia de cualquier relación es la interacción que ocurre entre dos o más personas cuando emiten conductas, la una en presencia de la otra, y esas conductas poseen por lo menos la probabilidad de afectar a todos los participantes. Debido a que cada individuo tiene un extenso repertorio conductual, existen varias maneras de analizar el comportamiento en las situaciones de intercambio social. Un análisis microscópico sería aquel en que se consideraran cada una de las unidades que constituyen el complejo conductual. Por otro lado, el análisis macroscópico, involucraría sólo los productos generales y finales de toda la interacción. Thibaut y Kelley adoptan un punto intermedio en el continuo y se avocan al análisis de las secuencias conductuales concebidas como la unidad de análisis. Cada unidad de intercambio está constituida por un número de actos verbales y motrices,

secuencialmente organizados y dirigidos hacia una meta. En todos los ca sos cada respuesta individual dependen de la que le precede en la secuencia.

En la interacción, cada persona puede producir un patrón o secuencia con- ductual específica, que inicialmente forma parte de su repertorio. La pro ducción de este patrón depende del estado de necesidad interna del individuo y de la instigación provocada por el otro. El flujo de la interacción puede ser descrito en términos de los elementos del repertorio que cada individuo produce en presencia de otro, ya sea como respuesta o como estímulo a és te.

Los autores exploran las distintas formas de interacción y los resultados - producidos en cada una de éstas. Una vez que las dimensiones de las rela ciones han sido establecidas, se pueden predecir las secuencias conductua les por medio de las cuales los participantes conservan a la relación dentro de un marco de viabilidad, estabilidad y beneficios mutuos. Las variables independientes son las posibilidades de control recíproco que poseen los - miembros de la colectividad, y que dependen de la habilidad individual para afectar los resultados del otro. Las variables dependientes son los produc tos de la interacción, tales como normas, roles y poder.

Los costos y beneficios que obtiene cada individuo son la consecuencia del haber participado en el intercambio social. Los beneficios corresponden a las satisfacciones y gratificaciones que recibe una persona por haber in- teractuado con otra. Los costos son los factores que sirven para inhibir la ejecución de una secuencia determinada de conducta. Representan las

consecuencias negativas de emitir un patrón conductual en el contexto de intercambio. Así, los resultados de cualquier interacción se consideran como la resultante de los beneficios alcanzados y los costos incurridos.

En la interacción, los beneficios y los costos están determinados tanto por factores externos, como por los inherentes a ésta. La primera categoría incluye las necesidades propias del individuo, sus valores, habilidades y el contexto situacional de la interacción. En la segunda, derivan directamente de la interacción con, por lo menos, una persona.

Thibaut y Kelley emplean como técnica analítica principal a la matriz de recompensas; instrumento que representa los resultados obtenidos conjuntamente por los miembros de una diáda. La aplicación de la matriz es un auxiliar en la evaluación de la viabilidad de un grupo, las satisfacciones y patrones de interdependencia de sus miembros, así como los procesos mediante los cuales los participantes pueden influir y controlarse mutuamente. Además, permite el análisis de grupos mayores que la diáda.

La matriz se parece a las empleadas en la teoría de juegos. Sin embargo, existen diferencias en cuanto al uso que se da a ambas. En primer lugar, los valores utilizados en la teoría del intercambio social, no son fijos, aún cuando correspondan a lapsos cortos de tiempo. Puesto que no existe una solución óptima predominante, la interacción no es meramente la combinación repetida de los mejores elementos, sino que es una sucesión de movimientos de una celdilla a otra. En segundo lugar, no se asume que las personas inician su juego conociendo por entero los resultados, sino que estos

factores se obtienen a través de la exploración de la matriz. La matriz está constituida por los repertorios conductuales de dos personas (A y B) los que tomados en forma conjunta, definen las diversas actividades que pueden ser efectuadas a través de la interacción. Los valores de beneficio-costo de la matriz representan los resultados que cada persona puede experimentar en cada una de las múltiples posibilidades de interacción. Los datos resumidos en la matriz establecen el límite dentro del cual la interacción debe de ocurrir.

Repertorio Conductual de A

		a ₁	a ₂	a ₃	a _n
Repertorio Conductual B	b ₁	+6 -2	-1 -1		
	b ₂	+4 -1	+3 +5		
	b ₃				
	b _n				

Figura No. 1 Matriz de los Resultados

Las letras e índices colocados en la parte superior de las columnas indican el repertorio conductual de A, o sea las acciones que A es capaz de ejecutar. Las letras e índices a la izquierda de cada renglón representan acti-

vidades que B posee en su repertorio. Las celdillas de la matriz ilustran todos los eventos posibles que pueden ocurrir en la interacción entre A y B, ya que todo momento de la interacción puede ser descrito en términos de los actos constituidos por uno o más patrones conductuales que cada uno de los actores realiza. Cada celdilla corresponde a la intersección de un acto de A con uno de B. Las consecuencias del apareamiento de actos en un evento posible, se resumen para A, en el número colocado en la parte superior de la diagonal trazada a través de la celdilla, y para B, en el número inferior. Una respuesta producida crea un efecto en ambos interactuantes, pudiendo ser éstos positivos o negativos. Cuando dos personas producen respuestas con una cercanía temporal, cada respuesta implica algún costo para uno de los actores y proporciona algún valor de beneficio al otro. Si para el actor de beneficio recibido está apareado con el costo incurrido, o sea que lo justifica, se asigna un valor igual a cero a la celdilla que representa la interacción de las respuestas. Si el beneficio es mayor que lo esperado, de acuerdo con el costo incurrido, se le asigna un valor positivo y si es menor, uno negativo. Los números son arbitrarios y pueden tomarse como el reflejo del grado en que el balance del costo-beneficio es positivo o negativo para una combinación determinada de respuestas. El número resultante se denomina "valor de bondad del resultado", pues resume tanto los costos incurridos como los beneficios obtenidos.

El curso actual de la interacción entre dos individuos es sólo parcialmente predecible por medio de la matriz. Esto se debe a que las interacciones de una relación en formación son consideradas como exploratorias y mues

tran únicamente algunas de las muchas posibilidades existentes. La interacción se continúa sólo si las consecuencias experimentadas caen dentro del nivel de aceptación desarrollado por ambos participantes, en virtud de su experiencia previa en otras relaciones.

Aunque la figura No. 1 presenta a la matriz en su forma más general, para los objetivos presentes, una más sencilla es suficiente para describir en forma adecuada las posibilidades de interacción. Esto será cierto, siempre y cuando se restrinjan los repertorios conductuales de la diáda a un número exclusivo y exhaustivo de clases de respuestas, como en el caso de esta teoría en que se considera sólo a dos alternativas.

La ejecución apareada de los dos participantes de la interacción produce resultados positivos para ambos. En las relaciones de cooperación, los dos tienen altas probabilidades de maximizar sus beneficios por medio de la ejecución de conductas que produzcan los máximos resultados para el compañero. En situaciones en las que las secuencias conductuales apareadas no producen el máximo resultado para ambos, es probable que las parejas cooperativas negocien el alternar estos patrones apareados, a fin de que los dos alcancen el máximo resultado en determinado momento.

En una relación competitiva, cada miembro de la diáda realiza sólo aquellas conductas que ofrecen la mayor probabilidad de alcanzar el máximo beneficio propio. Sin embargo, en interacciones de carácter competitivo, los integrantes pueden desarrollar un patrón cooperativo para el logro de resultados mejores.

Aunque la matriz de resultados es una herramienta descriptiva y analítica, los autores consideran que puede ser empleada para la predicción. Cuando los individuos estabilizan su conducta, efectúan sólo aquellos actos que tienen una elevada probabilidad de proporcionar resultados positivos. Es entonces cuando se ha alcanzado la secuencia conductual más adaptada, en términos de los resultados objetivamente disponibles. Partiendo de este punto, el patrón de resultados objetivamente disponibles puede ser empleado para predecir la forma en que se desarrollarán las relaciones de interdependencia a través de la interacción. Así, el grado de poder y dependencia pueden ser predichos en base al control que uno de los participantes ejerce sobre los resultados del otro.

Thibaut y Kelley señalan que los beneficios representados en la matriz de resultados son "los resultados objetivamente disponibles" que los interactuantes experimentarían si realmente se comportaran de manera determinada. Los resultados registrados en la matriz no corresponden necesariamente a los que los participantes esperan o anticipan de la interacción real. Una persona es capaz de predecir las consecuencias que tendrá su conducta para sí mismo, sólo cuando tiene repetidas experiencias en una situación social determinada o en relaciones de índole semejante. Aunque los resultados experimentados durante las primeras etapas de la interacción pueden no ser una buena muestra de los resultados posibles en la relación diádica, pueden determinar si es que la relación continuará o confinar la interacción a ciertas actividades. Una vez descrita la interdependencia objetiva es posible establecer lo que los integrantes de la diáda deben llevar a

cabo para que su relación sea plausible, estable y óptimamente satisfactoria.

El curso de la interacción y sus productos sólo son congruentes con las expectativas de la teoría, si es que los actores poseen una elevada comprensión de sus probabilidades de interdependencia y tienen la visión necesaria para alcanzar las soluciones sociales requeridas o la oportunidad para desarrollar tales soluciones a través de algún proceso de aprendizaje, como sería el de la transferencia de elementos procedentes de situaciones similares. Esto significa que, una vez dada la relación los interactuantes deben tener pleno conocimiento de los resultados que pueden obtener.

El valor que una persona otorga a un resultado no estará determinado por la magnitud absoluta de éste, sino que es relativo a la evaluación hecha frente a dos criterios: el nivel de comparación y el nivel de comparación para alternativas.

El primero de éstos, es el standard por medio del cual el individuo evalúa la atractividad de la relación. Es el nivel mínimo de resultados que una persona considera que merece obtener en una relación. El nivel de comparación se representa como "el punto neutral de un continuo que va de insatisfacción a satisfacción" (1). Si los resultados exceden este punto neutral hipotético, la relación será considerada como relativamente satisfactoria y atractiva; en cambio, si caen por debajo de éste, se le evaluará como relativamente insatisfactoria y poco atractiva. El nivel de comparación depende de los resultados que el individuo ha experimentado a través de sus rela

ciones anteriores, conjuntamente con lo que la relación presente le ofrece. Entre más elevados sean los resultados a los que la persona está acostumbrada, más elevado será su nivel de comparación en relaciones futuras. - Esto se deriva del hecho de que el nivel de comparación está constituido por el promedio de los resultados positivos que el individuo ha experimentado en sus relaciones pasadas. De manera implícita, esta formulación asume que el individuo será atraído hacia las relaciones que excedan su nivel promedio y por lo tanto, si las demás condiciones son constantes, cada relación tiende a elevar el nivel de comparación del actor. Pero, también cabe considerar que el individuo en ocasiones se ve forzado a participar en relaciones que le aportan recompensas bajas y le llevaría incurrir en costos elevados; consecuentemente, reducirá su nivel de comparación en las relaciones futuras. Los determinantes principales del nivel de comparación son la experiencia del sujeto en sus relaciones sociales anteriores, junto con la importancia general y momentánea que atribuye a determinados resultados.

Para mantener los resultados positivos y evitar los negativos, el individuo irá ajustando sus secuencias conductuales de acuerdo con el estado presente de la interacción. Sin embargo, este ajuste sólo puede ser exitoso en forma parcial, debido a que sólo parte de la variabilidad está bajo el control de la persona y el resto dependen de factores externos. Los intentos de ajuste a factores externos redundan en un costo elevado y no son adaptativos. Por eso, los resultados más significativos son los que pueden ser controlados a través de la ejecución de secuencias de conducta adaptativas. Los -

resultados susceptibles a control del individuo mantienen su significancia a través de las situaciones de interacción y constituyen un factor estabilizador en la determinación del nivel de comparación. De esta manera, los resultados son ponderados en función del grado de responsabilidad que el sujeto tiene sobre ellos. El factor responsabilidad es tan importante, que se considera al nivel de comparación como aproximado al valor modal de los resultados sobre los que el individuo tiene control.

El segundo criterio, el nivel de comparación para alternativas, es el empleado para decidir si se permanece o se abandona la relación presente a favor de otra o ya no se establece una alternativa. "Es el nivel mínimo de resultados positivos que aceptará una persona a la luz de oportunidades alternativas" (2). El nivel de comparación para alternativas es de suma importancia en cuanto a la estabilidad de las relaciones de poder y dependencia en un grupo. Si el promedio de los resultados obtenidos en una relación es inferior al promedio de los resultados que se pueden obtener en una relación alternativa, las bases de poder y dependencia para esa relación se debilitan, y con el tiempo la diáda se disolverá. Así, el nivel de comparación para alternativas es una dimensión crucial en la determinación del poder o dependencia individual dentro de la diáda. Los resultados conjuntamente experimentados deben exceder al nivel de comparación para alternativas de cada uno de los miembros, de lo contrario hay peligro de que uno abandone la relación.

Los dos criterios de comparación son tratados en forma separada debido a

que una persona puede estar por debajo de su nivel de comparación y sin em
bargo, no puede abandonar la relación puesto que carece de una alternativa
más favorable.

Al coordinar la persona sus acciones con el patrón de recompensas disponi
bles en la matriz de resultados ejerce y responde al poder. Sin embargo,
también está intercambiando acciones que satisfacen al otro por actos de -
éste que le satisfacen a él. Usa los recursos de poder de su repertorio -
para lograr un intercambio justo con el otro. La matriz muestra cómo el
poder y el control están implícitos en la distribución de los resultados dis
ponibles y cómo el potencial de poder que una persona puede ejercer es mo
dulado por el poder que el otro tiene sobre él.

Una vez propuestos los conceptos básicos, Thibaut y Kelley, proceden a ex
poner los tres tipos básicos de control de la interacción y a interpretarlos
en función de su enfoque teórico. Parten de una concepción diádica, para
posteriormente incluir otros elementos, como serán una tarea o un grupo
mayor. La interpretación de estos casos corre por la misma línea y sólo
se agregan consideraciones especiales. En general, para los autores, aún
cuando la gente no conozca la influencia que ejercen sus conductas sobre -
los demás, la estrategia que tiene la mayor probabilidad de conducir a una
interacción estable, de beneficio mutuo, es aquella en la que cada persona
cambia su comportamiento después de recibir un castigo y mantiene la mis
ma conducta luego de recibir la recompensa preferida.

		A	
		a ₁	a ₂
B	b ₁	1 / 2	4 / 3
	b ₂	1 / 0	4 / 5

Figura No. 2 Control del Destino

El control del destino se establece cuando A puede alterar los resultados de B modificando su propia conducta, sin que B pueda afectarle de alguna manera. Por lo tanto, B depende totalmente de A en cuanto a lo que puede obtener y A posee control sobre B en términos del nivel de resultados que produce para éste. Entre mayor sea el rango de los resultados que A produce para B, mayor será el control de destino que tenga sobre él y mayor la dependencia de B hacia A. Estas consideraciones son aplicadas de la misma manera cuando se trata de tríadas o grupos mayores. En esos casos, vemos que los miembros de los grupos pueden depender de una sola persona para el logro de sus metas o que la satisfacción del grupo está sujeta exclusivamente a los actos efectuados dentro del mismo.

		A	
		a ₁	a ₂
B	b ₁	1 / 2	4 / 3
	b ₂	4 / 3	1 / 2

El control conductual ocurre en las situaciones en las que A puede lograr que B cambie su conducta de acuerdo con la propia. Implica a la cantidad de ganancias, en unidades de resultados que puede experimentar B por medio del ajuste de su conducta. Así, los resultados son contingentes a la acción conjunta de los dos sujetos interactuantes. El poder de A emana del hecho de poder forzar a B a emitir una secuencia especial de conducta en lugar de otra. Nuevamente A ejerce poder sobre B y B depende a A. En tríadas o grupos mayores encontramos que el control conductual lleva a resultados óptimos cuando existe la coordinación en las actividades que los miembros realizan para alcanzar una meta conjunta que proporcione satisfacción para todos.

		A	
		a_1	a_2
B	b_1	0 1	5 4
	b_2	0 1	5 4

Figura No. 4 Conversión de Control - del Destino en Conductual.

El control del destino puede convertirse en control conductual cuando la persona que ocupa la situación de poder, conociendo las conductas posibles del otro, establece una regla de actuación por medio de la cual obtiene be-

neficios máximos. Esta regla puede formularse de manera explícita o desarrollarse a través de la repetición de la acción apareada. Así, A monitorea la conducta de B para alcanzar las mejores recompensas conjuntas. Sin embargo, puesto que A decide el curso de acción y puede modificarlo libremente, coloca a B en una situación de incertidumbre, ya que éste no puede predecir un cambio y por tanto incrementa sus costos.

Cuando A tiene control de destino sobre B, pero el ejercicio de su poder puede afectarle en forma negativa, ya sea reduciendo sus ganancias o incrementando sus costos, su poder no es utilizable. De la misma forma, su poder queda limitado cuando B puede ejercer contra poder. En ambos casos, los miembros tendrán que buscar la interdependencia, si es que desean alcanzar los mejores resultados.

La relación será satisfactoria para B cuando sus resultados estén por encima de su nivel de comparación y las relaciones alternativas factibles sean sólo levemente aceptables. En este caso prevalece la atracción sobre la dependencia. La relación será caracterizada como insatisfactoria cuando el nivel de comparación esté por debajo de los resultados obtenidos y éstos sean superiores al nivel de comparación para alternativas. Una relación se considera como involuntaria cuando los resultados obtenidos dentro de ésta sean inferiores al nivel de comparación, pero el sujeto se ve impedido a abandonarla en favor de otra, debido a que carece de alternativas más atractivas o los costos de abandonar la relación presente sean demasiado elevados.

Para que exista un control del destino efectivo, la persona en el poder debe proporcionar al otro resultados que lo mantengan en un estado de satisfacción aceptable de acuerdo con su nivel de comparación o que no exista una relación alternativa deseable o, en última instancia, que el estado de soledad sea más costoso que la relación presente.

Como consecuencia del poder en la diada o en grupos mayores, habrá mayor cohesión cuando el poder esté distribuido en forma homogénea y se desarrolle una elevada interdependencia. En cuanto al poder individual, aquel que posee la mayor cantidad, obtiene los mejores resultados en la matriz de costo-beneficio y además, por medio de la conducta del otro, controla la interacción estableciendo los diversos patrones de intercambio. Los valores y actitudes que aparecen en la diada generalmente concuerdan con los del miembro más poderoso y por tanto serán los prevalecientes.

La estructura dinámica presentada en los párrafos anteriores constituye lo que podría considerarse como el esqueleto de la interacción. Para completar el engranaje y poder alcanzar la comprensión del proceso del intercambio social, los autores analizan las variables dependientes fundamentales que van a determinar la forma en que la conducta de los participantes va a ser modulada. Estos elementos, son las normas, los roles y el status.

De acuerdo con la teoría, los roles y el status se fundamentan en el concepto de norma. El rol está definido como "una clase o más de normas que se aplica a la conducta de una persona en relación con un problema externo específico o en relación con una clase especial de personas" (3). El status,

enfocado básicamente desde el punto subjetivo, defínese como "la evaluación hecha en base a la comparación entre los resultados propios y los de los otros miembros del grupo" (4). De esta manera, la persona establece su posición jerárquica en relación con los demás integrantes del grupo. "Un sistema de status existe dentro de un grupo cuando hay consenso general respecto al status de cada miembro" (5). Las normas, definidas como "consenso respecto a las conductas que los miembros del grupo deben o no de realizar" (6) implican además la existencia de procesos sociales que producen adhesión a estos acuerdos o sanción cuando no son cumplidos.

Estos tres conceptos adquieren su funcionalidad conjunta al establecer de manera explícita el lugar que ocupa cada individuo dentro de la comunidad, las actividades que debe de efectuar y la forma en que éstas deben ser ejecutadas. Dicho en términos de la teoría; es el lugar que cada uno ocupa en la matriz de resultados y consecuentemente el valor relativo de sus costos y recompensas está en función del nivel de comparación y nivel de comparación para alternativas.

Thibaut y Kelley, al hablar de tríadas y grupos mayores, hacen consideraciones adicionales a las ya propuestas. Introducen el concepto de coalición para explicar algunos de los procesos peculiares de la formación de subgrupos, la estructuración de las metas grupales, las funciones de mantenimiento, conjuntamente a las relacionadas con las tareas del grupo y la conformidad con respecto a las normas.

Finalmente, cabe señalar que el liderazgo es mencionado por los autores sólo en relación con la conveniencia de que las funciones afectivas y de trabajo que desempeña el líder, sean realizadas por distintas personas.

- REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

1. Thibaut, J.J. y Kelley, H.H. - The Social Psychology of Small -
Groups, Pág. 81 .
2. Idem. - Pág. 21
3. Idem. - Pág. 143
4. Idem. - Pág. 222
5. Idem. - Pág. 229
6. Idem. - Pág. 129

SISTEMATIZACION DE LA TEORIA DEL INTERCAMBIO SOCIAL DE THIBAUT Y KELLEY

Axioma

La esencia de cualquier relación interpersonal es la interacción.

Postulados Básicos

1. Toda interacción social implica el intercambio implícito y explícito de beneficios y costos.
2. La mayoría de la conducta social significativa se repetirá solamente si es que se le refuerza o recompensa de alguna manera.

Teorema

Para que el intercambio social sea efectivo, el individuo tiene que tomar en cuenta, además de los costos y beneficios propios, las consecuencias probables de su conducta sobre aquellos con quienes interactúa.

Definición de Variables

1. -Beneficio.- Placer, satisfacción o gratificación de la que goza una persona. (La disponibilidad de los medios necesarios para reducir un impulso o satisfacer una necesidad, constituye en sí misma un beneficio).
2. -Magnitud del Beneficio.- Está dada por la congruencia entre los valores y necesidades de los interactuantes y los productos conductuales de éstos.

3. - Costo.- Cualquier factor que opera para inhibir u obstaculizar la ejecución de una secuencia conductual.
4. - Costo Elevado.- Se incurre cuando el actor realiza un gran esfuerzo físico o mental, cuando la acción es acompañada por ansiedad o vergüenza o cuando existen fuerzas conflictivas o tendencias a producir respuestas de carácter competitivo.
5. - Resultado.- Término general para designar al balance final entre los beneficios alcanzados y los costos incurridos a través de la interacción.
6. - Interacción.- Se lleva a cabo cuando dos o más personas emiten conductas la una en presencia de la otra (s), integran productos conjuntos o se comunican, y existe la probabilidad de que los actos de uno afecten al otro.
7. - Patrón Conductual.- Organización de las secuencias conductuales que una persona realiza de manera más o menos constante, a través del tiempo.
8. - Unidad de Análisis.- Patrón conductual constituido por actos verbales y motrices específicos, que exhiben cierto grado de organización secuencial dirigida hacia el logro de una meta inmediata o estado final.
9. - Repertorio Conductual.- Está constituido por todos los patrones conductuales y combinaciones posibles de éstos, que puede ejecutar un individuo.

10. -Resultados Objetivamente Disponibles.- Son las ganancias representadas en la matriz de resultados y que no necesariamente corresponden a lo que los participantes esperan o anticipan de la interacción real.

Proposiciones

1. Las consecuencias de la interacción son los costos y los beneficios.
2. Los beneficios y costos de todo tipo pueden ser escalados en un solo continuo psicológico que representa la cantidad del beneficio obtenido y del costo incurrido.
3. Valores altos en una dirección del continuo psicológico de resultados representan costos bajos apareados a beneficios elevados y, viceversa.
4. A cada interacción ejecutada se asocia algún grado de satisfacción o insatisfacción.
5. Todo individuo inicia o conserva una relación en función de la satisfacción que resulta del balance positivo entre los costos y beneficios disponibles.
6. La viabilidad de una relación es una función del grado en que los beneficios y/o economías que proporciona, se comparan favorablemente con relaciones competitivas o actividades alternativas de los integrantes de ésta.
7. La selectividad observada en la relación refleja la tendencia a repetir las interacciones satisfactorias y abandonar a las insatisfactorias.

8. Cualquier segmento de la interacción entre dos o más personas puede ser descrito en términos de los elementos que constituyen los repertorios conductuales de éstas.
9. La estabilidad de un patrón conductual depende de la persistencia temporal de los estímulos que lo activan.
10. Las instigaciones internas y externas de cada persona determinan cual será el patrón conductual que va a ser activado.
11. Los elementos previos a la ejecución de una secuencia conductual afectan a los costos y beneficios derivados de ésta.
12. El contenido de la secuencia conductual se evalúa por medio del orden que va siguiendo a través de la interacción.
13. Los beneficios que pueden obtener los integrantes de una relación están determinados tanto por sus conductas, como por las de los demás.
14. La capacidad de proporcionar beneficios a bajo costo, facilita la formación de la relación.
15. El valor del beneficio está determinado por el valor inherente del producto del emisor, además de la apreciación que el receptor haga de dicho producto.
16. Los integrantes de una relación deberán adaptarse mutuamente para alcanzar el máximo beneficio conjunto.
17. En el proceso de la adaptación cada persona modula su respuesta de a acuerdo con la de los demás.

18. La expectativa de que los resultados satisfactorios disponibles sean irreversibles, incrementa la probabilidad de la formación de una relación.
19. Ante una situación percibida como altamente reversible, habrá probabilidad de que se forme una relación si existe, por lo menos, un control parcial de resultados o éstos pueden ser revocados.
20. La situación en la que ocurre la primera interacción puede favorecer la emisión de ciertos patrones conductuales, a exclusión de otros.
21. Los integrantes de una relación recién formada, tienden a emitir elementos de bajo costo debido a que el resultado final de la misma, es incierto.
22. La probabilidad de que los integrantes de una relación experimenten lo mejor de los resultados disponibles, es proporcional al tamaño de la muestra de las conductas emitidas por éstos durante la primera interacción.
23. La probabilidad de inicio de una relación se incrementa con la proximidad física de los individuos.
24. La interacción implica que cada individuo puede aportar beneficios que los demás no pueden alcanzar por sí mismos.
25. La similitud en valores y actitudes, al igual que las necesidades complementarias, son factores que contribuyen a formar los beneficios que los integrantes de una relación derivan de la interacción conjunta.

26. Las actitudes favorables manifestadas a través de una relación, conducen a un incremento en la comunicación, lo que redundará en actitudes más favorables entre los participantes.
27. La interferencia en la emisión de respuestas, sean éstas instrumentales o apreciativas, incrementa los costos y reduce los beneficios.
28. Los costos incurridos debido a la interferencia de respuestas, son proporcionales a la cantidad del conflicto producido por la situación.
29. La cantidad del conflicto en una relación, está en función del grado de incompatibilidad e intensidad de los patrones conductuales de los participantes.
30. La probabilidad de la emisión inicial de un patrón conductual, generalmente, es mayor que la de su repetición.
31. No hay transferencia de fatiga o saciedad a través de los elementos de la matriz de resultados.

NIVEL DE COMPARACION

Postulado

El valor de los beneficios y los costos, siempre debe ser calculado en función de las expectativas, o nivel de aspiración del actor.

Definición

Criterio a través del cual los integrantes de una relación, de acuerdo con lo que consideran "merecer", evalúan el atractivo de ésta, en función de

la satisfacción que les proporciona.

Definición Operacional

Punto neutral o cero en la escala de satisfacción-insatisfacción, que corresponde al promedio de todos los resultados conocidos, ponderados en función de su importancia o fuerza de instigación.

Proposiciones

1. El nivel de comparación representa los resultados esperados por el individuo a través de una amplia gama de relaciones.
2. El nivel de comparación representa al nivel de adaptación correspondiente a los resultados activados.
3. Los resultados que se localicen por arriba del nivel de comparación serán relativamente satisfactorios y atractivos.
4. Los resultados que se localicen por debajo del nivel de comparación, serán relativamente insatisfactorios y displacenteros.
5. La localización de los resultados en la escala de satisfacción-insatisfacción, está determinada por aquellos que le son conocidos al individuo, ya sea a través de su experiencia o en forma vicaria, junto con la importancia que revista tal información.
6. Los resultados experimentados por el individuo en el pasado, establecen una expectativa con respecto a resultados similares en el futuro.
7. El nivel de comparación cambia de acuerdo con la calidad de los resultados experimentados en un momento dado.

8. Entre más satisfactoria sea la relación presente para una persona, más elevado será el nivel de comparación que emplee para evaluar relaciones alternativas y viceversa.
9. El nivel de comparación de un individuo se eleva cuando, por medio del ejercicio del poder, maximiza sus resultados.
10. El nivel de comparación de un individuo no se eleva cuando carece de control sobre los resultados maximizados.
11. La importancia que el individuo asigna a los resultados obtenidos es una función del control que tiene sobre ellos.
12. La percepción que tenga el individuo de la cantidad de poder que posee, junto con la confianza que tiene en sí mismo, determinan el valor que asignará a los costos frente a los beneficios.
13. Cuando el individuo obtiene resultados superiores a su nivel de comparación, actúa en forma tal que pueda gozar de éstos.
14. Cuando el sujeto está por debajo de su nivel de comparación cambiará temporalmente su dependencia de efecto por la información, como valor instrumental para poder mejorar sus resultados.

NIVEL DE COMPARACION PARA ALTERNATIVAS

Definición

Criterio que emplea el participante para decidir si permanece en una relación o la abandona en favor de la mejor alternativa disponible.

Definición Operacional

Punto cero en la escala de satisfacción-insatisfacción, que representa al nivel más bajo de satisfacción que un individuo aceptaría a la luz de otras alternativas disponibles.

Proposiciones

1. El nivel de comparación para alternativas en función de los beneficios que cada participante deriva de otro (s), define la dependencia con respecto a la relación.
2. Existe una alta probabilidad de que el participante que obtiene resultados inferiores a su nivel de comparación para alternativas abandone la relación.
3. El nivel de comparación para alternativas cambia en función de la calidad de los resultados anticipados en la mejor relación alternativa.
4. La altura del nivel de comparación para alternativas es una función de la calidad de las posiciones de beneficio-costos experimentadas y de lo favorable que sea la apreciación que se tenga con respecto a otras relaciones disponibles.
5. Entre menos exceda el promedio de los resultados plausibles de la relación actual, al promedio estimado en una relación alternativa, mayor será la probabilidad de que un individuo abandone la relación presente.
6. La localización del nivel de comparación para alternativas en la escala de satisfacción-insatisfacción, está determinada por los resultados pon

derados en función de su importancia o fuerza de instigación.

7. La interacción será posible cuando los integrantes de ésta obtengan resultados superiores a los esperados en función de su nivel de comparación para alternativas.
8. La dependencia de un participante con respecto a una relación no está necesariamente correlacionada con el atractivo que ésta pueda tener - para él.

Corolario

Un individuo podrá permanecer en una relación en la que obtenga resultados inferiores a su nivel de comparación, mientras no posea un nivel de comparación para alternativas lo suficientemente elevado como para abandonar tal relación.

PODER

Definiciones

1. Poder.- Capacidad relativa para afectar la calidad de los resultados de otro en una relación interpersonal.
2. Poder de Una Persona Sobre Otra.- Rango potencial de resultados que un individuo puede determinar para otro, a través de su relación con - éste.

3. Poder Utilizable.- Poder conveniente y práctico que puede emplearse en una relación.
4. Poder Equitativo.- Existe cuando una persona puede contrarrestar el efecto del poder que otro ejerce sobre él en una relación.
5. Poder Relativo.- Delimita el poder utilizable. Se determina comparando los resultados propios con el rango de los resultados controlables por el otro (s) individuo (s) con quien (es) se interactúa.
6. Control.- Activación del poder para hacer que otro cambie su conducta.
7. Contrapoder.- La respuesta potencial de una persona ante el ejercicio del poder por parte de otra.

Proposiciones

1. Los resultados de la interacción serán correspondientes cuando los participantes logren maximizar sus resultados en forma conjunta.
2. Los resultados sólo podrán ser correspondientes cuando la relación está sincronizada y es de tipo cooperativo.
3. Cuando ninguno de los participantes tiene la posibilidad de maximizar sus resultados, tales resultados alcanzan un estado de no correspondencia.
4. Los resultados no serán correspondientes cuando la relación sea de tipo competitivo o explotador.

5. La negociación tiene como objetivo el alcanzar la correspondencia en los resultados.
6. Las negociaciones que efectúan los interactuantes conducen a la formación de normas.
7. La relación se da por terminada cuando los resultados no son correspondientes y tampoco es factible negociarlos.
8. Los cambios mutuos, en relación con valores y actitudes, están en función de la habilidad de los participantes para afectar los resultados de otros.
9. Si el resultado del proceso de influencia mutua produce mayor convergencia entre los de los interactuantes, mayor será la satisfacción que obtengan de su relación, debido a que los conflictos y actividades relativamente costosas quedan reducidos al mínimo.
10. A mayor poder de un individuo sobre otro, mayor será la tendencia hacia la similitud entre los valores y actitudes de ambos.
11. La persona que tiene mayor poder, ocupa con mayor frecuencia las mejores posiciones en la matriz de resultados.
12. Los resultados experimentados por una persona que posee un poder elevado, son relativamente homogéneos y su conducta responde más a una causalidad interna que externa.
13. Un individuo puede conservar su nivel de poder, siempre y cuando haga un moderado uso de éste, de tal forma que evite que el otro abandone la relación.

14. A menor diferencia entre el poder relativo que pueden ejercer los participantes, menor será el poder utilizable del más poderoso y viceversa.
15. El uso del poder para afectar el destino o conducta de otro estará en función de los efectos que tenga dicho ejercicio del poder sobre el emisor.
16. La utilidad del poder está en proporción al grado en que éste evite costos y/o el ejercicio del contrapoder por parte del otro.
17. El poder de una persona se incrementa cuando desarrolla mejoras alternativas para sí, reduciendo las del otro, conjuntamente con la habilidad para proporcionar beneficios, engrandeciendo su producto y devolviendo el del otro.
18. Una relación involuntaria existe cuando una persona ejerce control del destino sobre otro y éste no puede abandonarla.
19. Una relación cooperativa implica la identificación de los procesos que conducen hacia la satisfacción por medio de los beneficios mutuos.
20. Una relación competitiva implica la maximización de los beneficios individuales a expensas de costos elevados para el otro.

TIPOS DE CONTROL

I. CONTROL DEL DESTINO

Definición

Situación en la que una persona puede afectar los resultados de otra, sin que ésta pueda alterar la calidad de lo que recibe.

Proposiciones

1. Entre mayor sea el rango de resultados a través de los cuales una persona puede conducir a otra, mayor será el control del destino que ejerza sobre ella.
2. El índice general del control del destino que tiene una persona sobre otra, es igual a la distancia que existe entre el nivel de comparación para alternativas de ésta y el promedio de la posición que alcance en la matriz de resultados.
3. El control del destino está en función de que la persona en poder pueda proporcionar altos beneficios a costo bajo.
4. La persona sobre quien se ejerce control del destino, no puede discriminar con respecto a las elecciones conductuales del participante poderoso, y por lo tanto, en posición para efectuar elecciones apropiadas.

II. CONTROL CONDUCTUAL

Definición

Situación en la que la persona que ejerce control monitorea la conducta del otro, de tal forma que éste pueda alterar la calidad de lo que recibe, aunque no esté en posibilidad de afectar al emisor.

Proposiciones

1. La cantidad del control conductual que ejerce una persona sobre otra depende de la calidad de los resultados de éste.
2. El control conductual que ejerce una persona sobre otra es superior, - entre mayor sea la ganancia que pueda obtener por medio de la adaptación de sus elecciones conductuales a las de la otra persona.
3. Los resultados de la persona que está bajo control conductual, varían en función de la interacción y no dependen de las elecciones conductuales propias o del otro.
4. Las decisiones con respecto a la conducta que debe efectuar la persona que está bajo control conductual, están en función de la discriminación que haga de las respuestas del otro.

III. CONVERSION DEL CONTROL DEL DESTINO A CONTROL CONDUCTUAL

Definiciones

1. Conversión de Control del Destino a Control Conductual.- Situación en la que la persona que ejerce control del destino tiene que cambiarlo por control conductual para seguir maximizando sus beneficios y evitar que sus resultados sean afectados por el otro.
2. Regla de Apareamiento.- Implica el conocimiento de las elecciones conductuales de la persona con quien se interactúa, con el fin de poder adaptar, de manera regular, la conducta propia, a tal selección.

Proposiciones

1. La persona que convierte su control del destino en conductual, aplica una regla de apareamiento a las conductas de ambos interactuantes.
2. Existen varias reglas de apareamiento que pueden ser aplicadas por la persona que está en la posición de poder.
3. La persona que cambia el control del destino por control conductual lo hace en respuesta al contrapoder que ejerce el otro.
4. El hecho de que la persona que ocupa la posición de poder pueda modificar la regla de apareamiento cuando así lo desee, implica una situación insatisfactoria para el otro con quien interactúa.

TAREA

Definiciones

1. Tarea.- Problema o complejo de estímulos hacia el que el individuo o

grupo responde, ejecutando distintas operaciones (manifiestas o encubiertas) que le conducen a diferentes resultados.

2. Estado de la Tarea.- Distribución única de resultados que corresponde a un momento específico de los elementos del repertorio conductual emitido por una persona.
3. Meta.- Estado particular de una tarea que presenta altas probabilidades de proporcionar resultados elevados al individuo o al grupo.

Proposiciones

1. La relación de una persona con una tarea reviste características similares a la relación que establece con otra persona.
2. La tarea puede asumir distintos estados, de la misma manera que otra persona puede adoptar conductas diferentes.
3. La tarea puede ejercer control del destino sobre la persona y no viceversa.
4. El control conductual puede ser ejercido sobre la tarea, al igual que sobre otra persona.
5. El ajuste de sus actividades permite a la persona mejorar sus resultados con respecto a la tarea, al igual que su relación con otro (s) individuo (s).
6. El control que ejerce una persona sobre la tarea está en función de su experiencia previa con tareas semejantes y del grado de éxito que logre

en la transferencia del aprendizaje procedente de otras situaciones.

7. Las tareas que producen resultados homogéneos son altamente ambigüas y difíciles.
8. El éxito alcanzado en tareas conjuntas está en función de la coordinación que haya entre los miembros.
9. Las tareas que no son conjuntas permiten el trabajo independiente de los participantes.
10. Las metas individuales y las de grupo son los extremos de un mismo continuo.
11. Un grupo altamente cohesivo posee el control del destino necesario como para alcanzar un grado elevado de acuerdo con respecto a cualquier meta de grupo.
12. La aceptación de una meta, al igual que los medios necesarios para lograrla, están en función del grado de interdependencia que existe entre los miembros del grupo.

NORMAS

Definición

Norma es una regla conductual con respecto a lo que se debe de hacer, y que es aceptada, hasta cierto punto, por los miembros de una dñada o por la mayoría, en el caso de grupos mayores.

Definición Operacional

Tendencia central en un continuo conductual, alrededor de la cual se registran sólo variaciones pequeñas.

Proposiciones

1. Las normas se desarrollan bajo circunstancias en las que el individuo, por su propia iniciativa, no conformaría regularmente.
2. Las normas son conductas cuya ejecución se asegura sólo por medio del ejercicio del control del destino convertido en control conductual.
3. Las normas reflejan la tendencia de las relaciones sociales a dirigirse hacia la estabilidad.
4. A mayor frecuencia en la emisión de determinados patrones conductuales, mayor será el grado de certeza en la predicción que se haga con respecto a la conducta que efectúen los integrantes de una relación.
5. La importancia de las normas está en función del tamaño del grupo, debido a que éstas eliminan las dificultades para alcanzar acuerdos y la probabilidad de interferencia en los patrones conductuales.
6. Las normas garantizan la maximización de los resultados para la mayoría de los integrantes del grupo.
7. Las normas reducen los costos de interacción y eliminan las actividades que aportan beneficios menores.

8. La efectividad de la norma está en función del establecimiento de las reglas de vigilancia, junto con los mecanismos de sanción.
9. Las funciones de transmisión de la norma pueden ser ejecutadas por miembros del grupo o por agentes externos.
10. El grado de control que tiene el grupo sobre las funciones de transmisión de normas está en relación con los beneficios que puede aportar a sus integrantes.
11. El valor predictivo de las normas está determinado por el orden que imprimen a la relación.
12. Las normas son el producto de la adaptación conjunta que conduce hacia las combinaciones conductuales que aportan la máxima satisfacción a la mayoría, durante determinado período de tiempo.
13. Las normas por su función de influencia y control reducen los problemas generados por el ejercicio directo e informal de la influencia entre los participantes.
14. Las normas actúan para producir homogeneidad en los valores de los miembros de la dñada o grupos mayores.
15. La formalización aporta valor independiente a las normas.
16. El establecimiento de las normas está en función del valor de recompensa que se le atribuye a la conformidad.
17. A mayor cohesión de grupo, mayor conformidad para con sus normas.

18. La obediencia a la norma se produce cuando la persona convierte su control del destino en conductual y sanciona al que no conforma con dicha norma.
19. La aplicación de sanciones por parte del grupo está en función del control del destino que tenga éste sobre sus miembros.
20. Hay identificación con la norma cuando una persona convierte su control del destino en conductual y recompensa a otro por conformar con dicha norma.
21. Existe internalización de la norma cuando el control conductual de una persona sobre otra actúa como mediador para que ésta, por sí misma, conforme con la norma.
22. Las normas impiden el uso irrestricto del poder.
23. La capacidad de desviación con respecto a las normas está en función del status de la persona.

ROLES

Definiciones

1. Rol.- Clase de una o más normas que se aplica a la conducta del individuo en relación con un problema externo o una clase especial de personas.

2. Rol Prescrito.- Clase de una o más funciones que se espera realice una persona en relación con algún problema externo u otros miembros del grupo.
3. Rol Actuado.- Conducta manifiesta del individuo que conforma con una norma explícita.
4. Rol Subjetivo.- Norma reconocida y aplicada conductualmente por el individuo.
5. Rol Funcional.- Conductas específicas necesarias para abordar de terminadas tareas o problemas.

Proposiciones

1. El rol especifica las reglas conductuales a seguir a través de la interacción.
2. Las actividades ejecutadas en forma regular por individuos específicos determinan la diferenciación de roles.
3. Dos personas ocupan el mismo rol cuando su conducta en relación a un problema o subconjunto de integrantes del grupo, está gobernada por las mismas normas.
4. Existen roles similares en grupos distintos.
5. Aún en la dñada, cada persona puede ocupar roles distintos.
6. Dos roles son compatibles cuando la persona puede lograr los máximos resultados posibles, cumpliendo con las obligaciones que el rol le impone y viceversa.

7. La transferencia de roles de una situación a otra será adecuada siempre y cuando las condiciones de ejecución sean similares.
8. La organización de las normas en roles se evalúa a través de la capacidad del individuo para conciliar las distintas demandas de éstos, junto con la interferencia o facilitación que tal rol produce en la conducta de otros.
9. El rol de líder no puede coordinar, de manera simultánea, las funciones de mantenimiento y ejecución de las tareas del grupo.

STATUS

Definiciones

1. Status Subjetivo.- Es la evaluación que resulta de la comparación entre los resultados propios y los obtenidos por los otros miembros del grupo.
2. Status Social de un Individuo.- Consenso general con respecto a los resultados de un individuo en relación a los que obtiene el grupo.
3. Sistema de Status.- Consenso general con respecto al status de cada uno de los miembros del grupo.
4. Congruencia de Status.- Grado en el que a través de las distintas dimensiones de la relación, conserva la persona el mismo status.

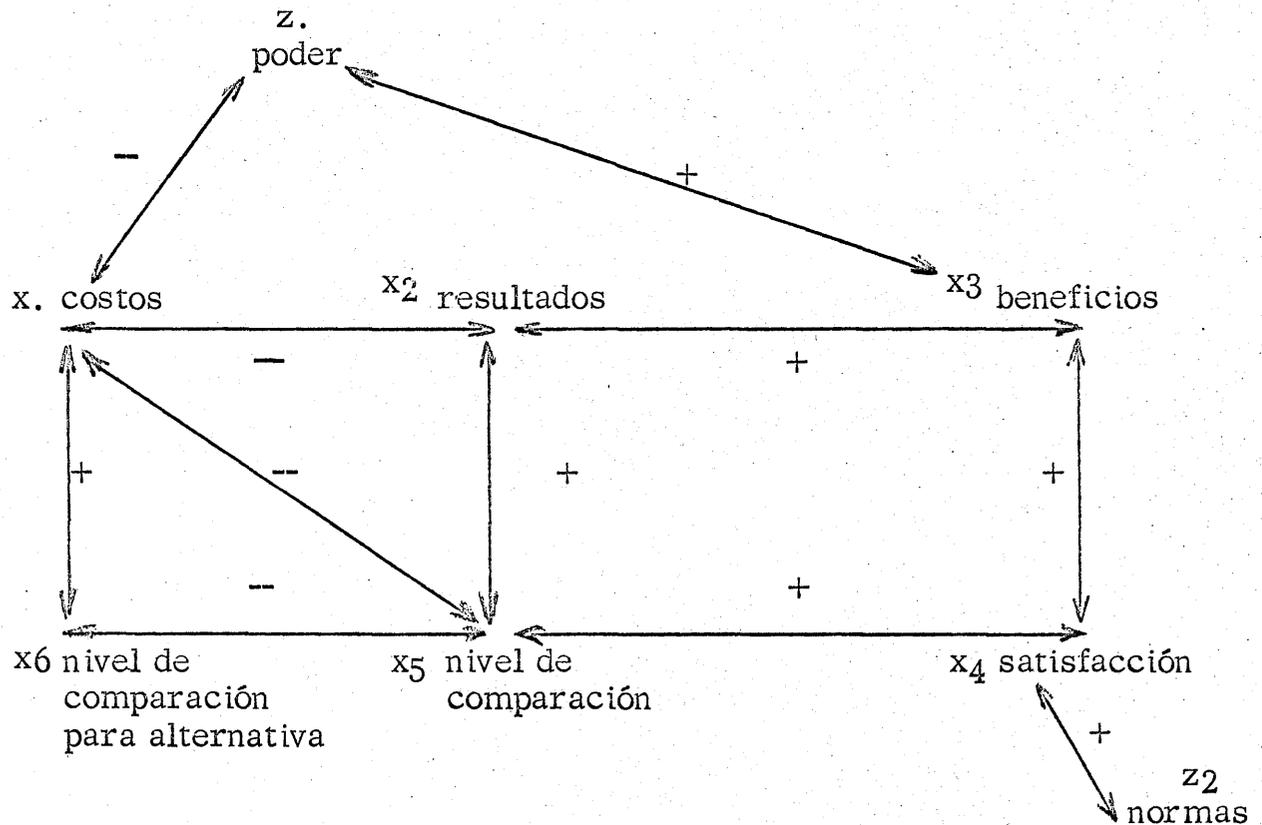
Proposiciones

1. Una condición necesaria para la formación del status subjetivo es el contacto cara a cara entre los participantes.
2. El status subjetivo varía de acuerdo con el grupo de referencia.
3. A mayor congruencia de status, mayor aceptación del sistema de status.
4. Los beneficios diferenciales son distribuidos en función de la jerarquía de status.
5. El status subjetivo elevado está en función de que los resultados obtenidos sean superiores a los atribuidos a los demás miembros del grupo, y viceversa.
6. La formación del status subjetivo incluye la evaluación de los resultados presentes en relación con los pasados y lo estimado para el futuro.
7. La evaluación del status subjetivo está sujeta a diferencias individuales en la percepción que el individuo tiene con respecto del poder y control que puede ejercer.
8. Las diferencias objetivas de status no están asociadas a la formación del status subjetivo.
9. Las diferencias relacionadas con la distribución inicial del poder entre los miembros de un grupo, conducen al consenso con respecto al status que corresponde a cada uno de los participantes.
10. Anulando las diferencias iniciales en poder, el consenso general determina resultados positivos para las personas de alto status.

11. La posibilidad de un incremento de status conduce a una percepción fa
vorable del status elevado y, viceversa.
12. La rivalidad es el producto de que personas del mismo status obtengan
resultados no correspondientes.

FORMALIZACION DE LA TEORIA DEL INTERCAMBIO SOCIAL
DE THIBAUT Y KELLEY

PROPOSICION DE UN MODELO DE CAUSALIDAD RECIPROCA.



VARIABLES ENDOGENAS

Como resultado de la interacción tendremos que:

1. A mayor costo, menor será la bondad de los resultados y, viceversa. (AXIOMA)
2. A mayor beneficio, mayor será la bondad de los resultados y, viceversa. (AXIOMA)
3. A mayor costo, menor beneficio y viceversa. (TEOREMA)
4. A mayor beneficio, mayor satisfacción y, viceversa. (AXIOMA)
5. A mayor bondad de los resultados, mayor satisfacción y, viceversa. (TEOREMA)

6. A mayor beneficio, mayor nivel de comparación y, viceversa. (TEOREMA)
7. A mayor satisfacción, mayor nivel de comparación y, viceversa. (TEOREMA)
8. A mayor bondad de los resultados, mayor nivel de comparación y, viceversa. (AXIOMA)
9. A menor bondad de los resultados, mayor nivel de comparación para alternativas y, viceversa. (AXIOMA)
10. A menos costo, mayor bondad de los resultados y, viceversa. (AXIOMA)
11. A mayor costo, menor satisfacción y, viceversa. (TEOREMA)
12. A mayor costo, menor nivel de comparación y, viceversa. (TEOREMA)
13. A mayor costo, mayor nivel de comparación para alternativas y, viceversa. (AXIOMA)
14. A mayor nivel de comparación, menor nivel de comparación para alternativas y, viceversa. (AXIOMA)

VARIABLES EXOGENAS

Las variables exógenas no están afectadas por las endógenas. Estas no necesariamente se encuentran correlacionadas entre sí. Señalan los puntos "dados" de la teoría.

1. A mayor poder utilizable, menores serán los costos incurridos y, viceversa. (AXIOMA)

2. A mayor poder utilizable, mayores serán los beneficios obtenidos, y viceversa. (AXIOMA)

3. A mayor conformidad con las normas establecidas, mayor satisfacción y, viceversa. (AXIOMA)

PRESENTACION GENERAL DE LA TEORIA DEL INTERCAMBIO SOCIAL DE HOMANS

George Caspar Homans, psicólogo social y sociólogo, profundo conocedor de la antropología social y de la historia, propone la segunda Teoría del Intercambio Social que será presentada en este trabajo.

Esta teoría encuentra su raíz en el libro "The Human Group" (1950) y cristaliza en "Social Behavior: Its Elementary Forms" (1961). En el primero de estos volúmenes, establece el autor un marco de referencia en base al cual analiza un conjunto de estudios de campo y deriva una serie de generalizaciones, las que unidas a otras que parten de la investigación experimental con grupos pequeños, constituyen el conjunto básico de proposiciones explicativas que forman su segundo volumen y teoría.

El objetivo de esta teoría es el de explicar y no sólo describir la conducta social de los individuos que interactúan en grupos pequeños. La unidad de análisis empleada en la mayoría del trabajo es la díada, pero Homans señala que los hallazgos hechos a este nivel se aplican a grupos mayores. Grupo pequeño se define como aquel en el que "cierta cantidad de personas se comunican a menudo entre sí, durante cierto tiempo y son lo suficientemente pocas, como para que cada una de ellas pueda comunicarse con las demás, no en forma indirecta sino cara a cara" (1). El interés de Homans reside en "el contacto cara a cara entre los individuos a través del cual la

recompensa, al igual que el castigo, que cada uno deriva de la conducta del otro es relativamente directo e inmediato" (2). Por lo tanto, el estudio de la conducta social elemental depende de las observaciones realizadas en las situaciones de contacto cara a cara. Citando al autor, "la explicación es mi meta. Trataré de establecer un orden dentro del caos familiar demostrando como una variedad de características de la conducta social elemental pueden ser explicadas a través de un solo conjunto de proposiciones sujeto a distintas condiciones" (3).

Las proposiciones empíricas de esta teoría, se derivan de la psicología conductual y de la economía elemental. La psicología conductual está constituida por un conjunto de proposiciones que emanan principalmente de los estudios con animales en sistemas no sociales. Estos conceptos son extrapolados para alcanzar al hombre y a la situación social en la que la conducta de una persona afecta y es afectada a su vez, por la de otra u otras. La economía elemental, está formada por un conjunto de proposiciones que describen a la conducta del hombre a través del intercambio de bienes por dinero, en el llamado mercado perfecto, el cual implica que la conducta de un solo comprador o vendedor tiene poco efecto en la estipulación de los precios del mercado. La economía elemental estudia tanto al hombre, como a la situación social, puesto que el intercambio es obviamente de naturaleza social. Para servir estos conceptos en la explicación de la conducta social elemental, deben ser extrapolados, aunque en forma distinta a la requerida por elementos presentados en el marco de la psicología conductual.

Ambos tipos de proposiciones se van confundiendo a través de la teoría de Homans para finalmente, arrojar un solo conjunto, cuya concepción de la conducta social del hombre está en función de la retribución. Esta depende de la cantidad y tipo de recompensa o castigo que se busque. Cuando lo implicado es la conducta de otro hombre, entonces la conducta es de carácter social. De esta forma, el conjunto de proposiciones empleadas por el autor, conceptualizan a la conducta social como "el intercambio de actividades tangibles o intangibles y más o menos recompensantes o costosas entre por lo menos dos personas" (4).

El esquema teórico está anclado en cinco postulados básicos a través de los cuales el autor considera pueden explicarse los descubrimientos empíricos de la investigación psicosocial. De éstos, Homans deriva, de manera lógica, un conjunto de proposiciones descriptivas, las que a través de su libro fundamenta empíricamente. Posteriormente, se avoca a incluir una serie de procesos sociales y a explicarlos e interpretarlos en función de los enunciados propuestos. Estos procesos incluyen a la aprobación social, conformidad, influencia, cambio de opinión, estima, autoridad, semejanza con otros, ayuda, status, competencia, cohesión, justicia e innovación.

Los cuatro postulados iniciales obedecen a los conceptos adelantados por Skinner en su teoría del reforzamiento. Sin embargo, y tal como lo menciona Deutsch (5), Homans estudia cuidadosamente el sistema y lo modifica al grado de abandonar su metodología y retórica. Estos postulados establecen la interrelación entre la similitud del estímulo, la cualidad y va

lor de la recompensa, la privación y la saciedad, con la frecuencia de la -
emisión de una conducta determinada. El quinto postulado, habla sobre la
relación que existe entre la conducta emocional y la justicia distributiva, -
aspecto original de la teoría que constituye una de sus piedras angulares, ya
que opera en todas las áreas de la conducta social.

El análisis del comportamiento social es concebido como el intercambio de
actividades valoradas, dentro del marco de referencia de las contingencias
de costo-recompensa involucrada en el encuentro entre dos o más persona
nas.

Los términos descriptivos empleados por el autor como fundamento de su
explicación corresponden a las actividades, sentimientos e interacción. -
Las actividades constituyen cualquier conducta voluntaria que pueda ser -
emitida por una persona. Los sentimientos se definen como "las actividade
des que los miembros de una comunidad verbal o simbólica particular, consi
deran como signo de las actitudes y afectos que un hombre tiene con res-
pecto a otros" (6). Estos símbolos encuentran su expresión de manera verba
l o en otras formas pero en todos los casos son manifiestos y tienen algún
efecto sobre el ambiente y los individuos que constituyen una parte de éste.
Los sentimientos semejan a las actividades ya que también es factible interca
mbiarlos directamente o en forma transitiva y, que en el proceso de la -
interacción sirven de recompensa o castigo a la conducta de otro ser social.
La interacción queda definida como "una actividad (o sentimiento) emitida por
un hombre y que es recompensada o castigada por la actividad (o sentimiento)

de otro" (7). Estos términos están íntimamente relacionados, de tal forma que los sentimientos son una clase especial de actividad y el intercambio de éstos, junto con actividades que no son sentimientos, constituyen la interacción.

Las variables introducidas en la teoría indican las variaciones cuantitativas en las actividades, sentimientos e interacción, refiriéndose a la cantidad y al valor que forman éstos a través de tiempo. La cantidad es una variable de frecuencia y está dada por unidades, que de acuerdo con el autor, deben ser expresadas previamente, ya que su definición determina las conductas que deben ser contadas. El valor está fundamentado en términos del grado del reforzamiento negativo o positivo que una persona recibe de la unidad de actividad emitida por otra. Este valor, según Homans, no necesita ser estimado con mayor precisión que, la de "más o menos", para que la interacción humana sea explicada y sus productos predichos. El valor está constituido por dos componentes a decir, el estado de la persona y el que especifica el valor de una actividad en determinado momento y que varía en función del estado de la persona. Homans se avoca al estudio del segundo ya que representa de manera más veraz la realidad de los interactuantes.

A través de cualquier interacción, es importante considerar tanto el costo de la actividad para el que la produce como el valor de la recompensa para el que la recibe. De las proposiciones básicas se deduce que la interacción sólo continuará cuando todos los participantes obtengan ganancias. Los costos absolutos de una actividad varían de acuerdo con los componen-

tes permanentes del costo de tal actividad. Así, la extinción elimina la -
ocurrencia de una actividad permanentemente costosa; la saciedad lleva a
producir una actividad costosa solamente cuando existe privación y el cas-
tigo esporádico, ocasiona que una actividad sea costosa hasta que se logre
evadirla.

Las proposiciones sobre justicia distributiva o intercambio justo implican
que si las inversiones o status sociales de los interactuantes son iguales, -
las ganancias deberán ser iguales; si las inversiones o status sociales son
diferentes, entonces, las ganancias de cada uno deberán ser proporciona -
les a su status. De manera semejante, la capacidad y voluntad para pres -
tar servicios o ayuda a otros que así lo requieran, hará que éstos le retri -
buyan en forma de estimación elevada, proceder que mantiene un intercam -
bio justo. Por lo tanto, independientemente de la magnitud del valor reci -
bido, su retribución será manifestada por medio de la elevada estimación -
conferida. La justicia distributiva se cumple cuando algunas de las diver -
sas características de las inversiones y actividades de los participantes, -
ubicadas en una escala jerárquica, se comparan con las de otros hombres,
y se encuentra que ocupan el mismo sitio a través de los distintos órdenes
de tal escala. Esta condición que se denomina congruente de status, no -
sólo se relaciona con la justicia distributiva, sino que también es factor -
esencial de la certidumbre social, o sea que el status de un hombre en esta
condición resulta seguro, establecido y claro ante los ojos de los demás -
participantes. La congruencia facilita la comodidad social en la interac -
ción y deberá, a su vez, contribuir a la eficiencia conjunta de los actores.

La incongruencia de status produce estímulos conflictivos e inseguridad, - reduciendo la efectividad del grupo como tal.

A partir de la proposición que sostiene que la probabilidad de que una persona realice una actividad, está asociada con la magnitud de la recompensa que derive de la ejecución de ésta, Homans desarrolló cierto número de corolarios acerca de la interacción social. Señala que el agrado expresado por los participantes entre sí, está en función de las recompensas que derivan de su interacción conjunta, por lo que ésta, a su vez, conducirá a un - incremento en la cantidad del agrado manifestado por dichos individuos.

Homans elabora sus hipótesis acerca de la interacción, suponiendo que los hombres difieren con respecto a su habilidad para recompensarse entre sí. Una persona que tiene los recursos que resultan escasear en el medio, es tá en la posibilidad de proporcionar recompensas más valiosas que otros - individuos y en consecuencia, obtener un grado superior de estima. Como resultado, habrá mayor cantidad de interacciones dirigidas hacia tal persona, que hacia un individuo que goza de menor estima. Puesto que por definición, los recursos escasos y valiosos son controlados por pocos, sólo una minoría puede llegar a ser altamente estimada por la mayoría de los interactantes. Estas proposiciones dan origen a los conceptos de autoridad y liderazgo empleados por el autor como parte fundamental de su teoría.

Las demandas, la estima, la obediencia y la lealtad, fluyen de los muchos hacia los pocos, mientras que el consejo, los recursos valorados, las órdenes y el apoyo emocional, van desde los pocos hacia los muchos. Los -

costos ocasionados por dar y recibir órdenes, consejos, ayuda, etc., in -
troducen ambivalencias entre el líder y su seguidor, determinando una ten -
dencia a evitar la interacción social con gente cuyo status es distinto al pro -
pio.

- REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

1. Homans, George C.- El Grupo Humano, Pág. 29 .
2. Homans, George C.- Social Behavior: Its Elementary Forms,
Pág. 7 .
3. Idem.- Pág. 15 .
4. Idem.- Pág. 2 .
5. Deutsch, M. y Krauss, R.M.- Teorías en Psicología Social,
Pág. 107 .
6. Homans, George C.- Social Behavior: Its Elementary Forms,
Pág. 33 .
7. Idem.- Pág. 35 .

SISTEMATIZACION DE LA TEORIA DEL INTERCAMBIO SOCIAL DE HOMANS

Axioma

La conducta social es un intercambio de actividades, tangibles o no, que ocurre entre dos o más personas y cuyo resultado se especifica en costos o recompensas.

Proposiciones Básicas

1. Si en el pasado, en ocasión de producirse una situación de estímulo particular, la actividad de una persona fue recompensada; posteriormente, cuanto mayor semejanza haya entre la situación de estímulo presente y la pasada, más probabilidades habrá de que dicho individuo realice ahora esa actividad o alguna semejante.
2. Entre mayor sea la frecuencia con que la actividad de una persona recompense a la actividad de otra, en un período determinado de tiempo, mayor será la frecuencia con que esta actividad sea emitida.
3. Entre más valiosa sea para un individuo una unidad de actividad que otro le dirige, mayor será la frecuencia con que emita una actividad que sea recompensada por el otro.
4. Entre mayor sea la frecuencia con que una persona en el pasado reciente haya recibido una actividad recompensante proveniente de otro, me-

nor será el valor que atribuya a cualquier unidad subsiguiente de esa actividad.

5. A mayor desventaja de un hombre en la ejecución de la regla de justicia distributiva, mayor probabilidad habrá de que despliegue la conducta denominada enojo.

Definición de Términos

Homans establece dos tipos de términos esenciales, los llamados descriptivos y las variables. A los primeros los define como "nombres para los diversos tipos de conducta" (1), mientras que a los segundos como "nombres de las propiedades de la conducta, (sentimientos, actividades e interacción) que varían en cantidad" (2).

Términos Descriptivos

1. Actividad.- Tipo de conducta que realizan los miembros del grupo como tales.
2. Sentimiento.- Las actividades que los miembros de una comunidad verbal o simbólica particular consideran como signo de las actitudes y afectos que un hombre tiene con respecto a otro.
3. Interacción.- Ocurre cuando la actividad de una persona es recompensada o castigada por una actividad de otro.
4. Normas.- Código de conducta que implícita o explícitamente, consciente o inconscientemente, el grupo adopta por considerarlo justo, adecuado o ideal.

5. Sistema Externo.- Parte del sistema social total que se refiere a la manera en que el grupo combinará sus elementos para sobrevivir en su ambiente.
6. Sistema Interno.- Parte del sistema social total, que se refiere a la elaboración de la conducta del grupo, que de modo simultáneo surge del sistema externo y reacciona sobre éste. Constituye una expresión de los sentimientos recíprocos desarrollados por sus miembros en el curso de su vida en común.
7. Aprobación Social.- Reforzamiento generalizado que se puede usar para recompensar distintos tipos de conducta a cambio de una actividad valiosa.
8. Saciedad.- Estado en el que una actividad subsiguiente carece de valor reforzante.
9. Castigo.- Retiro de un reforzamiento positivo o presentación de uno negativo.
10. Justicia Distributiva.- Reparto proporcional de las recompensas y costos entre los interactuantes.

Variables

1. Frecuencia.- Número de unidades de actividad y sentimiento emitidos durante un período determinado de tiempo.
2. Valor.- Grado de reforzamiento positivo o negativo que se recibe a cambio de una unidad de actividad.

3. Tasa de Intercambio.- El número de unidades de actividad emitidas por una persona, en un período limitado de tiempo, a cambio de un número específico de unidades de actividad emitidas por otro.
4. Costo.- Valor que se obtendría mediante una actividad alternativa que deja de realizarse a fin de poder llevar a cabo la presente.
5. Ganancia Psíquica.- Resultado que se obtiene al sustraer de la recompensa, el costo que implica cualquier unidad de intercambio.
6. Ganancia por Unidad.- Resultado de una sola interacción expresando por medio de la diferencia entre el valor de la recompensa obtenida al emitir una unidad particular de actividad y el valor de la recompensa a la que se renunció para poder efectuar la conducta presente, en lugar de otra alternativa.
7. Ganancia Total.- Variaciones a las que la ganancia se sujeta de acuerdo con el número de unidades de actividad que ocurren durante determinado período de tiempo.
8. Inversión.- Cantidad de actividad o sentimiento emitidos en la interacción a fin de obtener una recompensa.
9. Valor Psicológico de las Distintas Alternativas.- Es el valor que se otorga a las distintas alternativas en función del grado de privación diferencial que se tenga con respecto a éstas.

Proposiciones Descriptivas Derivadas de los Postulados Básicos

- 1.A Los cambios en el valor y cantidad de una actividad pueden ser ex -
plicados cuando dicha actividad se repite en situaciones similares y
se conoce la forma en que ha sido reforzada.
- 1.B El intercambio está en función de la expectativa de una relación pro -
porcional entre recompensas y costos, al igual que entre ganancias
e inversiones.
- 2.A La recompensa está dada por su obtención real y/o la omisión del
castigo.
- 2.B La frecuencia en la emisión de las actividades está en función de la
ganancia obtenida por cada unidad de intercambio.
- 2.C La tasa de intercambio de actividades entre los interactuantes, a -
través de un período determinado de tiempo, deberá guardar una pro -
porción constante de acuerdo con las ganancias obtenidas por cada -
unidad a través de la interacción.
- 2.D La frecuencia en la emisión de actividades recíprocas entre dos per -
sonas, es en cierta medida proporcional.
- 2.E La estabilidad en la relación y la interacción continua, están en fun -
ción del intercambio de recompensas.
- 2.F La inestabilidad y el fin de la interacción, están en función del inter -
cambio de castigos.

- 1,3.A La frecuencia de interacción entre dos personas está en función de la frecuencia con que se otorga la recompensa y del valor que cada uno confiere a la actividad recibida.
- 3.B La tasa de intercambio de actividades tiende a ser igual a la razón inversa del valor que le sea otorgado por los interactuantes. (La actividad más valorada será emitida en menor cantidad y viceversa).
- 3.C El cambio de tipo de actividad redunda en el incremento de su valor, junto con la estabilización o reducción de los costos inherentes a ésta.
- 3.D La ejecución de una actividad valiosa involucra costos elevados.
- 3.E El incremento en la frecuencia de interacción está en función del valor que tienen las actividades emitidas por los participantes.
- 3.F El costo de una actividad se incrementa en función de su frecuencia de emisión.
- 3.G La frecuencia de emisión de una actividad es una función inversa de su costo.
- 4.A La saciedad produce un decremento en la frecuencia de emisión de una actividad determinada.
- 4.B El valor de una actividad alternativa no disponible se incrementa en función del grado de saciedad que se tenga con respecto a la presente.

- 5.A La existencia de la interacción está en función del establecimiento de normas de justicia distributiva.
- 5.B La justicia distributiva elevada es un valor recompensante de cambio.
- 5.C La respuesta emocional es contingente al retiro de la recompensa o a la obtención del castigo.

Una vez establecidas las proposiciones descriptivas, la teoría se inicia en la tarea de fundamentarlas empíricamente. El procedimiento se lleva a cabo considerándolas a través de diversos procesos que constituyen la médula de la teoría del intercambio social y que el autor intenta explicar. Los procesos son desarrollados de manera individual, formulándose un nuevo conjunto de proposiciones descriptivas y corolarios, que interrelacionan en forma explícita a los conceptos teóricos avanzados en páginas anteriores.

INFLUENCIA

Definición

Proceso mediante el cual el hombre cambia o fracasa en modificar la conducta de otro.

Proposiciones Descriptivas

1. La fuerza del proceso de influencia está en función del grado de la interacción establecida con la persona quien se desea cambie su conducta

2. La frecuencia de interacción entre dos personas se incrementa en función del valor de la actividad o sentimiento que ambos se proporcionen.
3. La cantidad de aprobación social emitida está en función del valor atribuido a la actividad recibida.
4. El incremento o decremento en la frecuencia de emisión de una actividad o sentimiento, está en función del grado en que las actividades de recompensa sean o no cumplidas.
5. La probabilidad de cambiar una conducta por otra, está en función del monto de la ganancia obtenida por la ejecución de una y la esperada en la realización de la otra.
6. El incremento de la interacción entre dos personas, está en función del incremento de las ganancias mutuas.
7. La interacción con personas similares en sentimientos y actividades, - está en función del valor que los interactuantes atribuyan a tal similitud.

CONFORMIDAD

Definiciones

1. Conformidad.- Proceso de desarrollo de las estructuras grupales de equilibrio práctico, a través de las cuales las conductas dirigidas de un participante hacia otro, tienden a repetirse.

2. Equilibrio práctico.- Estado de conducta temporal y de estabilidad precaria en el que ya hubo influencia.

Proposiciones Descriptivas

1. La frecuencia en la emisión de una actividad y/o aprobación social hacia una persona, está en función del valor de la recompensa que ésta otorgue.
2. Bajo determinadas circunstancias, el conformismo adquiere valor de recompensa.
3. La aprobación social es un reforzamiento generalizado, cuya función es la de incrementar la probabilidad de emisión de una actividad valiosa.
4. El no conformar implica incumplimiento de la forma justa de interacción, lo cual conduce al retiro activo de la recompensa y en consecuencia a una respuesta hostil.
5. La probabilidad de conformar, está en función del valor de la aprobación social disponible en la relación presente, junto con lo esperado en una situación alternativa.

Corolarios

1. Una vez alcanzado el equilibrio práctico, la cantidad de interacción que se dirige a un miembro desviado, queda reducida al mínimo.
2. La expectativa de aprobación social por parte de los interactuantes, está en función del grado de conformidad existente con respecto a la norma.

ma del grupo.

3. La conformidad con las normas del grupo y la similitud entre los interactuantes, están en función de la cantidad de aprobación social aportada por éstos.

COMPETENCIA Y COOPERACION

Definiciones

1. Competencia.- Actividad por medio de la cual una persona priva a otra de sus recompensas o reforzamientos, a fin de obtenerlos para sí misma.
2. Cooperación.- Situación en la que la emisión de actividades conjuntas, o en concierto con el ambiente, conduce por lo menos a dos personas, hacia la obtención de recompensas superiores a las que pudiesen lograr por medio de la ejecución individual.

Proposiciones Descriptivas

1. La recompensa otorgada a los miembros de un grupo cooperativo, es proporcional a su contribución en la ejecución conjunta.
2. Existe una elevada frecuencia en la ejecución de actividades cooperativas, afecto y aprobación social en los grupos cooperativos.
3. La actividad independiente de los participantes es recompensada por los grupos competitivos.

4. Existe una elevada frecuencia en la ejecución de actividades competitivas, agresión y omisión de recompensas en los grupos competitivos.
5. Con la excepción del intercambio de hostilidades y las situaciones en las que la competencia requiere de alguna forma de interacción, la frecuencia de interacción entre los miembros de los grupos competitivos, es reducida.
6. La probabilidad de afecto entre los miembros de un grupo competitivo, al igual que la expresión de hostilidad entre éstos, están en función de la cantidad de la recompensa obtenida a través de su interacción con otro grupo.
7. La división del trabajo, la emisión de recompensas mutuas y la reducción de los costos, están en función del grado de cooperación que existe en el grupo.
8. Existe una tendencia a realizar actividades similares cuando se compete por la obtención de la misma recompensa.

Corolarios

1. Existe una clara diferenciación en las actividades ejecutadas por los miembros de grupos competitivos.
2. Una relación de carácter competitivo implica la privación de recompensas y conduce hacia respuestas hostiles y agresivas.
3. La intensidad de la reacción de hostilidad y agresión está en función del nivel de justicia distributiva y no de la cantidad absoluta de la privación.

4. Las recompensas y castigos otorgados por medio de la interacción, -
están en función del afecto mutuo entre los miembros del grupo.

ESTIMA

Definiciones

1. Estima.- Aprobación social dirigida por la mayoría de los miembros del grupo a un solo participante.
2. Status.- Tipo de actividad distintiva que se emite con el fin de establecer una jerarquía dentro del grupo.

Proposiciones Descriptivas

1. Un servicio es evaluado en función de la similitud que guarda en relación con los valores del grupo.
2. El valor de los servicios aportados está en función de la escasez de éstos.
3. La cantidad de estima que puede obtener un miembro del grupo, está en función de la escasez de los servicios que éste aporte.
4. La estima que posee un miembro del grupo, está en función del valor de los servicios que aporte.
5. Un número reducido de integrantes del grupo recibirán estima, cuando ésta esté en función de la aportación de servicios escasos.

Corolarios

1. La cantidad de estima que el grupo ofrece a uno de sus miembros, está en función de la actividad que éste aporta.
2. Cantidades elevadas de estima están circunscritas a la minoría de los interactuantes.
3. La estima de un miembro del grupo, está en función de su conformidad y el carácter de los servicios que pueda aportar.

INTERACCION

Definiciones

1. Interacción.- Existe cuando la actividad de una persona es recompensada o castigada por la actividad de otra.
2. Estima.- Recompensa total expresada en forma de aprobación social que recibe una persona de los demás miembros del grupo.

Proposiciones Descriptivas

1. El incremento o decremento en la interacción, está en función del incremento o decremento en la aprobación social mutua y viceversa.
2. La existencia de una interacción castigante está en función de los costos del abandono de ésta.

3. La reducción del afecto entre los miembros del grupo, está en función de las interactuantes costosas.
4. La cantidad de estima que posee un miembro del grupo, está en función del número total de interacciones que recibe de otros participantes.
5. La frecuencia de interacción está en función del promedio de la estima que existe entre los miembros del grupo.
6. La frecuencia de interacción y aprobación social están en función del status de los participantes.
7. La frecuencia de inicio de la interacción, está en función del status de los participantes.
8. La interacción entre dos personas conduce hacia la igualdad.

Corolarios

1. El valor de una actividad recibida y la aprobación social emitida a cambio, son proporcionales.
2. La frecuencia de interacción está en función del valor de las actividades ejecutadas y de la aprobación social emitida.
3. La cantidad de aprobación social obtenida es proporcional al número de interactuantes recibidas.

JUSTICIA DISTRIBUTIVA

Definiciones

1. Justicia Distributiva.- Estado que se alcanza cuando los costos y recompensas individuales concuerdan con el orden jerárquico establecido.
2. Congruencia de Status.- Condición de certeza social en la que los estímulos que presenta un hombre tienen un rango superior o igual a los presentados por otro.
3. Factores de Status.- Cualquier estímulo percibido por los participantes para ser empleado en interacciones futuras.

Proposiciones Descriptivas

1. Las ganancias son proporcionales a las inversiones y costos incurridos y viceversa.
2. El valor percibido de una actividad recibida será igual al de la emitida y viceversa.
3. La justicia distributiva está en función de la igualdad.
4. La comodidad en la interacción social está en función de la congruencia de status.
5. La predicción con respecto a conductas futuras y a las presiones de acomodamiento, está en función de la congruencia de status.
6. La congruencia de status y la efectividad constituyen una función no lineal.

7. La respuesta emocional ante la reducción del status percibido por otros, está en función de la incongruencia de status.

Reglas de la Justicia Distributiva

1. El valor de las recompensas recibidas debe ser proporcional al valor de las actividades aportadas. Si esta condición no se cumple, los miembros del grupo y en particular el líder, realizarán las actividades necesarias para lograrlo.
2. El valor de las recompensas recibidas debe ser proporcional al de las inversiones efectuadas.
3. El valor de las recompensas recibidas debe ser proporcional al de los costos, siempre y cuando sean éstos de naturaleza distinta a los incurridos por miembros de status inferior.
4. Las ganancias deben de ser proporcionales a las inversiones de los interactuantes, manteniéndose esta relación constante, aún cuando sea un tercero el que aporta las recompensas.
5. El valor de las contribuciones, ganancias y costos, debe de ser proporcional al de las inversiones.

SATISFACCION

Definiciones

1. Satisfacción.- Conducta verbal y emocional, determinada por la justicia

cia distributiva, en relación con la obtención de recompensas.

2. Nivel de Aspiración.- Cantidad de satisfacción deseada.
3. Productividad.- Cantidad de conducta que un individuo empleará con el fin de alcanzar una recompensa.

Proposiciones Descriptivas

1. La satisfacción está en función del grado de saciedad con respecto a una recompensa.
2. El valor de cualquier unidad de recompensa está en función del grado de satisfacción alcanzado.
3. El incremento en el nivel de satisfacción está en función de un incremento correspondiente en las recompensas recibidas.
4. La relación entre la satisfacción y la productividad, es directamente - proporcional bajo determinadas circunstancias, pero en otras se in-vierte.

AUTORIDAD

Definiciones

1. Autoridad.- Atribución correspondiente al participante que puede in-fluir sobre la mayoría de los miembros del grupo.
2. Lider.- Persona que posee la habilidad para recompensar o castigar

por medio del ejercicio de la autoridad sobre los demás miembros del grupo.

Proposiciones Descriptivas

1. La autoridad ganada está en función de la cantidad de estima recibida.
2. El grado de autoridad está en función de la amplitud del rango de actividades y la frecuencia con que éstas son influenciadas.
3. El éxito de la influencia que sobre la mayoría de los integrantes del grupo tenga un participante, está en función de la cantidad de estima que posee.
4. Los costos incurridos a través del ejercicio de la autoridad por parte del líder, están en función de la cantidad de estima que arriesga al emitir una orden.
5. El grado de hostilidad y ambivalencia con respecto al líder, está en función de la cantidad de órdenes que emita y las recompensas que produzca.
6. La distancia que existe entre el líder y los demás miembros del grupo, está en función de las diferencias que haya entre éste y aquellos.
7. El respeto y aprobación social, mas no el aprecio, están en función del liderazgo.
8. El aprecio dirigido al líder por su grupo, está en función de la cantidad de la interacción que inicia y recibe, las órdenes que emite y las recompensas y castigos que produce para los integrantes del grupo.

Corolarios

1. Si en el pasado, la actividad del líder ha conducido al grupo hacia la recompensa, entonces, a mayor similitud entre la actividad presente y la pasada, mayores probabilidades habrá de que el grupo le obedezca.
2. La estima que recibe el líder, está en función de la frecuencia con que produce recompensas para el grupo.

IGUALDAD SOCIAL

Definición

Característica resultante de las semejanzas personales, aprecio, interacción, pasado y valores similares entre dos o más personas.

Proposiciones Descriptivas

1. La frecuencia de la interacción está en función de la semejanza de status entre los interactuantes.
2. Los costos en estima personal están en función del intercambio de servicios similares o distintos con personas socialmente iguales, superiores o inferiores.

Corolarios

1. El grado de respeto conferido está en función del status de aquel a quien se otorga.

2. El grado de aprecio conferido está en función de la similitud entre los interactuantes.

STATUS, CONFORMIDAD E INNOVACION

Definición.

Innovador.- Persona que toma la iniciativa a fin de modificar la conducta de numerosos individuos.

Proposiciones Descriptivas

1. Conformar con la mayoría de las normas valiosas para el grupo es con dición mínima para conservar un alto status.
2. La conservación del status y la libertad para transgredir ciertas nor_ - mas, están en función de que la persona de status elevado sea capaz - de aportar servicios valiosos y escasos para los demás miembros del grupo.
3. El control del grupo sobre sus miembros está en función del grado de la aceptación que percibe el individuo por parte del grupo.
4. El valor que se otorgue a la membresía está en función del grado de la aceptación que percibe el individuo por parte del grupo.
5. El conformismo elevado está asociado con ganancias considerables pa_ - ra las personas de status intermedio.

6. El conformismo reducido está asociado con status bajo y alto.
7. La permanencia de personas de bajo status dentro del grupo está en función de la disponibilidad de alternativas que ofrezcan recompensas superiores.
8. El líder es el miembro innovador del grupo.
9. Ante una situación de riesgo, el miembro de alto status que escoge conformar con la opinión expresada por el grupo, mantendrá el mismo status, independientemente de que su elección haya sido correcta o errónea.
10. Ante una situación de riesgo, el miembro de alto y bien establecido status que escoge no conformar con la opinión expresada por el grupo y cae en el error, sufrirá un decremento en la cantidad de estima que recibe de los demás, pero en vista de que posee una reserva considerable de ésta, tal decremento no será, en general, significativo.
11. Ante una situación de riesgo, el miembro de status medio que escoge conformar con la opinión expresada por el grupo, confirmará su posición si su elección es correcta y no la modificará si cae en el error.
12. Ante una situación de riesgo, el miembro de status medio que escoge no conformar con la opinión expresada por el grupo, incrementará su status si su elección es correcta y sufrirá un decremento en éste, si cae en el error.
13. Ante una situación de riesgo, el miembro de status bajo que escoge con

formar con la opinión expresada por el grupo, mantendrá el mismo status, independientemente de que elección haya sido correcta o errónea.

14. Ante una situación de riesgo, el miembro de status bajo que escoge no conformar con la opinión expresada por el grupo, no modificará su status frente a éste, independientemente de que su elección haya sido correcta o errónea.

FORMALIZACION DE LA TEORIA DEL INTERCAMBIO SOCIAL DE HOMANS

El modelo general seleccionado para formalizar la teoría de Homans, implica una causalidad de carácter recíproco y está constituido por tres variables endógenas y una exógena. Las primeras de éstas son, la Actividad (X_1), que se define como "lo que hacen los miembros de un grupo en su conducta como tales" (1); el Sentimiento (X_2), queda definido como "las actividades que los miembros de una comunidad simbólica o verbal particular, consideran como signo de las actitudes y afectos que un hombre tiene con respecto a otros" (2); y la interacción (X_3), definida como "unidad de actividad estimulada por determinada unidad de actividad producida por otro" (3). La variable exógena, o sea, las Normas (Z_1), son "afirmaciones hechas por algunos miembros del grupo (no necesariamente todos) con respecto a la forma en que, bajo determinadas circunstancias, deben comportarse" (4). Todas las variables consideradas en este modelo, se encuentran a su vez, ancladas en el contexto social en el que se lleva a cabo la interacción.

Las variables endógenas están íntimamente relacionadas entre sí y son de carácter recíproco. Además, se registra un proceso de retroalimentación entre las variables X_1 y X_3 , el cual implica que como resultado de la relación simultánea entre éstas y las demás integrantes del modelo, se produce como consecuencia, un incremento o decremento posterior en el valor de dichas variables. El grado de precisión de la teoría está restringido al

uso de las proposiciones del tipo "cuando "X" varía, "Y" varía, lo que - significa que habrá un incremento o decremento en el valor de "X" cuando lo haya en el de "Y" sin que se haga explícita la cuantificación del cambio.

Finalmente, y antes de presentar el modelo, cabe señalar que Homans advierte que las proposiciones avanzadas son ciertas sólo bajo determinadas circunstancias de que ésta se cumplirá, siempre y cuando los demás factores permanecen constantes.

Modelo General de Causalidad Recíproca de la Teoría del Intercambio Social de Homans

La actividad y el sentimiento del grupo están en función de las normas establecidas por éste y que son conformadas a través de la interacción entre los participantes.

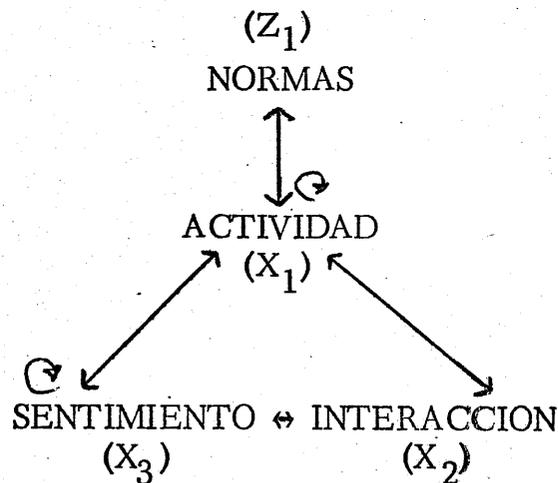


Figura No. 1 Modelo General de Causalidad Recíproca.

Relaciones Establecidas entre las Variables Endógenas

1. A mayor actividad, mayor interacción y viceversa.
2. A menor actividad, menor interacción y viceversa.
3. A menor interacción, menor sentimiento y viceversa.
5. A mayor sentimiento, mayor actividad y viceversa.
6. A menor sentimiento, menor actividad y viceversa.

Relaciones Establecidas con la Variable Exógena

1. A mayor conformidad con las normas, mayor actividad y viceversa.
2. A menor conformidad con las normas, menor actividad y viceversa.

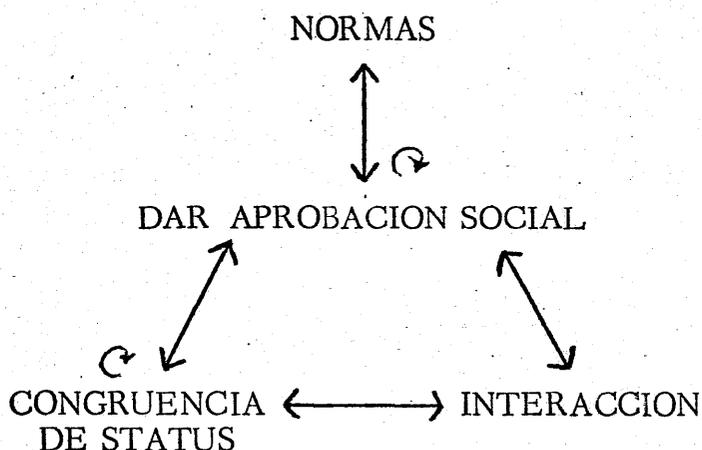
Relaciones de Retroalimentación

1. A mayor actividad, mayor interacción y consecuentemente, mayor actividad.
2. A menor actividad, menor interacción y consecuentemente, menor actividad.
3. A mayor sentimiento, mayor interacción y consecuentemente, mayor sentimiento.
4. A menor sentimiento, menor interacción y consecuentemente, menor sentimiento.
5. A mayor actividad, mayor sentimiento, consecuentemente, mayor actividad y viceversa.
6. A menor sentimiento, menor actividad, consecuentemente, menor sentimiento y viceversa.
7. A mayor actividad, mayor conformidad con las normas y consecuentemente mayor actividad.
8. A menor actividad, menor conformidad con las normas y consecuentemente menor actividad.

Modelos Específicos de Causalidad Recíproca de la Teoría del Intercambio Social de Homans.

Tomando como base el modelo general presentado en la parte anterior, es posible proceder a explicar las relaciones que constituyen el cuerpo de la teoría de Homans. A continuación aparece una serie de ejemplos a través de los cuales las variables generales quedan sustituidas por los correlatos específicos y correspondientes a las proposiciones teóricas establecidas por el autor.

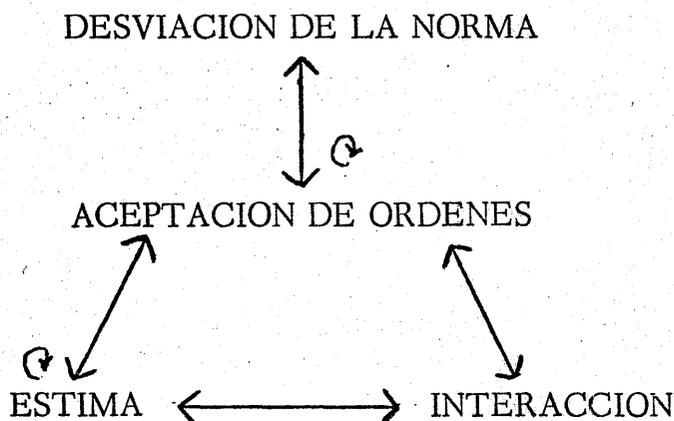
1. La aprobación social y la congruencia de status, están en función de las normas del grupo, las cuales son conformadas a través de la interacción de los participantes.



1. A mayor aprobación social, mayor interacción y viceversa.
2. A menor aprobación social, menor interacción y viceversa.
3. A mayor aprobación social, mayor interacción y consecuentemente, mayor aprobación social.

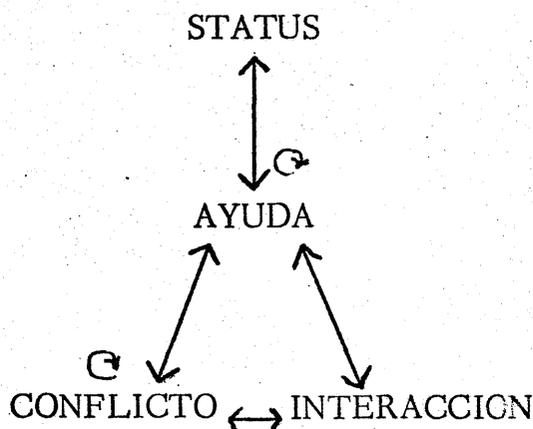
4. A menor aprobación social, menor interacción y consecuentemente, - menor aprobación social.
5. A mayor interacción, mayor congruencia de status y viceversa.
6. A menor interacción, menor congruencia de status y viceversa.
7. A mayor congruencia de status, mayor interacción y consecuentemente, mayor congruencia.
8. A menor congruencia de status, menor interacción y consecuentemente, menor congruencia de status.
9. A mayor congruencia de status, mayor aprobación social y viceversa.
10. A menor congruencia de status, menor aprobación social y viceversa.
11. A mayor congruencia de status, mayor aprobación social, consecuente mente mayor congruencia de status y viceversa.
12. A menor congruencia de status, menor aprobación social, consecuente mente menor congruencia de status y viceversa.
13. A mayor aprobación social, mayor cumplimiento con las normas y viceversa.
14. A menor aprobación social, menor cumplimiento con las normas y viceversa.
15. A mayor aprobación social, mayor cumplimiento con las normas y consecuentemente, mayor aprobación social.
16. A menor aprobación social, menor cumplimiento con las normas y consecuentemente, menor aprobación social.

2. La aceptación de órdenes y la estima que reciben los miembros del - grupo, están en función del grado en que éstos, mediante su interacción, se desvían de las normas establecidas.



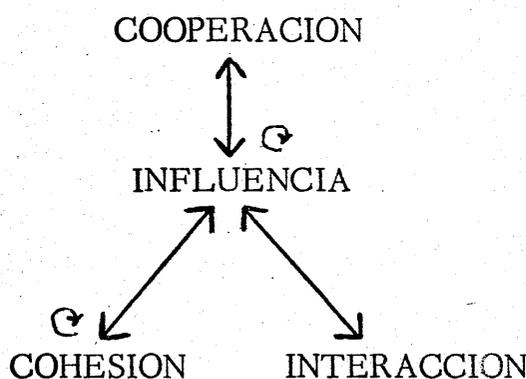
1. A mayor aceptación de órdenes, mayor interacción y viceversa.
2. A menor aceptación de órdenes, menor interacción y viceversa.
3. A mayor aceptación de órdenes, mayor interacción y consecuentemente mayor aceptación de órdenes.
4. A menor aceptación de órdenes, menor interacción y consecuentemente menor aceptación de órdenes.
5. A mayor interacción, mayor estima y viceversa.
6. A menor interacción, menor estima y viceversa.
7. A menor estima, menor interacción y consecuentemente, menor estima.
8. A mayor estima, mayor interacción y consecuentemente, mayor estima.
9. A mayor estima, mayor aceptación de órdenes y viceversa.
10. A menor estima, menor aceptación de órdenes y viceversa.
11. A mayor estima, mayor aceptación de órdenes, consecuentemente, mayor estima y viceversa.
12. A menor estima, menor aceptación de órdenes, consecuentemente menor estima y viceversa.
13. A mayor aceptación de órdenes, menor desviación de la norma y viceversa.

14. A menor aceptación de órdenes, mayor desviación de la norma y viceversa.
 15. A mayor aceptación de órdenes, menor desviación de la norma y consecuentemente, mayor recepción de órdenes.
 16. A menor aceptación de órdenes, mayor desviación de la norma y consecuentemente, menor recepción de órdenes.
3. La ayuda proporcionada y recibida, al igual que el conflicto, están en función del status de los miembros del grupo y se manifiestan a través de la interacción entre éstos.



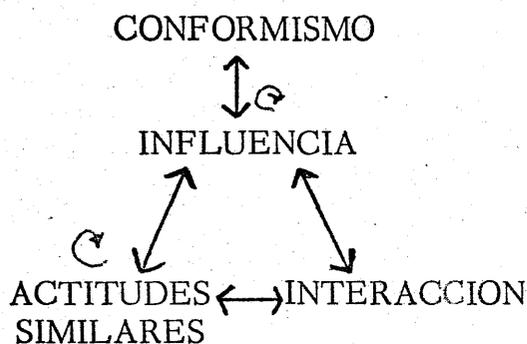
1. A mayor ayuda, mayor interacción y viceversa.
2. A menor ayuda, menor interacción y viceversa.
3. A mayor ayuda, mayor interacción y consecuentemente, mayor ayuda.
4. A menor ayuda, menor interacción y consecuentemente, menor ayuda.
5. A mayor interacción, menor conflicto y viceversa.
6. A menor interacción, mayor conflicto y viceversa.
7. A mayor conflicto, menor interacción y consecuentemente, mayor conflicto.

8. A menor conflicto, mayor interacción y consecuentemente, menor conflicto.
 9. A mayor conflicto, menor ayuda y viceversa.
 10. A menor conflicto, mayor ayuda y viceversa.
 11. A mayor conflicto, menor ayuda, consecuentemente, mayor conflicto y viceversa.
 12. A menor conflicto, mayor ayuda, consecuentemente, menor conflicto y viceversa.
 13. A mayor ayuda, mayor status y viceversa.
 14. A menor ayuda, menor status y viceversa.
 15. A mayor ayuda, mayor status y consecuentemente, mayor ayuda.
 16. A menor ayuda, menor status y consecuentemente, menor ayuda.
4. La cohesión y cooperación entre los miembros del grupo, están en función de la influencia ejercida por éstos a través de su interacción.

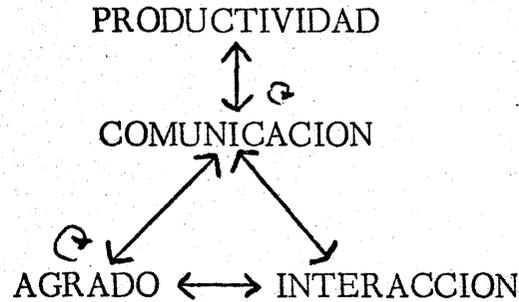


1. A mayor influencia, mayor interacción y viceversa.
2. A menor influencia, menor interacción y viceversa.
3. A mayor influencia, mayor interacción y consecuentemente, mayor influencia.

4. A menor influencia, menor interacción y consecuentemente, menor influencia.
 5. A mayor interacción, mayor cohesión y viceversa.
 6. A menor interacción, menor cohesión y viceversa.
 7. A mayor cohesión, mayor interacción y consecuentemente, mayor cohesión
 8. A menor cohesión, menor interacción y consecuentemente, menor cohesión
 9. A mayor cohesión, mayor influencia y viceversa.
 10. A menor cohesión, menor influencia y viceversa.
 11. A mayor cohesión, mayor influencia, consecuentemente, mayor cohesión y viceversa.
 12. A menor cohesión, menor influencia, consecuentemente, menor cohesión y viceversa.
 13. A mayor influencia, mayor cooperación y viceversa.
 14. A menor influencia, menor cooperación y viceversa.
 15. A mayor influencia, mayor cooperación y consecuentemente, mayor influencia.
 16. A menor influencia, menor cooperación y consecuentemente, menor influencia.
5. El conformismo y las actitudes similares entre los miembros del grupo, están en función de la influencia ejercida por éstos a través de su interacción.

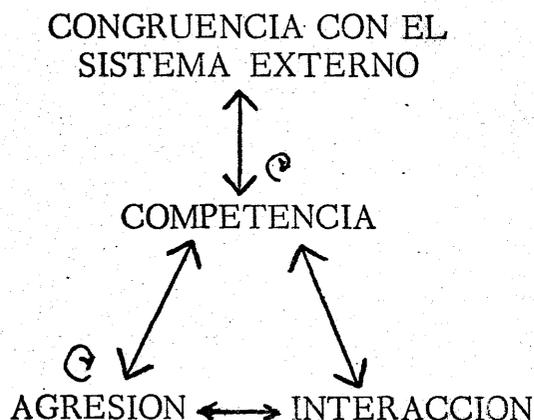


1. A mayor influencia, mayor interacción y viceversa.
 2. A menor influencia, menor interacción y viceversa.
 3. A mayor influencia, mayor interacción y consecuentemente, mayor influencia.
 4. A menor influencia, menor interacción y consecuentemente, menor influencia.
 5. A mayor interacción, mayor similitud en actitudes y viceversa.
 6. A menor interacción, menor similitud en actitudes y viceversa.
 7. A mayor similitud en actitudes, mayor interacción y consecuentemente, mayor similitud en actitudes.
 8. A menor similitud en actitudes, menor interacción y consecuentemente, menor similitud en actitudes.
 9. A mayor similitud en actitudes, mayor influencia y viceversa.
 10. A menor similitud en actitudes, menor influencia y viceversa.
 11. A mayor similitud en actitudes, mayor influencia, consecuentemente, mayor similitud en actitudes y viceversa.
 12. A menor similitud en actitudes, menor influencia, consecuentemente, menor similitud en actitudes y viceversa.
 13. A mayor influencia, mayor conformismo y viceversa.
 14. A menor influencia, menor conformismo y viceversa.
 15. A mayor influencia, mayor conformismo y consecuentemente, mayor influencia.
 16. A menor influencia, menor conformismo y consecuentemente, menor influencia.
6. La productividad y el agrado expresado entre los miembros del grupo, están en función del grado de comunicación que exista entre éstos a través de su interacción.



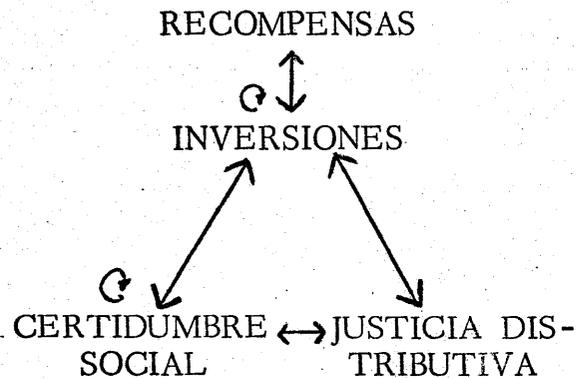
1. A mayor comunicación, mayor interacción y viceversa.
2. A menor comunicación, menor interacción y viceversa.
3. A mayor comunicación, mayor interacción y consecuentemente, mayor comunicación.
4. A menor comunicación, menor interacción y consecuentemente, menor comunicación.
5. A mayor interacción, mayor agrado y viceversa.
6. A menor interacción, menor agrado y viceversa.
7. A mayor agrado, mayor interacción y consecuentemente, mayor agrado.
8. A menor agrado, menor interacción y consecuentemente, menor agrado.
9. A mayor agrado, mayor comunicación y viceversa.
10. A menor agrado, menor comunicación y viceversa.
11. A mayor agrado, mayor comunicación, consecuentemente, mayor agrado y viceversa.
12. A menor agrado, menor comunicación, consecuentemente, menor agrado y viceversa.
13. A mayor comunicación, mayor productividad y viceversa.
14. A menor comunicación, menor productividad y viceversa.
15. A mayor comunicación, mayor productividad y consecuentemente, mayor comunicación.
16. A menor comunicación, menor productividad y consecuentemente, menor comunicación.

7. La competencia y la agresión entre los miembros del grupo, están en función de la congruencia con sistema externo en el que se desarrolla su interacción.



1. A mayor competencia, menor interacción y viceversa.
2. A menor competencia, mayor interacción y viceversa.
3. A mayor competencia, menor interacción y consecuentemente, mayor competencia.
4. A menor competencia, mayor interacción y consecuentemente, menor competencia.
5. A mayor interacción, mayor agresión y viceversa.
6. A menor interacción, menor agresión y viceversa.
7. A mayor interacción, mayor agresión y consecuentemente, menor interacción.
8. A menor interacción, menor agresión y consecuentemente, mayor interacción.
9. A mayor agresión, mayor competencia y viceversa.
10. A menor agresión, menor competencia y viceversa.
11. A mayor agresión, mayor competencia, consecuentemente, mayor agresión y viceversa.

12. A menor agresión, menor competencia, consecuentemente, menor agresión y viceversa.
 13. A mayor competencia, mayor congruencia con el sistema externo y viceversa.
 14. A menor competencia, menor congruencia con el sistema externo y viceversa.
 15. A mayor competencia, mayor congruencia con el sistema externo y consecuentemente, mayor competencia.
 16. A menor competencia, menor congruencia con el sistema externo y consecuentemente, menor competencia.
8. Las inversiones y la certidumbre social, están en función de las recompensas obtenidas por los miembros del grupo, mediante la ejecución de la justicia distributiva.



1. A mayor inversión, mayor justicia distributiva y viceversa.
2. A menor inversión, menor justicia distributiva y viceversa.
3. A mayor inversión, mayor justicia distributiva y consecuentemente, - mayor inversión.
4. A menor inversión, menor justicia distributiva y consecuentemente, - menor inversión.
5. A mayor justicia distributiva, mayor certidumbre social y viceversa.

6. A menor justicia distributiva, menor certidumbre social y viceversa.
7. A mayor justicia distributiva, mayor certidumbre social y consecuentemente, mayor justicia distributiva.
8. A menor justicia distributiva, menor certidumbre social y consecuentemente, menor justicia distributiva.
9. A mayor certidumbre social, mayor inversión y viceversa.
10. A menor certidumbre social, menor inversión y viceversa.
11. A mayor certidumbre social, mayor inversión, consecuentemente, mayor certidumbre social y viceversa.
12. A menor certidumbre social, menor inversión, consecuentemente, menor certidumbre social y viceversa.
13. A mayor inversión, mayor recompensa y viceversa.
14. A menor inversión, menor recompensa y viceversa.
15. A mayor inversión, mayor recompensa y consecuentemente, mayor inversión.
16. A menor inversión, menor recompensa y consecuentemente, menor inversión.

- REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

1. Homans, George C.- Social Behavior: Its Elementary Forms,
Pág. 32 .
2. Idem.- Pág. 33 .
3. Homans, George C.- El Grupo Humano, Pág. 67 .
4. Homans, George C.- Social Behavior: Its Elementary Forms,
Pág. 13 .

EVALUACION DE LAS TEORIAS DEL INTERCAMBIO SOCIAL , APLICACION Y COMENTARIOS

I. ORIGENES COMUNES

Por su escuela de origen, podríamos esperar que las teorías tratadas fuesen distintas. Sin embargo, aunque el enfoque varíe, el tema es el mismo y - las similitudes destacan por encima de las diferencias. Ambas teorías, - por su forma, se ubican entre las de Principio y las Constructivas. En - cuanto su contenido corresponden a las de tipo molar.

Thibaut y Kelley, alumnos de Lewin, trabajan dentro de un marco netamente Gestaltista. Homans, formado en los campos de la psicología social, an- tropología social e historia, toma como base las nociones de la teoría del - reforzamiento, creando una versión modificada de la ley del efecto, en la que incluye un conjunto de conceptos y una metodología distintos a los origi- nales. Ambas teorías establecen un puente entre los conceptos teóricos de las escuelas de la Gestalt y la del reforzamiento. Tradicionalmente, los gestaltistas pusieron de relieve el que las recompensas se perciben en re- lación a un contexto, pero dejaron a un lado el estudio de las consecuencias que tiene la recompensa sobre el comportamiento; los psicólogos del refuer- zo, en cambio, acentuaron las consecuencias de la recompensa pero no las condiciones que determinan el modo en que se la percibe.

El punto medular de ambas teorías se encuentra en el hedonismo y, si bien sus implicaciones son algo distintas en cuanto al nivel en que se las infiere, considero factible, e incluso deseable, su fusión. Esto resultaría ser una explicación conjunta de las consecuencias de la conducta junto con las condiciones que las determinan, al igual que la forma en que éstas son percibidas por el hombre dentro del contexto del intercambio social.

Sucintamente, el hedonismo psicológico se refiere al hecho de que los individuos actúen en forma tal que maximicen su exposición hacia circunstancias recompensantes o placenteras y minimicen su exposición ante circunstancias no recompensantes o displacenteras. Así, el hombre económico es aquel que busca maximizar sus ganancias y minimizar sus pérdidas. El hombre económico, dice Homans, "es el hombre común y corriente" (1). De acuerdo con los tres autores, la conducta social sólo se repetirá si la recompensa excede al costo de la interacción.

Es importante aclarar que el enfoque hedonista sustentado por los autores no se refiere al hombre orientado siempre hacia la gratificación inmediata. Cabe señalar que hay tres tipos de hedonismo, los cuales, vienen a funcionar como válvula reguladora de la conducta. El hedonismo del presente considera al hombre como orientado hacia la optimización inmediata o a corto plazo, del afecto placentero y hacia la reducción del displacentero. El hedonismo del futuro constituye la orientación del individuo a largo plazo, con el fin de optimizar el afecto placentero y reducir el displacentero; ésto involucra una conducta de carácter racional y planeado, o sea, propo-

sitiva. El hedonismo del pasado se refiere a que el hombre produce sólo aquellas respuestas que en el pasado le han proporcionado un máximo afecto placentero y un mínimo de displacer. En las teorías expuestas, predominan el hedonismo del presente y el futuro, aunque la historia del individuo es relevante en cuanto al desarrollo de su conducta ulterior.

Como consecuencia, la motivación es el elemento subyacente a las teorías del intercambio social. La motivación funciona como el elemento disparador de la conducta y a su vez, explica en forma funcional y general, todos los procesos que han sido considerados por los autores en sus teorías.

En ambos casos estamos tratando esencialmente con motivos de tipo aprendido los cuales, a su vez dependen de los innatos para su establecimiento, ya que los reforzamientos de esta índole son perseguidos por el organismo. La aprobación social constituye una de las piedras angulares de ambas teorías en la explicación de los procesos que involucran. Homans la define como un reforzador generalizado, mientras que Thibaut y Kelley, como satisfactor de motivaciones secundarias que obedecen a diferencias individuales. Considero que tales definiciones son complementarias puesto que se originan a distintos niveles conceptuales y contribuyen a constituir un marco de referencia más estructurado, de donde puedan surgir las consideraciones posteriores.

II. METODO EMPLEADO

El método empleado en la sistematización y formalización de las teorías del intercambio social es de tipo semi-axiomático. Ya en otro parte de esta tesis se habló de éste, sin embargo considero pertinente agregar algunos conceptos. El método axiomático concreto es un poderoso instrumento racional aplicable a una ciencia en el momento en que está tomando forma. En tal caso, la tarea consiste simplemente en hacer una colección completa de los conceptos fundamentales o categorías de la ciencia en cuestión y establecer sus relaciones principales, para poder derivar otros conceptos y teoremas. De esta manera, el método axiomático permite estudiar a la ciencia como conjunto, puesto que separa las deducciones lógicas rigurosas, de las consecuencias concretas que de ellas se desprenden y las cuales se apoyan en una interpretación, de ese esquema axiomático.

El método axiomático suministra explicaciones lógicas con respecto a una ciencia, en tanto que retrocede a sus relaciones primitivas y luego asciende de nuevo a las proposiciones derivadas, haciendo uso de una rigurosa consecuencia. Asimismo, ayuda a destacar graves incorrecciones lógicas que de otra manera pasarían inadvertidas y permite introducir explícitamente todas las relaciones necesarias y excluir a las redundantes. Por otra parte, a través de este método es posible definir cuales son los axiomas que se pueden eliminar sucesivamente para llegar a teorías cada vez más generales; o por lo contrario, cuales axiomas han de agregarse sucesivamente para obtener teoremas cada vez más numerosos y precisos.

Sin embargo, el método axiomático tiene sus limitaciones, puesto que constituye sólo una representación incompleta de la realidad. Ha sido demostrado que los tres requisitos básicos de los axiomas, a decir, consistencia, completud e independencia, no son cumplidos en la totalidad (ni podrían serlo) por ningún sistema axiomático.

El método semi-axiomático empleado a través de este trabajo, involucra una matriz axiomatizada a la que se van agregando proposiciones a través del desarrollo de la disciplina. En la realidad, lo que se logró en el trabajo con ambas teorías es la postulación de dos teorías naturales o borradores. Estas implican un formato relativamente sistematizado, que incluye los elementos relevantes del campo y que permite, a su vez, una apreciación global del desarrollo actual de las teorías. Constituye una forma ordenada que puede ser sujeta a evaluación y prueba y, más que nada la materia prima transformada, de manera tal que señale los futuros pasos de la reconstrucción y formalización. Es un intento, por medio de un número bastante reducido de postulados, de dar sentido a uno de los campos de la psicología social.

La formalización realizada en este trabajo, no lo es en el sentido estricto, debido a que no alcanza la matematización o expansión de los conceptos en un lenguaje lógico. Sin embargo, creo, aún en el estado actual en que se encuentran ambas teorías, que es posible intentar su traducción al lenguaje matemático o lógico. Dicho intento, además de proporcionar en sí mismo un agudo instrumento, por necesidad implicaría la ulterior clarificación

y definición exacta de los términos empleados. Por su carácter dinámico, estas teorías pudiesen quedar expresadas mediante un sistema de ecuaciones diferenciales, las cuales en su descripción de los procesos de cambio, consideran al factor tiempo en forma continua. Sin embargo, puesto que tal esfuerzo queda más allá de los alcances de esta tesis, sólo se deja por sentado la necesidad de llevarlo a cabo y una de las maneras en que se pudiese efectuar.

III. CRITERIO DE EXPLICACION

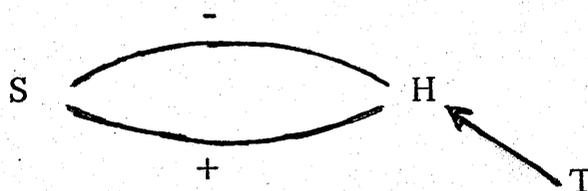
Las dos teorías consideradas obedecen a una explicación de carácter causal funcional. Una explicación de este tipo, se define como aquella en la que las consecuencias de algún comportamiento son elementos esenciales de las causas de dicha conducta. Analizando ambas teorías, encontramos que coinciden en que va a ser una condición de tipo hedonista en que dé origen a la conducta, ya que ésta va a funcionar como motivación a lo largo de todas las conductas emitidas, estableciendo una relación circular o recíproca, entre causa y efecto. De esta forma, podemos aislar a la motivación, como elemento explicativo de la conducta y ubicar a las teorías dentro del contexto causal funcional.

Cuando se usa este tipo de explicación, se espera que si una forma de comportamiento no produce las consecuencias deseadas, el individuo o grupo intentará efectuar otro tipo de conducta, hasta lograr su objetivo. Si se modifica la situación, las conductas cambiarán, pero para dar lugar a otras

que conduzcan al mismo fin. Siempre que existe uniformidad en las consecuencias de la acción, pero una gran variedad de comportamientos que pueden conducir hacia éstas, se propone una explicación funcional en la que las consecuencias sirven como causa. Asimismo, si el nivel de la actividad manifestado a través de una conducta, varía en función de la tensión o condiciones externas que tienden a evitar que se logre la consecuencia deseada, entonces estamos hablando de una derivación de la explicación funcional. Lo mismo ocurre cuando cualquier actividad que se da en un sistema altamente selectivo, implique la probabilidad de producir los resultados deseados.

De acuerdo con Thibaut, Kelley y Homans, la finalidad del individuo o grupo es la de alcanzar la satisfacción o ganancia y evadir o reducir los costos o insatisfacción. Este aspecto, que resume en unas palabras las implicaciones esenciales de las dos teorías, permite colocarlas en el ámbito de la explicación causal funcional, de acuerdo con el enunciado de equifinalidad postulado por Heider (2). Equifinalidad implica el advertir que varios medios conducen al mismo fin. Así, el individuo emplea una conducta tras otra, hasta alcanzar su objetivo y entonces, mantiene dicha conducta.

Ubicando la explicación funcional en un planteamiento lógico, podemos aislar los elementos esenciales del sistema y conocer la forma en que interactúan. Esquemáticamente, la estructura causal elemental de una explicación funcional completa puede representarse de la siguiente manera.



"H" es la variable homeostática (dependiente) o el fin que tiende a ser mantenido (recompensa o ganancia), es un punto de equilibrio inestable, cuyo rango de cambio es constante; "S", el comportamiento que tiene impacto causal sobre "H" (variable independiente) y "T" (variables exógenas) que actúan como fuerzas causales o tensiones que tienden a perturbar a "H" y a evitar que se mantenga. La recompensa o ganancia funciona como proceso causal que provoca el uso o reforzamiento de aquellas conductas "S" que hacen que se mantenga "H". Las conductas así seleccionadas son emitidas con mayor frecuencia cuando la consecuencia deseada no se mantiene. Debido a que la frecuencia es mayor cuando no se mantiene "H" (y "T" es más elevada) y disminuye cuando "H" se conserva, la fuerza causal "S" posee una dirección negativa cuando proviene de "H".

De acuerdo con los conceptos expresados en el párrafo anterior y como ejemplo de la forma en que se aplica la explicación causal funcional a las teorías del intercambio social, se presentan las siguientes proposiciones:

1. Si "T" es alta o varía, pero "H" permanece constante, es probable que exista retroalimentación entre los elementos "S" y "H". En términos de las teorías, si el beneficio o recompensa se mantiene cons_

tante, aún cuando las presiones externas a la relación se incrementen, (como sería un mejor nivel de comparación para alternativas) es probable que existan conductas niveladoras ("S"), como sería una mayor inversión.

2. Si existe una conexión causal selectiva entre "S" y "H", tal que "S" sea seleccionada o reforzada si se mantiene "H", entonces es más probable que las conductas realizadas en tal situación sean funcionales para conservar a "H". En términos de las teorías del intercambio social, los costos reducidos ("S") son tenazmente seleccionados por la persona para poder conservar ("H") el beneficio o recompensa. Y de igual manera, un individuo mantendrá la respuesta que le proporciona una ganancia y abandonará aquella que la hace incurrir en costos.
3. Si varias conductas tienen la consecuencia de mantener el beneficio ("H") todas ellas tenderán a estar relacionadas con un sistema causal funcional. En términos de las teorías del intercambio social, tanto la conformidad ("S₁") como los costos elevados ("S₂") son seleccionados cuando el beneficio o recompensa ("H") es una variable homeostática y especialmente cuando el nivel de comparación para alternativas es bajo ("T").

IV. CRITICA GENERAL A LA TEORIA DEL INTERCAMBIO SOCIAL DE THIBAUT Y KELLEY

El enfoque presentado fluye de la literatura experimental del campo y su

objetivo esencial es el de mantener una estrecha relación entre la teoría y los datos. Es un intento de analizar una variedad de fenómenos importantes dentro de un conjunto limitado de términos relativamente sencillos, a fin de mostrar la interrelación que existe entre los diversos hallazgos de la investigación. El valor del trabajo radica en que detecta las interconexiones y señala importantes áreas de investigación. Su método histórico experimental, difiere del experimental convencional en el hecho de que además de incluir el análisis de varias secuencias conductuales, comprende la historia pasada del individuo.

Los autores señalan que la suya, no es una teoría propiamente dicha, sino más bien un marco de referencia. Este se presenta, en gran parte, como un conjunto de hipótesis y generalizaciones empíricas que derivan de las dimensiones más significativas del problema de las variaciones relevantes en la formación de la interdependencia. Las áreas cubiertas por la teoría incluyen a la economía, la teoría del aprendizaje y la sociología. Estos conceptos han sido empleados con el fin de proporcionar un claro y consistente entendimiento, sin reparar en su origen disciplinario.

El análisis se efectúa en el nivel más sencillo de los fenómenos sociales, o sea, en la dñada y las respuestas de los interactuantes se reducen a sólo dos alternativas. Esto, aunque experimentalmente aceptable, disminuye el valor predictivo de la teoría, puesto que no toma en cuenta a todos los factores que determinan la interacción. Asimismo, la imposibilidad de establecer secuencias acumulativas de una celdilla a otra, viene a excluir

la transferencia de los estados de fatiga o saciedad en el curso de la interacción; limitando necesariamente el alcance de la explicación y haciendo de la situación una irreal. Como consecuencia, se produce un intercambio de carácter artificial y mecánico, en el que las personas sólo buscan el interés propio, sin tomar en cuenta al otro con quien interactúan. Esto tiene el efecto de suprimir la comunicación del proceso del intercambio social, como si careciera de importancia la discusión de aspectos de relevancia mutua en la conducta social.

El uso de la matriz de resultados se limita a investigar las secuencias de acción seguidas por participantes que sólo disponen de unas cuantas respuestas restringidas. Asume que el individuo responderá para maximizar sus resultados y el no hacerlo implica, únicamente, falta de habilidad en la selección de las respuestas adecuadas. Esta puede ser una de las razones, pero no deben excluirse aquellas circunstancias en las que el objetivo de la persona es otro, como por ejemplo, caso de altruismo o las conductas de autosacrificio, que ya han sido demostradas experimentalmente. De todas formas, la validación de la teoría requiere de la formulación explícita de las condiciones en que ocurre un tipo de conducta y de aquellas en las que no aparece.

La matriz es de carácter estocástico y se basa en el conocimiento previo de las secuencias conductuales. Aunque su meta es la de predecir conductas, sólo funciona efectivamente cuando las relaciones se estabilizan, o sea, cuando las secuencias conductuales se repiten. Esto implica que su uso

podría reducirse a una representación gráfica del proceso de la relación; ya que la conducta es directamente predecible del comportamiento pasado, sin referencia a la matriz.

El análisis de los resultados no aclara si es que los autores han considerado la posibilidad de que los resultados inmediatos y demorados de una interacción social puedan diferir entre sí. La realidad es que puede haber diferencias muy marcadas entre lo que se anticipa y lo que verdaderamente ocurre en el contacto social. Tampoco está claro cuales son las variables que determinan el cambio del hedonismo del presente al del futuro. Asimismo, el concepto de "resultados objetivamente disponibles" es circular ya que no indica ningún modo de averiguar cuales son éstos.

Otro defecto, que es común a ambas teorías, es que asumen que los costos y ganancias pueden ser considerados en una sola dimensión, o sea aditivos. Esto sería posible si las diversas experiencias pudiesen traducirse a una "moneda" común, que permitiese comparar y realizar operaciones aritméticas con el valor. Sin embargo, no es este el caso, ya que se están pasando por alto procesos psicológicos tales como conflicto y ambivalencia y que en la realidad, los costos y beneficios de diferentes actividades no son comparables, ya que obedecen a características y atributos distintos.

Los autores asumen que si se logra la explicación y comprensión de los procesos que ocurren en la vida, los conceptos alcanzados, debido a que muestran un grado de aplicación muy general, pueden extenderse para abarcar a

grupos mayores y relaciones más complejas. Considero que una extrapolación tan directa como la que proponen los autores no es posible. En primer lugar la matriz de resultados en su estado actual de desarrollo, difícilmente puede emplearse con un número mayor de personas. Las interacciones en grupos más numerosos multiplican la cantidad de variables a controlar y de ésto se derivan serios problemas. Como por ejemplo, en el caso en que algún miembro del grupo no cumpla con la regla de conservar la respuesta que le aporta una ganancia y de abandonar aquella que implica un costo, se introduce confusión en todo el grupo. Más aún y como razón primordial, puesto que el tratamiento es de tipo individualista, o sea, en función de lo que el individuo aporta al grupo, los procesos de grupo en sí mismos quedan omitidos. En relación a ésto, es muy significativo el hecho de que el liderazgo es tratado en forma notablemente superficial y ni siquiera se hace mención de aspectos tales como cambio, conflicto, aspiraciones de grupo, afiliación, riesgos, comunicación y sobre todo, se omite la influencia del contexto cultural y social en que ocurre la interacción. Prueba de que existe una brecha entre las generalizaciones a nivel de díada y las derivadas de grupos mayores, es el hecho de que casi la totalidad de la evidencia empírica en que se apoya a esta teoría procede del estudio de la díada.

La investigación estimulada por la teoría de Thibaut y Kelley, como ya se mencionó, ocurre en la díada y los hallazgos apoyan considerablemente dicha teoría. Esta, en particular, ha demostrado su efectividad en el empleo de las proposiciones relacionadas con el uso general de la matriz co -

mo herramienta analítica; y también con respecto a la marcada tendencia de los participantes a acomodarse mutuamente, maximizando sus recompensas más allá del nivel de comparación establecido. La evidencia relacionada con la conversión del control del destino a control conductual, es menos determinante, sugiriéndose que el proceso sólo ocurre bajo condiciones especiales. Considero que los tres tipos de control postulado por los autores, corresponden a un continuo y que en la realidad se dan más bien en forma combinada y sujeta a cambios situacionales. A este respecto, faltan consideraciones en cuanto a las implicaciones y formas en que aparece y se ejerce el contrapoder. Es necesario agregar que puesto que esta teoría ha sido experimentada, particularmente con estudiantes universitarios, el valor absoluto de sus generalizaciones es cuestionable.

La debilidad de esta posición no radica en que falta explicación, sino en que no especifica las condiciones que de realizarse, invalidarían a la teoría.

Sin embargo, la teoría de Thibaut y Kelley ha tenido notable influencia en el campo de la psicología social, ya que se la ha aplicado a numerosos procesos de la interacción, como por ejemplo, poder, conflicto, interdependencia, acomodación interpersonal y al proceso de adquisición de normas. Su gran mérito radica en que acentúa el papel de la interdependencia de los participantes de la interacción social. Destaca que las recompensas y costos no se experimentan en forma absoluta, ya que la importancia psicológica de éstos dependen, en forma conjunta, de las experiencias pasadas y las operaciones presentes.

Desde el punto de vista psicológico, aunque la presentación original dista mucho de la organización y no aclara la dirección de la causalidad, la teoría se presta para ser sistematizada y muy probablemente, formalizada en términos matemáticos o lógicos. Las hipótesis interrelacionadas son lógicamente consistentes, tanto desde el punto de vista interno como en relación a otras teorías. Además, están propuestas en forma tal que pueden ser sujetas a prueba mediante los hallazgos subsecuentes. La evidencia empírica general, apoya a la teoría aunque algunas hipótesis sólo están de acuerdo con los datos bajo determinadas circunstancias. Pero esto, más que restar mérito a las formulaciones, permite delimitar las condiciones del cumplimiento teórico. La matriz de resultados, con todos los defectos arriba mencionados, demuestra flexibilidad como herramienta conceptual, ya que sus hipótesis pueden ser alteradas por medio de la refutación empírica, sin que por esto tenga que renovarse completamente el marco de referencia.

V. CRITICA GENERAL A LA TEORIA DEL INTERCAMBIO SOCIAL DE HOMANS

La presentación teórica de Homans se inicia con la descripción del procedimiento lógico deductivo del que va a hacer uso en su trabajo. La meta del autor es la de relacionar las proposiciones empíricas con las de tipo general, de tal modo que las primeras deriven de las segundas y se pueda lograr la explicación de los procesos en cuestión. Así, para Homans, deri

var es explicar. La dirección de la causalidad en las proposiciones se hace explícita, ya que el autor utiliza la frase "viceversa" para diferenciar entre la reciprocidad o la simetría causal y la asimetría causal. La idea del autor es la de establecer una teoría o, en sus términos, una explicación, de la que es preciso comentar que se ajusta a un manejo lógico deductivo bastante adecuado, aunque, citando al autor, "cuando se hace uso de la lengua inglesa, en vez de las matemáticas, uno nunca puede estar seguro de que no haya algún desliz en la lógica deductiva usada." (3)

Los términos empleados en esta teoría carecen de una definición conceptual o empírica precisa y, por lo tanto, adolecen de un alto grado de vaguedad e imprecisión. En ninguna parte de la exposición se encuentra la definición de reforzamiento y, consecuentemente, el valor queda definido como aquello que es valorado (esto recuerda a la circularidad de Skinner cuando define al reforzamiento como aquello que refuerza). Tal definición no conduce a la operacionalización experimental, por lo que la formulación del valor de una actividad resulta difícil y aunque este pueda especificarse en situaciones particulares en los que el experimentador puede controlar las antecedentes del sujeto, este tipo de control sólo puede lograrse en relativamente pocas instancias de la conducta social. Las distintas actividades involucradas en las relaciones sociales serían difíciles de clasificar en una sola escala de valor, pero más que nada, es virtualmente imposible formular la historia pasada de reforzamiento de un individuo.

La falta de especificación de un patrón común del valor crea serios problemas para nociones tales como beneficio, tasa de intercambio y justicia distributiva. En la definición de tales conceptos se toma como de hecho una capacidad aritmética que el valor en realidad no posee. El supuesto de que los valores son directamente aditivos es común a muchas teorías económicas que tienden a ignorar procesos psicológicos tales como la resolución del conflicto y la aparición de la conducta emotiva. Y, repitiendo lo ya señalado en la crítica a la teoría de Thibaut y Kelley, los conceptos psicológicos no representan una "moneda común intercambiable, por el contrario, implican características y atributos no siempre comparables en un mismo plano.

Para que las hipótesis concisas y bien propuestas de Homans puedan sujetarse a prueba empírica, los términos en que éstas se basan deben definirse con mayor precisión y quedar ligados a operaciones experimentales. El quitar esa vaguedad reduciría la generalidad conceptual de la teoría, pero tendría el beneficio de incrementar su funcionalidad experimental.

La teoría de Homans, ha generado muy poca investigación de tipo experimental. De acuerdo con Shaw y Constanzo (4), es dudoso que se pruebe la teoría de Homans ya que ha sido obscurecida por la similitud que guarda con respecto a la ideología avanzada por Thibaut y Kelley en su teoría que cuenta ya con proposiciones extensas y muy populares. Sin embargo, en mi opinión este no es el caso, precisamente porque el nivel de prueba de las dos teorías es distinto. La de Homans encuentra su aplicación en el cam-

po, mientras que la de Thibaut y Kelley, en el laboratorio. Considero que esto en realidad es una cualidad que puede explotarse en la fusión de éstas, puesto que su alcance conjunto implicaría una expansión en la explicación de la interacción social.

La teoría de Homans ha sido sometida a prueba mediante un modelo desarrollado para la computadora, que surge de sus proposiciones esenciales y se denomina "Homunculus". Las rutinas del programa operacionalizan las formulaciones teóricas, programan a los individuos que van a ser simulados para identificar los estímulos sociales, aportan los datos respecto a su historia de reforzamiento, establecen su estado actual de saciedad o privación con respecto a las reacciones esperadas y de acuerdo con sus respuestas. Asimismo, seleccionan las actividades socialmente beneficiosas y modifican la conducta de acuerdo con la retroalimentación en los patrones de interacción. En una de las aplicaciones de este modelo, se hizo uso de las observaciones hechas por Blau (5) con respecto a la burocracia. Dos oficinistas simulados llevan a cabo una secuencia de interacciones en las que uno pide ayuda al otro y recibe asistencia, a cambio de reforzamiento en forma de aprobación social y respeto. Esta situación se continúa hasta que el que proporciona la ayuda, da por terminada la interacción en vista de que el costo, en tiempo sustraído a su propio trabajo, excede a valor de la aprobación que le suministra su colega. Sin embargo, mientras tales secuencias de interacción resultan ser ejemplos razonables del intercambio social, la plausibilidad no es más que un examen débil respecto a la validez del modelo, así que es necesario formular pruebas más rigurosas.

Una evaluación más acertada de las rutinas que operacionalizan las conceptualizaciones de Homans relacionadas con el valor, costo y beneficio de la conducta social, se encuentra en el trabajo de Gullahorn y Gullahorn, (6), quienes diseñaron una simulación a partir de datos reales obtenidos por medio de un cuestionario referente a la solución del conflicto de roles. Este estudio incluye la programación de técnicas que expresan las hipótesis alternativas respecto a las estrategias de decisión orientadas hacia el beneficio. Cada una de éstas se incorporó a la parte del "Homunculus" que involucra consideraciones respecto de recompensas y costos esperados. Puesto que los datos generados para cada corrida computacional, representan los resultados lógicos de las hipótesis que operan en ella, fue posible evaluar cada formulación programada, al comparar las respuestas simuladas con las decisiones de los respondientes reales de la encuesta original. Tal flexibilidad y capacidad dinámica, además de la precisión y facilidad para seguir una secuencia en el modelo computacional, compensan el esfuerzo realizado por el teórico social en la ardua tarea de traducir sus formulaciones verbales al lenguaje computacional. Además, el propio proceso de traducción al lenguaje de la programación obliga a precisar las variables y sus relaciones, de tal modo que se ayuda a reconocer las ambigüedades en la expresión y las suposiciones implícitas del modelo verbal. Un ejemplo de esto, es la frase "permaneciendo lo demás constante" que antecede a cada una de las proposiciones de Homans. En la programación es necesario definir precisamente lo que "lo demás es" y lo que significa que sea "constante". Indudablemente, esto redundará en el avance de la clarificación y

especificación de las proposiciones.

La teoría de Homans contribuye a la ampliación de la red teórica de la psicología social, ya que es un intento de abarcar un extenso grupo de fenómenos psicosociales. Si bien, su red no está perfectamente tejida, alcanza, ya que aún no incorpora, las principales investigaciones del área. Tiene la ventaja de basarse en una imagen bastante específica, a decir, la de una transacción que implica el intercambio de bienes en el mercado. Esta teoría da origen al concepto de justicia distributiva, que a su vez, contribuye a sugerir las condiciones centrales del equilibrio de grupo.

VI. CONFRONTACION DE LAS TEORIAS DEL INTERCAMBIO SOCIAL CON LOS CRITERIOS DE EVALUACION ESTABLECIDOS

A continuación se hará el análisis de las dos teorías en base a los criterios establecidos para su evaluación.

Cabe señalar, que en el caso en que la posición de ambas teorías frente a un criterio sea similar, éstas serán tratadas en forma conjunta pero sin dejar a un lado las diferencias que inevitablemente surgirán.

1. Acuerdo con los datos y observaciones conocidas, así como con las efectuadas tras su postulación.

Es característica común a las dos teorías, el haberse generado en base a la investigación ya existente. En realidad su creación obedece a la función de dar un significado teórico a todo el conocimiento del campo que se encon

traba a la fecha disperso o desconectado. Cabe destacar que la teoría de Thibaut y Kelley se encuentra inclinada hacia el área experimental; mientras que la de Homans, aunque hace mención de numerosos estudios de este tipo, fundamentalmente emana de la aplicación de los estudios de campo.

En cuanto a la investigación realizada después de la formulación de las teorías, observamos que la de Thibaut y Kelley, en general, está apoyada por los hallazgos subsecuentes. En algunas instancias, sus postulados no han mostrado el grado de generalización esperado, pero, esto no implica refutación o invalidez, sino que más bien favorece a la especificación de las condiciones en que ocurren los fenómenos. La teoría de Homans prácticamente no ha sido probada experimentalmente, lo que supone una falla significativa. Sin embargo, las aplicaciones efectuadas por medio de la computadora y que cubren diversas áreas, muestran una elevada congruencia con sus principios. En resumen, con respecto a este criterio, ambas teorías se manifiestan positivamente.

2. Capacidad de Interpretación.

La teoría de Thibaut y Kelley, como ya dijimos, tiene su origen en los hallazgos de la experimentación y esto necesariamente establece un sólido puente entre los datos del mundo real y las formulaciones teóricas. La teoría de Homans se construyó como marco para la interpretación de los eventos registrados a través de un conjunto de estudios, tanto de campo, como experimentales. En vista de la evidencia, puede afirmarse que existe una íntima relación entre la teoría y los datos de la realidad.

3. Capacidad de predicción.

Esta capacidad está dada en la medida en que los eventos considerados por la teoría queden explicados y sea posible extrapolarlos a situaciones del mismo nivel, pero que aún no han sido observadas. Una evaluación frente a este criterio más que absoluta, es cuestión de grado, ya que si bien, algunas partes de las teorías han sido corroboradas mediante nuevas hipótesis, otras aunque no han sido refutadas, sí las circunscriben o encuentran explicaciones alternativas en otras teorías. En todo caso, esta cualidad - ya íntimamente ligada con la investigación generada por la teoría y podemos decir que la teoría de Thibaut y Kelley ha mostrado una posición empírica más consistente, en vista de la evidencia que la corrobora. La teoría de Homans, en su aplicación a un modelo de computadora mostró evidencias sólidas en apoyo de las predicciones emanadas de sus proposiciones; pero se requiere de una mayor cantidad de investigación para poder establecer su verdadera capacidad predictiva, específicamente en cuanto a lo que se refiere a los grupos mayores que la diada.

4. Capacidad para ser probada y refutada.

En general, ambas teorías responden de manera adecuada ante este criterio. Podría decirse que la de Thibaut y Kelley es superior debido a que la calidad operacional de sus términos permite que sea sometida a prueba en forma más directa. Sin embargo, esta característica sólo opera a nivel diádico, ya que la matriz de resultados es insuficiente para investigar a grupos mayores. La de Homans, con su dificultad en la medición del valor,

sólo ha encontrado en la computadora un medio eficaz de prueba. Obviamente, aunque esto no le resta mérito, sí hace patente la falta de investigación a otros niveles.

5. Consistencia con otras teorías aceptables (consistencia externa).

Las teorías del intercambio social, por su contenido, pueden ser agrupadas de acuerdo con tres clasificaciones distintas dentro del campo de la psicología social. La relación entre las teorías de Homans, Thibaut y Kelley y las que a continuación se mencionarán, presenta un grado de congruencia bastante elevado. Más aún, las seleccionadas en esta tesis, demuestran su superioridad con respecto a las otras, tanto por su consistencia interna, como por su alcance teórico y experimental.

El primer grupo de tal clasificación corresponde a las teorías de relación y comunicación interpersonal. En este caso, las dos teorías se encuentran emparentadas de manera consistente con la Teoría del Equilibrio (p-o-x) de Heider y la Teoría del Balance (a-b-x) de Newcomb; ambas de origen Gestaltista, que si bien tienen un foco de atención distinto al de las que nos ocupan, llegan a tratar en ocasiones los mismos problemas. Específicamente, esto se hace evidente con respecto a las bases necesarias para la formación de la relación; los factores que determinan la continuación o terminación de ésta y la importancia que se atribuyen a las expectativas de los actores.

El segundo grupo contiene a las teorías que tratan de los procesos y conduc

ta de grupo. Dentro de éste, las teorías que nos ocupan se relacionan con las de Cooperación y Competencia de Deutsch, la Teoría Dinámica de la Función del Grupo de Bion, la Teoría Tridimensional de la Conducta Interpersonal de Schutz, la Teoría del Desarrollo del Grupo de Bennis y Shepard, la Teoría de Logro Grupal de Stogdill y la Teoría de la Sintalidad de Grupo de Cattell. Todas éstas presentan serios problemas con respecto a los criterios formales para la construcción de teorías, debido a la confusión existente a través de los niveles de interpretación empleados. La teoría de Thibaut y Kelley, aunque la más adecuada de éstas, no ha sido empíricamente demostrada en grupos mayores que la diáda; mientras que la de Homans, debido a que adolece de vaguedad en sus términos, aún no ha podido ser validada.

En relación con el tercer grupo, o sea, el de las teorías de las relaciones de poder y autoridad, la teoría de Thibaut y Kelley se encuentra ligada en cierta medida a la Teoría Funcional de las Interacciones de la Autoridad de Adams y Romney, a la del Poder Social de French y a la Concepción Teórica de Campo con respecto al Poder, de Cartwright. La teoría que nos ocupa es la que, en este grupo, ha destacado más dada la gran cantidad de investigación que ha podido generar en cuanto a las relaciones diádicas. Aunque las definiciones de poder empleadas en las cuatro teorías van desde una formulación enfocada en el reforzamiento, hasta las concepciones de campo, cada una de ellas es relevante en el estudio del poder social.

6. Consistencia lógica interna.

Es ante ese criterio, en donde la teoría de Homans presenta una posición bastante precaria, en vista de que su mayor debilidad salta a la luz. Si bien el método hipotético deductivo, que dice seguir el autor es congruente a través de la teoría, el problema de la vaguedad en la definición de sus conceptos resta consistencia a sus proposiciones. Por otro lado, la teoría de Thibaut y Kelley demuestra ser superior, pues aunque sus términos tampoco están totalmente operacionalizados y también hay circularidad en éstos, es posible una deducción más directa y por lo tanto, la prueba empírica.

7. Explicar los hechos.

Considero que ambas teorías, aunque con enfoques relativamente distintos, cumplen apropiadamente con este criterio. Las dos involucran en sus postulados e hipótesis la explicación de los hechos que engloban. Más aún, las interrelaciones entre los diversos factores y situaciones, son tratadas con profundidad, mostrando consistencia y siguiendo por una misma línea de pensamiento. Cabe mencionar sin embargo, que existen hechos que debiesen formar parte de las teorías, pero debido a que son omitidos o tratados tangencialmente, restan solidez a la explicación. Quizá, la fusión y extensión de las teorías, pudiese proporcionar, en un futuro, las ligas necesarias para incrementar su alcance y consecuentemente, explicar una mayor cantidad de hechos aparentemente relacionados.

8. Extensión de los datos fundamentales.

Este criterio es uno de los más adecuadamente satisfechos por ambas teorías, ya que en el momento de su formulación, se contaba con un considerable volumen de datos verificados y de predicciones acertadas. En vista de esto, la veracidad de las formas particulares empleadas para integrar significativamente la información, contaron desde el principio, con una elevada probabilidad de ser correctas.

9. Ofrecer un mapa de un sector de la realidad.

El punto de partida de ambas teorías es claro, y por lo tanto, queda delimitado, con bastante precisión, el campo del conocimiento a tratar. Consecuentemente, las interrelaciones establecidas representan con un grado considerable de veracidad aquel sector de la realidad que buscaron abarcar los autores. Más aún, ambas teorías cubren un amplio rango de procesos y elementos, que si bien, no son todos los involucrados en la que debiera ser la explicación completa del intercambio social, sí abarcan la mayoría de los más relevantes.

10. Parsimonia.

En su forma original, la teoría de Thibaut y Kelley más que parsimoniosa, resulta exuberante; no así la de Homans quien desde un principio señala todos sus términos de referencia. Sin embargo, a través de los procesos de ambas destaca y se hace aparente su calidad parsimoniosa, en vista del número reducido de conceptos que son empleados para explicar un monto -

considerable de aspecto sociales. Aunque la situación actual de las teorías podría aparentar la existencia de un exceso de postulados, es de esperar - que la afinación y generalización ulterior de éstos, redundará en la omisión de aquellos que se traslapan por su especificidad. Pero es necesario señalar que, en comparación con otras teorías y en función de la delimitación de los respectivos campos, es notable el grado de parsimonia alcanzado una - vez que quedan ordenadas las teorías.

11. Simplicidad y claridad en la terminología.

La vaguedad e imprecisión en las definiciones de los conceptos básicos de ambas teorías, al confrontárseles con este criterio, redundan en una situación desventajosa. Como ya se mencionó, ambas adolecen de circularidad en sus términos, pero la teoría de Thibaut y Kelley, gracias a que ha podido mostrar cierta operacionalización en sus conceptos, logra una mayor - claridad. Esta teoría posee definiciones propias, hechas expresamente - para su construcción y por lo tanto, libra en cierta medida, la confusión que provoca el uso de los términos en su acepción común. No así la de Homans, puesto que toma definiciones ya existentes y no sólo eso, además tiene varias para un solo concepto. Pero, aun con esto en contra, ambas teorías permiten un aceptable grado de predicción en el nivel diádico.

12. Sistematización del conocimiento.

En relación con este criterio, las dos teorías estudiadas presentan una situación ventajosa. La teoría de Homans, desde su formulación toma en -

consideración este aspecto y de manera bastante ordenada va estableciendo las relaciones entre los eventos considerados. Thibaut y Kelley, aunque no hacen uso de una presentación organizada, cumplen de manera aceptable con la sistematización de los hallazgos del área, pues en realidad está la función del marco de referencia que formularon.

13. Valor heurístico.

Una visión superficial de la investigación posterior a la formulación de estas teorías, nos muestra de manera determinante que la teoría de Thibaut y Kelley ha sido prolífica en cuanto a la investigación que ha generado en diversas áreas de la psicología social. La de Homans, en comparación, se queda muy corta, e incluso hay autores que consideran que ésta fue absorbida por la otra. Sin embargo, considero que el modelo para computadora que se desarrolló en base a la teoría de Homans, tiene un enorme valor ya que posee la capacidad para ser aplicado en muy diversos campos, además del exclusivo de la psicología social. Este, como se verá más adelante, tiene la enorme ventaja de clarificar la teoría y derivar hipótesis nuevas. Queda en manos de los investigadores hacer uso de esta herramienta, que en mi opinión, promete resultados de gran importancia.

Antes de pasar al comentario final respecto a la posición de las dos teorías frente a los criterios enunciados, quiero detenerme para agregar algunas consideraciones en base al cuadro de evaluación de Estes, ya que no quedaron incluidas en lo mencionado.

El lenguaje empleado por las dos teorías, aunque adolece de los defectos antes señalados, posee la cualidad de ser teóricamente neutral, en vista de que delimita con claridad su campo de acción y desarrollo. En relación con la cuantificación de las variables consideradas, cabe mencionar que si bien su definición es confusa, positivamente si la admiten. Es más, dicha característica es factor indispensable en la construcción y aplicación de estas teorías de tipo económico. Por otro lado, el uso de modelos es un aspecto que puede ser explotado ampliamente por los investigadores de las teorías del intercambio social, a través del proceso de clarificación y formulación de relaciones entre conceptos. Esto implica en forma colateral, la capacidad de las teorías para ser programadas, como ya lo demuestra la de Homans. Aunque la teoría de Thibaut y Kelley hasta la fecha no ha sido programada, su sencillez y parsimonia son índices claros de que su traducción al lenguaje de computadoras es factible.

En base a los criterios y consideraciones de evaluación examinados en esta tesis, puede afirmarse que las Teorías del Intercambio Social formuladas por Thibaut y Kelley, y Homans, poseen un grado sustancioso de validez. En comparación con otras teorías del campo de la psicología social, las presentes ocupan una posición privilegiada que es el resultado de su estructura metodológica, consistente y sólido fundamento empírico.

Finalmente, cabe destacar el hecho de que en la formulación de ambas teorías del Intercambio Social, se omite cualquier consideración con respecto a la influencia que ejercen el contexto social y cultural en los que se

origina y desarrolla la interacción. Es por demás enfatizar la importancia de estos factores, ya que son ellos los que proporcionan el ambiente, restricciones o elementos facilitadores que han de normar el inicio, consolidación o rompimiento de una relación, cualquiera que sea su naturaleza. Más aún, el grado de generalización atribuido a las dos teorías pudiera verse seriamente mermado en el intento de explicar situaciones y procesos aparentemente similares, pero imbricados en culturas distintas a la norteamericana, en la que se originaron éstas. Sin embargo, bien pudiese constituir esta pregunta una serie de hipótesis que, de confirmarse, apoyarían sólidamente a los postulados que describen y predicen acerca de la conducta humana. Por otro lado, si tales hipótesis fuesen rechazadas, se contaría con los elementos para diferenciar el comportamiento que ocurre bajo diversos contextos sociales y culturales. Ahora bien, hay que señalar que Homans hace mención de estos aspectos cuando argumenta que las proposiciones que describen a la conducta de los individuos que obtienen recompensas de algún tipo, mediante las transacciones cara a cara, son probablemente iguales en grupos distintos. A esto agrega más adelante: "Aunque yo creo que las características generales de la conducta son compartidas por toda la humanidad, creo que esto es más bien un acto de fé, ya que la evidencia que apoya a la teoría es, en su mayoría, de origen norteamericano" (7). "En el nivel de la conducta social elemental, no existe judío, gentil, griego o bárbaro; sólo existe el hombre" (8). La realidad es que antes de extrapolar las conclusiones, se hace indispensable la investigación previa, si es que se quiere dar respuesta a tales interrogantes.

El intento de sistematización y formalización de las Teorías del Intercambio Social de Homans y Thibaut y Kelley realizado en el trabajo presente, representa sólo el paso inicial en la reconstrucción efectiva de éstas. La revisión llevada a cabo tiene como función esencial, el señalar los puntos a esclarecer y verificar a través del proceso reiterativo de la ciencia. Aún queda mucho por recorrer y esta tesis sólo marca el principio. El desarrollo ulterior implica la confrontación cuidadosa de los aspectos teóricos frente a los hallazgos empíricos, a fin de rectificar y establecer las condiciones y variables que constituyen el fundamento de los procesos involucrados. Cada variable deberá ser estudiada en todas sus dimensiones y sujeta a prueba bajo las diversas circunstancias en las que ejerce influencia, ya sea por sí misma o en conjunto con otras variables que constituyen distintas interrelaciones. Este procedimiento tiene la finalidad de rectificar el marco teórico y derivar nuevas hipótesis para ser probadas, así como la consecuencia de ubicar con mayor exactitud los postulados y reforzar el desarrollo de verdaderas leyes conductuales.

Este proceso irá paulatinamente apartando a las teorías de la omisión de pasos, de la dependencia de supuestos no expresados y de los criterios de razón o plausibilidad intuitivas, para poderlos sustituir por la definición consistente, la verificación y la deducción estrictamente lógica.

VII. APLICACIONES

Las aplicaciones de las teorías tratadas en esta tesis, abarcan las más di

versas áreas de la psicología, por el hecho de que su tema es el de la interacción humana dentro de un contexto social.

En el campo de la psicoterapia, las Teorías del Intercambio Social, encuentran aplicación específicamente en el trabajo con díadas, como por ejemplo, el caso de los matrimonios; y también en los grupos mayores. En la práctica directa, se hace indispensable que los pacientes se hagan conscientes de que sus relaciones se fundamentan en la negociación de los elementos - que cada uno posee y aquellos que desea obtener del otro. De esta forma, es posible evaluar los costos y recompensas implicados en las distintas - actividades, sentimientos e interacciones que se efectúan, a fin de poder - efectuar los acomodos pertinentes que estimulen el desarrollo de una relación de carácter cooperativo, en la que cada uno pueda aportar los satisfactores necesarios, sin tener que incurrir en costos demasiado elevados. - Más aún, el conocimiento del nivel de comparación y del nivel de comparación para alternativas, tanto propio, como el de la persona con quien se interactúa, establece los límites de la actividad y permite al paciente empezar a planear su conducta para seleccionar el curso de acción que aporte el mayor beneficio común.

Dentro del área de la psicoterapia, concretamente, se pueden aplicar los postulados de la Teoría del Intercambio Social, al caso de la regeneración de un delincuente. Por ejemplo, puede observarse que en función de su - bajo status, esta persona no es aceptada por su grupo y por lo tanto no puede derivar de éste los beneficios que requiere. Esta situación, a su vez,

nos señala que la dependencia del delincuente con respecto al grupo es ínfima, que el grupo no posee control sobre él y que, además, ha dejado de comunicarse e interactuar con éste. Así, el miembro desviado queda aislado de los demás individuos que integran el grupo y por tanto, está fuera de éste. La labor del terapeuta consistiría en lograr que el delincuente comenzara a encontrar alguna satisfacción derivada de la interacción con su grupo o del conformar con sus normas. De este modo, podría establecerse un compromiso que sentaría las bases para el intercambio y negociaciones futuras, junto con la aceptación del individuo como integrante del grupo social.

Otra área, de la que ya anteriormente se hizo mención, es la del campo de las computadoras. Como ya vimos, ésta además de tener la ventaja de ir afinando las teorías, permite, por medio de la simulación hacer predicciones bastante acertadas con respecto a las interacciones que se realizarían en los más diversos contextos sociales y culturales. Ejemplo de esto sería el campo de la psicología industrial, en el cual se pudiese realizar un análisis del comportamiento existente en un grupo de trabajo, a fin de seleccionar la mejor estrategia para lograr las conductas deseadas por la compañía o empresa, en función de los costos y recompensas específicos que tanto ésta, como el grupo, están dispuestos a comprometer o negociar.

En la educación, se ha aplicado el análisis de la interacción para estudiar la dinámica que existe en el salón de clases, enfatizando tanto el clima social emocional que prevalece como su efecto sobre la conducta humana. -

Esta es una técnica que reúne las dimensiones cualitativas y cuantitativas de la conducta verbal del maestro, a través de su interacción con los alumnos. Sirva para indicar la relación que hay entre la forma en que el maestro es percibido por los alumnos y la cantidad de trabajo que éstos realizan por iniciativa propia.

Otra aplicación de las Teorías del Intercambio Social puede localizarse en los estudios políticos. En este caso, la teoría funcionaría como el marco de referencia necesario para interpretar los eventos y circunstancias que se dan en un grupo particular, en determinado momento de su historia, a fin de poder derivar una predicción con respecto a la conducta que ha de seguir, de acuerdo con las diversas alternativas disponibles y los recursos existentes, claro, en función de las relaciones internas de la comunidad, así como las que establece con el medio ambiente total.

Tanto la conducta del consumidor, como la del empresario, pueden ser explicadas en base a las Teorías del Intercambio Social. En ambos casos, el estudio de las preferencias y de las alternativas posibles para entablar la negociación, permiten formular predicciones confiables, de tal modo que se pueda planear adecuadamente la estrategia a seguir para alcanzar la meta deseada.

Los aspectos mencionados en los párrafos anteriores son sólo algunos de los numerosos ejemplos que pueden citarse al respecto de la aplicación práctica de las Teorías del Intercambio Social. El campo disponible es

enorme, en vista de que abarca todas las situaciones y contextos en los que el hombre interactúa con el hombre, a través de su vida. El único factor que limita tal alcance es la falta de madurez de las teorías en cuanto al grado de generalización y capacidad predictiva necesarios para poder explicar todos los procesos y conductas que pretenden cubrir.

VIII. COMENTARIOS RESPECTO AL DESARROLLO FUTURO DE LAS TEORIAS DEL INTERCAMBIO SOCIAL

Las teorías analizadas en las páginas anteriores, guardan una marcada semejanza conceptual y si bien, su metodología no es la misma, los problemas que tratan de resolver son esencialmente similares. Debido a esto, considero que existe una base sólida para intentar su fusión. Dicha fusión representaría un incremento considerable en su alcance, tanto empírico, como teórico. Por un lado, la evidencia empírica procedente del laboratorio y la obtenida del campo se reforzarían mutuamente para poder ampliar las generalizaciones propuestas por ambas teorías. Por el otro, el marco teórico serviría para especificar y aclarar las condiciones de ocurrencia de los fenómenos, afinando sus relaciones y reduciendo la vaguedad en los términos empleados.

La ventaja esencial de la fusión de las teorías radicaría en el hecho de que al mismo tiempo en que se ampliaría el campo de acción de éstas, se delimitarían las condiciones en que pudiesen ser aplicadas. A su vez, podrían establecerse puentes entre conocimientos aislados, de tal modo que éstos

fuesen explicados e interpretados dentro de un marco de referencia común. La reorganización de los hallazgos, aspecto que no sólo redundaría en la sistematización de éstos, sino en el descubrimiento de nuevas relaciones y posibilidades de deducción lógica, quedaría basada en un enfoque más consistente, de tal modo que abarcase toda la información con que se cuenta hasta ahora y a su vez fuese capaz de incluir la que se vaya generando posteriormente. El proceso de fusión arrojará luz sobre errores antes no aparentes y permitirá cubrir vacíos que, por sí mismas, cada una de las teorías actualmente no puede llenar. En síntesis, la fusión significa un avance en la estructuración y homogenización del conocimiento.

Para alcanzar este objetivo, considero que pueden utilizarse dos métodos. Ambos necesariamente tendrían que partir de una revisión completa de cada una de las dos teorías, abarcando tanto la estructura teórica, como el grado de correspondencia que guardan con los hallazgos empíricos. A partir de entonces los caminos serían distintos. El primero, seguiría el mismo formato de sistematización y formalización empleado en esta tesis. Sería un método en el cual se revisasen las definiciones, postulados y demás construcciones teóricas, a fin de establecer los puntos de convergencia entre ambas teorías y poder desarrollar la unidad conceptual en base a la cual se pudiesen formular los nuevos términos globales. Una vez constituida la fusión, se podrían derivar de manera clara y explícita las relaciones resultantes, al igual que las hipótesis que, por medio de la prueba empírica sirviesen para confirmar o invalidar tales relaciones. De esta ma-

nera se iniciaría nuevamente el proceso continuo entre los datos y la teoría.

Puesto que la meta de esta tesis no es la fusión de las teorías presentadas, me concretaré a exponer únicamente, a modo de ejemplo, el tipo de fusión que podría llevarse a cabo a nivel de los axiomas y postulados básicos avanzados en ambas.

Axioma

La esencia de cualquier relación interpersonal es el intercambio entre dos o más personas y su resultado se expresa por medio de los costos y beneficios involucrados.

Postulados Básicos

1. Si en el pasado, en ocasión de producirse una situación de estímulo particular, la actividad de una persona fue recompensada, posteriormente, cuando mayor semejanza haya entre la situación de estímulo presente y la pasada, mayor será la probabilidad de que dicho individuo realice ahora esa actividad o alguna semejante.
2. Entre mayor sea la frecuencia con que la actividad de una persona recompensa a la actividad de otra, en un período determinado de tiempo, mayor será la frecuencia con que esta actividad sea emitida.
3. Entre más valiosa sea para un individuo una unidad de actividad que otro le dirige, mayor será la frecuencia con que emita una actividad recompensada por el otro.

4. Entre mayor sea la frecuencia con que una persona en el pasado reciente haya recibido una actividad recompensante proveniente de otro, menor será el valor que atribuya a cualquier unidad subsiguiente de esa actividad.
5. A mayor desventaja de un hombre en la ejecución de las reglas de justicia distributiva, mayor será la probabilidad de que despliegue la conducta denominada enojo.
6. Un intercambio efectivo está en función de los costos y beneficios propios, junto con las consecuencias probables de éstos, sobre aquellos con quienes se interactúa.

A partir de estos postulados y tomando en cuenta lo expuesto por ambas teorías, se puede seguir el proceso de fusión derivando las proposiciones descriptivas y demás elementos que constituyen una teoría.

El segundo método sugiere el uso de la computadora para lograr la fusión. Algunas de las ventajas de expresar una teoría en forma de programa para computadora son análogas a las derivadas de la formalización de una teoría en términos matemáticos. La sistematización permite comparaciones entre conjuntos de generalizaciones - comparaciones que pueden no ser tan obvias, dada la estructura de las formulaciones verbales.

Debido a que la computadora trabaja paso a paso, la complejidad del modelo no representa un obstáculo serio, puesto que se pueden complicar los pasos de un programa a fin de probar hipótesis más elaboradas o introducir

variables adicionales. Esto, naturalmente, implica que pueden incluirse todas las consideraciones hechas por los autores en relación a grupos mayores que la dñada y consecuentemente, ampliar su cobertura y validez. - Además de estas ventajas, puesto que los conceptos programados generan consecuencias, la computadora es el único instrumento que puede desarrollar una teoría más fuerte y precisa, con potencialidades de carácter dinámico. En una simulación llevada a cabo a través de una computadora, la representación simbólica de los procesos teóricos es programada para su manipulación, de tal modo que se pueda determinar si las suposiciones estáticas de una teoría convencional, realmente evolucionan como resultados lógicos. A través del modelo de la computadora es posible poner en movimiento los procesos teóricos y por tanto, conocer y extender sus consecuencias. Más aún, los datos generados durante cada corrida del programa - son directos y exclusivos en la operacionalización de las hipótesis, ya que no forman parte del programa las influencias extrañas de carácter verbal.

El proceso de traducción de las teorías verbales al lenguaje de la programación, implica necesariamente que los términos y relaciones entre las variables sean claros y explícitos. Esto, por fuerza, redundará en la sistematización de cada una de las teorías antes de iniciarse la fusión. Desde mi punto de vista, las teorías del Intercambio Social cuentan con los suficientes elementos como para ser sometidas a este riguroso proceso. Asimismo, considero este camino, el más propicio para rendir frutos fecundos en el proceso de clarificación, al que actualmente deben enfrentarse las dos teorías.

De lograrse la fusión propuesta, el futuro de las teorías del Intercambio Social estaría dado en función del trabajo e efectuar dentro del marco de referencia resultante del proceso. La investigación generada serviría como fundamento y validación, al igual que como pauta para su desarrollo ulterior. Las variables involucradas serían cada vez más numerosas y sus relaciones más complejas, lo que por necesidad implicaría la creación de metodologías más sofisticadas para la prueba de hipótesis, así como para la explicación de los eventos derivados de éstas. Al ser más profundo el conocimiento del área, bien se pudiese ir ligando problemas que actualmente son del dominio de otras teorías y obedecen a explicaciones distintas; o quizá, la cercanía que guardaría la nueva teoría con respecto a otras del campo, constituyese un factor esencial en la reinterpretación de los fenómenos considerados.

Pensar en el desarrollo futuro de las Teorías del Intercambio Social es quizá especular con respecto al avance limitado que se ofrece por medio de la computadora. Simular procesos, verificarlos empíricamente, explicar los datos existentes y predecir lo no experimentado, reforzar los procedimientos de laboratorio y purificar los estudios de campo, definir con exactitud y establecer reglas de comportamiento humano, son los eslabones necesarios para ir concatenando el conocimiento del Intercambio Social. Queda a la imaginación y al trabajo sistemático de los investigadores, el poder llegar a ese futuro, a esa situación en la que podamos afirmar que verdaderamente conocemos y comprendemos la interacción humana y por lo tanto,

estamos en posición de predecir y controlar su actuación futura. Sin embargo, salta la pregunta: ¿cuando logremos ésto, estaremos preparados - realmente para emplearlo en beneficio de la humanidad o será el instrumento agudo y preciso que dé la estocada final a la libertad del hombre?.

- REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

1. Homans, George, C. - Social Behavior: Its Elementary Forms,
Pág. 13
2. Heider, Fritz. - The Psychology of Interpersonal Relations, Pág. 87
3. Homans, George, C. - Ob. Cit., Pág. 14 - 15
4. Shaw, Marvin, E. y Constanzo, Phillip, R. - Theories of Social Psychology, Pág. 354
5. Blau, Peter, M. en Gullahorn, John, T. y Gullahorn, Jeanne, E. -
Some Computer Applications in Social Sciences, Pág. 564
6. Gullahorn, John, T. y Gullahorn Jeanne, E. - Some Computer Applications in Social Science, Págs. 559 - 560 - 562 - 576
7. Homans, George, C. - Ob. Cit., Pág. 6
8. Homans, George, C. - Ob. Cit., Pág. 7

APENDICE A

INVENTARIO DE HALLAZGOS

El inventario que se presenta a continuación, está constituido - tanto por los hallazgos que dieron origen a las teorías del Inter cambio Social de Thibaut y Kelley y Homans, como por la inves tiguación que de ellas se desarrolló después de su formulación. - La lista que aparece en orden alfabético, no es exhaustiva, pero sí constituye una muestra considerable que permite tener una idea de la magnitud de la investigación que se ha realizado en el área en cuestión. Los trabajos publicados antes de 1950, quedaron excluidos, bajo la consideración de que han sido reproducidos o superados en los años subsiguientes. El punto de partida se se leccionó en base a la fecha en que se construyeron ambas teorías y tomando en cuenta la investigación que las fundamentó.

Aronson, E. y
Linder, D.

Gain and Loss of Esteem as Determinants of Interpersonal Attractiveness; Journal of Experimental Social Psychology, 1965, 156 - 172.

Tomando como base la proposición de que una relación cercana supone atracción y satisfacción y midiendo la primera en función de los índices verbales que reflejan el estado de la segunda, los autores realizaron un experimento de laboratorio con estudiantes de sexo femenino. La variable dependiente fue la atracción sentida por la sujeto hacia una confederada que la evaluaba. Se encontró que las situaciones que se inician con una apreciación negativa y terminan con una positiva, son las que producen mayor cantidad de atracción. Más aún, las secuencias que van de lo negativo a lo positivo producen, significativamente una mayor atracción que las que van de lo positivo a lo positivo. Estas, a su vez, son superiores que las que pasan de lo negativo a lo negativo y éstas son significativamente distintas de las que fluyen de lo positivo a lo negativo.

Atkinson, J.W. -

The Achievement Motive and Recall of Interrupted and Completed Tasks; Journal of Abnormal and Social Psychology, 1956, 1952, 100 - 102.

Esta investigación muestra que cuando se estimula la motivación de logro, aquellos sujetos que la tienen elevada, tienden a recordar una mayor proporción de sus fracasos; mientras que los que tienen una baja motivación, tienden a recordar sus éxitos. Estos hallazgos son consistentes con el punto de vista de que una persona poderosa puede tolerar instigaciones hacia resultados no logrados; mientras que un sujeto menos poderoso, aprende a evitar tales instigaciones y rápidamente anula dichas experiencias.

Azrin, N. y
Lindsley, O.R.

The Reinforcement of Cooperation between Children; Journal of Abnormal and Social Psychology, 1956, 53, 100-102.

En un experimento realizado con parejas de niños, los autores demuestran que una relación cooperativa depende del encontrar una forma de intercambio mutuamente aceptable y gratificante.

Back, K.W.

Influence Through Social Communication; Journal of Abnormal and Social Psychology, 1951, 46, 9-23.

El autor demuestra mediante diadas de sujetos experimentales en condi -

ciones de alta y baja cohesión, que hay diferencias en cuanto al logro de acuerdos. Las díadas de alta cohesión mostraron un mayor cambio en dirección del acuerdo, que los de baja cohesión. Los miembros de las díadas altamente cohesivas mostraron una mayor resistencia manifiesta con respecto a las sugerencias hechas por su compañero, que los integrantes de las díadas menos cohesivas.

Bennet, Edith B.

Discussion, Decision, Commitment and Consequences in "Group Decision"; Human Relations, 1955, 1958, 251-273.

En un experimento sobre la efectividad relativa de varios aspectos de las decisiones de grupo, la autora encontró lo siguiente: el consenso respecto a la meta, puede no requerir de que los intentos de influencia realizados por los participantes, sean realmente comunicados por la mayoría a la minoría que aún no ha aceptado ó que está indecisa. Es posible que el miembro de la minoría se silencie al percibir que la meta del grupo es aceptada por una mayoría casi unánime. Más aún, esto resultó ser un aspecto sumamente importante en la aceptación de las decisiones de grupo.

Benton, Allen A.,
Kelley, Harold H. y
Liebling Barry.

Effects of Extremity of Offers and Concession Rate on the Outcomes of Bargaining; Journal of Personality and Social Psychology, 1972 (Oct.), Vol. 24 (1), 73-83.

En un estudio llevado a cabo con estudiantes universitarios en un contexto de motivos mixtos, sólo se les permitió la comunicación relacionada con el cambio de ubicación de sus demandas. No se proporcionó a los sujetos una solución respecto a resultados justos. Los datos obtenidos muestran que las demandas de los sujetos fueron más radicales cuando sus oponentes eran más extremos. La presión del tiempo dió como resultado un cambio en las ofertas de los sujetos, colocándolas en el lado de las pérdidas del continuo de la negociación. El hacer primero demandas extremas y luego reducirlas cuando fuese necesario es más efectivo para obtener una ganancia monetaria, que la absoluta intransigencia, ya sea de máxima o mínima ganancia. Los sujetos enfrentados a tal estrategia se sintieron más satisfechos y responsables en su actuación.

Bowerman, C.E. y
Day, R.B.

A Test on the Theory of Complementary Needs Applied to Couples During Courtship; American Sociological Review, 1956, 21, 602-609.

Estos autores probaron la teoría de las necesidades complementarias en un grupo de 60 parejas de estudiantes comprometidos. Sus resultados no confirman la teoría, ni tampoco la hipótesis de similitud entre tales personas.

Brem, J.

Post Decision Changes in the Desirability of Alternatives; Journal of Abnormal and Social Psychology, 1956, 52, 384-389.

Los resultados de un experimento de selección de objetos, demuestran que la predicción de que los sujetos tienden a reducir la disonancia, es correcta. De esta forma, se condicionó a que los objetos escogidos fuesen aún más atractivos que los no seleccionados. Los resultados también muestran que los intentos para reducir la disonancia fueron mayores cuando los objetos eran casi igualmente deseables.

Brown, B.

The Effects of the Need to Maintain Face on Interpersonal Bargaining; Journal of Experimental Social Psychology, 1968, 4, 107-122.

Brown demostró los efectos que sobre el negociador tiene el conocer la reacción de un observador al respecto de su estilo de negociación. Cuando se le hizo creer al sujeto que el observador lo consideraba un mal negociador, éste usó con mayor frecuencia conductas agresivas y competitivas, aún cuando esto le implicara mayores costos. Cuando el observador no era tan negativo, el sujeto se mostraba más transigente.

Buagness, E.W. y Wallin, P.

Engagement and Marriage; Philadelphia: Lipincott, 1953.

En un grupo de personas comprometidas para casarse, se mostró evidencia significativa al respecto a la similitud emocional que presentan las parejas.

Caldwell, Michael.

Coalitions in the Triad: Introducing the Element of Chance Into the Game Structure; Journal of Personality and Social Psychology, 1971 (Dec.), Vol. 20 (3), 271-280.

Los autores reprodujeron la condición V del experimento de Vinacke y Arkoff, empleando 60 estudiantes de sexo masculino. Se indicó a un grupo de sujetos que la coalición sería la que ganase el juego, mientras que a los demás participantes se les dijo que el primero que llegase a la meta, sería el ganador. En la primera condición, el jugador más poderoso, formó un mayor número de coaliciones, aceptó sólo una parte del premio y ganó un número total de puntos superior al obtenido en las otras condiciones. Estos datos se interpretan adecuadamente en función de la teoría de Thibaut y Kelley.

Cohen, A.R.

Upward Communication in Experimentally Created Hierarchies; Human Relations, - 1958, 11, 41-53.

El autor encontró a través de un experimento que las personas cuya movilidad ascendiente era controlada por otros, tendían a comunicarse con éstos en forma cuidadosa, a fin de crear una impresión favorable.

Crosbie, Paul V.

Social Exchange and Power Compliance: A Test of Homans Propositions; Sociometry 1972 (Mar.), Vol. 53 (1), 53-222.

El autor realizó un experimento para probar tres de las proposiciones originales de la teoría del Intercambio Social de Homans. Estas son las relacionadas con la frecuencia, magnitud y acumulación de recompensa, cuando las decisiones son tomadas en un intercambio social. Las proposiciones se usaron para predecir conductas conformistas en relaciones diádicas de poder. Esto se probó en el laboratorio mediante el intercambio de poder simulado. Los resultados de la prueba apoyan a las tres proposiciones respecto de que la conducta conformista está significativamente influenciada por la frecuencia, - magnitud y acumulación de recompensa.

Crowne, D.P. y
Marlowe, C.

The Approval Motive; New York, John Willey and Sons, 1964.

Los autores concentraron su interés en las diferencias que hay en la gente con respecto a la tendencia a responder de manera socialmente aceptable, a fin de conocer el papel que esto juega en la vida de una persona. Aplicaron una prueba de 33 reactivos que demostró que existe una motivación consistente, a través del tiempo, para contestar en la forma que el sujeto considera como socialmente aceptable.

Crowne, B.F. y
Strickland, B.R.

The Conditioning of Verbal Behavior as a Function of the Need for Social Approval; Journal of Abnormal and Social Psychology, 63, 395-401, 1961.

Esta fue una investigación diseñada para probar el concepto de los estados crónicos de necesidad. Se enfoca hacia el estudio de las personas que mostraron una alta o baja necesidad de aprobación social ante un reforzamiento de tipo social. Los resultados señalan que los sujetos con una necesidad elevada son muy sensibles a la reprobación mínima; mientras que los que tienen una necesidad baja son indiferentes a un reforzamiento negativo. De esta forma, una elevada necesidad de aprobación social predispone, no sólo a realizar conductas que producen aprobación social, sino que también a evitar aquellas que dan por resultado siquiera la más leve reprobación.

Christie, R.,
Gergen, K.J. y
Marlowe, D.

The Penny-Dollar Carper, en: Studies in Machiavelism; Christie, R. y Gels, F. Editores, New York, Academic Press, - 1969.

La investigación de los autores sugiere la elección de una conducta de explotación, indica el castigo a la tendencia de explotación exhibida por el otro participante de la interacción. En una señal que invita a realizar conductas de tipo cooperativo.

Dittes, J.E. y
Kelley, H.H.

Effects of Different Conditions of Acceptance Upon Conformity to Group Norms; Journal of Abnormal and Social Psychology, 1956, 53, 100-107.

En un experimento de laboratorio, los autores proporcionan evidencia en apoyo de la relación que hay entre la independencia en actitudes y la aceptación por parte del grupo. La investigación se realizó con estudiantes universitarios. Los resultados señalan que al efectuar tanto juicios perceptuales sencillos, como juicios sociales complejos, los sujetos que no estaban totalmente aceptados por su grupo, se adherían mucho más a las normas del mismo, que los sujetos ya aceptados. Esta conformidad exagerada de los sujetos marginados no sólo era observada en los juicios expresados públicamente, sino que se extendía hasta las condiciones de privacía. La elevada conformidad expresada públicamente por los sujetos menos aceptados por su grupo, ocurrió debido a que percibían que ésta era un medio para impedir el rechazo total por parte del grupo.

Deutsch, M.

The Effects of Cooperation and Competition Upon Group Process; en Cartwright, D. y Zander, A. (Eds.), Group Dynamics: Research and Theory, Evanston, 1953, pp. 319-353.

Esta fue una investigación realizada con estudiantes universitarios, apareados de acuerdo con su personalidad y productividad. La tarea consistía en resolver durante varias sesiones, problemas lógicos y de relaciones humanas. Las recompensas fueron iguales para todos los miembros de los grupos cooperativos y en los competitivos, ésta dependía de la contribución individual. Los resultados señalan que los grupos cooperativos mostraron mayor cantidad de conducta de este tipo; mientras que en los competitivos, destacó la competencia. Los primeros mostraron mayor interés que los segundos, en relación con las ideas de los demás participantes y lo mismo ocurrió en cuanto a la amistad, aprobación social y cantidad de agresividad expresadas. Por otro lado, hubo mayor cantidad de dificultades en la comunicación de los grupos competitivos, debido a la participación igualitaria de todos los miembros. En los grupos cooperativos se produjo una división laboral.

Deutsch, M.

Conditions Affecting Cooperation: Section I: Factors Related to the Initiation of Cooperation; Section II: Trust and Cooperation; New York: Research Center for Human Relations, New York University, February, 1957.

En un estudio que sugiere que la rivalidad engendra rivalidad, se presentaron dos condiciones experimentales a una diada: a) la persona B, al maximizar su resultado, hace que A reciba una puntuación de cero: b) la persona B actúa de tal manera que obtiene el mejor resultado y además, procura que A sufra una pérdida considerable en su puntuación. En la segunda condición, A considera que B está motivado por una mala intención; mientras que en la segunda condición, considera que B tiene el deseo de ganar lo más posible. La reacción de A ante el segundo tratamiento indica con mayor frecuencia una fuerte actitud de rivalidad.

Deutsch, M.

The Effect of Motivational Orientation Upon Trust and Suspicion; Human Relations, 13, 123-139, 1960b.

A través de su experimento, el autor aporta evidencia en apoyo de la suposición de que el efecto de cambiar las metas de la interacción, es el de alterar las utilidades que aparecen en las distintas celdillas de la matriz de resultados. Se compararon tres tipos de metas, a decir, competencia, individualidad y cooperación. Esto significa que antes de iniciar las negociaciones, le fue asignada a cada sujeto una estrategia a seguir. Los resultados señalan que las tres estrategias son muy distintas, aunque la investigación enfatizó en su totalidad a la confianza interpersonal mostrada. La motivación previa de los sujetos dió la pauta para su actuación, pero cuando se permitió la comunicación entre los interactuantes, la condición de cooperación fue la elegida.

Deutsch, M. y
Krauss, R.M.

The Effect of Threat Upon Personal Bargaining; Journal of Abnormal and Social Psychology, 61, 168-175, 1960.

La atención de los autores se enfocó en los efectos de la amenaza sobre los acuerdos negociados. Se buscó responder a la pregunta de si el disponer de la amenaza reduce la posibilidad de conciliación y logro de la ganancia mutua. Para explorar ésto, diseñaron un procedimiento de negociación que fue probado con empleados de la Bell Telephone Company. Este procedimiento planteó un conflicto de intereses, en el cual no era necesaria la confrontación directa, pero se incluían varias condiciones de amenaza. Se indicó a los sujetos que trataran de lograr la mayor suma de dinero posible, sin importar lo que otros ganasen o perdiesen. No se permitió la

comunicación entre los sujetos. Los resultados muestran que hubo diferencias significativas entre las tres condiciones empleadas. La conducta de no amenaza fue notablemente superior a las de amenaza uni y bilateral, más aún, fue la única que realmente condujo a los jugadores a ganar dinero. La condición de amenaza bilateral mostró mayores pérdidas que la de amenaza unilateral. En términos generales, si el oponente tiene la habilidad para amenazar, a la larga obtiene un mejor resultado si no hace uso de su capacidad de contra-amenaza. Los resultados sugieren que entre menos oportunidad de amenaza haya por parte de los interactuantes, mayor será la probabilidad de que compartan los beneficios de su negociación.

Emerson, R.M.

Deviation and Rejection: An Experimental Replication; American Sociological Review, 1954, 19, 688-693.

Esta es una repetición del experimento de Schachter, en la que el autor de muestra que los grupos en los que el problema que se discute es importante, hay una fuerte presión hacia la uniformidad; mientras que en los grupos en que se discuten asuntos tangenciales, las presiones hacia la uniformidad son menores.

Faley, Thomas y
Tadeschi, James.

Status Reactions to Threats; Journal of Personality and Social Psychology, 1971 (Feb.), Vol. 17 (2), 192-199.

Este es un experimento de laboratorio realizado con 120 cadetes de rangos distintos, en el que se usó el juego del dilema del prisionero, aunque modificado, para incluir el envío ocasional de amenazas. Este se proyectó para estudiar las posiciones de status, (tanto de la fuente como del banco) en una situación de conflicto, en la que la fuente usa amenazas, como medios para forzar al blanco a tener una posición de conformidad. Los resultados indican: a) el blanco, independientemente de su status, conformó con mayor frecuencia con las amenazas lanzadas por una fuente de alto status, que con las lanzadas por una de bajo status; b) el incremento de la credibilidad de las amenazas, incrementó el grado de conformidad obtenido; c) el incremento del castigo contenido en la amenaza, incrementó el grado de conformidad; d) los sujetos de alto status explotaron con mayor frecuencia al jugador simulado que cuando se trataba de díadas de status igualmente bajo, alto o bajo alto; e) la potencia percibida en el amenazador estaba directamente relacionada con la credibilidad de sus amenazas.

Festinger, L.,
Gerard, H.B.,
Hymovitch, B.,

The Influence Process in the Presence of Extreme Deviates; Human Relations, - Vol. 5, 327-346, 1952.

Kelley, H.H. y
Raven, B.

La meta de esta investigación fue la del estudio del cambio de opinión de los sujetos inducidos experimentalmente a ser conformistas o desviados. Los resultados indican que los miembros desviados mostraron mayor atención de cambiar sus opiniones, que los conformistas. Esto se interpreta en términos de que una persona que ve que la mayoría de su grupo está de acuerdo con una opinión distinta a la suya, experimenta una disonancia cognoscitiva, que busca reducir cambiando de opinión en dirección del grupo. Por otro lado, hay menor cambio de opinión en los grupos de alta cohesión, que en los de baja cohesión. Esto se debe a que, además de reducir su disonancia, un desviado perteneciente a un grupo altamente cohesivo, espera una aprobación social más valiosa que lo que puede esperar en un grupo de baja cohesión. Sin embargo, en ambos grupos, se observa que la mayor cantidad de comunicación fluye de los conformistas hacia los desviados. Los miembros extremadamente desviados dirigen su comunicación hacia los ligeramente desviados y no a los conformistas.

Festinger, L.,
Schachter, S. y
Back, K.

Social Pressures in Informal Groups;
New York, Harper, 1950.

En un estudio realizado para comparar una unidad habitacional, con una comunidad de edificios de apartamentos, los autores aportan evidencia que fundamenta la hipótesis de que los grupos de mayor cohesión presentan una mayor conformidad manifiesta con respecto a las normas del grupo.

Festinger, L. y
Thibaut, J.

Interpersonal Communication in Small
Groups; Journal of Abnormal and Social
Psychology, Vol. 46, 92-00, 1051.

A través de un procedimiento experimental relacionado con las presiones hacia la uniformidad, los autores encontraron evidencia para las siguientes hipótesis: 1) se dirige mayor comunicación a las personas que tienen opiniones más extremas, que hacia los que discrepan poco cuando los grupos son homogéneos; 2) cuando los grupos son homogéneos, en ocasión de que una persona que guardaba una opinión extrema es persuadida a cambiar, la frecuencia de interacción con ésta, por parte de otros miembros de grupo, se reduce; 3) en grupos heterogéneos, con poca presión hacia la uniformidad, se dirige menor cantidad de comunicación a los individuos con opiniones extremas que hacia los que guardan opiniones ligeramente distintas; 4) el cambio hacia la uniformidad es mayor en grupos homogéneos y menor en los heterogéneos.

Fiedler, F.E. Leader Attitudes and Group Effectiveness, Urbana, Ill., University of Illinois Press, 1958.

El autor documenta la hipótesis de que las funciones de tarea y mantenimiento del grupo no pueden ser incorporadas, de manera efectiva, en un solo rol de líder. Con buena consistencia obtenida a través de numerosos y distintos grupos que ejecutan su trabajo de manera efectiva, dos resultados importantes destacan de las investigaciones del autor: 1) para que un grupo sea efectivo, el líder tiene que ser aceptado; 2) para que el grupo sea efectivo, el líder debe mantener cierto grado de distancia social con sus seguidores.

Frey, Robert, L. y Adams, Stacy, J. The Negotiators Dilemma: Simultaneous In-Group and Out-Group Conflict; Journal of Experimental Social Psychology, 1972 (Jul.), Vol. 8 (4), 331-346.

En una situación simulada de conflicto interno y externo, el negociador se enfrentó a su oponente y su grupo. Las variables independientes en el diseño factorial fueron: a) percepción cooperativa vs. competitiva del oponente; b) confianza en el grupo vs. desconfianza en el grupo; c) paga contingente vs. no contingente. Se encontró que la conducta de la negociación se predecía mejor como efecto del tipo de oponente y de la confianza en el grupo. Puesto que el primero es un aspecto del conflicto externo y el segundo del interno, se concluye que las negociaciones entre grupos no pueden entenderse en términos de una sola diada en el proceso de interacción.

Fueirzos, N.T., Hutt, M.L. y Guetskow, H. Measurement of Self-Oriented Needs in Discussion Groups; Journal of Abnormal and Social Psychology, 1950, 45, 682-690.

Los autores realizaron observaciones en un gran número de grupos cuya tarea era la toma de decisiones. Cada grupo fue evaluado en términos del grado en que la conducta de sus miembros estaba dirigida hacia la satisfacción de necesidades del Yo, sin tomar en cuenta sus efectos sobre la solución de los problemas a que el grupo se enfrentaba. Los grupos calificados como más bajos en la cantidad de necesidad de auto-orientación, comparados con los de alta calificación, resultaron ser más rápidos en el trabajo a desarrollar.

Gerard, H.B. The Anchorage of Opinions in Face to Face Groups; Human Relations, Vol. 7, 313-325, 1954.

Este estudio demuestra como el cambio de conducta está en función tanto del costo, como de la recompensa. En el diseño experimental se emplearon tres grupos: sujetos totalmente de acuerdo con la opinión expresada en un texto, sujetos que mostraron aldo de desacuerdo y sujetos con opiniones totalmente en desacuerdo. Además de ésto, se subdividió a los grupos en función de sus expectativas de acuerdo (bajas y altas). La discusión fue cara a cara. Los resultados de esta sesión se registraron a fin de compararlos con los obtenidos en una sesión posterior, en la que cada sujeto discutió con un confederado que tenía una opinión distinta a la de, por lo menos, uno de los miembros del grupo. Los resultados señalan que las personas pertenecientes a grupos de alta atraktividad cambiaron más su opinión en la sesión con el grupo, que los de grupos de menor atraktividad. En la sesión con el confederado, los resultados muestran la dirección contraria. Esto se interpreta en función de que se aporta mayor acuerdo al grupo que da más a la persona, que al que da menos.

Gergen, K.J.

The Effects of Interaction Goals and Personalistic Feedback on the Presentation of Self; Journal of Personality and Social Psychology, 1, 413-424, 1965.

Tomando como base el experimento de Segall y Aronson (1967), Gergen interpreta y explica los datos obtenidos. Concluye que para que la aprobación social tenga impacto, ésta debe ser personal, o sea que dependa de la conducta desplegada. Las apreciaciones positivas o negativas continuas, resultan impersonales y por tanto irrelevantes a los sentimientos de estima y funcionando más bien como una señal de carácter estereotipado del que los aporta. Cuando la apreciación es diferencial, la evaluación positiva respecto a la conducta, es más satisfactoria, ya que viene en respuesta a lo que hace la persona.

Gerwitz, J.L. y
Baer, D.M.

Deprivation and Satiation of Social Reinforcers as Drive Conditions; Journal of Abnormal and Social Psychology, 57, 165-172, 1968.

Esta es una clara exposición con respecto a la dependencia de los estados de necesidad aprendidos sobre la situación inmediata. Este estudio experimental fue efectuado con niños. Se encontró que la cantidad de aprobación social recibida por éstos antes de iniciar el juego asignado, tenía una marcada influencia sobre la responsividad presentada ante el reforzamiento del juego. Los niños privados de antemano fueron los más afectados por la aprobación social usada como reforzamiento durante el juego. Un dato interesante fue que los sujetos saciados, fueron menos responsivos que el grupo control o los no privados.

Greenberg, Martin, S.,
Block, Myron W. y
Silverman, Michael, A.

Determinants of Helping Behavior: Persons
Rewards Versus Other's Costs; Journal of
Personality, 1971 (May.), Vol. 39 (1), 79-
93.

Los resultados de este estudio confirman la hipótesis de que el deseo de -
ayudar a otros, está más en función de las recompensas recibidas, que de
los costos incurridos.

Gross, E.

Simbiosis and Consensus as Integrative Fac-
tors in Small Groups; American Sociological
Review, 1956, 21, 174-179.

La investigación fue realizada con grupos informales de la fuerza aérea -
norteamericana. El autor concluyó que de un conjunto de personas presen-
tes para una interacción posible, el individuo puede encontrar especialmente
gratificante la interacción con ciertas personas debido a una gran variedad -
de razones. En algunos casos, las recompensas dependen de la similitud y
en otras de las diferencias que de alguna manera son complementarias.

Gruder, C.L.

Effects of Perception of Opponent's - - -
Bargaining Style and Accountability to - -
Opponent and Partner on Interpersonal - -
Mixed-Motive Bargaining. Unpublished
doctoral dissertation, University of North
Carolina at Chapel Hill, 1968.

El autor operacionalizó en su estudio la anticipación de la interdependencia
para obtener fuentes adicionales de resultados positivos en la misma rela-
ción.

Gruder, Charles, L. y
Rosen, Nancy.

Effects of Intergroup Relations on Inter-
group Bargaining; International Journal of
Group Tensions, 1971 (Oct.), Vol. 1 (4),
301-317.

Los autores estudiaron los efectos de la orientación cooperativa en contra
de la competitiva, en una situación díadica de negociación con motivos mix-
tos entre grupos. Los resultados señalan que una negociación justa conduce
a un mayor compromiso, mayores concesiones y acuerdos más rápidos, que
una negociación explotadora, ya que ésta implica mayor demanda de ganan-
cias, poco compromiso y pocas concesiones.

- Hardy, Margaret, E.A. Role Overload and Inequity: Their - -
 Consequences for Social Exchange; - -
 Dissertation Abstracts International, 1972
 (Jul.), Vol. 33 (1-A), 398-399.

En este estudio se investigaron las consecuencias que sobre la interacción social tiene la tensión experimentada en función de un rol sobrecargado y cómo pueden ser modificadas estas consecuencias, de acuerdo con las conductas de equidad. Además, se estudiaron los efectos del rol sobrecargado ya modificado por las conductas de equidad, sobre la estructura del sistema social y sobre variables de ejecución tales como tiempo de ejecución, tasas de error del participante y verificación de las tasas por parte del líder. Los resultados señalan: a) la participación en la relación de intercambio decrece al irse sobrecargando el rol; b) la reestructuración del grupo no está directamente relacionada con alteraciones en rol sobrecargado o las condiciones de equidad; c) la relación entre el rol sobrecargado y el tiempo de la tarea, está afectada por la presencia de las conductas de equidad. Al incrementarse la sobrecarga del rol, los grupos en una condición de equidad incrementan su ejecución en la tarea, mientras que grupos en una posición ventajosa de falta de equidad disminuyen su tiempo de ejecución; d) al irse sobrecargando el rol, las tasas de error se incrementan en grupos de baja condición de equidad; e) el incremento en la sobrecarga del rol de líder disminuye su tasa de verificación hacia otras direcciones.

- Hoffman, P.J., Tendencies Toward Group Comparability
 Festinger, L. y on Competitive Bargaining; Human Relations,
 Lawrence, D.H. 1954, 7, 141-159.

El experimento de estos autores apoya a la evidencia respecto a la información de coaliciones en tríadas competitivas. Observan que la coalición entre miembros débiles aparece con mayor frecuencia cuando la magnitud de la amenaza del miembro fuerte es mayor y cuando la efectividad conjunta es percibida como elevada. Algunos de los datos indican que cuando las tendencias hacia la formación de una coalición son fuertes, aún en un contexto competitivo, se desarrollarán actitudes cooperativas dentro de la coalición. Asimismo, cuando hay que dividir las recompensas obtenidas a través del trabajo conjunto, esto se hará equitativamente cuando las condiciones de coalición son equitativas (misma habilidad).

- Homans, George, C. Status Among Clerical Workers; Human -
 Organization, Vol. 12, 5-10, 1953.

En su estudio realizado con trabajadores de oficina, cuyo status externo era igual, pero el interno distinto, el autor encontró lo siguiente: 1) la jus

ticia distributiva requiere que a las inversiones elevadas correspondan recompensas elevadas en todos los aspectos relacionados; 2) la responsabilidad implica superioridad y es congruente con la superioridad en otros aspectos; 3) lo que una persona obtiene como recompensa debe ser directamente proporcional a lo que ha renunciado; 4) la justicia distributiva se alcanza cuando las ganancias y los costos son proporcionales.

Horwitz, M.

The Veridicality of Liking and Desliking;
En Tagiuri y Petrullo, L. (Eds.), Person Perception and Interpersonal Behavior; -
Stanford University Press, 1958, Pags. 191-209.

En este experimento, los sujetos llevaron a cabo una serie de tareas en las que el éxito, supuestamente, sería altamente gratificante. Se consideró como "genuinos" a los sujetos que ante el éxito no se preocupaban por los reactivos en que se equivocaban y que ante el fracaso se mostraban preocupados por dichos reactivos. Los sujetos "no genuinos", fueron los que ante el éxito se preocupaban por sus errores y ante el fracaso no se molestaban por ellos. Este último tipo de sujetos fueron pesimistas en cuanto a alcanzar el éxito, aún cuando se le prometiese lograrlo. Cuando existe la posibilidad de fracasar, éstos devaloran la pérdida obtenida en una ejecución pobre. Así, demuestran ser personalidades sin poder y carentes de confianza en sí mismos. Las personas que muestran actitudes "genuinas", pueden considerarse como poderosas y extrovertidas.

Hurwitz, I.J.,
Zander, A.F. y
Hymovitch, B.

Some Effects of Power on the Relations Among Group Members. En Cartwright, D. y Zander, A.P. (Eds.), Group Dynamics: Research and Methods; Evanston, Ill., 1953, Pags. 483-492.

En un estudio realizado con psiquiatras, psicólogos, maestros y enfermeras, se les dividió en grupos de alto y bajo status profesional, (externo), quedando los dos primeros en el primer grupo y los otros en el segundo grupo. El interés de los autores estaba en demostrar la influencia que tendría sobre los juicios expresados en una discusión el status de los miembros del grupo. Los resultados indican que los miembros de alto status mostraron mayor poder para influir a los otros y dieron mayor cantidad de afecto a aquellos que tenían el mismo poder (elevado), que los de bajo status. En relación con la interacción, los de alto status dieron y recibieron mayor cantidad; mientras que los de bajo status, tendieron a interactuar con mayor frecuencia con los de alto status que con los de bajo status.

Jackson, J.M. y
Saltztein, H.D.

The Effects of Person-Group Relationships on Conformity Processes; Journal of Abnormal and Social Psychology, 1958, 57, 17-24.

A través de un experimento de laboratorio, demuestran los autores que los juicios públicos de los miembros no aceptados en un grupo, son más influenciados por la opinión de la mayoría, que los de aquellos que si son aceptados. Esto se debe, por un lado, a la necesidad de seguridad social que experimentan estas personas, y por el otro, a la pérdida de confianza que sufren en su habilidad para realizar los juicios requeridos; y por lo tanto, dependen de manera desproporcionada de la realidad social, como base para emitir sus juicios.

Jenning, Helen H.

Leadership in Isolation; New York, Longmans Green, 2a. edición, 1950.

En un estudio sociométrico realizado para investigar la amistad manifestada por 400 adolescentes de sexo femenino, que vivían en el N.Y. Training School for Girls, la autora encontró lo siguiente: 1) las recompensas que se proporcionan dos personas se basan tanto en la similitud que hay entre ellas, como en las diferencias complementarias; 2) las personas sociométricamente más seleccionadas presentan una motivación altruista, mientras que las seleccionadas con menor frecuencia, son relativamente egocéntricas; 3) una persona puede seleccionar frecuentemente a otra debido a que reduce sus costos de interacción; 4) las personas pueden ser poco seleccionadas si es que incrementan los costos y reducen las recompensas de otros; 5) las personas que tienen la habilidad, pero que carecen de la motivación para recompensar a otras, tienden a ser más rechazadas que las que simplemente carecen de la habilidad; 6) las personas menos seleccionadas tienden a tratar, más que las seleccionadas, de obtener por la fuerza, sus recompensas; 7) no existen cualidades o características generales para que una persona sea seleccionada como pareja, esto más bien depende de habilidades específicas que satisfagan necesidades específicas.

Kahn Arnold.

Reactions to Generosity or Stinginess from an Intelligent or Stupid Work Partner: A Test of Equity Theory in a Direct Exchange Relationship; Journal of Experimental Social Psychology, 1971, 4, 321-332.

La hipótesis apoyada por este experimento realizado con estudiantes universitarios de ambos sexos, fue la de que existe el deseo de conservar status iguales en el intercambio directo. Se usó un diseño factorial de 3X2X2. Los resultados indican que los sujetos que recibieron en la primera instancia una paga excesiva, en la segunda, buscaron una menor y viceversa. Los sujetos prefieren situaciones en las que hay una división equitativa de la recompensa.

Kelley, H.H.

A Classroom Study on the Dilemmas in Interpersonal Relationships; en Archibald Hathleen (Ed.), Strategic Interactions and Conflict, Berkeley: Institute of International Studies, University of California; 1966.

Este estudio, realizado con estudiantes en un salón de clases, se refiere a las negociaciones que abarcan más de un asunto. Se pidió a los negociantes que adoptaran una solución respecto a cinco asuntos. Los resultados enfatizan que las ventajas relativas del poder en un aspecto de la relación (asunto) pueden ser usadas para obtener ventajas en otros. Esto demostró una tendencia a no comprometerse prematuramente, efectuando sólo acuerdos tentativos, a fin de poder evadir el dilema de una concesión irrevocable, que no permite el uso posterior, ya que pierde su poder.

Kelley, Harold, H.,
Beckman, Linda L. y
Fischer, C.S.

Negotiating the Division of a Reward Under Incomplete Information; Journal of Experimental and Social Psychology, 1967, 3, 361-398.

Los autores tabularon la incidencia de mentiras de un negociador con respecto a la ganancia y oferta que obtendría si aceptase un trato. Encontraron que la incidencia de mentiras estaba en su máximo cuando la negociación ofrecía una ganancia reducida. Cuando la oferta proporcionaba menos que una ganancia pequeña, la persona ya no estaba mintiendo si afirmaba que la oferta no le proporcionaba una ganancia aceptable. Asimismo, la incidencia de mentiras se reduce al mejorar la oferta.

Kelley, Harold, H. y
Shapiro, M.M.

An Experiment on Conformity to Group Norms Where Conformity is Determined by Group Achievement; American Sociological Review, 1954, 19, 667-677.

Los autores demuestran en un experimento que los sujetos que perciben una evaluación negativa de sí mismos hecha por otra persona, tienden a reducir su interacción con ésta.

Kelley, Harold, H.,
Thibaut, J.,
Radloff, R. y
Mundy, D.

The Development of Cooperation in the Minimal Social Situation; Psychological Monographs, 1962, 76 (19, Whole No. 538).

Estos investigadores la conducta en una relación mutua de control del destino. Concluyen estos autores, que mientras se desarrolló algún tipo de coopera-

ción en la diada, el hecho de que los participantes se percataran de la contingencia de su interdependencia, ayudó notablemente a la resolución del conflicto.

Kohls, John W.

Bargaining Behavior and Outcome; Dissertation Abstracts International, 1970 (Dec.), Vol. 31 (6-B), 3744.

En este estudio se investigaron los efectos de determinadas variables, antes y durante la negociación, sobre la conducta y los resultados de una situación de motivos mixtos. Las variables independientes fueron la preparación individual en contra de la del grupo para la situación de la negociación, formación o no formación de estrategias antes de la negociación y la cantidad de información que los negociantes tenían con respecto a la ganancia del oponente. Se encontró que la cantidad de información respecto a las posiciones del opositor afectó notablemente a la negociación y sus resultados. A mayor información mutua entre los negociantes, más realistas eran sus expectativas respecto a la ganancia y además, les tomaba menos tiempo llegar a un acuerdo. Se trató de engañar menor veces y hubo mayores ganancias. Los sujetos que se prepararon para negociar en grupo, requirieron de más tratos para alcanzar acuerdo, se introdujeron en una mayor cantidad de callejones sin salida al negociar y recibieron menos ganancia que los que se prepararon individualmente. Los sujetos que formularon una estrategia antes de iniciar las negociaciones, iniciaron éstas con proposiciones más elevadas que los que no tenían estrategia. También, los que sólo tenían estrategia, intentaron engañar con mayor frecuencia a sus oponentes.

Komorita, S.S. y
Chertkoff, J.M.

A Bargaining Theory of Coalition Formation; Psychological Review, Vol. 80, No. 3, (May.) 1973.

Los autores formulan una teoría cuyo foco de atención es el proceso de la negociación. Las predicciones de la teoría se comparan con las propuestas por las teorías de recursos mínimos y de poder central. Presentan algunos datos que apoyan la validez de la teoría formulada.

Ladkin, Jean F.

An Investigation of Power in an Interpersonal Situation; Dissertation Abstracts International, 1971 (Sept.), Vol. 32 (3-8).

El propósito del estudio fue el de investigar la relación existente entre las variables de personalidad y el uso del poder en una situación interpersonal. Esta situación fue la del juego del dilema del prisionero en su forma asimétrica. Los sujetos jugaron para obtener dinero, teniendo toda la libertad

para comunicarse. Se hipotetizó y probó que el deseo de hacer uso de las tácticas de poder (medidas por una escala de maquiavelismo), además de la expectativa de controlar los reforzamientos propios, es una variable necesaria para la predicción de la eficiencia del uso del poder en una situación de negociaciones interpersonales. Los resultados indican que las personas de alto maquiavelismo son más eficientes en el uso del poder, ya que buscan las elecciones de cooperación mutua con su pareja. Las personas de bajo maquiavelismo, realizan elecciones de explotación mutua. Este estudio indica que el maquiavelismo contribuye notablemente a ubicar al control como definición del poder.

Lewis, Steven, A.,
Langan, Charles, J. y
Hollander, Edwin, P.

Expectation of Future Interactions and the
Choice of Less Desirable Alternatives in
Conformity; Sociometry, 1972 (Sept.), -
Vol. 35 (3), 440-447.

En un estudio realizado con estudiantes universitarios de sexo femenino, los autores confirmaron las siguientes dos hipótesis: a) cuando el sujeto cree que tendrá la oportunidad de interactuar en el futuro con el mismo grupo, incrementa su conformidad en relación a éste; b) la conformidad se incrementa cuando las respuestas potenciales poseen la misma atractividad.

Lewis, Steven, A. y
Pruitt, Dean, G.

Orientation, Aspiration Level and
Communication Freedom in Integrative
Bargaining; Proceedings of the Annual
Convention of the American Psychological
Association, 1971, Vol. 6 (Pt. 1), 221-222.

La hipótesis apoyada por este experimento señala que las negociaciones de tipo integrativo, o sea, en las que se toma en consideración al otro, son consideradas como un proceso en el que las alternativas muestran poseer mayor beneficio para ambas partes, de lo que inicialmente se había considerado. Por el contrario, cuando existen metas elevadas y una orientación distributiva, o sea, en la que sólo se consideran las necesidades propias, se incrementa la frecuencia del fracaso en las negociaciones. Cuando las metas son elevadas y van de acuerdo con una orientación de solución de problemas, se obtiene un elevado nivel de acuerdo.

Lewcki, Roy, J.

The Effects of Exploitative and Cooperative
Relationships on Subsequent Interpersonal
Relations; Proceedings of the Annual Con-
vention of the American Psychological
Association, 1971, Vol. 6 (Pt. 1), 225-226.

El autor exploró el impacto de una relación exitosa de tipo explotador o cooperativo, sobre la conducta subsecuente del actor. Los resultados indican que la conducta socialmente indeseable se facilita cuando es anónima, ya que hubo mayor cantidad de conducta explotadora cuando los sujetos experimentales ignoraban todo con respecto a la persona con quien interactuaban.

Marlowe, D.,
Gergen, K.J. y
Doob, A.N.

Opponent's Personality, Expectation of Social Interaction and Interpersonal Bargaining;
Journal of Personality and Social Psychology,
1966, 3, 206-213.

En un experimento en el que los sujetos jugaron al dilema del prisionero, se manipuló más bien la personalidad percibida del oponente, que la naturaleza cooperativa o competitiva del juego. Se encontró que la anticipación de interacción con un oponente egoísta, dio como resultado un juego más competitivo, que si no hubiera habida anticipación. Los sujetos se mostraron menos competitivos con un oponente que percibían como más justo.

Martin, W.E.,
Darley, G.J. y
Gross, M.

Studies in Group Behavior: II Methodological Problems in the Study of Interrelations of Group Members; Educational Psychological Measurement, 1952, 12, 533-553.

De un estudio experimental, concluyeron los autores, que cuando la mutua- lidad alcanza cierto nivel, puede reflejar tendencias divisivas, más que cohesivas en un grupo, ya que la intercomunicación se rompe y surgen las camarillas. En lugar de un grupo, resulta un conglomerado de subgrupos discretos, en los cuales cada miembro puede tener alianzas íntimas con personas ajenas al grupo principal.

Matarazzo, J.D.,
Saslow, G.,
Weins, A.N.,
Weitman, N. y
Allen, B.V.

Interviewer Head-Nodding and Interviewer Speech Deviations; Psychoterapy, 1, 54-63,
1964.

La hipótesis a probar y que quedó confirmada es, en este estudio derivado de la metodología de Verplanck, la del efecto del mecanismo de afirmación (acentando con la cabeza) sobre la duración de las verbalizaciones. Este trabajo fue realizado empleando como medio la entrevista abierta.

McCurdy, H.G. y
Lambert, W.E.

The Efficiency of Small Human Groups in the Solution of Problems Requiring Genuine Cooperation; *Journal of Personality*, 1952, 20, 478-494.

En un experimento realizado con grupos de tres personas, los autores establecieron una situación experimental en la que éstos actuaban interdependientemente para lograr la respuesta acertada. Los resultados indican que los individuos son más efectivos que los grupos en este tipo de tareas. Esto se interpreta en términos de que por lo menos uno de los sujetos no había puesto la suficiente atención con respecto a la interdependencia y por la facilidad de cometer errores en la ejecución.

Mikula, Gerold.

The Importance of Achievement in Sharing Profits: An Investigation with Sexually Heterogeneous Dyads; *Psychologische Beiträge* 1972, Vol. 14 (2), 283-291.

El autor probó y confirmó la hipótesis de que los logros individuales de los actores de una pareja no son evaluados en forma absoluta cuando las ganancias son compartidas, sino que en base a la expectativa de logro. Sin embargo, al comparar los grupos heterogéneos con los homogéneos, se encontró que los hombres que trataban con mujeres tendían a reclamar una parte menor que cuando trataban con hombres.

Mills, T.M.

Power Relations in Three Persons Group; *American Sociological Review*, 1953, 18, 351-357.

El autor estudió la formación de coaliciones en triadas constituidas artificialmente y con gente extraña. Clasifica cuatro tipos de grupos, de acuerdo con la interacción entre los miembros de cada triada: solidario, conflictivo, dominante y contendiente. Los resultados señalan que el patrón solidario es bastante estable internamente, en el sentido de que los miembros tienden a conservar, a través del tiempo, el mismo orden en sus tasas de acción (iniciación de la interacción) y en cuanto a que el apoyo mutuo dentro de la coalición se acentúa a través del tiempo, aislándose cada vez más al tercer miembro. Los otros tres patrones no muestran este grado de estabilidad y debido a esto, aparece un proceso de cambio en el cual se disuelven tales patrones para poder crear uno solidario.

Minas, J.S.,
Scodel, A.,
Marlowe, D. y
Rawson, H.

Some Descriptive Aspects of Two-Person Non-Zero-Sum Games; *Journal of Conflict Resolution*, 4, 193-197, 1960.

Con el fin de explorar la estrategia de minimax, a través de una matriz de recompensas, los autores realizaron un experimento con estudiantes universitarios. Concluyen que aunque las elecciones de los actores debieran estar influenciadas por el prospecto de ganancias positivas, éste no siempre es el caso. En algunas instancias, las elecciones no son totalmente dictadas por la matriz o sea que son "irracionales", desde el punto de vista del juego teórico. Los autores atribuyen el resultado a que la respuesta "racional" implica una conducta explotadora, la cual, socialmente, no es deseable. Por otro lado, tales resultados se atribuyen al desarrollo de un patrón cooperativo por parte de los interactuantes.

Mintz, A.

Non-Adaptative Group Behavior; Journal of Abnormal and Social Psychology, 1951, 46, 150-159.

Trabajando con díadas en tareas conjuntivas de resultados no correspondientes, el autor demuestra que existe una gran dificultad para alcanzar una secuencia alternada por parte de los sujetos, para poder realizar sus respectivas tareas sin interferirse mutuamente. Esto se agudiza cuando no se permite a los sujetos tener comunicación antes de iniciar su tarea.

Morgan, W.R. y
Sawer, J.

Bargaining, Expectations and Preferences for Equality over Equity; Journal of Personality and Social Psychology, 1967, 6, 139-149.

Los autores encontraron que en una negociación en contra de un amigo, el negociador con un potencial de resultados más bajo, tenía mejores posibilidades de comportarse en la forma en que consideraba que el otro esperaba que lo hiciese, aún cuando esto significara que se privaría de resultados relativamente superiores. Esta conducta de autosacrificio no se manifestó entre las personas que no eran amigos de antes. Mas aún, este sacrificio sólo ocurría cuando los amigos de antes. Más aún, este sacrificio sólo se les permitió la comunicación, acordaron repartir la recompensa en forma equitativa. Esto, de acuerdo con los autores, implica que la asimetría de la situación experimental es menos importante que la de la situación mayor.

Muldoon, J.K.

The Concentration of Liked and Disliked in Groups and the Relationship of the Concentration to Group Cohesiveness; Sociometry, 1955, 18, 73-81.

En un estudio sociométrico realizado con grupos de estudiantes, se tomaron los índices de cohesión de cada grupo. Los resultados señalan que la

cohesión declina significativamente con el incremento de la concentración en las elecciones sociométricas. Al irse restringiendo las elecciones a pequeños subgrupos dentro de la clase, probablemente sea el subgrupo el que sustituye a la clase como foco de dependencia.

Newcomb, T.M.

The Prediction of Interpersonal Attraction;
American Psychological, 1956, 11, 575-586.

En un estudio realizado con estudiantes de sexo masculino, que convivieron en un dormitorio durante seis meses, el autor puso a prueba la hipótesis de que es la similitud en las actitudes, más que la contigüidad, lo que hace que las personas se relacionen. Los resultados obtenidos son los siguientes: 1) la similitud en valores sólo promueve la formación de una diada si es que existe la necesidad de apoyo social, en relación con los valores involucrados y si es que éstos son expresados; 2) la formación de relaciones interpersonales se facilita cuando dos individuos tienen opiniones similares respecto a su autoevaluación, así como con respecto a la evaluación que hacen del otro.

Powell, R.M.

Sociometric Analysis of Informal Groups:
Their Structure and Function in Two -
Contrasting Communities; Sociometry, -
1952, 15, 367-399.

Por medio de un estudio realizado en dos pueblos de Costa Rica, el autor encontró que la proximidad diferencial de las casas estaba asociada con la frecuencia de visita entre las familias.

Precker, J.A.

Similarity in Valuing as a Factor in the
Selection of Peers and Near-Authority -
Figures; Journal of Abnormal and Social
Psychology, Vol. 47, 406-414, 1952.

El autor realizó una investigación en estudiantes universitarios para probar la hipótesis de que si dos o más personas son similares en cuanto a sus valores, entonces, puede predecirse la forma en que probablemente se recompensen y lleguen a tenerse afecto mutuo. Sus resultados confirman la hipótesis, en especial en el caso en que se manifiesta reciprocidad.

Raven, B.H. y
Reitsema, J.

The Effects of Varied Clarity of Group Goal
and Group Path Upon the Individual and His
Relation to the Group; Human Relations, -
1957, 10, 10-46.

En un experimento realizado por los autores, se encontró que el miembro del grupo que tiene una idea clara con respecto a la meta y camino a seguir, experimenta un mayor sentimiento de pertenencia, el cual es manifestado - en el estar involucrado con dicha meta de grupo y por su simpatía con respecto a las emociones expresadas por el grupo. Más aún, acepta de mejor grado la influencia de su grupo, que aquellos sujetos que carecen de una idea clara en relación con las metas y métodos del grupo. También reportan - los autores que el sujeto que posee una clara comprensión de la meta del - grupo está más interesado en la tarea que efectúa para alcanzarla.

Riley, M.W.,
Cohn, R.,
Toby, J. y
Riley, J.W., Jr.

Interpersonal Relations in Small Groups;
American Sociological Review, Vol. 19,
715-24, 1954.

Los investigadores trabajaron con mil quinientos estudiantes de sexo femenino, correspondientes al noveno y décimo grado escolar, a fin de conocer la relación que hay entre el status y la disposición para comunicarse con - otras personas. Dividieron a los sujetos en tres grupos, de status alto, - medio y bajo, en función de los resultados obtenidos del cuestionario previo que se aplicó. Concluyen apoyando la hipótesis de que entre mayor sea la estima en que se tenga a un miembro de un grupo, mayor será el número de interacciones que reciba. Demuestran que existe una tendencia a interactuar más con personas de status igual o superior, que con personas de - status inferior.

Rubin, Jeffrey, Z. y
DiMatteo, Maryanne R.

Factors Affecting the Magnitude of Subjective Utility Parameters in a Tacit Bargaining Game; Journal of Experimental and - Social Psychology, 1972 (Sept.), Vol. 8 (5),
412-426.

Los investigadores utilizaron una versión modificada del juego de "Monopoly" de Siegal y Fouraker, para evaluar el efecto de dos variables sobre el nivel de aspiración, el nivel de comparación, el nivel de comparación para alternativas y la interacción entre estos parámetros de utilidad subjetiva. Las dos variables fueron la magnitud de la oferta (baja-alta) hecha por un oponente -negociador-programado- y la alternativa para tener una situación en la cual negociar (alta-baja). Los resultados señalan que los sujetos que - recibieron más ofertas negociaban con mayor tenacidad, se consideraban - más satisfechos con sus resultados y de acuerdo con la hipótesis, estimaron en forma más elevada su nivel de aspiración, nivel de comparación y nivel de comparación para alternativas, que los sujetos que recibieron ofertas menores. Los tres parámetros de utilidad subjetiva fueron más elevados para los sujetos que reciban una oferta elevada, y una alternativa reducida para negociar. La comparación entre estos tres parámetros no arrojó diferencias significativas.

Schachter, S.,
Ellertson, N.,
McBride, Dorothy y
Gregory, F. Doris.

An Experimental Study of Cohesiveness and Productivity; Human Relations, 1951, 4, - 229-238.

Los autores proponen la hipótesis de que comparando grupos de alta y baja cohesión, los primeros logran mayor conformidad con respecto a sus metas de trabajo, sea su objetivo de restringir o incrementar la producción. En su experimento para probar dicha hipótesis, los autores sólo obtuvieron apoyo para la relación cuando la meta de trabajo era la de reducir la producción. Sin embargo, posteriormente, Berkowitz (1954) realizó algunas variaciones en el experimento y confirmó ambas partes de la hipótesis.

Schelling, T.C.

The Strategy of Conflict; London and New York, Oxford University Press, 1963.

En su libro, describe el autor, como uno de los miembros de la díada - puede incluir a otra persona en la relación para formar una coalición en contra de su opositor.

Seashore, S.E.

Group Cohesiveness in the Industrial Work Group; Ann Arbor, Mich.: University of Michigan, Survey Research Center, Institute for Social Research, 1954.

Partiendo del trabajo de Schachter y asociacos (1951) con respecto a la hipótesis de que en los grupos de alta cohesión hay conformidad en cuanto a la cantidad de la producción, el autor extiende la investigación hacia grupos de trabajo industrial. Confirma la hipótesis y además aclara que el nivel de la meta de producción impuesta por el grupo depende del apoyo que perciba éste por parte de la administración.

Sidowski, J.B.,
Wykoff, L.B. y
Tabory, L.

The Influence of Reinforcement and Punishment in a Minimal Social Situation; Journal of Abnormal and Social Psychology, 1956, 52, 115-119.

Este experimento puede implícitamente considerarse como la conversión de control del destino a control conductual. Los sujetos, colocados en un lugar aislado tenían la opción de presionar dos switches, uno descargaba un toque eléctrico y el otro otorgaba puntos. La consigna era la de obtener, a través de los ensayos, la mayor cantidad posible de puntos. Se dividieron a los grupos de acuerdo con la intensidad de los toques, a decir, fuerte y leve. Los resultados indican que en la condición de toque fuerte, los miembros de la díada aprendieron a proporcionar a su compañero una mayoría de puntos, mientras que en la condición de toques leves, no hubo evidencia de tal aprendizaje.

Sigall, H. y
Aronson, E.

Opinión Change and the Gain-Loss-Model
of Interpersonal Attraction; Journal of
Experimental and Social Psychology, 3, 187-
188, 1967.

Este experimento de laboratorio fue realizado con estudiantes de sexo femenino. Su objetivo fue el de demostrar que las calificaciones de atracción son un indicador de la satisfacción que otro ha proporcionado. La variable dependiente fue el grado en que el sujeto estaría de acuerdo con los demás. La conformidad es un índice de lo que el sujeto está dispuesto a hacer por otro. El patrón de resultados muestra un elevado grado de acuerdo con los hallazgos del estudio que considera a la atracción como medida del estado de satisfacción aunque los resultados, desde el punto de vista estadístico, no son tan determinantes.

Solomon, L.

The Influence of Some Types of Power
Relationships and Motivational Treatments
Upon the Development of Interpersonal
Trust; New York Research Center for
Human Relations, New York University,
January, 1957.

En un estudio experimental, Solomon, proporciona evidencia para los dos tipos de ajuste ante la frustración, a decir, devalorar los resultados que no se pueden alcanzar y la reducción del rango de poder percibido. Los sujetos tenían la tarea de jugar con una persona, la cual sin saberlo ellos; tenía las jugadas programadas. Se dieron dos tipos de tratamiento: 1) la "persona" actuaba en forma benévola, ejercitando su control del destino en favor del sujeto; 2) la "persona" actuaba en forma maliciosa, ejercitando su control del destino para proporcionar al sujeto resultados más bajos. Los resultados indican que los sujetos que recibieron el tratamiento malicioso, daban como interpretación de lo obtenido, la devaluación de los resultados. Más aún, estos sujetos atribuyeron mayor poder al hombre que controlaba su suerte. Esto sugiere que existe una tendencia a reducir el rango de resultados sobre los que uno siente que puede tener control.

Spector, A.J.

Expectations, Fulfillment and Morale;
Journal of Abnormal and Social Psychology,
1956, 52, 51-56.

El autor establece la hipótesis de que ante el fracaso en el logro de una meta atractiva, la moral del individuo será más alta si la probabilidad de lograr dicha meta había sido inicialmente baja, que si hubiese sido percibida como elevada. Esta fue probada en un grupo de soldados, para los cuales se varió la probabilidad percibida de ser promovidos. Sus resultados confirmaron la hipótesis, puesto que aquellos que percibieron altas probabilidades de ser promovidos, quedaron más insatisfechos que los que consideraron que

Swingie, P.G.

Effects of Emotional Relationships Between Protagonists in a Two-Person Game; Journal of Personality and Social Psychology, 1966, 4, 270-279.;

El autor establece que la conducta no cooperativa implica, dentro del juego, el uso del poder disponible. En juegos con amigos, dentro del laboratorio, es posible esperar conductas de este tipo, ya que la reconciliación extraexperimental es muy probable.

Swingle, P.H. y
Gills, J.S.

Effects of the Emotional Relationship Between Protagonists in the Prisoner's Dilemma; Journal of Personality and Social Psychology, 1968, 8, 160-165.

Los autores encontraron que los jugadores del dilema del prisionero, respondían en forma recíproca a sus amigos (cooperación), mientras que no lo hacían con los desconocidos, puesto que ocurría todo lo contrario (competencia).

Thibaut, J.J. y
Faucheux, C.

The Development of Contractual Norms in a Bargaining Situation under Two Types of Stress; Journal of Experimental and Social Psychology, 1965, 1, 89-102.

En un juego experimental diseñado por los autores para estudiar la adopción de normas, se demostró que la capacidad unilateral para alterar los resultados dentro del juego, conduce al participante más débil a tratar de emplear su contrapoder, por medio del cambio de los resultados exógenos. Tales intentos, "ilegítimos" pueden ser la razón de que frecuentemente se emplee un arbitraje imparcial para resolver una disputa.

Verplanck, W.S.

The Control of the Content of Conversation Reinforcement of Statements of Opinion; Journal of Abnormal and Social Psychology, 41, 668-676, 1955.

En un estudio de campo realizado con estudiantes, demuestra el autor que cuando existe una elevada necesidad de aprobación social, el acuerdo expresado por otro, ante las opiniones propias, es un satisfacer para esta necesidad.

Vinack, W.E. y
Arkoff, A.

An Experimental Study of Coalitions in the
Triad; American Sociological Review, -
1957, 22, 406-414.

Para contestar a las preguntas ¿bajo que condiciones formarán coaliciones las parejas y cuales serán las parejas que así lo hagan? los autores realizaron un experimento. La situación experimental estaba constituida por tres sujetos que competían para ganar un premio en un juego con dados. Los resultados fundamentan la hipótesis de que las coaliciones sólo se forman si la actividad conjunta es potencialmente efectiva para mejorar los resultados de las dos personas. El poder que cada uno tiene cuando actúa de manera independiente es, en estos casos, aproximadamente igual al poder que existe cuando hay la posibilidad de formar coaliciones. En las situaciones en las que el poder inicial de los miembros de la tríada no corresponde al poder efectivo, se llevan a cabo negociaciones dentro de la tríada. Los resultados generales proporcionan evidencia a la conclusión de Caplow, quien señala que la situación triádica frecuentemente favorece a los débiles sobre el fuerte. De esta manera, el poder de la coalición supera al poder inicial o que independientemente pudiesen ejercer los miembros del grupo.

Voisemm, Norma y
Sistrunk, Frank.

Communication Schedules and Cooperative
Group Behavior; Journal of Personality and
Social Psychology, 1971 (Aug.), Vol. 19 (2),
160-167.

Haciendo uso del juego del dilema del prisionero, el autor estudió el efecto que sobre la conducta de cooperación, tienen distintos programas de comunicación. Se intercambiaron mensajes en tres formas distintas; antes de iniciar el juego, después de cada ensayo y al décimo ensayo. Se encontró que durante los primeros ensayos el nivel de cooperación era reducido, sin embargo, cuando se permitió una comunicación más frecuente, ésta se elevó en forma considerable.

Waller, W.W. y
Hill, R.

The Family: A Dynamic Interpretation; -
New York, Dryden Press, 1951.

En un estudio realizado con parejas de novios, en los Estados Unidos, los autores encontraron que cada individuo entra y permanece voluntariamente en una relación mientras ésta sea adecuadamente satisfactoria en términos de los costos y recompensas que ofrece. Por esto, la relación de novios, sin tomar en cuenta el tipo de gratificaciones obtenidas o motivos agradables satisfechos, puede considerarse como una negociación.

Wendt, D. y
Ruppell, H.

Learning Strategies in a Two-Person Zero-Sum Game; Zeitschrift fur Psychologie, - 1971, 179 (3), 381-388.

En una matriz de dos por dos que carecía de punto neutro, la conducta óptima de los participantes fue una mezcla de los problemas y de las alternativas disponibles. Se realizó un experimento con treinta sujetos, en el que se encontró que éstos, al principio de la interacción mostraron una tendencia a conformar la mezcla más insatisfactoria, pero que alrededor de los cincuenta ensayos, se aproximaron a la mezcla óptima.

Wichman, Harvey.

Effects of Isolation and Communication on Cooperation in a Two Person Game; Journal of Personality and Social Psychology, 1970 (Sept.), Vol. 16 (1), 114-120.

A través de cuatro condiciones distintas en las que se relacionaron la comunicación visual y auditiva de los sujetos, en el juego del dilema del prisionero, se encontró que a mayor comunicación, mayor cooperación. Se concluyó que el alto grado de competencia resultante en dicho juego, puede en gran medida estar en función del aislamiento impuesto a los sujetos.

Winch, R.F.

The Theory of Complementary Needs in Mate Selection: Final Results on the Test of the General Hypothesis; American Sociological Review, 1955, 20, 552-555.

En un estudio realizado con 25 matrimonios, el autor puso a prueba la teoría de las necesidades complementarias. Prueba y confirma la hipótesis de que la máxima necesidad de gratificación ocurre cuando los patrones de necesidad de dos personas son complementarios y distintos y no cuando son similares.

Wispe, L.G. y
Lloyd, K.E.

Some Situational and Psychological Determinants of the Desire for Structural Interpersonal Relations; Journal of Abnormal and Social Psychology, 1955, 51, 57-60.

En una encuesta realizado con vendedores de seguros de vida, los autores encontraron que los procedimientos normativos estructurados son preferidos que los espontáneos e informales cuando se trata de personas de bajo poder.

Wolf, Gerrit y
Zahn, Larry.

Exchange Games and Communication; -
Organizational Behavior and Human Performance, 1972 (Feb.), Vol. (1), 142-187.

Los autores consideran al intercambio social como marco de referencia analítico que puede convertirse en teoría cuando se identifiquen tanto las variables empíricas, como las formales. Las primeras se pueden identificar por medio del uso de juegos y situaciones de comunicación social mínima; mientras que las segundas, por medio de las cadenas markovianas. En la formulación de la teoría se emplean los siguientes términos: situación, historia reciente de intercambio, actos, mensajes permisibles, recompensas, valores del resultado, relaciones, organización de los valores de los resultados, interacción y la actividad que se lleva a cabo mediante las reglas de la decisión. El significado y valor del mensaje psicológico se hace explícito, al igual que la forma en que se pueden cambiar los parámetros que especifican el intercambio y se usan en el análisis de la interacción natural.

Wyer, Rober, S.

Effects of Outcome Matrix and Partners
Behavior in Two-Person Games; Journal
of Experimental Social Psychology, 1971,
(Mar.), Vol. 7 (2), 190-210.

En este estudio, el autor prueba la proposición que predice que la conducta en los juegos de dos personas, está en función de tres parámetros descriptivos de la matriz de recompensas, junto con la expectativa de cómo responderá el otro. Los efectos, a través de cincuenta ensayos, fueron, en general, consistentes con la predicción. Sin embargo, las predicciones cuantitativas de la conducta individual resultaron bastante erróneas. Se encontró que la exactitud de éstas está en función del juego con una persona real en contra de una simulada, ya que en este caso, hubo menor reciprocidad en la conducta cooperativa producida por el otro.

Wyer, Robert, S. y
Palen, Steven, J.

Some Effects of Fate Control Upon the -
Tendency to Benefit an Exploitative Other;
Journal of Personality and Social Psychology,
1971 (Oct.), Vol. 20 (1), 44-54.

Este es un estudio experimental en el que 135 estudiantes (P) interactuaron con "otro" simulado (O) en un juego para dos personas. La cantidad de control del destino que cada uno tenía sobre sí mismo y el otro, fue sistemáticamente variado a través de las condiciones experimentales, durante treinta ensayos. Los resultados indican que aunque la cantidad del control conductual que tenían el uno sobre el otro, era constante a través de la matriz de resultados, la contingencia real de la conducta de (P) sobre (O), -

fue variada paralelamente con la cantidad de control del destino de los participantes. Hubo poca evidencia de que el deseo de (P) para beneficiar a (O) durante el curso de la interacción estuviera mediado por su actitud hacia éste.

Zander, A.,
Cohen, A.R. y
Stoland, E.

Power and Relations Among Professions;
en Cartwright, D. y Zander, A. (Eds.),
Studies in Social Power, Ann Arbor, 1959,
pgs. 15-34.

Los autores realizaron un estudio de campo con profesionales, (psicólogos, psiquiatras y trabajadores sociales) para demostrar la hipótesis de que la gente tiende a interactuar con sus iguales en status, especialmente cuando se trata de una situación "social". Se pidió a los sujetos que evaluaran su propia autoridad e influencia en relación con los otros grupos considerados. Se encontró que hubo acuerdo en cuanto al status superior de los psiquiatras y que los otros dos grupos eran más o menos iguales. En los resultados se vió que las personas de mayor cercanía en status buscaban tener el menor contacto posible. Esto se interpreta en función de que una persona que se considera igual que otra, titubea antes de hacer cualquier cosa que sugiera su inferioridad; mientras que la persona que ya estableció la inferioridad del otro, no muestra tal titubeo.

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

- Amidon, Edmund J. y Hugh, John B. Interaction Analysis: Theory, Research - and Application; Addison-Wesley Publishing Company, 1967.
- Blalock, Hubert M. Jr. Theory Construction: From Verbal to - Mathematical Formulations; Prentice-Hall Inc., New Jersey, 1969.
- Bunge, Mario La Investigación Científica: Su Estrategia y su Filosofía; Ediciones Ariel, Barcelona, 1969.
- Cohen, Albert K. Deviance and Control; Prentice-Hall, Inc., 1966.
- Collins, Barry E. y Raven, Bertram H. Group Structure Attraction, Coalitions, - Communications and Power; en Handbook of Social Psychology; Vol. IV, Editado por Gardner Lindzey y Elliot Aronson, Addison-Wesley Publishing Company, Segunda Edición, 1968.
- De Gortari, Eli Introducción a la Lógica Dialéctica; Publicaciones de Dianoia, F.C.E. y U.N.A.M., 1972.
- Di Renzo, Gordon J. (Editor) Concepts, Theory and Explanation in the Behavioral Sciences; Random House, New York, 1967.
- Deutsch, Morton y Krauss, Robert M. Theories in Social Psychology; Basic Books Inc., Publishers, 1965.
- Gergen, Kenneth J. The Psychology of Behavior Exchange; -- Addison-Wesley Publishing Company, 1969.
- Gibson, Quentin La Lógica de la Investigación Social; Editorial Tecnos, 1961.
- Goode, William J. y Hatt, Paul K. Métodos de Investigación Social; Editorial Trillas, S.A., México, 1967.

- Gullahorn, John T. y
Gullahorn, Jeanne E. Some Computer Applications in Social -
Sciences; en The Sociological Perspective,
Introductory Readings, Editado por McNall,
Scott G., Little, Brown and Company Inc.,
1968.
- Heider, Fritz The Psychology of Interpersonal Relations,
John Wiley and Sons Inc., New York, 1958.
- Heintz, Peter Un Paradigma Sociológico del Desarrollo -
con Especial Referencia a América Latina;
Editorial del Instituto, Serie Naranja, 1970.
- Homans, George C. El Grupo Humano; Editorial Eudeba, 1968.
(Original 1950)
- Homans, George C. Social Behavior: Its Elementary Forms; -
Harcourt, Brace and World Inc., 1961.
- Homans, George C. The Nature of Social Science; Harcourt,
Brace and World Inc., New York, 1967.
- Homans, George C. El Individuo y el Grupo; Vol. 10, Serie de
las Separatas, Editorial Eudeba, 1968.
- Insko, Chester A. y
Schopler, John Experimental Social Psychology: Text with
Illustrative Readings; Academic Press, -
New York and London, 1972.
- Jones, Edward E. y
Gerard, Harold B. Foundations of Social Psychology; John Wiley
and Sons Inc., 1967.
- Katz, D. Kahn, R. L. The Social Psychology of Organization; New
York, John Wiley and Sons Inc., 1966.
- Kelly, Joe Organizational Behavior; Irwin Dorsey Series
in Behavioral Science, 1969.
- Kerlinger, Fred. N. Foundations of Behavioral Research; Holt, -
Rinehart and Winston Inc., Segunda Edición,
1973.
- Koch, Sigmund
(Editor) Psychology: A Study of a Science; Vol. 2, -
McGraw-Hill, Book Company, New York,
1963.

- Kuhn, Thomas S. La Estructura de las Revoluciones Científicas; Fondo de Cultura Económica, Colección Breviarios, 1971.
- Lana, Robert E. Assumptions of Social Psychology; Appleton Century Crofts, 1969.
- Madge, John Las Herramientas de las Ciencias Sociales; Psicología y Sociología, Editorial Paidós, 1971.
- Marx, Melvin H.
(Editor) Theories in Contemporary Psychology; The Macmillan Company, 1963.
- McClintock, Charles G.
(Editor) Experimental Social Psychology; Holt, - Rinehart and Winston Inc., New York, 1972.
- McNall, Scott G.
(Editor) The Sociological Perspective; Introductory - Readings, Little, Brown and Company Inc., 1968.
- Merton, Robert K. Teoría y Estructura Sociales; Fondo de Cultura Económica, México, 1964.
- Merton, Robert K. On Theoretical Sociology; A Free Press - Paperback, The Macmillan Company, 1967.
- Mills, Theodore M. The Sociology of Small Groups; Prentice-Hall, Inc., 1967.
- Phillips, Bernard S. Social Research, Strategy and Tactics; The Macmillan Company, New York, 1966.
- Rosenberg, Morris The Logic of Survey Analysis; Basic Books Inc., Publishers, 1968.
- Shaw, Marvin E. y
Constanzo, Phillip R. Theories of Social Psychology; McGraw-Hill Book Company, 1970.
- Sjoberg, Gideon y
Nett, Roger A Methodology for Social Research; Harper and Row, Publishers, 1968.
- Stinchcombe, Arthur L. La Construcción de Teorías Sociales; Ediciones Nueva Visión, Buenos Aires, 1970.
- Swingle, Paul The Structure of Conflict; Academic Press, 1970.

- Thibaut, John W. y
Kelley, Harold H. The Social Psychology of Small Groups; -
John Wiley and Sons Inc., 1959.
- Thibaut, John W. y
Kelley, Harold H. Evaluations of the Dyad; en Problems in
Social Psychology, Editado por Backman C.
W. y Secord P. F., McGraw-Hill Book --
Company, 1966.
- Thibaut, John W. y
Kelley, Harold H. Group Problem Solving; en Handbook of Social
Psychology, Vol. IV, Editado por Gardner -
Lindzay y Elliot Aronson, Addison-Wesley
Publishing Company, Segunda Edición, 1969.
- Wolman, Benjamin B. y
Nagel, Ernest
(Editores) Scientific Psychology, Principles and Ap--
proaches; Basic Books Inc., Publishers,
1965.
- Zajonc, Robert B. Social Psychology: An Experimental Approach
Brooks Cole Publishing Company, 1968.
- Zimbardo, Phillip y
Ebbensen, Ebbe Influencing Attitudes and Changing Behavior;
Addison-Wesley Publishing Company, 1970.