



**EL EFECTO DE LA SEMEJANZA PERCIBIDA DE ACTITUDES SOBRE
LA ELECCION DE UN ASESOR**

TESIS QUE PRESENTA:

ELSA SUSANA GUEVARA RUISEÑOR

**PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN PSICOLOGIA**

FACULTAD DE PSICOLOGIA

U.N.A.M.

1978



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis 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.

30
PSI



L Guevara Rosendo Elsa Linares

✓
EL EFECTO DE LA SEMEJANZA PERCIBIDA DE ACTITUDES
SOBRE LA ELECCION DE UN ASESOR

1978



REPORT OF THE BELARUSIAN COMMISSION FOR THE INVESTIGATION OF THE VIOLATION OF HUMAN RIGHTS

REPORT ON THE VIOLATION OF HUMAN RIGHTS

Z 5053.08

UNAM.02

1978

308

A mi hermana Yola y a Juan Manuel
que con su apoyo y su confianza
hicieron posible la realización
de esta meta

Agradezco a Lucy Reidl la valiosa asesoría brindada para la elaboración de este estudio. De igual manera agradezco a Juan Enrriquez y a Yolanda Sanguinetti su ayuda desinteresada para la culminación de este trabajo.

2.5053,08

UNAM

1978

02

13

The first part of the report
 describes the general situation
 of the country and the
 results of the survey. The
 second part of the report
 describes the situation of
 the country in the field of
 the survey. The third part
 of the report describes the
 results of the survey in the
 field of the survey.

INTRODUCCION	9
I N D I C E	
MARCO TEORICO	11
Percepción Interpersonal	11
Teoría de las Relaciones Interpersonales	34
Teoría de la Percepción Interpersonal	50
De los Actos a las Disposiciones	56
Atracción Interpersonal	64
Medición de la Percepción Interpersonal	99
Medición de la Atracción Interpersonal	102
Estudios Realizados Semejantes al Nuestro	107
EL EFECTO DE LA SEMEJANZA PERCIBIDA DE ACTITUDES SOBRE	
LA ELECCION DE UN ASESOR	113
Planteamiento del Problema	113
Definición de Variables Conceptuales	114
Definición Operacional de Variables	114
Hipótesis Conceptual y de Trabajo	115
Hipótesis Nula y Alternativa	115
Muestra	115
Instrumentos	116
Procedimiento Experimental	118
Control de Variables	119
Diseño de Investigación	119

Procedimientos Estadísticos 119

Resultados 120

ANALISIS E INTERPRETACION DE LOS RESULTADOS 125

Sumario 129

Conclusiones 130

Limitaciones del Estudio 131

Sugerencias de Futura Investigación 132

BIBLIOGRAFIA 135

APENDICE 145

II

III

IV

V

VI

VII

VIII

IX

X

XI

XII

XIII

XIV

XV

XVI

XVII

XVIII

XIX

XX

XXI

XXII

XXIII

XXIV

XXV

XXVI

XXVII

XXVIII

XXIX

XXX

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

El objeto de este estudio es investigar qué efecto tiene la semejanza percibida de actitudes hacia la educación y hacia la ideología izquierdista, sobre la elección que el alumno hace de un asesor.

Se pensó en realizar este estudio, porque dado el sistema de enseñanza que se lleva a cabo en el Departamento de Psicología Social (pequeños grupos formados por ocho a diez alumnos que se dedican a revisar el material correspondiente al semestre - 5 materias - y en los que un sólo maestro asesora a cada grupo en todas las materias, pero son los alumnos los que autoregulan y dirigen al grupo) de la UNAM, se observó que se formaban grupos buenos y malos académicamente, por lo que se pensó, basados en la hipótesis de que la semejanza percibida de actitudes produce atracción interpersonal, que esto podría ser debido a que si un asesor X es percibido por la mayoría de los estudiantes como una persona orientada al estudio, los estudiantes que se consideren orientados al estudio, tenderán a elegir a este asesor, si por el contrario, un asesor es percibido como una persona no orientada al estudio, los estudiantes que se consideren con esta característica, tenderán a elegir a este asesor, y los alumnos que tengan cualquier otra orientación, tenderán a elegir al asesor que perciban semejante a ellos. De esta for-

ma se explicaría porque se forman grupos de diferentes niveles académicos.

La importancia práctica de esta investigación radica en que si es verdad que los alumnos eligen a su asesor basándose en la semejanza percibida de actitudes entre ellos, se podrían organizar los grupos de diferentes formas (asignando al azar los alumnos de cada grupo, permitiendo que un número de alumnos elijan a su asesor y otro número del grupo se asigne de otra forma, etc.), de manera que no se formaran como hasta ahora se ha hecho, evitando así que cierto tipo de estudiantes se concentren en un grupo, y que en vez de esto, se formen grupos más heterogéneos que autoregulen internamente el grupo, dando lugar a un nivel académico más elevado en todos los grupos.

La importancia teórica del estudio es apoyar o refutar la hipótesis de los efectos de la semejanza percibida sobre la atracción interpersonal que postula Heider (1958) en su teoría del balance.

PARTE I

MARCO TEORICO

A. PERCEPCION INTERPERSONAL

Parece claro que cualquier tipo de percepción es la conciencia que emerge como resultado del proceso más complicado mediante el cual el individuo ve a través de su mente dentro de sí mismo para dar cuenta de toda una multitud de rasgos o señales. Una gran cantidad de indicaciones son pasadas e integradas para darnos la experiencia final; dentro de estas indicaciones están aquellas relacionadas a las condiciones del ambiente previo y a las presentes durante la experiencia visual, junto con todas las experiencias pasadas con estímulos similares con las que hemos construido una especie de promedio estadístico usado como estructura de referencia para nuestras interpretaciones de los estímulos concretos en el momento.

Debemos tener en cuenta que la integración de todos estos factores se completa en una fracción de segundo, y es frecuente que esto no sea enteramente consciente; y el número de factores que tiene que ser integrado es de muchos cientos. Parece claro que este paso inconsciente de señales construidas o aprendidas de la experiencia pasada se origina cuando algún estímulo está relacionado con algún propósito. Es obvio que este propósito sólo se puede lograr a través de la acción.

Entonces podemos definir la percepción como la conciencia implícita de las consecuencias probables que una acción podría tener para nosotros con respecto de llevar a cabo algunos propósitos que podrían tener algún valor para nosotros (Toch y Smith, 1968).

El factor característico en la percepción que podemos llamar "social", lo constituye la actividad funcional --- atribuida al estímulo que tiene la potencialidad de afectar nuestros propósitos y ser afectados por nosotros. Esta potencialidad, es por supuesto, nuestra propia conciencia. Y esto significa que nosotros podemos imputar propósitos al estímulo que pueden no tener bases demostrables. Si nosotros no estamos conscientes de los efectos cruzados de nuestros propósitos y de los propósitos de los otros organismos, no tenemos percepción social en el sentido de Toch y Smith.

Cualquier percepción donde la fuente de estimulación descansa en otros individuos es percepción social en el sentido de estos autores; por la potencialidad que tienen los propósitos o acciones de la otra gente para afectar el cumplimiento de nuestros propósitos y nuestra posibilidad de afectar el cumplimiento de los propósitos de los otros (Toch y Smith, 1968).

Para Cook (1971), la percepción interpersonal se refiere a la formación de juicios hechos por la gente acerca de otras personas, y más específicamente, aquellos juicios que son importantes para él como animal social. Una descripción más precisa del campo de la percepción interpersonal podría ---

constituirlo el estudio de las formas en que la gente reacciona y responde hacia otros; en pensamiento, sentimiento y acción.

Para Tagiuri (1969), la percepción interpersonal es el proceso a través del cual el hombre llega a conocer y a pensar sobre otras personas, sus características, cualidades y estados internos. Nos interesa saber cómo percibimos y conocemos las características de otras personas. Podemos percibir o conocer de otras personas o inferir de ellas sus potencialidades psicológicas, éstas únicamente percibidas a través de varias señales o indicadores. Las observaciones o inferencias que hacemos se refieren principalmente a intenciones, actitudes, emociones, ideas, habilidades, propósitos, características, pensamientos, percepciones, memorias, etc.; eventos que se encuentran dentro de la persona y son estrictamente psicológicos. De manera similar entendemos a determinadas cualidades psicológicas de relaciones entre las personas, tales como la amistad, el amor, el poder y la influencia. Atribuimos a las personas propiedades de conciencia, autodeterminación y la capacidad para representar su ambiente, que actúan sobre ella mediando sus acciones. Dadas las últimas propiedades mencionadas, el que percibe puede causar cambios en la forma en que lo juzgan las otras personas, a través de su propia presencia y conducta en el mundo de los otros. Esto, por supuesto, difiere bastante de la forma en que una roca es una fuente de señales para el que lo percibe. En la percepción interpersonal la semejanza entre el que percibe y el que es perc

bido es mayor que en cualquier otro caso. Este único hecho inclina y capacita al que percibe para hacer uso de su propia experiencia percibiendo, juzgando o infiriendo estados o intenciones en el otro.

Se puede decir que la estructura general del área de estudio de la percepción social está representada por aquella situación básica que se refiere a la percepción o cognición que la persona (juez) tenga de las características o estados de otras personas (sujetos), siendo los principales elementos del proceso los siguientes:

1. Las características o estados de la persona Q (por ejemplo miedo, coraje, inteligencia, felicidad, atractividad hacia otros, o intención de ayudar).
2. Los efectos concomitantes de las características de Q.
3. Las señales distales o manifestaciones de las características de Q, que están, por así decirlo, disponibles para P (éstas incluyen en la práctica señales del ambiente, esto es, señales externa a la persona Q).
4. Las señales proximales o manifestaciones de las características de Q que son utilizadas por P.
5. Los procesos cognitivos que utilizan las señales proximales.

6. El juicio que hace P de las características de Q.

Estos elementos y sus interrelaciones corresponden a las diferentes líneas de investigación principales que se han desarrollado en esta área.

Para Hastorf, Schneider y Polefka (1970), la percep-

ción social se refiere a la percepción que hacemos de otras personas. La percepción que se tiene de otras personas es más compleja y organizada que las experiencias producidas por la percepción de objetos, ya que existen múltiples influencias que determinan nuestra percepción ya que se adjudican intenciones y valores entre otras cosas.

La cultura personal y las demandas de la situación juegan un importante papel en que se enfoque la atención en ciertos aspectos. En nuestra cultura, por ejemplo, las inferencias con respecto a la honestidad, sinceridad o gentileza pueden ser identificados rápidamente cuando son percibidas ciertas formas de conducta. El efecto selectivo del papel de la relación sobre nuestra percepción de los otros tiene también un valor preponderante. Una persona no ve ni evalúa a sus parientes con las mismas dimensiones que usa para juzgar a sus amigos; lo que ve en sus propios niños puede diferir de lo que ve en los niños en general. Además, las inferencias sobre la personalidad difieren en función de los roles en los que el individuo está involucrado.

Como Brunswik (1956) y Heider (1958) han aclarado, las señales son altamente intercambiables y una gran variedad de ellas nos puede llevar a atribuir en otra persona ciertos rasgos o disposiciones. Es el atributo distal, las cualidades disposicionales cubiertas (término de Heider) de la otra persona, el que sirve como guía de nuestra conducta hacia ellos, y es en este nivel de eventos en el que está interesado el que percibe. Algunas disposiciones y estados son variables -

más importantes en la interacción que otros. Entre estos aspectos están los sentimientos y reacciones de la gente hacia críticas y privaciones, debido a que éstos varían drásticamente dependiendo de si la gente es vista como responsable o con la intención de causar una acción negativa. Otros dos aspectos que pueden atraer fuertemente la atención del observador son las cualidades buenas y malas de una persona (Heider, 1958b; Osgood, 1953) y su relativo poder (Pepitone, 1958).

El observador tiene dos fuentes externas de información sobre los estados, sentimientos, atributos e intenciones del otro: (1) la persona objeto y (2) la situación o contexto del objeto. En verdad, es por el uso de la combinación de información disponible de ambas fuentes, que nosotros llegamos frecuentemente a juicios suficientemente correctos, formando la base para la interacción con nuestro ambiente social. La situación o el contexto por sí mismo nos permite frecuentemente determinar estimaciones de los estados de otra persona. El ambiente a menudo incluye otras gentes, quienes a su vez pueden ser ricas fuentes de información procesada sobre la persona estímulo. El observador mismo, con frecuencia, es parte del ambiente ya que es uno de los objetos con quien el otro interactúa. Sin embargo, la distinción entre la persona y la situación, es parcial, de acuerdo a la conveniencia, pues se admite que es un problema difícil definir los límites entre una persona y su ambiente. Aparte del contexto, la persona en sí misma nos permite la formación de impresiones que nos pueden llevar a un consenso general. Ciertos aspectos físicos de la

persona, tales como características faciales, la postura y la voz pueden darnos juicios consensuales. Varios estudios demuestran que ciertas configuraciones físicas y movimientos de objetos no personales, son percibidos y entendidos en términos de atributos psicológicos tales como intenciones, emociones y estados mentales (Heider y Simmel, 1944; Michotte, 1946).

Si se combinan las señales derivadas de la persona y de la situación se puede llegar a juicios altamente consensuales y funcionales en la gran mayoría de las situaciones ordinarias. Estas dos fuentes de señales no son independientes, por supuesto, y con frecuencia son redundantes, incrementando así la probabilidad de una respuesta verídica. Donde hay discrepancia entre las señales, los jueces muestran menos acuerdo y algunas veces sienten menos certezas sus evaluaciones. Sin embargo, las concepciones de la gente acerca de otros, son suficientemente ricas en alternativas como para que las señales discrepantes sean usualmente resueltas en términos de conceptos que son compatibles con la carencia de ajuste real.

Nosotros estructuramos el mundo inanimado categorizando los objetos y sus atributos. Asimismo podemos crear orden en el mundo de la gente categorizándolos a ellos y a su conducta. El que percibe, juega un papel dominante en la selección de características de la gente que es observada. El sujeto no registra pasivamente los atributos de la otra persona, sino que selecciona y organiza su percepción en términos de categorías que son particularmente útiles para él. Es muy probable que cuando una persona interactúa con personas de to

dos tipos en diferentes ocasiones, ésta persona no constituya realmente el mismo estímulo. Su conducta variará en función de la situación. Este hecho es un ejemplo de la complejidad de la interacción social y de la percepción de las personas. La forma en que me categorices y me percibas influirá en la forma en que actúes hacia mí, y a su vez, tu conducta influirá en la forma en que yo actúe.

Las conductas empleadas por una persona varían ampliamente en breves periodos de tiempo. La estabilidad de nuestra experiencia de la otra persona puede ser producida por procesos análogos a los que se involucran en la constancia de la percepción. Al percibir los atributos de las personas no enfocamos nuestra atención en la conducta que es cambiante, sino en sus características más invariantes, es decir, sus intenciones y propósitos. Puesto que las propiedades invariantes no pueden ser percibidas directamente, nuestra búsqueda de la invarianza está centrada en descubrir relaciones funcionales entre secuencias de eventos conductuales que son observables, e intenciones que no lo son. Si nosotros podemos suponer que la persona tiene la habilidad de producir las conductas y por lo tanto los efectos, entonces podemos suponer que él fué la causa de que eso ocurriera, y tendemos a atribuirle la intención de producir los efectos. Esta atribución de intención nos provee del conocimiento que hará que nuestras futuras interacciones con la persona sean más predictibles.

Los procesos por los cuales nosotros desarrollamos

percepciones organizadas de los otros son los siguientes: Pri
mero, organizamos su conducta dentro de unidades intención-acac
to-efecto; este procedimiento no sólo nos capacita para desadesa
rollar algunas organizaciones conductuales, sino que también
nos permite desarrollar algunas hipótesis que cubran intenciointencio
nes y disposiciones, o rasgos de personalidad permanentes. Se
gundo, lo significativo deriva del hecho de que las personas
son similares entre ellas, y a su vez son similares a nosonoso
tros mismos. Todos nosotros compartimos un cierto número de -
características importantes, todos actuamos, pensamos y sentisenti
mos; y algunos significados estructurados de nuestra experienexperien
cia se derivan de la suposición de que la otra persona es coco
mo nosotros. Este proceso representa la fuente de lo que llalla
mamos "teoría de la personalidad implícita"; ésta produce susu
posiciones sobre las relaciones entre los rasgos de personalipersonali
dad de la gente; así, el conocimiento que tengamos de algunas
cosas sobre una persona, nos permite inferir otras cosas. EsEs
te proceso no implica que las inferencias sean necesariamente
correctas.

Una forma de simplificar el complejo mundo de la gengen
te es organizarlos dentro de grupos, y atribuir ciertas caraccarac
terísticas a todos los miembros de cada grupo, y categorizacategoriza
mos a las personas de acuerdo a su membresía de grupo. NuesNues
tras impresiones de la otra persona también están formadas de
estereotipos, esto es, abstraemos ciertos aspectos de su concon
ducta, los organizamos alrededor de ciertas disposiciones y -
desarrollamos un esquema de la persona. Este proceso permite

el desarrollo de significados en nuestra experiencia de otras personas. Los estereotipos de grupo e individuales crean estabilidad y significación, pero tienen el riesgo de la imprecisión. El significado y las demandas que podemos predecir en la conducta de los otros requiere un grado relativamente alto de estabilidad en nuestras percepciones. Hay dos clases importantes de estabilidad. La primera es la estabilidad del proceso de inferencia general. La teoría de la personalidad implícita permite sacar inferencias sobre la otra persona, basados en una información mínima y esto parece ser relativamente estable puesto que nos permite predicciones sobre una gran variedad de personas. Una segunda clase de estabilidad lo constituye la atribución de estabilidad; necesitamos inferir propiedades disposicionales en los otros para predecir su conducta futura. La estabilidad inferencial se preocupa primordialmente por la estabilidad a través de la gente, pero la atribución de estabilidad se refiere a la inferencia de estabilidad de una persona particular a través del tiempo. Nosotros sostenemos la hipótesis de que la atribución de estabilidad es un proceso genérico, pues sirve como base de la estabilidad inferencial, inferimos que ciertos rasgos están relacionados porque los vemos como provenientes de las mismas intenciones básicas. La estabilidad requiere que haya poca o ninguna contradicción en las intenciones percibidas. La estabilidad perceptual puede resultar de las percepciones adecuadas de las estabilidades conductuales y las

disposiciones reales. El mayor problema con esta posición es que dice que las percepciones pueden reflejar mayor o menor estabilidad de la que haya en realidad. Hay indicaciones de que la estabilidad de la conducta a través de las situaciones no es alta, por lo tanto se podría argüir que la estabilidad de la conducta, no es de la consistencia de la personalidad, sino de la consistencia de las presiones situacionales. Así, si existe alguna correlación entre varias clases de conducta, puede ser debido a la invarianza situacional más bien que a la invarianza disposicional.

Debemos tener en mente que es raro que la estabilidad sea absoluta, si no es que nunca. Los que perciben no hacen reglas absolutas o juicios extremos sobre los otros. Las excepciones a los juicios generales pueden ser toleradas sin que se deje de confirmar la regla general. Las inferencias y las atribuciones pueden ser estables porque prácticamente nunca son desconfirmadas. Una razón de esto, es que las atribuciones pueden ser adecuadas, otra razón es que la evidencia que podría llevar a la desconfirmación puede que nunca sea comunicada al que percibe. Hay tres razones para esta posible ocurrencia. En primer lugar, las fuerzas normativas y de autoestima inhiben ciertas clases de comunicación. La gente encuentra más confortable decir cosas agradables que cosas desagradables a otra persona. Segundo, las interacciones son selectivas. Si yo sé que tú me percibes como tonto, probablemente me sentiré ofendido y podría evitarte, negándote así la oportunidad de corregir tu impresión. Newcomb usa el término -

"hostilidad autística" para referirse a esta última respuesta, o sea, cesar la interacción y reducir así información adicional sobre la antipatía de otros. Tercero, algunos errores atribuidos no son desconfirmados porque no son revelados. Las atribuciones frecuentemente no son verbalizadas, y las condiciones adecuadas para probar lo contrario no existen; por tanto, permanecen implícitas.

Nosotros reconocemos la posibilidad de que la conducta de otros puede ser influida por las percepciones que nosotros tenemos de ellos. El sociólogo Robert K. Merton lo ha llamado "la profecía que se cumple" (self-fulfilling prophecy). Esta es en principio una falsa definición de una situación, pero que evoca una nueva conducta que hace que la concepción originalmente falsa llegue a ser verdadera. La validez del cumplimiento de la profecía perpetúa un reino de error. Aunque hay considerables evidencias anecdóticas para la existencia del cumplimiento de la profecía, es sorprendente que haya poca evidencia en la investigación. En ausencia de datos empíricos consideraremos un ejemplo de cómo puede operar el cumplimiento de la profecía, que sigue una secuencia más o menos como sigue: (1) A percibe a B como una persona amistosa, (2) A actúa hacia B de una forma amistosa, (3) B percibe que A es amistosa con ella, y (4) B actúa en una forma amistosa hacia A.

Otra fuente de estabilidad perceptual consiste en la naturaleza de las interacciones sociales y los efectos de --- nuestras percepciones en nuestra propia conducta y la conduc-

ta de los otros. Un ejemplo de la operación de estas tendencias es la percepción de las personas estigmatizadas. Un estigma puede ser definido como cualquier característica negativamente evaluada por un gran número de gente. Defectos físicos, enfermedad o incapacidad mental, un color de piel que no sea blanco, falta de habilidad atlética y homosexualidad son ejemplos de las características que son consideradas como estigmas en un gran número de circunstancias. Goffman, (1952) dice que el estigma opera como rasgo central en una teoría implícita de la personalidad; es decir, formando un estereotipo sobre un estigmatizado, y si nuestros tempranos análisis son correctos, habrá una gran variedad de mecanismos que establecen el estereotipo, y puesto que los estigmatizados son frecuentemente forzados dentro de roles que simplemente confirman las percepciones que los otros tienen de ellos, éstas se mantienen perpetuamente (Hastorf, Schneider y Polefka, 1970).

Para tratar de explicar la manera en que nosotros -- formamos juicios o impresiones acerca de las otras personas, se han desarrollado principalmente dos tipos de teorías: a) las intuitivas, y b) las inferenciales (Cook, 1971).

Las teorías intuitivas postulan tres diferentes proposiciones:

1. La percepción es innata: La naturaleza está constituida en forma tal que los hechos empíricos son señales de ciertos hechos metafísicos; y la naturaleza humana está constituida en forma tal que es capaz de interpretar éstas señales intuitivamente (Reid, 1764). Las señales naturales inclu-

yen expresiones faciales, gestos, etc. Este autor postula que la expresión de ciertos estados y su reconocimiento son innatos. Darwin (1872) también consideraba que la expresión y reconocimiento de estados emocionales era innata y que se había desarrollado de respuestas adaptativas a circunstancias particulares.

2. La percepción es global. La escuela "Verstehen" (Spranger, 1958) establecía que la gente entiende a otros por medio de "un acto de intuición que abarcaba su personalidad como una totalidad". Los teóricos de la Gestalt sustentan lo mismo.

3. La percepción es inmediata o directa. Esta proposición es una de las fuentes de ambigüedad en la teoría de la intuición. Austin (1962) señala que en el contexto de la percepción directa toma el sentido que quiera encontrarse con su opuesto; a menos que estemos contrastando la percepción directa de la gente con algunas formas de percepción indirecta --- por lo de otros, ver una película --- no tiene sentido hablar de percepción directa. La sugerencia de que la percepción es directa o inmediata con frecuencia implica que también es infalible, y como veremos posteriormente, nuestras percepciones muchas veces están prejuiciadas en forma sistemática y algunas veces son totalmente incorrectas.

Existen dos teorías que ofrecen algún tipo de explicación respecto a la distinción entre percepción directa e indirecta: las teorías de la Gestalt y las teorías de la empatía.

La teoría de la Gestalt de la percepción social des-

cansa sobre el concepto de isomorfismo y está representada - por Arnheim (1949). La estructura psíquica del estado de ánimo del sujeto se refleja en un patrón isomórfico de fuerzas fisiológicas, que a su vez producen un patrón isomórfico de expresiones faciales y posturas. Este es percibido por el observador y traducido en forma de una estructura psíquica isomórfica en el observador que de esta manera percibe el estado anímico del otro.

La teoría de la empatía establece que el observador sabe lo que está sintiendo el sujeto, porque él se imagina a sí mismo en una circunstancia similar y reacciona de acuerdo a esto. La percepción directa en esta versión de la teoría está siendo contrastada con la percepción indirecta, en el sentido de que el observador está respondiendo a la situación misma, más que observando al sujeto.

Una teoría fundada en el empirismo inglés, sugiere que nosotros conocemos a los otros a través de un rápido proceso de inferencia o analogía del que rara vez somos conscientes. Inferimos estados o características de la otra persona porque las circunstancias, conductas o secuencias de eventos son similares a aquellos con los que nos hemos encontrado en situaciones previas, y en las que nosotros mismos hemos tenido una experiencia personal.

Las teorías de la inferencia postulan que los juicios particulares se infieren a partir de la evidencia disponible y de los principios generales de la conducta humana. Las inferencias pueden considerarse como silogismos, donde -

las primeras proposiciones generales han sido llamadas por diferentes autores con diversos nombres, como por ejemplo: postulados, schematas, constructos y reglas de inferencia. En este tipo de teoría, existen sistemas de reglas que son el conjunto de reglas que cada persona tiene para clasificar y responder ante las otras personas. Existen dos tipos de reglas: las de asociación y las de identificación. Las primeras establecen que ciertas características están asociadas entre sí, por ejemplo: "la gente que persevera alcanza", "la gente que es inteligente está bien ajustada emocionalmente". De estas surgieron las llamadas teorías implícitas de la personalidad. Las segundas proporcionan indicaciones para identificar a la gente que posee ciertas características, por ejemplo: "la gente que no ofrece cigarrillos es egoísta", "la gente que interrumpe a los demás es ruda". Se puede decir que la inferencia en un primer nivel emplea las reglas asociativas y a un segundo nivel las de identificación.

Muchas de las reglas asociativas son de hecho incorrectas y probablemente tienden a hacer que los jueces se formen juicios o impresiones incorrectas. Existen varios prejuicios sistemáticos en la mayoría de los sistemas de reglas de las personas, que hacen que se hagan juicios incorrectos. Entre los principales tenemos los siguientes:

a) Tendencia a suponer intencionalidad. Existe la tendencia a suponer que la gente siempre intenta hacer lo que hace e intenta que tenga el efecto que tiene la conducta en cuestión. Esto es particularmente cierto en la conducta de

los niños; ellos tienden a explicar los eventos adscribiéndoles intenciones, sin embargo, no toman en cuenta la intención cuando valoran la maldad de una acción; en lugar de esto basan sus juicios en el daño que causó el acto. Pero los adultos algunas veces funcionan de la misma manera. Se ha visto que los adultos tienen la tendencia a adscribir intenciones aun a objetos inanimados (Heider y Simmel, 1944).

b) Una segunda fuente de prejuicio o error en la percepción de los otros es el gusto supuesto y la semejanza supuesta. Nuestros juicios de las características de otras personas no son imparciales, sino que con frecuencia tienden a reflejar lo que nos gustaría más que lo que es realmente cierto. Como resultado de esto, nuestros juicios son sistemáticamente prejuiciosos. Existen algunas teorías del balance cognoscitivo, como por ejemplo la de Heider (1958), que postulan la espera de ciertas relaciones entre otras personas, nosotros mismos, nuestras ideas y las de los demás.

c) Una tercera fuente de error lo constituye la proyección. La percepción que el juez tiene de otro es borrosa debido a sus propias necesidades y motivaciones. Dentro de este apartado, en el área de la percepción social se han distinguido tres tipos de proyección: (1) proyección atributiva: se refiere a la tendencia de suponer que el otro es igual a uno, lo que actualmente se conoce como semejanza supuesta; (2) proyección clásica: el juez atribuye sus propias características inaceptables a otros para evitar admitir que las posee, o que las posee en un alto grado, ésta es la proyección freudiana;

(9) proyección racionalizada: el juez atribuye pensamientos, sentimientos, etc., a otros y se da cuenta de lo que hace, pero no sabe por qué lo hace.

d) Predisposiciones de respuesta. Ya en el procedimiento de enjuiciar o emplear las reglas de inferencia en los juicios nos encontramos con efectos distorcionadores que se puede decir, provienen de la tarea que debe realizar el juez; los principales son los tres siguientes: (1) efecto de halo: es el hecho de que conociendo o sabiendo algo del sujeto al que se va a juzgar, generalicemos de estos aspectos conocidos a otros aspectos desconocidos por nosotros, pero tomando como anclaje o punto de partida lo ya conocido; (2) errores lógicos: se refieren al hecho de que los jueces suponen que ciertas cosas se dan siempre que se dan otras; (3) efecto de bondad: la tendencia a clasificar a otros (y a uno mismo) con calificaciones altas en rasgos o variables favorables y bajas en las desfavorables.

FORMACION DE LAS REGLAS DE INFERENCIA

Mencionaremos cómo se adquieren las reglas de inferencia siguiendo a Sarbin, Taft y Bailey (1960). Estos autores señalan cuatro fuentes principales: inducción, construcción, analogía y autoridad.

1. Inducción: inducción significa experiencia. Si el juez (ha observado consistentemente por ejemplo, que las personas que son inteligentes obtienen altas calificaciones en la escuela, aprende esta regla a partir de la experiencia. Suponiendo que sus observaciones fueran exactas y estuvieran basa

das en muestras adecuadas, la regla será correcta.

2. Construcción: ésta se refiere a las reglas que el juez inventa o construye para sí mismo. Por ejemplo, algunas personas piensan que no se puede confiar en las mujeres. Estas reglas con frecuencia no tienen bases reales. Estas ideas son probablemente mecanismos de defensa (Cook, 1971). Si estas ideas construidas acerca de otros satisfacen algunas necesidades del juez, serán muy resistentes al cambio. Se incluyen dentro de las construcciones según Sarbin et al, las deducciones que se hagan de las de las teorías, incluyendo las teorías científicas. Será conveniente distinguir entre construcciones irracionales, que por lo general serán incorrectas, y las deducciones de las teorías que serán correctas, siempre y cuando las premisas sean correctas.

3. Analogía: el juez razona de la siguiente manera: debido a que una persona reacciona en una forma particular, todo el mundo, o todos los de una clase específica lo harán de la misma forma. Los modelos de la analogía incluyen a la familia del juez, amigos, maestros, y más importante, el juez mismo. Existe una fuerte tendencia para suponer que los otros piensan y se comportan como uno, y en ausencia de mejor información, ésta representa una estrategia adecuada. La analogía con la otra gente es conceptualmente lo mismo que la inducción, a excepción de que las ideas se basan en una muestra más limitada en este caso. Se ha hecho investigación sobre la analogía con la familia bajo el nombre de "identificación". El niño adopta las actitudes y creencias de los padres, inclu

yendo posiblemente las reacciones de los padres hacia otras gentes.

4. Autoridad: Se nos dice que la gente que es X también es Y y nosotros lo aceptamos. Esta es una gran y muy importante fuente de reglas o ideas acerca de los demás, particularmente para los juicios evaluativos y normativos. La mayoría de nuestras ideas de la conducta inaceptable o incorrecta proviene de los padres, compañeros de escuela y de trabajo; quizá en este orden de importancia. Se ha hecho mucha investigación sobre el desarrollo moral en el niño, acerca de las normas de grupo, es decir, sobre las creencias compartidas acerca de la conducta, opiniones y actitudes correctas en la familia, grupos sociales y de trabajo. También obtenemos ideas generales acerca de la personalidad, conducta y estados de ánimo de otros en forma de rumores o "chismes", y esto extiende nuestro conocimiento acerca de los demás más allá de lo que podríamos lograr en base a nuestra propia observación. También obtenemos información acerca de los otros en libros, televisión, cine, etc.

La habilidad para juzgar a otros puede tener diferentes formas: a través de tareas (o demandas discriminativas -- que se le solicitan al juez con diversos métodos o instrumentos); a través de atributos (personalidad, emociones, inteligencia, etc.); a través de sujetos (hombres, mujeres, etc.); y a través del tiempo (a diferentes edades o en diferentes ocasiones). Respecto a las características de personalidad que poseen, los buenos jueces, podemos decir que en términos gene-

rales se ha encontrado lo siguiente: a) Si el juez es del sexo masculino y enjuicia a sujetos de su mismo sexo, los buenos jueces en estas circunstancias tienden a ser dominantes, extrovertidos, carecen de tacto y están llenos de recursos y artimañas. Si enjuician a sujetos femeninos, los buenos jueces tienden a ser tolerantes, tímidos y a proceder con tacto. b) Si el juez es del sexo femenino y tiene que enjuiciar a miembros del sexo opuesto, las buenas jueces tienden a ser sumisas, razonables y aceptadoras; si enjuician a sujetos de su mismo sexo, tienden a ser sumisas, inseguras, inhibidas y poco atractivas (Bronfenbrenner, Harding y Gallaway, 1958).

Nosotros nos formamos una impresión de otra persona aun sobre la base de una breve observación de la persona, o al oír a otra persona describir alguna característica de sí misma. Estas impresiones son organizadas y tienen sentido, o sea, nos percatamos de que una persona posee un conjunto coherente de rasgos. La conocemos en el sentido de que nos damos cuenta de sus características y estamos preparados para predecir otras características o tendencias conductuales que aun no hemos observado.

Asch (1946) sugirió dos modelos generales de formación de impresiones:

1. Un modelo aditivo que predice que la impresión final está basada en la suma de impresiones de los rasgos individuales poseídos por la persona estímulo. Una variación sobre este modelo supone que la calidad de la impresión final

también afecta la calidad de cada rasgo.

2. El otro modelo establece que los rasgos se organizan en forma inmediata para formar una unidad total o gestalt. En este modelo cada rasgo afecta a los otros, la impresión final es dinámica y no fácilmente predecible a partir de los rasgos individuales tomados por separado; es decir, la impresión final es más que la suma de las partes.

Asch creía que los rasgos estímulo producían una impresión coherente que a su vez facilitaba posteriores inferencias acerca de la persona estímulo. Se estaba trabajando con un proceso de dos etapas: rasgos-estímulo, impresión-respuestas de inferencia. Sin embargo, existe una posibilidad alternativa: es posible que generemos inferencias sobre la otra persona directamente de la información que tenemos; puede no ser necesario suponer que se ha formado una impresión interventora. Bruner y Tagiuri (1954) proponían que las inferencias podrían ser generadas por una "teoría implícita de la personalidad". Todos tenemos en alguna forma alguna idea sobre qué rasgos están asociados con otros rasgos. Wishner (1960), sostuvo en base a sus estudios y a los de Bruner y Tagiuri, que parece ser que cada uno de nosotros trae una especie de matriz de intercorrelaciones entre diferentes rasgos en la mente, y nos formamos impresiones e inferimos a partir de ellas otros aspectos de la persona X.

Uno de los estudios más interesantes que apoyan la idea de la teoría implícita de la personalidad, fue realizado por Norman (1963). El encontró que las mismas dimensiones de

Juicio parecen surgir independientemente de que los jueces conozcan o no a las personas estímulo. En los estudios de este autor, la teoría implícita de la personalidad es una teoría general, y refleja las percepciones de un grupo de percibidores que hacen clasificaciones en un conjunto estándar de rasgos. En ningún momento se dice que tal teoría implícita de la personalidad sea usada en todas las situaciones por todos los individuos respecto a todos los rasgos posibles. La teoría es una abstracción de las teorías de muchos individuos y que puede no ser usada en forma total por cualquier observador.

Koltuv (1962) pensando en que no todos teníamos las mismas teorías implícitas de la personalidad, realizó una serie de investigaciones y encontró que la mayoría de los percibidores percibía relaciones entre los rasgos pero podían ser diferentes las relaciones mantenidas o postuladas por cada uno de ellos. También demostró que las relaciones eran por lo general más fuertes cuando los percibidores estaban clasificando gente que no conocían bien, y para los rasgos considerados como importantes.

Si creemos que las percepciones de las otras gentes están parcialmente determinadas por variables que se encuentran en el percibidor o juez, y que estos pueden tener diferentes teorías acerca de la forma en que "realmente es" la otra persona, podríamos decir que las inferencias del percibidor acerca del otro nos revelan más acerca de él que de la persona estímulo. Kelley (1955) dijo que se podría decir mucho acerca de una persona fijándose en la forma en que catego

liza a otros, o conociendo las construcciones o constructos que utiliza para describir su mundo interpersonal. Este autor ha logrado que se haga investigación al respecto; por ejemplo Walters y Jackson (1966), Messick y Kogan (1966), Shapiro y Tagiuri (1959) han apoyado esta idea. Wiggins et al (1969) -- han demostrado también que las diferencias individuales en las teorías implícitas de la personalidad están relacionadas con la personalidad de los percibidores.

A continuación presentaremos tres de las teorías más importantes en el campo de la percepción social.

1. TEORIA DE LAS RELACIONES INTERPERSONALES

Fritz Heider (1958)

En el contexto de esta teoría, el término relaciones interpersonales denota las relaciones entre unos pocos, usualmente dos sujetos. Como piensa y siente una persona acerca de otra, cómo la percibe, qué espera que ella haga o piense, y cómo reacciona a las acciones de la otra persona. Generalmente, una persona reacciona a lo que él piensa que la otra persona está percibiendo, sintiendo y pensando, o sea, los eventos -- que se presumen están dentro de la otra persona entran, por lo general, como rasgos esenciales de la relación.

A través de la percepción nosotros llegamos a conocer el mundo que nos rodea, un mundo lleno de cosas, gentes y eventos. Obviamente la existencia de la otra persona, no sólo con particularidades físicas y espaciales, sino también -- con complejas propiedades psicológicas, debe ser percibido en

alguna forma por P. Si Q está representado en los sentimientos, pensamientos o acciones de P, igualmente al estar influido P por Q, él debe crear cambios que en alguna forma pueden ser percibidos por Q. Podemos distinguir dos roles de la percepción en las relaciones interpersonales. El primero es el énfasis en las condiciones que llevan a P a percibir su ambiente y a la gente que en él está. El segundo es la atención que P dirige hacia Q como percibidor. Podríamos decir que el primer rol trata con la percepción de la otra persona, mientras el segundo trata a la otra persona como percibidor.

Por descripción fenomenal entendemos la naturaleza del contacto entre la persona y su ambiente y cómo éste es directamente experimentado por la persona. Por descripción causal entendemos el análisis de las condiciones fundamentales que surgen en la experiencia perceptual. De acuerdo con el análisis causal, el proceso perceptual puede ser concebido como un arco perceptual, que abarca dos puntos finales: el objeto, o sea la parte del ambiente hacia la que la percepción está dirigida; y el percepto, o sea las impresiones o representaciones del ambiente: la forma en que el objeto aparece ante nosotros. El primero es un estímulo distal, puesto que pertenece a algo "fuera de la piel de la persona" y está a una distancia de la persona; mientras que al patrón de estímulos que actúa directamente sobre los órganos de los sentidos se le llama estímulo proximal, éste es el estímulo que está físicamente en proximidad directa a la persona.

Fenómeno de Constancia. El término fenómeno de cons-

La constancia está usualmente aplicada a la percepción de atributos físicos, pero también es aplicable a la percepción social de estímulos distales cruciales tales como las necesidades, los deseos, las creencias, las habilidades, los afectos y los rasgos de personalidad. Pero probablemente la constancia en la percepción social es menos perfecta que la constancia en la percepción de las cosas. Las partes o características del ambiente que están directamente dadas en forma fenoménica y hacia las que la percepción (o acción) está dirigida, son aquellas partes que muestran invarianza en sí mismas (no cambian mucho en sus propiedades); o cuando cambian, cambian principalmente de manera que siguen leyes macroscópicamente visibles; tales propiedades se les llama propiedades disposicionales. Se pueden distinguir dos clases de relaciones invariantes que caracterizan la coordinación entre el objeto distal y el percepto. Como ya hemos visto el percepto está coordinado con propiedades disposicionales de contenidos del ambiente, propiedades que muestran relaciones invariantes con posibles eventos y son en sí mismas relativamente perdurables, y las constancias que son relaciones más o menos invariantes entre el percepto y el objeto distal a pesar de la variabilidad de la mediación. Las propiedades disposicionales que son los estímulos distales importantes en la percepción social con frecuencia se refieren a entidades psicológicas o mentales, conceptos que no están definidos en un sentido físico. La percepción social en general puede ser descrita -

como un proceso entre el centro de una persona y el centro de la otra, de una vida espacial a otra vida espacial. Cuando A observa la conducta de B, él lee en términos de entidades psicológicas (y sus reacciones están siendo guiadas por sus propios sentimientos, expectativas y deseos, y otra vez, esto sólo puede ser entendido en términos de conceptos psicológicos). A través del proceso psicológico de sí mismo, percibe el proceso psicológico de B.

Los contenidos del ambiente hacia los que la percepción está dirigida, ya sean cosas o personas, son mediados en la persona por manifestaciones vicarias. Se puede usar otro término tal como "patrones de eventos" para referirnos a esta mediación. Aunque la mediación es vicaria, para dar información de los contenidos del ambiente (el estímulo distal de la percepción), la mediación debe estar coordinada en algún grado con estos contenidos.

Los significados como datos son parte y parcela del proceso perceptual. El papel de los significados en la percepción llega a ser más central porque la representación consistente del mundo hacia el que tiende la percepción depende de los significados (o creencias, o interpretaciones, o evaluaciones, indica un alcance más alto de connotaciones) como factores organizativos. Un estímulo que es ambiguo en tanto que está dado individualmente, puede llegar a ser inequívoco con la suma de datos adicionales.

Anteriormente dijimos que la percepción de una persona, la multiplicidad de mensajes de entrada (el estímulo pro-

El material de la percepción) es codificado en términos de motivos, sentimientos, creencias y rasgos de personalidad de otras personas, y dijimos que esas son propiedades disposicionales, o sea, rasgos distales relativamente estables, que son relevantes para nosotros. Ahora, podemos añadir, que es a través del proceso de construcción dentro de las capas centrales del observador que estos rasgos disposicionales sirven para integrar una masa confundida de datos en los términos más económicos.

Hay muchas fuentes comunes de error en la percepción social. La situación en la percepción social juega un importante papel, ya que por ejemplo: una madre y un maestro pueden tener diferentes esquemas de la personalidad del niño por que ellos lo evalúan en diferentes contextos, debido a que la situación en el hogar es diferente a la situación de la escuela. Sin embargo, ellos tienden a sobreestimar la unidad de la personalidad del niño y a pensar que el niño actuará en la misma forma en todas las situaciones.

Otro caso de juzgar mal el factor de la situación, ocurre cuando la situación es percibida egocéntricamente, esto es, se supone que la situación de la otra persona es la misma que la del observador.

Algunas veces la línea material de la percepción social son las cosas que pertenecen a la otra persona. Así, nosotros nos formamos una idea de la otra persona cuando vemos sus libros, su cuarto, sus cuadros, etc.

La mala percepción también puede ocurrir cuando las

propiedades de una persona son medidas a través de lo que la otra gente dice o escribe de él, a través de murmuraciones, periódicos, etc. Consecuentemente la interpretación de los nuevos datos conductuales pueden ser un error por su integración con falsas creencias.

El hecho de que haya una falta de correspondencia entre la línea material de la percepción y el objeto destinado a la percepción, permite aproximaciones idiosincráticas al mundo por parte del observador, teniendo una libre manera de organizar e interpretar la entrada de estímulos proximales. El problema aquí no radica en los errores de la percepción, sino en los estilos perceptuales, o sea, la forma en que el observador percibe su mundo de acuerdo a estilos perceptuales individuales.

Los efectos de las percepciones de Q en Q como son entendidas por P afectan a P en importantes formas:

1. Sus acciones son influenciadas: si los efectos son deseables, él tratará de producir la percepción; si no, tratará de prevenirse.

2. Sus expectativas son afectadas: Si él sabe que Q ha percibido algo, él esperará que como consecuencia de esta percepción ocurra algo.

3. Sus atribuciones están determinadas: si él sabe que ha ocurrido algo, inferirá que ha ocurrido una percepción como condición necesaria a esta consecuencia.

El factor de análisis de la acción permite al hombre darle significado a la acción, influir en las acciones de los

otros tanto como en las de sí mismo, y predecir las acciones futuras. Es un hecho implícito en la psicología, que poder y tratar son las dos condiciones suficientes y necesarias para la acción propositiva. Cada una es analizable dentro de elementos constituyentes: poder, dentro del poder personal y los factores ambientales; tratar, dentro de la intención y el esfuerzo. Así, nuestras reacciones serán diferentes dependiendo de si pensamos que una persona fracasó porque careció de una habilidad adecuada o porque él no quería llevar a cabo la acción. En el primer caso nosotros esperamos que tenga éxito tan pronto como la condición "puedo" esté cumplida. Además, nosotros podemos producir esta condición haciendo la tarea -- más fácil, quitando obstáculos, enseñando a la persona la habilidad requerida, etc. Sin embargo, en el segundo caso, no esperamos que la persona ejecute la acción cuando tales cambios sean realizados.

En la psicología del deseo y el placer encontramos que la persona y el objeto se dan como posibles razones para una relación positiva entre P y X. En esta relación positiva, una relación P-X designada como simpatía, junto con la relación de distancia, determina la experiencia. Cuando P está en contacto con X, se dará como resultado placer; cuando P está separado de X, deseo. Además, la conexión del deseo más el contacto produce placer. Las creencias en las posibilidades futuras influirán el resultado: si con el contacto está dada la creencia de la posibilidad de perder a X surgirá el miedo. Con la separación, la creencia de que X estará asegurado, lle-

- vara la esperanza con el deseo. La creencia de que P puede -
 - causar X llevará al esfuerzo y a la acción.

- El mundo externo de la persona constituye la fuente
 de muchos eventos que son evaluados por ella en términos de
 su significado causal y afectivo. Eventos heterónomos, son
 percibidos en tal forma que tienden a cumplir los requerimen-
 tos de lo que puede ser llamado objetividad de la persona o
 sistema de entendimiento racional de manera que encajen den-
 tro de los dinamisismos de su vida personal. Dentro de este en-
 tre juego de la atribución causal y la significación afectiva,
 la persona se concentra en las propiedades disposicionales
 más invariantes de su mundo y extiende su campo de interpreta-
 ción al incluir los factores que él considera relevantes.

Un sentimiento se refiere a la forma en que una per-
 sona P siente o evalúa algo. Ese "algo" puede ser otra perso-
 na Q, o una entidad impersonal X. Los sentimientos pueden ser
 burdamente clasificados como positivos y negativos. Nosotros
 hablaremos de sentimientos positivos para referirnos a una re-
 lación de simpatía entre P y otra entidad, y de sentimientos
 negativos para una relación de desagrado.

Los principales conceptos que nosotros utilizamos pa-
 ra dar cuenta de una variedad de eventos que enlazan a la psi-
 cología con los sentimientos positivos y negativos son dos: -
 formación de unidad y estado balanceado. Las entidades separa-
 das componen una unidad cuando ellas son percibidas como jun-
 tas. Por ejemplo, los miembros de una familia son vistos como
 una unidad; una persona y sus actos se pertenecen porque van

juntos. El concepto de estado balanceado designa una situación en que las unidades percibidas y los sentimientos experimentados coexisten sin stress, así, no hay presión hacia el cambio ni en la organización cognoscitiva ni en los sentimientos.

Consideraremos ahora las condiciones que llevan a la formación de la unidad. Muchas de estas condiciones, han sido sistemáticamente investigadas por los psicólogos gestaltistas, quienes demuestran que la formación de unidades es un rasgo importante de la organización cognoscitiva; dicen que los factores tales como semejanza, proximidad, destino común, buena continuación, set y experiencia pasada determinan la formación de unidades.

Los factores particularmente relevantes que agrupan a las personas pueden ser vistos en los siguientes rasgos; las cosas que hace una persona, que son sus propiedades o pertenecen a ella; los cambios atribuidos a una persona como efecto de su acción también pertenecen a ella en cierto sentido. Una persona puede ser vista en una unidad cognitiva con otra persona por su semejanza, su nacionalidad o religión. Alguien se puede sentir próximo a otra persona porque es familiar para él o porque ha interactuado con él muy frecuentemente.

El hecho de que dos entidades sean vistas como una unidad depende no sólo de la relación de cada una con la otra, si son semejantes o próximas una de la otra, sino también de las propiedades que las rodean. Si dos alemanes se encuentran

entre gentes de otras nacionalidades, ellos se establecen como una unidad, mientras que si se encuentran rodeados por otros alemanes no ocurre la formación de grupo entre ellos dos.

Las situaciones armoniosas o balanceadas tienden a ser preferidas en lugar de aquellas que son imbalances, ya que estas últimas suelen ser desagradables para el que las sufre.

La unidad de la persona tiende a ser uniformemente positiva o uniformemente negativa. Esto es conocido como el fenómeno de halo. El concebir a una persona como teniendo rasgos positivos y negativos requiere un punto de vista más sofisticado; requiere una diferenciación de la representación de la persona dentro de subpartes de diferente valor.

La semejanza ha aparecido como un concepto significativo en muchas teorías psicológicas. Nosotros ya hemos apuntado que la semejanza en la percepción es reconocida como un factor en la formación de la unidad.

La relación entre semejanza y sentimientos es observada en la vida diaria. La gente similar tiende a asociarse y gustarse mutuamente. De igual manera en el idioma inglés existe una relación entre semejanza y sentimientos; la palabra "like" como verbo se refiere a un sentimiento positivo, como adjetivo significa similar. Con respecto a la formación de un nuevo grupo Koffka (1935) sostiene que la semejanza entre nosotros mismos y los otros parece que no es sólo un factor más, sino que contribuye definitivamente a la formación de grupos. El papel de la semejanza respecto a la

-selección marital también es importante.
 - En base a esto podemos suponer que la semejanza crea una tendencia hacia la simpatía; se puede distinguir más definitivamente entre la unidad cognitiva que es producida por semejanza y la unidad social. Se presume que la unidad cognoscitiva es responsable de un sentimiento positivo y este sentimiento frecuentemente lleva a la asociación real de un grupo social. Las agrupaciones sociales tienden a ocurrir de acuerdo a la historia de similitudes de la comunidad.
 - Es difícil aislar los efectos de la no semejanza de los efectos de la no familiaridad. La no semejanza puede llevar a la simpatía sólo si dos personas encajan juntas porque se complementan una a la otra. También depende del criterio de lo que es similar y no similar. Dos entidades aparentemente no similares pueden en un sentido ser consideradas similares cuando manifiestan propósitos comunes. Este es un tipo de relación de complementariedad. La no semejanza de acuerdo con una determinación, puede llegar a ser semejanza de acuerdo con otra.
 - Hay una tendencia en P para incrementar la semejanza entre él y la persona que le gusta. La semejanza puede ser incrementada cambiando a Q o a P , o a ambos.
 - La interacción y la proximidad con frecuencia ocurren juntas porque la cercanía incrementa las posibilidades de interacción.
 - Hay una tendencia para que P le guste la persona con quien él ha tenido contacto a través de la proximidad no-

la interacción. Sin embargo, la proximidad y la interacción no siempre llevan un incremento en las actitudes positivas.

Cuando las actitudes son similares, la familiaridad puede incrementar el grado de sentimientos positivos; cuando hay una leve divergencia de actitudes se puede producir una asimilación mutua y con esto un incremento en la amistad; cuando las divergencias en las actitudes son fuertes, la hostilidad tiende a incrementarse.

Los efectos negativos de la no familiaridad ocurren como resultado de dos factores al menos. Primero, una situación no familiar está llena de posibilidades que pueden ser suficientemente amenazantes para una persona insegura. Segundo, una situación no familiar está cognoscitivamente inestructurada; esto es, la secuencia de los pasos necesarios para buscar un objetivo no son claramente conocidos.

Ya hemos visto la relación entre una entidad particular con respecto a un objeto X y con respecto a otra persona Q. Ahora consideraremos los casos en que no hay una, sino dos entidades externas y una entidad impersonal. Veremos ahora la tendencia para que la relación entre los sentimientos y los estados cognoscitivos logren un estado balanceado.

Existe la tendencia a que nos gusten aquellas personas que tienen las mismas creencias y actitudes que nosotros, y cuando a nosotros nos gustan algunas personas queremos que ellos tengan las mismas actitudes que nosotros. El poder de la semejanza de creencias y actitudes se deriva de la identidad del ambiente, y del hecho de que es satisfacto-

rio encontrar apoyo a los puntos de vista propios. Hay muchos ejemplos en que la semejanza de metas de dos personas inducen a la mutua simpatía. Sin embargo, en situaciones de competencia, celos o envidia, el hecho de que dos personas tengan aparentemente idénticas metas frecuentemente lleva al antagonismo.

Muchos experimentos demuestran que los sujetos se muestran más aptos a inferir semejanza de opinión entre otra persona y ellos, cuando al sujeto le gustó la persona que --- cuando le desagradó.

Existen una variedad de relaciones entre los beneficios y los sentimientos, las cuales pueden ser resumidas de la siguiente manera: a la gente tiende a gustarle las personas que ellos han beneficiado, y a la inversa. La gente tiende a promover el beneficio de la persona que le gusta. La persona que ha sido beneficiada tenderá a que le guste su benefactor. La gente prefiere ser beneficiada por una persona que le gusta que por una persona que le disgusta.

Las relaciones entre P , Q y X son de dos tipos. Primero, la relación de sentimientos. Esto se refiere a la evaluación de una persona sobre algo, como cuando P admira o le gusta Q , o cuando P aprueba X , o rechaza Q , o condena X . La segunda es la relación de unidad. Las personas y los objetos son unidades, las partes de tales unidades son vistas como --- juntas en una forma especialmente cercana. Pero también dos o más entidades separadas pueden formar una unidad. Las dos entidades pueden estar relacionadas a través de la semejanza, -

causalidad; posesión u otras características que forman una unidad. Por estado balanceado entendemos una situación en la que la relación entre las entidades encajan juntas armónicamente; no hay presión hacia el cambio. La suposición básica es que la relación entre los sentimientos y las relaciones entre la unidad tienden hacia un estado balanceado. Si tal estado balanceado no existe, entonces surgirán fuerzas hacia ese estado. Si el cambio no es posible, el estado no balanceado o el desequilibrio, producirá tensión.

Una diada está balanceada si las relaciones entre dos entidades son todas positivas o todas negativas. El desequilibrio resulta cuando las relaciones de diferente signo existen.

Una triada está balanceada cuando las tres relaciones son positivas o cuando dos de las relaciones son negativas y una es positiva. La disarmonía ocurre cuando dos de las relaciones son positivas y una es negativa.

La suposición de que las relaciones de los sentimientos y la unidad tienden hacia un estado balanceado también implica que donde no existe el estado balanceado, la situación tenderá a cambiar en dirección al balance. Las situaciones pueden volverse armoniosas por un cambio en las relaciones de los sentimientos o en las relaciones de la unidad.

Los deberes y los valores son conceptualizados como requerimientos objetivos impersonales, que son también disposicionales en su carácter intersubjetivos en su validez. Para

distinguir este concepto del de campo de fuerza diremos que el deber representa un proceso real; el campo de fuerza y el valor, pertenecen a la dimensión de potencialidad, así, evocan conducta sólo bajo condiciones propicias.

El hecho de que la objetividad requiera consenso intersubjetivo establece la importancia de la comunicación entre la gente para el establecimiento de objetividad cognoscitiva de los deberes y los valores. La ausencia de consenso puede dirigir a la persona a tomar nuevos giros de sus creencias con respecto a los deberes y los valores, la reevaluación lleva a la posibilidad de que las consideraciones personales distorcionantes pueden ser descartadas. Cuando los consensos no son logrados, la persona tiende a desacreditar al miembro disidente, preservando así, la significancia de los requerimientos de la validez intersubjetiva.

Una persona puede inducir a otra a hacer algo produciendo condiciones de acción en la otra persona. El esquema usado en la interpretación de la acción y su motivación es usado no sólo en la evaluación de las fuentes de la conducta de Q, sino también con el propósito de producir las acciones de Q.

Parece más probable que el evento sea atribuido a P cuando amenaza a Q con perjudicarlo que cuando él soborna a Q con un beneficio. Esto puede ser parcialmente verdadero, porque es más fácil para P producir experiencias negativas que positivas. Por ejemplo, P tiene a menudo el poder físico de herir o injuriar a Q; pero sólo raramente tiene en su poder

salvar la vida de Q. El poder de hacer a otra persona infeliz puede ser más general que el poder de hacer feliz a otra persona.

Las fuerzas de Q para cumplir con las demandas de P dependerá de: el valor de X para P y para Q; que P y Q puedan causarlo; los sentimientos de Q para P; la relación de poder entre P y Q; y las consecuencias del acto. En las acciones que son inducidas por mandato u orden, la relación de poder es más importante que los sentimientos.

En general, las personas de status superior son consideradas en mayor medida como agentes causales de sus propias acciones que los de status inferior. Además, se consideran de modo más positivo las acciones benevolas que parecen motivadas por un deseo del individuo, que por una demanda social. En el mismo sentido, cuando Q desempeña un rol que lo obliga a ejecutar una acción desagradable respecto de P, por lo común es excusado si la causa externa de su conducta resulta evidente, como sucede en el caso de un rol dado. Se estima que una persona es el origen cuando se le percibe como motivada por sus propios intereses intrinsecos.

En cuanto a las reacciones que una persona tiene frente a la suerte de otra persona, se pueden descubrir cuatro tipos de reacciones de las que dos son discordantes y dos concordantes, estas son: simpatía, envidia, justicia y conformidad.

2. TEORIA DE LA PERCEPCION INTERPERSONAL

Laing, Phillipson y Lee (1966)

Algunos filósofos, psicólogos y un número mayor de sociólogos han reconocido lo significativo del hecho de que la vida social no está construida sólo por una miríada de yos y mís, sino también de tús, de nosotros, de ellos y de ellas y de la experiencia de tú, o él, o ella o ellos, o nosotros que puede ser por cierto tan primordial y decisiva como la experiencia de "mi", o más aun.

Lo fundamental es comprender que yo no soy el único perceptor y agente en mi mundo. El mundo está poblado por otros, y estos otros no son simples objetos en el mundo; son centros de reorientación hacia el universo objetivo. Tampoco son simplemente otros yos. Los otros son tú, ella, ellos etc.

Mi ámbito de experiencia no se constituye sólo con mi visión directa de mí mismo (ego) y del otro (alter), sino con lo que llamamos metaperspectivas -mi visión de la visión que tiene el otro (tú, él, ella, ellos) de mí-. En realidad yo no puedo verme como los otros me ven, pero constantemente supongo que ellos me ven de maneras particulares, y constantemente actúo a la luz de las actitudes, opiniones, necesidades, etc., reales o supuestas que el otro tiene con respecto de mí.

En la medida en que me convierto en otro para tí, en otro para él, en otro para ella, y en otro para ellos, las alteraciones de mi identidad son reinteriorizadas por mí para transformarse en multifacéticas metaidentidades, o en las múltiples facetas de ese otro que supongo que soy para el otro.

El concepto de metaidentidad no debería llevarnos al error de considerarla de alguna manera secundaria -ya sea ontogenéticamente, o en una relación causal, o en importancia con respecto a la autoidentidad-.

Mi visión de la visión que los otros tienen de mí, -mi perspectiva de la perspectiva que los otros tienen de mí, es lo que denominamos una metaperspectiva, y el otro que supongo que yo mismo soy para el otro, es decir, como yo creo -que tú me ves, es lo que llamamos mi metaidentidad. Ahora --- bien, este esquema puede ampliarse hasta abarcar meta-meta y meta-meta-meta perspectivas e identidades, en forma lógica --- hasta el infinito.

La autoidentidad (mi visión de mí mismo) está constituida no sólo por nuestra observación de nosotros mismos, sino también por nuestra observación de los otros observadores y nuestra reconstitución y alteración de estas visiones de los otros acerca de nosotros. En este nivel más concreto y --- más complejo la autoidentidad es una síntesis de mi observación de mí y de mi visión de la visión que los otros tienen de mí. Estas visiones que los otros tienen de mí no necesitan ser aceptadas pasivamente, pero no puedo ignorarlas al desarrollar mi sentido acerca de quién soy. Pues, aun cuando rechace la visión que el otro tiene sobre mí, la incorporo, rechazada, como parte de mi autoidentidad. Mi autoidentidad de viene de mi visión de mí que reconozco como negación de la vi sión que la otra persona tiene de mí. De este modo, el "yo" se convierte en "mí" erróneamente percibido por otra persona.

Ello puede transformarse en un aspecto vital de mi visión de mí mismo (por ejemplo, "soy una persona a la que realmente nadie entiende").

En el estudio de las personas establecemos como axioma lo siguiente:

1. La conducta es una función de la experiencia.
2. La experiencia y la conducta están siempre en relación con algo con alguien distinto de uno mismo.

El esquema más simple para comprender la conducta de una persona debe incluir al menos dos personas y una situación común. Y este esquema tiene que abarcar no sólo la interacción entre ambas, sino también su interexperiencia. De este modo, la transformación de la conducta de Pablo en la experiencia de Pedro supone todas las estructuras de la percepción constitucionales y aprendidas, culturalmente condicionadas, que contribuyen a determinar los modos en que Pedro interpreta su mundo. Gran parte de este aprendizaje nunca ha sido objeto de la conciencia reflexiva.

La conducta de por sí no conduce directamente a la experiencia. Esta debe ser percibida e interpretada de acuerdo con un determinado conjunto de criterios. Para que la conducta del otro pase a formar parte de la experiencia de sí mismo, éste debe percibirla. El mismo acto de percibir supone la interpretación. El ser humano aprende a estructurar sus percepciones, en particular dentro de la familia, como un subsistema que interactúa con la subcultura de su contexto, las instituciones conexas y la cultura global. En todos los casos,

la experiencia supone la percepción del acto y su interpretación. El tema de la percepción abarca los referentes a la selección y la recepción. De las muchas cosas que vemos y oímos del otro, seleccionamos unas pocas para recordarlas. Actos -- que son sumamente significativos para nosotros pueden ser triviales para otros. Pero aun cuando los actos seleccionados para la interpretación sean los mismos, aun cuando cada individuo perciba estos actos como el mismo acto, la interpretación del acto idéntico puede ser muy diferente.

En la conducta interpersonal, no hay por así decirlo, una mera contigüidad entre la conducta de una persona y la de la otra, aunque gran parte de las conductas humanas pueden considerarse como intentos unilaterales o bilaterales para eliminar la experiencia de la transacción. De manera similar se supone que entre la experiencia de una persona y la otra, media siempre la categoría interventora de la conducta (incluida la verbal) de la otra persona, conducta que a su vez debe ser percibida e interpretada a fin de que la otra persona la experimente. El objetivo de gran parte de las acciones humanas consiste en inducir en el otro determinadas experiencias con respecto de sí mismo. Quiero que el otro me considere generoso, fuerte o imparcial. Por consiguiente, tiendo a seleccionar a aquellos para quienes puedo ser el otro que quiero ser, de modo que pueda reapropiarme del tipo de metaidentidad que deseo. Esto exige que encuentre a otro que esté de acuerdo con mis criterios. Pero si me es imposible inducirte a que me veas tal como deseo, puedo actuar sobre mi experiencia de

tí, antes que sobre tu experiencia de mí. Esta forma de acción del sí-mismo sobre el sí-mismo se le conoce con el nombre de proyección. La proyección se refiere a una manera de experimentar al otro según la cual experimentamos nuestro mundo externo en términos de nuestro mundo interno. O, en otras palabras, experimentamos el mundo perceptual en términos de nuestro sistema de fantasías, sin percatarnos de que lo estamos haciendo así. También es posible que intentemos que el mundo encarne en nuestra fantasía. El proceso de atribución se basa en ocultos sistemas de valores discrepantes y en expectativas discrepantes fundadas en dichos sistemas.

La experiencia concreta de Pedro con respecto a Pablo es una unidad de lo dado y lo interpretado: una síntesis de las interpretaciones de Pedro de sus propias percepciones, basadas en sus expectativas y su fantasía (proyección), y del estímulo distal que se origina en Pablo. La fusión resultante de la proyección y la percepción es el Pablo fenoménico tal como lo experimenta Pedro. De este modo Pablo para Pedro no es una invención total ni una invención pura de Pedro, ni una simple duplicación de la visión que de sí mismo tiene Pedro. El Pablo que realmente experimenta Pedro estará compuesto de percepción, interpretación y fantasía. Cabría suponer que la parte del circuito que Pedro puede fantasear con mayor facilidad es lo que sucede en el interior de Pablo, puesto que aquí Pedro dispone de un mínimo de validación, salvo la que proporciona el testimonio de Pablo.

A veces lo que parece una proyección es en realidad

una falta de cotejo de las expectativas, es decir, la interpretación que P da al hecho de que Q no cumpla sus expectativas. Las atribuciones, basadas en una mezcla casi inextricable de expectativas, fantasías y percepciones no cotejadas, constituyen la substancia misma de la realidad humana.

Los seres humanos piensan constantemente en los otros y en lo que los otros piensan acerca de ellos, y en lo que los otros piensan que ellos piensan de los otros, etc. Podemos preguntarnos qué sucede en el interior del otro. Deseamos o tememos que otras personas sepan qué ocurre en nuestro propio interior. Así, en una pareja, uno de ellos o ambos, pueden desplazarse en espiral en un tercero, cuarto e incluso quinto nivel de lo que, según hemos sugerido, cabe denominar metaperspectivas. Esta espiral se desarrolla por ejemplo cuando dos personas desconfían una de la otra.

Sin embargo, yo puedo actuar no sólo sobre mi propia experiencia sino también sobre la experiencia del otro, actuando sobre éste de modo que me experimente y se experimente como yo lo deseo, y actúe de la manera que me permitirá experimentarlo como yo lo deseo. En un sistema basado en dos agentes y que no comprende otra cosa que la conducta y la experiencias de ambos, la acción, ya sea interiormente sobre sí mismo, o exteriormente, mediante la conducta sobre el otro, constituye el medio para provocar el cambio o para negarlo. Si en este sistema diádico se desea la estabilidad, ésta se mantendrá mediante la acción de cada uno sobre sí mismo y sobre el otro.

En un sistema diádico no hay individuos aislados. Cada uno, para mantener su propia autoidentidad debe actuar hacia el otro y por diestro que sea como estratega, nunca podrá confiar en controlar al otro. Cada persona tiene que actuar exteriormente a fin de lograr y mantener su paz interior. En el mejor de los casos, esta estrecha e intrincada coexistencia puede ser recíprocamente confirmatoria; en el peor, constituye una maraña en la que tal vez se pierden ambas partes. Si el otro es al mismo tiempo una amenaza y una necesidad para la identidad de uno mismo, es posible que deba ser permanentemente desarmado y controlado. Hay varias maneras de hacerlo. Uno actúa hacia el otro para controlar su experiencia; a través de su experiencia, su conducta; a través de su conducta, la experiencia que uno tiene de su conducta; finalmente, por una especie de elipsis, a través de la experiencia -- que uno tiene de la experiencia del otro, la experiencia que uno tiene de sí mismo.

3. DE LOS ACTOS A LAS DISPOSICIONES

EL PROCESO DE ATRIBUCIÓN EN LA PERCEPCIÓN DE LAS PERSONAS

Edwards E. y Davis Keith E.

La presente teoría intenta desarrollar una estructura conceptual sistemática para la investigación en la percepción de las personas, que está especialmente interesada en especificar las condiciones antecedentes para atribuir intenciones o disposiciones para una acción particular. Los atributos disposicionales son en general formas inferidas de los efectos

tos de una acción, pero no todos los efectos son igualmente importantes en el proceso de inferencia. Aun cuando los autores asumen que el actor sabe cuáles podrían ser los efectos de su acción, no obstante consideran que debemos ocuparnos en el complejo proceso analítico de enlazar selectivamente ciertos efectos logrados a ciertos efectos intentados. Esta asignación de intenciones puede proveer suficiente razón para (o explicación de) la acción, de modo que el percibidor puede -- llegar a la explicación de los actos encadenando una serie de causas últimas o infinitamente regresivas.

9) Cuando el percibidor infiere características personales como una forma de contabilidad para la acción, estas características pueden variar en el grado en que correspondan con la conducta que ellos intentan explicar. La CORRESPONDENCIA se refiere al grado en que el actor y la característica fundamental o atributo son similarmente descritos por la inferencia. Así, la correspondencia de inferencia declina cuando parece que la acción parece estar limitada por el escenario en que ocurre. Decir que una persona es dominante, es decir, que está dispuesta a actuar en forma dominante en una variedad de escenarios diferentes.

Al inferir que una acción ocurrió por X razón, es especificar la intención del actor e indirectamente una disposición fundamental. Ambas, intenciones y disposiciones son atributos de la persona. La percepción de un enlace entre intenciones o disposiciones particulares y una acción particular puede ser llamado un enlace atributo-efecto.

Vamos ahora a intentar una definición más formal de correspondencia: dado un enlace atributo-efecto que se ofrece para explicar por qué ocurre un acto, la correspondencia se incrementa cuando el valor juzgado del atributo se desvía de la concepción que de tal atributo tienen los jueces sobre la persona promedio (un rasgo de dominancia es correspondiente en el grado en que la dominancia del actor es vista como mayor que la de la persona promedio).

Un acto es concebido como una respuesta molar que refleja algún grado de elección personal por parte del actor (entre la acción y la inacción, aunque más típicamente entre cursos alternativos de acción) y que tiene uno o más efectos en el ambiente o en el actor mismo. Los efectos son distintivos (o potencialmente distintivos) de la acción. Dicho en términos amplios, son cambios discriminables en el estado pre-existente del asunto que son producidos por la acción. Un acto puede tener sólo un efecto, pero usualmente tiene múltiples. Así, estamos tratando usualmente con áreas de elección más que con elecciones particulares.

A medida que el percibidor considera los múltiples efectos de la acción, por lo general supondrá que algunos de los efectos fueron más deseables para el actor y, por lo tanto, más diagnósticos de sus intenciones que otros. Así, sobre la observación de que una acción lleva a efectos normalmente deseables, el percibidor creará que la mayoría de las personas, incluyendo el presente actor, encontrarán este factor deseable. El logro de este efecto será considerado, por tanto,

como la intención más probable del actor. La inferencia con respecto a la intención de lograr efectos deseables incrementará la correspondencia en el grado en que se haya padecido sufrimiento, se haya incurrido en costos, o en general, estén involucrados resultados negativos. En general, aprendemos más sobre las intenciones o disposiciones cuando los efectos de una acción elegida son universalmente menos deseados que los efectos de una acción no elegida.

La correspondencia de una inferencia que reflejará directamente la cantidad de información revelada por una acción, es función de dos condiciones cubiertas por las siguientes formulaciones explícitas. La inferencia de una acción a un atributo es correspondiente como función inversa de: (a) el número de efectos no comunes siguientes a la acción, y (b) la deseabilidad social supuesta de esos efectos. Esta relación puede ser establecida en términos simples casi como una tautología: las razones más distintivas que una persona tiene para una acción, suelen ser poco informativas y al ser menos informativas estas acciones se estará interesado en identificar los atributos de la persona. La conducta dentro del rol está apoyada por muchas razones que son informativas sobre el actor, pero la conducta fuera del rol es más informativa porque los efectos de tales acciones son distintivos (pocos en número) y son desechados como culturalmente deseables.

Hay esencialmente tres pasos para obtener el número de efectos no comunes. El primero, es postular las diferentes alternativas de acción en la situación del actor, para cada

una de estas alternativas habrá un área con los distintos efectos de esta acción. El segundo paso consiste en combinar todos los efectos asociados con las alternativas no elegidas y compararlos con los efectos en el área de elección de las alternativas elegidas, una vez habiendo hecho esto se sigue a través de la suposición de que los efectos que aparecen en las alternativas elegidas y no elegidas no nos sirven como base para las inferencias sobre las disposiciones personales. Uno entonces se queda con los efectos que aparecen sólo en las alternativas elegidas, y con las alternativas no elegidas, luego se reagrupan los efectos de ambas alternativas y el número total de efectos nos sirve ahora como base para hacer predicciones sobre el nivel de correspondencia.

Si la situación está estructurada de tal modo que el actor y el percibidor estén trabajando por los mismos objetivos, el percibidor puede reflejar en sus propias intenciones, las inferencias sacadas sobre las aspiraciones más probables del actor. Las señales sobre perspectivas compartidas, facilitarían así la formación de hipótesis definitivas sobre los motivos y deseos del actor. Otras señales quizás reflejadas en los rasgos físicos del actor, podrían llevar al percibidor a suponer semejanza de intención o disposición antes de que cualquier acción hubiera ocurrido. Esto es lo que pasa con los estereotipos que tiene el percibidor sobre los miembros de clases o grupos culturales que pueden ser identificados fácilmente por tales señales de apariencia.

Una persona que confronta ciertas elecciones de con-

conducta, anteriormente ha hecho previas elecciones que lo han llevado a esta decisión presente. Entonces, hay una gran cantidad de información obtenida del conocimiento sobre el que se están considerando las alternativas, más allá de la información revelada por la decisión que se está haciendo. Es importante definir la correspondencia en términos de la información ganada a través de la observación de la conducta, y no en términos de las inferencias sacadas de la información previa o del conocimiento de la cultura.

La conducta dentro del rol no lleva a inferencias correspondientes confiables porque tal conducta tiene múltiples consecuencias y muchas de éstas son altas en deseabilidad social. Por otro lado, las razones plausibles para la conducta fuera del rol (aquellas con un razonable grado de supuesta deseabilidad social) son comparativamente raras. Uno de los pocos efectos no comunes de la conducta a las demandas del rol es la satisfacción de expresar la verdadera naturaleza de uno. Este efecto es también un posible acompañante de la conducta dentro del rol, pero en este caso existe en el área de elección junto con muchos otros efectos. Cuando ciertos requerimientos del rol son importantes, la conformidad es más reforzante para el actor, y más probablemente evitará la vergüenza y la desaprobación social. También el actor puede conformarse por muchas otras razones. Así, en el caso de conformidad a los requerimientos del rol, nosotros sabemos las razones exactas por las que el individuo actúa de la manera en que lo hace, no hay ningún misterio parti-

cular en su conducta. Por otro lado, la conducta que se aparta de los requerimientos del rol claramente definidos, da lugar a una explicación. El hecho de que los efectos de tal conducta sean presumiblemente bajos en deseabilidad social hace que su conducta intrigue al percibidor. El hecho de que haya pocas razones por las que una persona podría actuar de esa forma (la acción lleva a un número limitado de efectos no comunes) provee una base para la inferencia correspondiente con respecto a las intenciones y disposiciones del actor.

Las elecciones conductuales del actor pueden o no pueden contener efectos que tengan relevancia hedónica para el percibidor. La relevancia hedónica de un efecto es función de su significancia motivacional para el percibidor. Los efectos que cumplan un propósito tienen relevancia positiva; aquellos que obstruyen un propósito tienen relevancia negativa. Si las consecuencias de un acto son predominantemente positivas, el percibidor estará más favorablemente dispuesto hacia el actor, lo mismo ocurre en el sentido inverso cuando los efectos son negativos. En general, ignorando la dirección por el momento, la evaluación de un individuo será más extrema como función conjunta de los incrementos en la relevancia y la correspondencia. Puesto que la relevancia incrementa la correspondencia, y debido a que la relevancia y la correspondencia afectan la evaluación, podría parecer razonable enlazar la relevancia directamente con la evaluación. Sin embargo, la relevancia puede afectar sólo una condición de la correspondencia - la "comunalidad" de los efectos - y no la otra, la de-

seabilidad social de los efectos. Por esta razón, es posible tener alta relevancia y sólo moderada correspondencia. Así, la combinación de relevancia y alta correspondencia es un requisito para que ocurran las evaluaciones extremas. La relevancia controla la dirección de la evaluación, pero sólo uno de los dos determinantes contribuye a su extremidad.

La variable de personalismo es introducida para distinguir entre las elecciones que se ven comprensiblemente afectadas por la presencia del percibidor y aquellas que no lo son. La distinción entre relevancia y personalismo depende de que el percibidor le impute cierta clase de conocimiento al actor, la conciencia del actor de que los intereses del percibidor son positiva o negativamente afectados por sus acciones. Si tal conocimiento no se lo atribuye el percibidor al actor, entonces estamos tratando con el caso de "relevancia hedónica impersonal". Cuando el percibidor y sólo él es el blanco de la acción altamente relevante del otro, y se asume por tanto que ese otro tiene un especial interés en hacerle la vida fácil o difícil a la persona. Se dice que una acción es a la vez relevante y personal si tiene un efecto directo y dramático en las conclusiones evaluativas de él actor. Una razón para esto es que el "personalismo" claramente implica una elección. Si un actor beneficia a un percibidor, éste constituye un episodio personalístico sólo si refleja la selección de este percibidor particular como un beneficiario valioso dentro de las oportunidades de seleccionar a otras personas o a otras acciones.

Por supuesto que el "personalismo" puede ser incorrectamente asumido por el percibidor. Las formas más extremas de distorsión pueden ser vistas en la paranoia, donde acciones inocentes y acciones no condicionadas por la presencia del percibidor, llegan a constituir la base de inferencias con respecto a una motivación malévola ulterior.

ATRACCIÓN INTERPERSONAL

Un aspecto fundamental de la interacción social constituye la dimensión de atracción-repulsión, simpatía-antipatía. Es evidente que el hecho de que simpaticemos o no con alguien influye sobre la iniciación y continuación de la interacción social. Moreno (1941, 1953, 1960) subraya la importancia de la atracción y la repulsión interpersonales como rasgos básicos de la interacción. Sintetizando sus efectos, Tagiuri (1958) afirma: ninguna característica de los demás parece implicar tanto al yo como sus actitudes positivas y negativas hacia nosotros. A igualdad de otros factores, cuando la diferenciación de roles en un grupo no es muy acentuada, la categoría de simpatía-antipatía "engloba la mayor parte de los determinantes de la interacción". Es como si la simpatía y la antipatía resumieran un gran número de componentes diversos.

Newcomb (1956, 1961) ha establecido cuatro criterios básicos de la atracción interpersonal. Estos cuatro criterios pueden ser resumidos así: la proximidad, en términos de la

-cercanía física; la semejanza de características individuales, incluyendo las pertenencias a grupos y a otras identidades sociales, tales como los antecedentes educacionales o la clase social; las actitudes y valores comunes, especialmente en asuntos de mutua relevancia; y la compatibilidad de personalidades y necesidades.

Un factor que se ha observado frecuentemente aumenta las posibilidades de atracción, es la proximidad. Se alude con ella a la cercanía o contacto físico entre individuos. Varios investigadores han coleccionado datos que indican que los estudiantes tienden a desarrollar lazos amistosos más fuertes con aquellos que comparten su dormitorio, su edificio de apartamentos, o quienes se sientan cerca de ellos en clase, que con aquellos que se localizan geográficamente más alejados o con pocas posibilidades de contactos (Willerman y Swanson, 1952; Festinger, 1953; Byrne y Buehler, 1955; Byrne, 1961). También se ha encontrado que la proximidad es un factor importante en la selección de consorte, es decir, entre menos distancia física haya entre dos individuos es más probable que se lleguen a atraer uno al otro.

La proximidad también hace posible incrementar la posibilidad de recibir información sobre la otra persona, e incrementa la probabilidad de recibir premios o castigos de la otra persona. Los sentimientos como simpatía o antipatía, especialmente los fuertes sentimientos como el amor y el odio, no es probable que se sientan por la gente sobre la que tenemos la más mínima información y con quienes hemos tenido po-

ca o ninguna experiencia. Lo que la proximidad parece permitir y la distancia prevenir, es la oportunidad de obtener información y acumular experiencias con respecto a los premios y castigos que es probable recibir de otra persona.

La evidencia de que la proximidad puede producir hostilidad interpersonal tanto como atracción interpersonal viene de reportes policiacos más que de reportes científicos; éstos indican que en la mayoría de los robos perpetrados, el autor estuvo relacionado o tenía amistad con la víctima, y en general la evidencia indica que es más probable que los individuos victimicen a aquellos que están más próximos.

Parece lógicamente claro que la distancia per se no tiene las consecuencias para la atracción interpersonal que sugieren los datos de la formación de amistades. Mientras la proximidad puede ser una condición necesaria para la atracción, parece que también pudiera ser una condición para el odio o la aversión.

Sin embargo, se ha sugerido que existe una mayor tendencia a que la proximidad produzca atracción que hostilidad. Newcomb (1956), ha presentado la hipótesis de que la proximidad podría producir más bien atracción positiva que negativa; arguye que: "cuando las personas interactúan, es más frecuente que la proporción de premios y castigos sea más reforzante que no reforzante" (p. 576). Dice que la información que la proximidad permite es más probable que sea favorable que desfavorable y, por lo tanto, sea más frecuente que resulte simpatía de la proximidad que antipatía. Los argumentos de este

autor parecen plausibles, puesto que la gente es dependiente en gran parte una de la otra para la satisfacción de sus necesidades; parece probable que los individuos generalmente tienen interés en premiar a los otros tantas veces como sea posible en la interacción con ellos. En general, los cánones sociales de cortesía, frecuentemente prohíben tratar en forma castigante a los otros, aun cuando alguno esté inclinado a hacerlo. La predicción de que la proximidad llevará más frecuentemente a la simpatía que a la antipatía puede ser fácilmente derivada de la teoría del balance de Heider (1958), ya que hay alguna evidencia sugestiva de que la proximidad en sí misma, aparte de cualquier información que pueda proveer sobre el otro y de los premios y castigos que el otro pueda administrar, puede facilitar la atracción como un producto del deseo del individuo de una consistencia cognoscitiva.

Una gran cantidad de esfuerzo en la investigación se ha enfocado sobre la relación entre la semejanza actitudinal y la atracción interpersonal. De aquí se deriva la hipótesis de que a la gente le gustarán aquellos que posean actitudes similares a las propias. Una segunda hipótesis dice que la gente "percibirá" como más similares a ella a aquellos que le gusten o le agraden, y menos similares a ella a aquellos que le desagraden o los aborrezca, de lo que ellos realmente son. Estas hipótesis establecen que la atracción lleva a la percepción de semejanza y que la percepción de semejanza lleva a la atracción. Estas hipótesis se podrían derivar de la teoría de

el balance de Heider (1958); puesto que él dice que la gente se esfuerza por hacer las relaciones de sus sentimientos armoniosas con la percepción de relaciones unitarias existentes entre los objetos. De acuerdo con Heider, las entidades separadas que son semejantes tienden a ser percibidas como juntas (teniendo una relación unitaria); entonces, la formación de unidades positivas (semejanza percibida) podría inducir una relación de sentimientos armoniosos (simpatía). Por supuesto, este proceso también opera a la inversa: la simpatía por otro podría llevar a la percepción de que existe una relación unitaria armoniosa (la persona gustada es similar a uno mismo).

Hay apoyo para la suposición de que los individuos que les gusta otro, lo perciben mucho más similar a ellos, de lo que realmente es. Los experimentos de Byrne y Blaylock (1963); Levinger y Breedlove (1966); Byrne y Wong (1962), etc. apoyan la idea de que los sujetos tienden a recalcar sus semejanzas y a cancelar o eliminar áreas de desacuerdo en interés de la armonía.

Una gran cantidad de investigación se ha enfocado sobre la segunda proposición derivada de la teoría de Heider: la semejanza actitudinal producirá atracción interpersonal. Newcomb en sus extensos trabajos (1950, 1953, 1956, 1959, 1961) ha subrayado la importancia de la semejanza actitudinal como determinante de la atracción interpersonal. A su juicio, la atracción está determinada no sólo por la semejanza real de las actitudes, sino por la percepción de la semejanza. Una razón para que la semejanza actitudinal pueda

producir atracción, está representada por el deseo de los individuos de buscar una consistencia cognoscitiva en la simpatía de aquellos que tienen actitudes similares a las propias (asumiendo por supuesto, que el individuo se gusta a sí mismo).

Según Festinger (1953), la gente aprende bastante temprano en su vida que tener opiniones y creencias incorrectas puede ser punible o fatal en muchas situaciones. Por tanto, la mayoría de la gente tiene el impulso de evaluar lo correcto de sus opiniones y creencias. Lo correcto de las creencias puede ser comprobado contrastándolas con dos fuentes: la realidad física o la realidad social (por supuesto, la realidad social nos la dan las opiniones y actitudes de los otros). Cuando nosotros encontramos que algún otro expresa las mismas actitudes y opiniones que nosotros tenemos, esto le da un apoyo a la noción de que nuestra actitud es la correcta, la actitud tuvo validación social. Puesto que es presumiblemente placentero sentir que tenemos una visión del mundo objetiva y correcta, tal validación social, nos es reforzante. Como Byrne (1961) ha afirmado "es principalmente, a través de la validación consensual que nosotros determinamos si somos lógicos o correctos al interpretar los eventos del ambiente. Por tanto, en cualquier momento que la otra persona nos ofrece su validación para indicarnos que sus preceptos o conceptos son congruentes con los nuestros, esto constituye una interacción reforzante y por lo tanto, un elemento en la formación de una relación positiva. En el momento en que otra persona nos indica disimilaridad entre nuestras nociones, ello constituye una

interacción no reforzante y así un elemento en la formación de una relación negativa. La discordancia surge de la posibilidad implacentera de que nosotros somos en alguna medida, es tupidos, mal informados, inmorales o locos" (p. 713).

La semejanza actitudinal puede producir atracción -- por otra razón. Las actitudes a menudo predicen la conducta futura del otro. Entonces, una actitud hacia algún objeto frecuentemente implica qué premios concretos seguirán a la interacción con esta persona; una actitud disimilar con frecuencia implica que las necesidades de uno serán frustradas.

Todavía hay otra razón por la que la semejanza de actitud lleva a la simpatía. Tiende a gustarle a la gente a quienes ella les gusta; puede darse el caso que cuando aprendemos que el otro es similar a nosotros, asumimos que es probable que nosotros le gustemos y así, correspondemos a su simpatía.

Walster y Walster (1963) propusieron que cuando la gente sabe que los otros con quienes tendrá contacto podría gustarles, la gente estará ansiosa de asociarse con desconocidos disimilares. Por otro lado, suponen que cuando es especialmente importante ser gustado o cuando uno está inseguro de su agradabilidad, será especialmente probable que desee asociarse con gente similar. Estas proposiciones fueron probadas.

Aronson y Worchel (1966) probaron que la semejanza actitudinal no tiene efecto sobre la atracción cuando la persona sabe que él no le agrada al otro, en este caso, el efec-

to principal de la atracción se debe a la simpatía, es decir, el que la persona establezca en su evaluación si él le gusta al otro sujeto, tendrá un importante efecto sobre si le agrada o no el otro sujeto. Los resultados de estos experimentos llevan abierta la posibilidad de que la semejanza actitudinal pueda producir simpatía porque se anticipa la estima de la otra persona; es claro que la semejanza actitudinal es reforzante aun cuando tal estima no esté próxima.

Byrne (1961) encontró que las personas que están de acuerdo con un sujeto (similares a ellos actitudinalmente) en problemas importantes, les gustaron más y sintieron que eran más morales y mejor ajustados que las personas que estuvieron de acuerdo con él sólo en problemas irrelevantes.

Ya se ha visto que la semejanza de actitudes produce estima con gran consistencia, además, puesto que sabemos que la estima es generalmente correspondida, podemos ver cómo más y más simpatía viene a generarse en la interacción con aquellos que tienen actitudes similares a las nuestras. Cuando la otra persona descubre que nosotros también tenemos actitudes similares a las de ella, esta simpatía que siente por nosotros se espera que se incremente. El conocimiento de que nosotros le gustamos a él, sostiene a su vez, la estima que sentimos por él, y en esta forma, como Newcomb (1961) ha apuntado "la atracción produce atracción".

SEMEJANZA DE PERSONALIDAD

Existe la hipótesis de que la interacción constante produce semejanza de personalidad. Sin embargo, los datos per-

miten especular que si la semejanza de personalidad es un factor en la atracción, es quizás menos importante que la semejanza actitudinal. Los estudios que se han hecho para ver si los amigos llegan a ser similares en cuanto a su personalidad debido a su asociación, han dado resultados contradictorios, por tanto, no está claro si la frecuente interacción produce semejanza de personalidad.

La segunda noción es que la gente selecciona a sus amigos en base a la semejanza en las características de personalidad. Se ha presentado la hipótesis de que a la gente le gustan aquellos que poseen características de personalidad semejantes a las propias debido a la existencia de fuertes tendencias narcisistas en la gente. Estas tendencias presumiblemente llevan al individuo a amar en el otro lo que él ve en sí mismo (Reader y Englis, 1947) esta noción ha sido probada en varios estudios.

La relación entre las diferencias individuales y la atracción interpersonal ha sido abordada en dos diferentes formas. Por un lado, ha sido considerable el interés en la "necesidad de afiliación", en términos de las diferentes características en sus motivos y en los determinantes situacionales del despertar de los motivos. Segundo, ha habido una gran cantidad de investigación dirigida hacia los posibles efectos, para determinar la atracción en base a la semejanza o complementaridad con respecto a varias variables de personalidad. La necesidad de afiliación ha sido definida por Murray (1938) como la necesidad de estar cerca de otros y cooperar

con ellos, agradecer y ganar el afecto de sus amigos, y la tendencia de ser amigable, sociable, genial, afectuoso, confiable y de buen carácter.

La teoría de la comparación social de Festinger (1954), implica que la semejanza en características de la personalidad podría producir atracción interpersonal. Tzardo (1960) dice: el afecto interpersonal positivo es un determinante importante de la conducta interpersonal y la semejanza en la personalidad facilita la expresión de afecto positivo (sentimientos favorables, interés, aceptación, estima) realza la atracción interpersonal. Si una persona A y una persona B tienen perfiles de personalidad similares, ellos tienen necesidades de afecto en común. Más dinámicamente, ellos tienen formas similares de expresar y recibir afecto y esta semejanza real de características afectivas facilitaría las interacciones y experiencias mutuamente satisfactorias, esto es porque los mismos individuos, grupos y situaciones que evocan afecto positivo en un miembro de la pareja afectivamente similar, podría evocar afecto positivo en el otro. La similaridad en la personalidad real también podría incrementar la precisión de la percepción y comunicación interpersonal, particularmente la percepción y comunicación de actitudes, valores y otros aspectos afectivos de la experiencia. Es decir, que los sujetos pueden percibir y comunicar lo que es similar a su propia experiencia más fácilmente que lo que es disimilar, lo familiar más fácilmente que lo desconocido. Esta formulación está implícita en la formulación de Newcomb (1956) de que la

-percepciones de comunicación interpersonal de semejanza son con-
 -diciones reforzantes interdependientes. Cuando una persona ve
 sus deseos y acciones confirmadas por los deseos y acciones
 -del otro, reciben confirmación sus percepciones de sí mismo y
 -del otro. Esta línea de pensamiento es también consonante con
 -el concepto de congruencia; la tendencia, correctamente, basa
 -da en la experiencia, de percibir los sentimientos de (otra)
 -persona hacia nosotros, congruentes con nuestros sentimientos
 -hacia ella. Este factor que Tagiuri (1958) ha considerado co-
 -mo el determinante más significativo de la preferencia social.
 -Izard (1960) en un estudio con adolescentes, probó esta hipóte-
 -sis, pero cuando más tarde replicó su estudio con estudiantes
 -de los últimos años de la universidad, los resultados fracasaron
 -al indicar una relación entre semejanza de personalidad y
 -atracción interpersonal. Al interpretar este fracaso, Izard
 -pensó que podría haberse debido a una incrementada madurez so-
 -cial y emocional por parte de los estudiantes; supuso que
 -mientras se gana más madurez, la semejanza de personalidad
 -puede llegar a ser menos importante para determinar la atrac-
 -ción interpersonal: "quizás la persona más madura tiene menos
 -necesidad de ver sus características de personalidad refleja-
 -das en el otro" (1963, p. 600).

SEMEJANZA EN OTRAS DIMENSIONES

- Un gran número de investigaciones sugieren que la a-
 -tracción es una función de la semejanza en el status socioeco-
 -nómico. Al menos, hay la tendencia en los individuos para ele-
 -gir a otros que sean semejantes en status socioeconómico.

(Bonney, 1946; Dahlke, 1953).

Hay una evidencia relativamente clara de que la congruencia en la religión es un determinante importante de la atracción mutua (Lundberg, 1938; Bonney, 1949).

Existe abundante evidencia de que la amistad es más frecuentemente establecida entre miembros del mismo sexo que entre hombres y mujeres (Moreno, 1934; Criswell, 1939).

Parece ser que existe alguna tendencia para que exista más atracción entre gentes con las mismas características físicas, especialmente aquellos que tienen defectos físicos (Berghard, 1963).

Se han realizado un gran número de estudios que tratan la relación entre la semejanza de edad y la atracción (Fausch y Beegle, 1948).

Hay alguna evidencia de que los individuos prefieren elegir como amigos a aquellos sujetos que son similares a ellos en inteligencia (Bonney, 1946). Pero algunos investigadores han reportado que no hay relación entre semejanza intelectual y atracción (Gallagher, 1958).

Se ha encontrado (Criswell, 1937, 1939; Abel y Sahinkaya, 1962; Loomis, 1943) que la atracción está claramente influenciada por factores como la raza, o más precisamente por la interacción entre la membresía racial de un individuo y la cantidad de prejuicio que otro individuo siente hacia ese grupo. Es posible predecir respuestas específicas de atracción en base a medidas de actitudes generalizadas hacia grupos minoritarios.

Los psicólogos clínicos parecen estar de acuerdo en que la semejanza en términos de salud mental, parece ser un factor en la selección de consorte, pero también están de acuerdo en que la base de esta semejanza entraña una necesidad de complementariedad neurótica. Existen sólo algunos datos relativamente difíciles que apoyan esta hipótesis (Murstein, 1967). En algunos estudios se ha encontrado que la semejanza percibida de intereses es mayor para la persona gustada que para la persona no gustada, y esta semejanza percibida es mayor que la semejanza real. Algunos investigadores han encontrado que la semejanza de intereses parece ser característica de los "cliques" (pequeños grupos muy cerrados) (Smith, 1944; Davitz, 1955; Marks, 1959).

El concepto de personalidad ha jugado un importante papel en las teorías de la atracción basadas en los estados de necesidades personales. Tales teorías generalmente descansan en una suposición básica: cada persona tiene ciertas necesidades psicológicas permanentes que pueden ser gratificadas a través de la interacción con otras personas que poseen ciertas características de personalidad.

La hipótesis básica de la teoría de la complementariedad de necesidades en la selección de consorte de Winch, Ktsaninas y Ktsaninas (1952), establece que cada individuo elige como consorte a la persona que es más probable le provea con un máximo de gratificación a sus necesidades. Añade que el amor es considerado popularmente como la base primaria sobre la cual

la gente en nuestra sociedad selecciona a su consorte: "Winch iguala gratificación de necesidades con atracción interpersonal; "el amor es definido como la experiencia de derivar gratificación para necesidades psíquicas importantes de una persona de igual edad del sexo opuesto" (Winch, 1954, p. 241). Winch llama a un patrón de gratificación de necesidades complementariedad del tipo I, si las necesidades gratificadas en una persona son de una clase diferente de aquellas gratificadas en la otra persona (ejemplo: uno gratifica la necesidad de dominancia y el otro, a su vez, gratifica la necesidad de sumisión). Si las necesidades de una persona son las mismas de la otra pero difieren en intensidad de tal forma que es probable que ambas personas experimenten gratificación a sus necesidades en su interacción con el otro (por ejemplo: uno tiene una alta necesidad de dominancia y el otro una baja necesidad de dominancia) se estará dando un patrón tipo II de complementariedad. Una segunda línea de investigación basada en la noción de estados de necesidad, fue llevada a cabo por Schultz (1955, 1958). Schultz postuló y encontró evidencia de las tres necesidades interpersonales principales: inclusión (el grado en que una persona necesita que otros inicien la interacción con él o el incluirse en grupos); control (el grado en que una persona desea dominar o tener poder sobre otros); y afecto (el grado en que se requiere el afecto de otros). Fueron desarrolladas varias medidas que podrían indicar la conducta que una persona podría manifestar hacia otros. Esto fue posible

midiendo la compatibilidad de cualquier diada o grupo al com-
 parar lo que cada uno quería hacer y lo que quería de los o-
 tros en las tres áreas de necesidades. Usando tal aproxima-
 ción Schutz encontró que la compatibilidad entre los miembros
 de una fraternidad estuvo altamente correlacionada con sus e-
 lecciones para compañeros de clase y compañeros de viaje. Tam-
 bién se encontró que la compatibilidad entre miembros de gru-
 pos pequeños estuvo positivamente relacionada a la cohesivi-
 dad de grupo. Se encontró que la compatibilidad de grupo está
 ba significativamente relacionada a la productividad de grupo.
 La evidencia también sugiere que algunas de las necesidades -
 más fuertes están relacionadas con los antecedentes de la per-
 sona.

Aunque parece que la hipótesis de semejanza y la de
 complementaridad son ideas antagónicas, hoy se opina que no
 siempre es éste el caso (Levinger, 1964). (Los datos apoyan am-
 bas posiciones, pero la última tiene menos datos que la apo-
 yan, y la evidencia es más bien débil. Al evaluar la labor
 realizada en este campo, parece evidente que la semejanza re-
 vista importancia para algunos tipos de relaciones y la com-
 complementaridad para otros. En la mayoría de los estudios en-
 los que se comprobó que la semejanza crea vínculos mutuos, --
 los elementos medidos fueron las actitudes y los valores. Por
 otra parte, la complementaridad puede tener mayor relevancia
 para la satisfacción de necesidades en una relación perdura-
 ble. Sin embargo, como señalan Jones y Daugherty (1959), es
 menester analizar las consecuencias conductuales más proba-



bles de un atributo personal dadas en diversos ambientes de interacción (p. 34). Por ejemplo, la necesidad de dominar es importante ahí donde se estimula el control y la influencia social. En un medio tal, la persona dominante puede responder de manera más positiva a las personas sumisas, mientras que en otros lugares el dominador quizás procure asociarse con otros dominadores. Así, el subordinado que alienta tendencias dominantes y que trabaja para un superior dominante, puede comentar que le desagrada trabajar para éste último porque ambos se parecen mucho. Además como dice Rosow (1957), ser distinto con respecto a un atributo como la compulsividad, tampoco determina a veces un arreglo armonioso. Por tanto, parece claro que según el contexto de la interacción, la complementariedad puede ser una fuente de fricción o de armonía. También se ha descubierto que en una situación de cooperación se atraerán más las personas semejantes entre sí, y en una situación de competencia lo harán en mayor grado personas diferentes (Bersheid, 1969).

Con otra aproximación un poco diferente, Catell y Nesselrode (1967) dicen que la elección de un amigo o de un consorte puede ser dirigida por un deseo de "poseer" características (compartiendo las con el compañero que las posee) que el individuo siente que son necesarias para su autoconcepto o para su vida social en general; por ejemplo, una persona socialmente desadaptada podría valorar en forma especial a un compañero que fuera "socialmente habil y equilibrado" (p. 351). El principio de completación involucra la deseabilidad social

en un mayor grado que el principio de complementaridad de necesidades. Este principio establece que la persona tenderá a buscar en su compañero muchas características deseables, como la belleza, inteligencia, estabilidad emocional, etc., pero en un mayor grado aquellas de las que él o ella carecen. Estos autores han encontrado poca evidencia que apoye este principio. Sin embargo, esta proposición parece un poco dudosa ya que las personas que valoran sus propias características es dudoso que sientan gran afecto por una persona cuya vida está basada en la negación de tales características. Se dice que nos agradarán aquellas personas con quienes estamos en una situación de cooperación y hay datos que apoyan esta hipótesis (Berstein, 1969). Hay muchas posibles explicaciones para estos resultados. Una posibilidad establece que a través del condicionamiento es como se podría establecer esta relación, como Lott y Lott (1961) sugieren, que a un nivel de llegada a gustar a aquellos que están presentes en el momento de la recompensa; si ésta fuera la única razón, entonces la cooperación podría crear atracción sólo si el esfuerzo culminara en recompensa. Otra posibilidad es que como la cooperación implica que al menos dos personas estén esforzándose por obtener una meta; si el esfuerzo cooperativo fracasa, los participantes pueden experimentar disonancia; varios experimentadores han demostrado que un individuo que gasta una gran cantidad de esfuerzo y no recibe beneficios, puede justificar su conducta ante sí mismo (y reducir así su disonancia) incrementando el aprecio por otros aspectos de la situación de esta

fuerzo (Aronson y Mills, 1959); entonces se puede esperar que exagere otros beneficios asociados con la situación, por ejemplo, el desarrollo de la amistad. (Aronson y Mills, 1959). Los psicólogos clínicos parecen estar de acuerdo en que la alta autoestima de una persona es más receptiva al amor de los otros que un individuo de baja autoestima. Sin embargo, Dittes (1959), predice lo contrario; estableció la hipótesis de que la aprobación de la otra persona podría ser especialmente recompensante para los individuos bajos en autoestima. Arguye que la atracción de una persona hacia la membresía de un grupo, como la atracción motivacional hacia cualquier otro objeto, puede ser considerada como la función de la interacción de dos determinantes: (a) el grado en que sus necesidades particulares son satisfechas por el grupo y (b) la fuerza de sus necesidades. Dittes supone que a un nivel más bajo de autoestima mayor podría ser la necesidad de apoyo para su autoestima, provista por la aceptación del grupo. De esta suposición se derivan predicciones bastante claras: (1) cuando una persona es aceptada por el grupo, se satisface una mayor necesidad en una persona de baja autoestima que en una persona de alta autoestima, así, la aceptación producirá un mayor incremento en la atracción del recipiente de autoestima más baja; (2) cuando la persona es rechazada por el grupo, frustra una necesidad más grande en la persona de baja autoestima que en la persona de alta autoestima. Un estudio experimental de Dittes (1959) apoya esta proposición, y la literatura relevante a este problema parece más consistente con la --

proposición de Dittes que con las observaciones clínicas. --- Existe también evidencia disponible que indica que las personas que se evalúan negativamente a sí mismas son más atractivas para las personas que las evalúan favorablemente, (Deutsch y Solomon, 1959). Una línea teórica fundamental sostiene que la baja autoestima está generalmente enlazada con altas necesidades de apreciación de otros (Crowne y Marlowe, 1964; Reik, 1944); así, se puede esperar que el individuo con baja autoestima (Walster (1965) supone que a un individuo podría gustarle más un desconocido afectuoso cuando su estima hubiera sido recientemente bajada que cuando ésta fuera momentáneamente levantada. Esta predicción concuerda con la de Dittes. --- Walster da dos razones para esta predicción: primero, una persona con alta autoestima probablemente siente que debido a que tiene mucho que ofrecer a otra gente, merece una persona más atractiva y más valiosa de lo que podría esperar una persona con baja autoestima y con menos que ofrecer a otra persona. Segundo, una autoestima rebajada produce una necesidad incrementada de afecto y consideraciones de los otros, así, una persona afectuosa sería más atractiva a una persona cuya autoestima haya sido devaluada que cuando ésta ha sido levantada. Walster predice que cuando para el individuo está claro que el otro sujeto siente simpatía por él, habrá una relación negativa entre autoestima y simpatía, pero cuando el individuo no sabe si la otra persona lo acepta o lo rechaza, o cuando le hace manifiesto su rechazo habrá una relación positiva entre autoestima y simpatía. Walster probó sus hipótesis (1965).

Una útil distinción se puede hacer para distinguir entre la aceptación de una conducta específica y la aceptación global. Mientras la aceptación de una conducta específica es aquella que es contingente con actos conductuales específicos provistos por otros, la aceptación global puede ser considerada como la que incluye todo el repertorio conductual de la persona, pasado, presente y futuro. El primero está más estrechamente vinculado con la realidad, en la que él puede reconocer aquellas situaciones bajo las cuales puede anticipar aceptación, y aquellas en las que no.

El principio psicológico más frecuentemente usado para predecir la atracción interpersonal es el principio del reforzamiento. Han aparecido recientemente formulaciones específicas de nociones de aprendizaje social en forma de modelos de intercambio de interacción social. Una de las teorías más importantes a este respecto es la desarrollada por George Homans (1961) que tiene un claro origen en el campo del aprendizaje condicionado. Esta teoría descansa en gran parte en la proposición general de que la condición necesaria para el recíproco estímulo de los otros, es la capacidad de premiarlos. De acuerdo con Homans, hay de premios a premios; quien provee premios que son escasos es más probable que evoque más atracción que aquel que provee premios relativamente comunes para la mayoría de la gente. Considera a los "costos" como cualquier cosa a la que se ha renunciado o abandonado en el proceso de la interacción, y la "ganancia" simplemente es definida como la suma de premios que una persona recibe de una interacción. La

cantidad de aprobación social o estima es una función de la ganancia que se tiene en la interacción con otro, y se supone que la interacción persistirá entre los dos individuos a menos que ambos reciban ganancias. Si dos personas interactúan, y por lo menos una de ellas considera que la actividad del otro, no es compensatoria, o siquiera positivamente punitiva; tarde o temprano, si es libre de proceder así, disminuirá su interacción con el otro. Lo que establece la diferencia es el hecho de que un hombre posea la libertad o no, para interrumpir la interacción con otro cuya conducta considera punitiva. Si no es libre, esta proposición acerca del vínculo entre la interacción y la simpatía, pierde validez. Cuando para evitar la interacción debe pagarse un precio suficientemente elevado, la persona continuará interactuando con otro aun cuando considere punitiva la actividad de este último.

Utilizando los datos del estudio de Israel (1956), Homans demuestra como las personas eligen trabajar con otras que los beneficien personalmente en una situación, y que si se altera la situación, la persona alterará sus elecciones en tal forma, de manera que los elegidos provean al que los elige de un máximo de premios en la situación. Este último descubrimiento es bastante importante para apoyar el hecho de que las personas que se encuentran simpáticas o atractivas en una situación, pueden no ser preferidas bajo otras circunstancias. Por supuesto, es posible que haya algunas características personales deseables que puedan producir simpatía sin tomar en cuenta la situación. Sin embargo, los estudios de Mann

(1959) demuestran que las variaciones situacionales pueden jugar un importante papel en la determinación de la atracción.

Una segunda aproximación bastante independiente a la interacción social de intercambio ha sido desarrollada por Thibaut y Kelly (1959). Como su máxima técnica analítica los autores utilizan una matriz formada por la suma de todas las conductas que las dos personas podrían promulgar juntas. Cada célula de la matriz representa una cierta forma de interacción (combinando un tipo particular de conducta para cada una de las conductas participantes), y las consecuencias o resultados de cada célula o tipo de interacción puede, en teoría, ser evaluado por cada miembro de la diada. Tales resultados son analizados en términos de premios (componentes positivos) y costos (componentes negativos). Thibaut y Kelly definen las recompensas como "los placeres, satisfacciones y gratificaciones que la persona disfruta. La provisión de un medio merced al cual se reduce un impulso o se satisface una necesidad, -- constituye una recompensa". Los costos, por su parte, son definidos como: "los factores que actúan para inhibir o disuadir el desempeño de una secuencia de conducta. Así, el costo es elevado cuando se requiere un gran esfuerzo físico o mental, cuando la acción está acompañada de perturbaciones o de ansiedad, o cuando hay fuerzas antagónicas o tendencias a respuestas competitivas de cualquier tipo" (1959, p. 12-13). Evaluando los resultados recibidos se dice que el individuo emplea dos tipos de criterios o estándares. El primero es llamado "nivel de comparación", y se refiere a los estándares con

los que una persona evalúa los premios y costos en virtud de lo que él siente que merece. El nivel de comparación puede ser modificado a través de varias experiencias, incluyendo las consecuencias pasadas de interacción. El segundo estándar de evaluación es el "nivel de comparación para las alternativas" o "nivel de comparación disponible", y es definido como el nivel más bajo de consecuencias que un individuo aceptará en una diada a la luz de las alternativas de oportunidades disponibles para la interacción. Cuando las consecuencias en cualquier interacción diádica caen abajo del nivel que uno de los miembros estableció, por definición, él terminará la relación.

De acuerdo con Thibaut y Kelly, una persona que tiene habilidades apreciadas por otra, puede sentirse gustada. De manera similar, cuando una persona está de acuerdo con otra en sus actitudes y valores, ella está premiando porque la otra está proveyendo de apoyo social. Se dice que las relaciones de complementariedad también favorecen la interacción, y porque en tales situaciones los participantes generalmente son capaces de proveer al otro con altos premios a costo muy bajo para ellos.

Una segunda área de interés gira alrededor del concepto de nivel de comparación de Thibaut y Kelly. El concepto indica que aun cuando ciertos eventos pueden tener alguna significancia evaluativa absoluta, las personas generalmente se evalúan a sí mismas y a todo lo que las rodea en una base relativa. El nivel de comparación (NC) es concebido como punto

de referencia para la evaluación de los resultados en cualquier punto de un tiempo dado. Los resultados conductuales de la otra persona que pueden estar por arriba del nivel de comparación son positivamente evaluados, y aquellos que están por debajo son evaluados negativamente. Sin embargo, el nivel de comparación puede ser cambiado de acuerdo con las experiencias más sobresalientes del individuo en un momento dado. En base a esto, se podría predecir por ejemplo, que si las expresiones de simpatía recibidas de una persona B fueron percibidas como espontáneas y no inducidas por la conducta anterior de A, entonces B podría ser valorada y apreciada por A, y el nivel de comparación de A no cambiaría. Por otro lado, si las expresiones de afecto positivo de B siempre fueran inducidas por la conducta de A, entonces el NC de A podría incrementarse eventualmente y las proposiciones de B serían menos valoradas.

Thibaut y Kelly también están concientes de la posible relación entre la personalidad y el nivel de comparación. Suponen que la persona que se siente poderosa y segura de sí misma, estará orientada hacia el premio y generalmente tendrá un alto nivel de comparación, mientras que las personas más impotentes estarán orientadas al costo y evaluarán los resultados positivos más altamente. También nos puede llevar a considerar que la diferencia en autoestima está asociada con variaciones en el nivel de comparación. Así, podemos predecir, que la persona con baja autoestima podría ser más apreciativa que otra con autoestima elevada.

En general, la teoría del reforzamiento predice que debido a que la estima es un premio, nos gustarán más aquellos que nos provean este premio, de esta posición se deduce que la mayor estima que nos dé una persona, más nos gustará esa persona, pero esta relación es más compleja. Se afirma que el sentimiento de "ganar" o "perder" producido por las expresiones de estima es extremadamente importante para determinar si la estima será correspondida o no; una ganancia en la autoestima es un premio más potente que una estima no variable, y similarmente una pérdida de estima es un castigo más grave que una estima negativa no variable (Aronson y Linder, 1965).

En base a estos razonamientos, Aronson y Linder predicen que una persona podría gustarle más a otra, si su conducta hacia esta otra fue inicialmente negativa pero gradualmente llegó a ser más positiva, que si su conducta hubiera sido siempre uniformemente positiva. En forma similar, si las evaluaciones iniciales de una persona fueron bastante positivas, pero gradualmente llegaron a ser más y más negativas, esta persona sería más desagradable que uno que dió evaluaciones negativas uniformemente. En base a sus experimentos, Aronson y Linder apoyaron la hipótesis de que una ganancia en la estima es un premio más potente que el nivel absoluto de estima, y que una pérdida de estima como tal, es un castigo más potente que una estima negativa dada en forma uniforme.

Si una ganancia en la estima aumenta el grado en que cualquier expresión de estima es percibida como recompensante, se ha presentado la hipótesis de que si se sujeta a una perso-

na a un período de privación, responderá más fuertemente y con un afecto más positivo a una expresión de estima dada por otra persona, que si no hubiera experimentado tal privación. En forma similar, se propuso la hipótesis de que si el recipiente de estima ha recibido una gran cantidad de aprobación social en un pasado inmediato, él podría ser menos responsivo a expresiones de estima, de lo que él normalmente es. Estas y otras hipótesis semejantes han sido probadas por una gran cantidad de investigadores (Gewirtz y Baer, 1958; Stevenson y Odom, 1962; Dorwart, Ezerman, Lewis y Rosenhan, 1965). Así, la experimentación sugiere que es más probable que la estima sea correspondida cuando el recipiente ha recibido menos cantidad de estima que la usual por parte de otros, en un pasado inmediato; y será menos probable que sea correspondida la estima cuando la expresión específica de ésta a seguido a una gran cantidad de atención y estima por parte de los otros.

Newcomb (1953, 1959, 1961) al explicar el proceso de atracción social ha hecho mucho por extender las implicaciones de las formulaciones de Heider. Los componentes de la formulación básica de Newcomb son: las actitudes o evaluaciones que una persona A tiene sobre un objeto X; la percepción de A de las actitudes de B hacia X; y las actitudes de A hacia B. En una relación interpersonal o sistema compuesto por A y B, éstos están forzados a mantener la máxima semejanza de actitudes hacia X, si desean mantener una relación positiva. Si la información producida dentro de tal sistema interpersonal indica que la actitud de B hacia X difiere de la de A, entonces

existirá una relación desequilibrada y la amistad de cualquier de las dos personas podría decaer si ellos encuentran que no están de acuerdo en lo que sienten con respecto a problemas básicos. Confiando en el modelo homeostático, Newcomb propone varios mecanismos que podrían colocarse para reducir las fuerzas antagonicas creadas en el sistema. Uno de estos mecanismos toma la forma de un cambio en la simpatía o actitud de A hacia B. En un nivel general, la teoría también establece la predicción de que la semejanza incrementada en las actitudes de dos personas, producirá un incremento en la simpatía y el incremento en la simpatía se verá acompañado por incrementos en la semejanza de actitudes.

No obstante el poco fomento en el interés con respecto a la atracción interpersonal, la teoría de Festinger (1957) de la disonancia cognoscitiva, tiene muchas ramificaciones en esta área. Esta teoría está básicamente interesada en la compatibilidad entre ideas, cogniciones, o pensamientos. Puesto que el contenido de cualquier cognición puede estar relacionado con la atracción social, y debido a que el mejor modo de reducir la disonancia es la modificación de las cogniciones, la relevancia de la teoría de la disonancia es obvia para nuestro presente estudio. Aunque la mayor parte del trabajo de la disonancia se ha enfocado en las actitudes hacia objetos impersonales o eventos, hay suficientes experimentos bastante apropiados para nuestro presente tema. Por ejemplo, es bien conocido el estudio de Aronson y Mills (1959), en el que se encontró que los sujetos incrementaban su atracción a la

discusión de grupo después de estar sujetos a una severa iniciación. En general, se ha demostrado que la teoría de la disonancia es aplicable de manera provechosa a la atracción interpersonal.

Una teoría de procesos cognoscitivos que da cuenta de las variaciones de la personalidad, es la de Secord y Backman (1961, 1964a, 1964b; Backman y Secord, 1959, 1962). Estos autores se concentran en tres unidades analíticas: (1) un aspecto del self de una persona; (2) su interpretación de su conducta relacionada con este aspecto; y (3) sus creencias sobre cómo la persona actúa y siente hacia él con respecto a este aspecto. Se supone entonces, que la persona intenta mantener el estado de congruencia entre estos tres componentes. Se dice que existe un estado congruente cuando la conducta de la persona y la definición que el otro hace de él son congruentes con sus propios autoconceptos. Además, la persona buscará y evaluará positivamente a las otras personas que le permitan mantener tal estado de congruencia. A aquellos quienes ve que no son congruentes con el concepto que tiene de sí mismo, los evaluará negativamente, o sentirá antipatía por ellos para descreditarlos y así, mantener su congruencia. Asumiendo que las personas generalmente se evalúan a sí mismas positivamente, estos autores dicen que la atracción será correspondida, (1959). Ellos son capaces de extender su teoría para dar cuenta de los descubrimientos de semejanza y complementaridad, diciendo que la semejanza o complementaridad se da en las condiciones en que ésta es una confirmación del autoconcepto de sí

mismo. Aunque Secord y Backman han manejado un sólo principio en un número de formas ingeniosas, es digno de examinar su premisa básica más de cerca. Parece claro que las personas no siempre pueden estar encariñadas con aquellos que son conscientes de sus defectos. Más bien, la gente parece responder más a aquellos que la ven como le gustaría ser visto. Goffman (1959) ha mostrado la necesidad de mantener la buena impresión en una situación, como lo demuestra el trabajo de Jones (1964), el hecho de que las personas son muy receptivas a la adulación. Puesto que las respuestas de las personas en los cuestionarios de autclasificación pueden estar altamente influenciadas por los sentimientos de lo que a él le gustaría ser, o como le gustaría aparecer, es bastante difícil medir la verdadera validez de los descubrimientos de Secord y Backman.

Otra aproximación a este respecto es la de Pepitone (1964). La noción básica en que está basado el trabajo de Pepitone, es que la persona tiene una necesidad aprendida de mantener una estructura cognoscitiva que dibuje correctamente la realidad social o física, con respecto a un valor de sí mismo y de los otros. Se dice que cualquier inconsistencia entre sus cogniciones y la realidad, es amenazante y puede producir un cambio en la estructura cognoscitiva de tal manera que sus evaluaciones se hagan más precisas. Si la autoestima de una persona B, la percibe A como una sobreestimación del verdadero valor de B (basado en la realidad física o social), A puede llegar a devaluar o a repudiar a B, por otro lado, si la

autoestima de B es más baja que su verdadero valor, A incrementa su simpatía por B para hacer que sus sentimientos estén de acuerdo con la realidad. Así, encontramos que aquellas personas que subestiman sus habilidades simpatizan más que aquellos cuyas bajas autoevaluaciones son consistentes con sus habilidades. Se dice que una persona que viola la realidad social, devaluará su autoestima a menos que sea capaz de encontrar apoyo social para su conducta.

Sin embargo, se puede cuestionar la generalidad de las suposiciones básicas de Pepitone. Podemos asumir que las evaluaciones de los otros no siempre tienden a estar basadas en la realidad. Particularmente después de que ha sido formada una amistad, las personas parecen ir a través de un sinfín de maquinaciones cognoscitivas para eliminar las implicaciones de una información negativa sobre sus compañeros. Por ejemplo, la teoría del balance (Osgood y Tannenbaum, 1955) encuentran que bajo tales condiciones una persona puede devaluar la fuente de información negativa, antes que cambiar sus sentimientos sobre el objeto de atracción. La implicación aquí, es que la persona puede en ese momento distorsionar su percepción de la realidad social y física para mantener su predisposición (ó "set") evaluativa. La teoría de la disonancia va más allá, y sugiere que la información negativa sobre una persona que nos simpatiza, puede incrementar la simpatía por esta persona. La proposición de que la simpatía será correspondida o sea recíproca, puede ser derivada de varias teorías psicológicas. Los teóricos que adoptan el punto de vista del reforza

miento, afirman que los determinantes más generales de la estima interpersonal son premios y castigos recíprocos. Algunos de estos teóricos (por ejemplo, Homans, 1961) han establecido específicamente que un tipo de premio al que la gente es extremadamente responsiva es la aprobación social o estima. Como el dinero, la aprobación social es vista como un reforzador generalizado transinstitucional, porque tiene un poder reforzante para una amplia variedad de actividades humanas. La aprobación social es valorable porque el poseerla le dice a uno que un gran número de sus necesidades serán satisfechas; la carencia de aprobación frecuentemente indica que muchas de nuestras necesidades (aquellas que requieran del visto bueno o de la cooperación de los otros para su satisfacción) serán frustradas.

Los teóricos de la consistencia cognoscitiva también predicen que la simpatía será recíproca. La teoría del balance de Heider (1958) predice que si a una persona A le gusta X (él mismo) y a la persona B le gusta X (la persona A), se inducirá un estado cognoscitivamente balanceado en el que a A le gusta B. Muchos datos correlacionados obtenidos de una amplia variedad de estudios se han citado en apoyo a esta proposición (Newcomb, 1961). Estos datos proveen evidencia de que los individuos tienden a creer que la gente que les gusta a ellos corresponde a sus sentimientos. Cualquiera de los siguientes procesos o ambos pudieran ser responsables de la correlación observada entre el grado en que nosotros sentimos que le gustamos a una persona y el grado en que ésta nos gusta.

ta. Pero si se atribuye al sujeto la existencia de una autoestima baja, entonces, como consecuencia de su simpatía llegar a percibir que le gusta a esta persona. En tal caso, la simpatía por la otra persona no es inducida por los premios de estima que la otra persona le puede dispensar, sino por algún otro determinante de la atracción interpersonal.

2. Uno puede llegar a sentirse atraído por otro como consecuencia del descubrimiento de que le gustamos a esta persona. Tal proceso podría apoyar la noción de que la estima constituye un premio, y nosotros nos sentimos atraídos por la gente que nos dé tales premios. El experimento de Secord y Backman (1959) sugiere que si una persona percibe que le gusta a otra, tenderá a sentirse atraído por esa persona. Hay resultados que sugieren que el proceso inverso también opera (Tagiuri, 1958).

La experiencia diaria demuestra a menudo que la estima de los otros no siempre se gana con nuestra afecto y admiración. Hay muchas posibles razones por las que la estima no siempre es seguida por estima. Un determinante especialmente interesante puede derivarse de las teorías de la consistencia cognoscitiva. Por lo general, la gente se gusta a sí misma. Si X es la persona A en sí misma, y si a la persona B le gusta X, entonces a la persona A le gustará la persona B. No es frecuente que la persona A pueda poseer una autoestima muy baja y pueda no gustarle X (ella misma). Si se percibe que a la persona B le gusta la persona A, el hecho de que A se vea a -

si misma como desagradable, hará que la simpatía de B hacia A produzca un estado psicológicamente no balanceado, inconfortable para A. Bajo tales condiciones, la simpatía de B hacia A, lejos de causar la simpatía recíproca de A hacia B, podría producir una resolución balanceada en la que A se desagrada a B.

Otra hipótesis para explicar este fenómeno, es la de que dice que se evaluará más favorablemente a aquellas personas cuyas evaluaciones sobre nosotros sean congruentes con las que nosotros tenemos de nosotros mismos. Los experimentos de Deutsch y Solomon (1959) y el de Dickoff (1961) parecen apoyar la noción de que el grado en que la estima del otro es congruente con la propia autoestima puede ser un factor determinante de si la simpatía será correspondida o no. A mayor precisión en las evaluaciones (o sea, mayor congruencia entre las evaluaciones de B sobre A y las propias evaluaciones de A sobre A) sobre uno mismo, más positivamente será evaluada la persona y la simpatía será correspondida.

Una persona puede gustarle a otra por muchas razones. A puede afirmar que le gusta B por características muy especiales sobre las que B ya sabe exactamente cómo evaluarse correctamente a sí mismo. O, A puede afirmar que le gusta B por razones inespecíficas, o por características que no están relacionadas con aquellas con las que B se tiene clasificada a sí mismo como bueno o malo. En base a esto podemos concluir que si nosotros le gustamos a una persona por rasgos

que no están relacionados con aquellos por los que nosotros - nos admiramos o nos despreciamos, entre más bajo esté nuestro nivel general de autoestima más apreciaremos el afecto y más recentiremos el rechazo.

2. Si le gustamos al otro por aquellas (características) por las que nosotros nos admiramos o nos despreciamos a nosotros mismos, la mayor precisión por parte de los otros, mayor simpatía sentiremos por ellos.

La hipocresía es el acto de dar estima a otros con la mira en mente de obtener premios o beneficios del recipiente. Hay evidencia de que cuando una expresión de estima es etiquetada -correctamente como- como hipocresía por el recipiente, la probabilidad de que la estima sea correspondida se reduce drásticamente. Esto sugiere que las evaluaciones precisas pueden ser efectivas no sólo porque la gente desea mantener una consistencia cognoscitiva entre sus (propias) evaluaciones y las evaluaciones de los otros, o porque la precisión de la evaluación implica una mayor inteligencia y sensibilidad - que la imprecisión, sino quizás porque las evaluaciones precisas implican razones legítimas para la expresión de estima y tienden a desplazar los motivos hipócritas. Jones (1964) supone que los cumplidos son especialmente efectivos si el recipiente está inseguro sobre el grado en que él posee el atributo que está siendo adulado, desafortunadamente no hay evidencia directa que apoye esta hipótesis.

Hay muy poca investigación experimental con respecto al amor romántico. Una de las razones de esto es que el con-

cepto de amor, varía con mucha frecuencia y segundo, porque enfrenta dificultades muy especiales al estudio de este problema.

La decisión de a quién queremos para novio o esposo está basada en nuestra percepción de a quién podemos obtener. Goffman (1952) dice que una proposición de matrimonio en nuestra sociedad tiende a ser de tal manera que un hombre suma sus atributos sociales y los ofrece a una mujer, cuyas características no desmerezcan ante las de él, de manera que no impida una combinación o relación entre estos aspectos. Esta noción sugiere que los sentimientos románticos de uno, o al menos sus elecciones románticas, se ven afectadas por la deseabilidad social del otro y por las propias percepciones de la posibilidad de obtener el afecto del otro.

Pensando que la teoría del nivel de aspiración podría aplicarse a la elección del novio o el esposo, Berscheid y Hatfield (1969) proponen las siguientes hipótesis: 1. Los individuos que se ven a sí mismos como muy deseables socialmente (físicamente atractivos, con personalidad que poseen gran fama o bienes materiales) requerirán que el compañero romántico posea más deseabilidad social que los individuos en general.

2. Aquellas parejas que son similares en deseabilidad social intentarán comprometerse con mayor frecuencia una con el otro.

3. La persona expresará más simpatía por un compañero que tenga aproximadamente la misma deseabilidad social que ella.

Walster, Aronson, Abrahams y Rottmann (1966) encontraron que no hay tendencia en los individuos de elegir compañeros de su propia deseabilidad social. Parece que cualquiera prefiere al compañero más atractivo posible sin importar su propia deseabilidad social ni la posibilidad de ser rechazados por éste. Estos estudios llevan a la conclusión de que aun cuando en algunas ocasiones los cambios en la autoestima, pueden afectar el cómo se elija al novio o al esposo, en muchas otras los cambios en la autoestima no tienen efecto en las elecciones.

C. MEDICION DE LA PERCEPCION INTERPERSONAL

Un tipo de método comúnmente usado para medir la percepción interpersonal es el consenso de jueces o en algunos casos "expertos". En tales experimentos se deben considerar los siguientes criterios:

1. Jueces: se requiere un conjunto de personas para hacer los juicios; éstos pueden variar en número, sexo, edad, personalidad, etc.
2. Sujetos: también se requiere una persona o conjunto de personas que vayan a ser juzgadas. Estas pueden variar a la vez en edad, sexo, personalidad, etc.
3. Muestra de la conducta del sujeto: en algunos estudios se pide a los jueces que enjuicien a la gente en aspectos generales. Sin embargo, también se les puede pedir que enjuicien al sujeto en base a una muestra limitada de conducta:

una entrevista o discusión, una fotografía, un mensaje grabado, un trozo de escritura, etc.

4. Contenido del juicio: se les puede pedir que realicen una variedad de juicios diferentes, por ejemplo: juicios de características exactas que pueden incluir características superficiales, respuestas habituales a situaciones específicas y a situaciones más generales; juicios sociométricos; juicios de características dinámicas: respuestas específicas, juicios afectivos, etc.

5. Forma del juicio: se le puede pedir al juez que dé su opinión de diferentes maneras, a saber: a) en una escala de clasificación; b) descripción libre; c) elección múltiple; d) ordenación; e) clasificación; f) apareamiento.

6. Criterio: si estamos tratando de medir la exactitud de los juicios, necesitamos un criterio, es decir, debemos conocer la respuesta "real" o "correcta", o por lo menos la que aceptamos como respuesta correcta. Hay cinco formas de establecer un criterio en la percepción social:

a) Validez de apariencia: éste no es un criterio propiamente dicho, pero en los primeros estudios era muy usado y consistente en suponer o asumir que una respuesta particular es la buena.

b) Opinión de un experto: el experimentador mismo decide cual es la respuesta correcta, o le pide a alguno de sus colegas que decidan.

c) Clasificaciones hechas por otros y consenso del grupo: en algunos estudios se pide a las personas que conoz-

can al sujeto que lo clasifiquen, y lo que éstos digan será el criterio. Esto es válido cuando las clasificaciones o descripciones se refieren a conductas específicas, pero es más dudoso cuando las clasificaciones se refieren a rasgos o descripciones generales de la personalidad. En otros estudios, el criterio se toma como la opción promedio de todos los jueces.

d) Datos objetivos o biográficos: éste es el criterio ideal, pero no se dispone de él en la mayoría de los juicios que consideramos en la percepción social.

e) La descripción que el sujeto haga de sí mismo: el sujeto se puede clasificar a sí mismo o puede responder a un inventario de personalidad. Este criterio supone que la descripción que el sujeto haga de sí mismo es exacta y honesta.

La exactitud de los juicios, impresiones, etc. que hacen jueces respecto a los sujetos se calcula, en términos generales, comparando el juicio del juez con el criterio establecido por el investigador. Obviamente se han encontrado muchos problemas metodológicos.

Existe otro método para medir la percepción interpersonal que utiliza pruebas de diferencial semántico. Se le da al sujeto un conjunto de escalas evaluativas bipolares donde deberá calificar o clasificar a una persona, y en algunos casos, clasificarse él como cree que lo clasificaría la otra persona y como él se clasifica a sí mismo.

También se utiliza el método de la descripción libre: se le pide al sujeto que describa una persona específica en

correlacionan las categorías.

Otro método es el de señal-rasgo: se le da al sujeto un rasgo de la persona a la que va a calificar (por ejemplo, se le dice que es inteligente) y después se le pide que diga qué tan probable es que la persona en cuestión posea otros rasgos específicos; después se correlacionan estos datos.

Laing, Phillipson y Lee (1966) propusieron el llamado método de la percepción interpersonal (MPI). Este método utiliza 60 temas diádicos, con respecto a cada uno de los cuales deben responderse 12 preguntas. Los 60 temas se presentan como frases que expresan interacción e interexperiencia. Todos pueden utilizarse con referencia a uno mismo y a uno mismo y el otro. Estos temas varían entre los que tienden a estimular la interdependencia con autonomía y los que tienden a destruir esos procesos "sanos". Dentro de esta gama pueden agruparse los temas en seis categorías, de acuerdo con la medida en que ellos expresan: a) interdependencia y autonomía; b) interés afectuoso y apoyo; c) denigración y decepción; d) enfrentamientos ataque-fuga; e) contradicciones y confusiones; y f) negación extrema de la autonomía.

D. MEDICION DE LA ATRACCION INTERPERSONAL

Se han encontrado diversas formas de aproximación al conocimiento del grado en que las personas se atraen entre sí. Una de ellas se basa en las escalas de actitudes por medio de

informes individuales. Casi todas las definiciones de actitud incluyen la noción de que una actitud simplemente representa la predisposición de una persona a responder hacia un objeto particular o una clase de objetos de una manera favorable o - desfavorable.

Se desarrolló una escala para medir la distancia social; en la que se otorgaba siete posibilidades de relación (de mayor a menor cercanía) con la otra persona (Bogardus, - 1925).

Thurstone (1928) propuso un método de construcción de escalas de actitudes, que ha sido ampliamente utilizado por diversos investigadores. El método consiste en la elaboración de una serie de aseveraciones que expresan amplios rangos de actitudes posibles hacia una persona u objeto en particular y se les solicita después a los sujetos que indiquen cuál de las aseveraciones representa mejor su opinión; desde luego que tales aseveraciones deben ser sometidas a constantes experiencias, para que se puedan eliminar las que resulten ambiguas o confusas, quedando sólo las que demuestran realmente su utilidad. Además de expresar su acuerdo con las aseveraciones, se les puede pedir a los sujetos que indiquen el grado en que lo están, otorgándoles así las siguientes posibilidades de elección: (1) muy de acuerdo; (2) de acuerdo; (3) indeciso; (4) en desacuerdo; y (5) muy en desacuerdo.

Sin embargo, este tipo de mediciones ha recibido muchas críticas, pues se dice que el sólo hecho de estipular las opiniones o actitudes sobre el otro, puede transformarlas

actitud misma, de manera que si se expresa abiertamente una opinión sobre alguien, esta expresión no sólo tendrá un efecto sobre quién la escuchó o tomó, sino también sobre el que la emitió, especialmente si éste realizó un intento de ejecutarlo con franqueza. Quienes plantean tales argumentos sugieren que se investigue en situaciones menos estructuradas, más naturales y comunes que las de reportes de cuestionarios.

Una solución ingeniosa al respecto, establece que como las actitudes implican distorsión de la información -ya que no se tiene en cuenta toda aquella información en contra de la actitud personal- se puede otorgar a los sujetos posibilidades de elegir entre respuestas, igualmente equivocadas en ambos sentidos. Si se plantean detalles minuciosos totalmente desconocidos por la mayoría, los sujetos sin saberlo, tienden a responder de acuerdo con la dirección general de su actitud hacia los sujetos en cuestión. Una de las posibilidades errónea de escoger, favorecería una dirección y la otra, errónea también, la opuesta. Se supone así que la dirección de los errores elegidos, indicaría la tendencia personal de cada sujeto para favorecer una u otra parte.

En un intento por referirse más directamente a la experiencia real de los sujetos (Argyle, 1967), se analizaron las conversaciones y el tiempo que las personas pasaban mirándose a los ojos mutuamente. Se encontró que el tiempo de miradas recíprocas varía entre un 30% y un 60% del empleado en la conversación. Este tiempo se encuentra relacionado con el grado de agrado que cada uno de los participantes experimenta hacia el

otro, parece estar así positivamente relacionado con el agrado, al igual que con el deseo de iniciar y/o mantener la interacción.

Hess y Polt (1960), reportaron también una relación entre el tamaño de la pupila y el interés o agrado por aquello que se mira; dicen que la pupila se dilata cuando uno observa cosas agradables o especialmente interesantes.

A pesar de que existen diferencias culturales, la distancia entre una y otra persona cuando conversan se ha tomado como un índice en la medida de la atracción interpersonal. Se dice que en general, se acerca uno más a las personas que resultan atractivas, que a las que resultan desagradables. Por tanto, parece que a mayor cercanía entre las personas, con mayor atracción interpersonal habrá entre ellas.

Una concepción distinta establece que el interés real por alguien se manifiesta en el grado en que se desea el bienestar de esa persona y se está dispuesto a proveerla de los beneficios. El caso contrario es aquel en que el sujeto siente desagrado por el otro, y no está dispuesto a colaborar con él (Brammel, 1969).

Por último mencionaremos el método de "elecciones sociométricas" (Moreno, 1934). Un test sociométrico representa un medio de obtener datos cuantitativos de las preferencias de los miembros de un grupo, por sus compañeros. En esta prueba se le pide al individuo que elija a las personas con las que le agradaría realizar una tarea, a fin de considerar quién es su mejor amigo y también, a aquellas con las que no

quisiera participar en ninguna actividad. En este sistema se supone que las personas por las que se siente mayor agrado, - aparecerán más fácilmente asociadas con la intención de reali-
zar alguna actividad y que las que resulten desagradables po-
drán ser mencionadas con facilidad sobre las bases de desagra-
do o rechazo (Berscheid y Walster, 1969).

Actualmente esta técnica se usa con grupos pequeños, con grupos experimentales, en interacciones entre dos perso-
nas, en grupos artificiales y en grandes comunidades cerradas. Sobre el número de elecciones que el sujeto puede hacer tam-
bién hay una gran variedad, ya que depende del objeto de estu-
dio o de las preferencias del investigador. Lo que se hace a
menudo es pedirle a cada sujeto que clasifique a cada uno de
los miembros del grupo respecto a una o más variables. Con
los niños, las preguntas verbales respecto a las elecciones,
son frecuentemente reemplazadas por una de varias técnicas
pictóricas en que se utilizan fotografías de todos los miem-
bros del grupo.

De este modo obtenemos sociogramas en los que se ---
muestran en forma esquemática las relaciones de atracción o -
repulsión existentes dentro del grupo. En un sociograma se -
puede apreciar fácilmente a la "estrella" (aquella persona --
que es elegida por la mayoría de los miembros del grupo); el
"aislado" (la persona que no es elegida por nadie); y la "can-
marilla" (3 o más personas en las que cada uno de ellos atribuye las preferencias de los otros). No obstante, por sí sólo
este recurso descriptivo no pone de manifiesto el carácter

preciso y la fuente de los sentimientos de atracción.

E. ESTUDIOS REALIZADOS SEMEJANTES AL NUESTRO

Byrne (1961) para probar la proposición de que la semejanza de actitudes produce atracción interpersonal, realizó un experimento en el que probó las siguientes hipótesis: (a) un desconocido de quién se sabe que tiene actitudes similares a las del sujeto, será más agradable para éste que un desconocido que tiene actitudes diferentes a las del sujeto; (b) un desconocido quien tiene actitudes similares a las del sujeto, será juzgado como más inteligente, mejor informado, más moral y mejor ajustado que un desconocido con actitudes diferentes a las del sujeto; y (c) un desconocido quien tiene actitudes similares en problemas importantes al sujeto y diferente en actitudes hacia problemas no importantes, es más gustado y más positivamente evaluado. La escala de actitud fue administrada a 64 estudiantes (36 masculinos y 28 femeninos) inscritos en un curso introductorio de psicología en la Universidad de Texas. Como medida de atracción interpersonal se les preguntó a los sujetos que indicaran qué tan bien se sentirían, qué tanto les podría gustar esta persona, y si creían que podrían trabajar contentos con esta persona como compañero en un experimento. Los resultados apoyaron todas las hipótesis.

En 1973 Good y Good, realizaron un estudio en el que se hipotetizó que el instructor de un colegio que es actitudinalmente semejante a uno mismo, será evaluado más positivamente

te que aquel que es diferente actitudinalmente en cuanto a una mentalidad abierta; en promover sentimientos de tranquilidad, ser estimulante e interesante; la competencia en la enseñanza; la atractividad personal y la deseabilidad como instructor. Los efectos hipotetizados de semejanza de actitudes fueron confirmados para todas las variables de evaluación.

En otro estudio de Moss y Andrasik (1973) encontraron que la creencia de semejanza podría influir en la atracción interpersonal de sujetos blancos hacia negros desconocidos, ya que les simpatizaron más a los sujetos los negros desconocidos similares a ellos en actitudes generales, que los que diferían de ellos.

Para dar apoyo empírico a la universalidad de la relación entre semejanza de actitudes y atracción, Blenda (1973) realizó un estudio con estudiantes libaneses a los que les dieron un cuestionario contestado por un desconocido, con el que ellos estuvieron de acuerdo o fueron similares a él en un 20, 50, o 80% de los ítems; luego, los sujetos evaluaron al desconocido de acuerdo a una escala de juicios interpersonales. Los resultados fueron comparables a los datos obtenidos en una diversidad de poblaciones americanas; éstos indicaron efectos significativos de la semejanza de actitudes sobre las evaluaciones de los índices de atracción.

En otro estudio se estimó el poder de la semejanza de actitudes y el de la semejanza en características de personalidad. Snigh (1973) probó en este experimento que la semejanza de actitudes fue más importante que la semejanza en la

personalidad como antecedente de la atracción. Gojman (1970) realizó un estudio para investigar la semejanza real, supuesta y objetividad en parejas de novios. Los aspectos investigados en los participantes fueron: los valores, las actitudes prejuiciosas, el grado de seguridad y el grado de actividad-pasividad. Se utilizó un grupo control que estaba constituido por los mismos sujetos, pero no tomados de acuerdo a su relación de noviazgo, sino apareados al azar. A cada grupo se le solicitó que contestara la primera aplicación de acuerdo a lo que él opinaba y una segunda aplicación solicitándoles que cada uno respondiera como creía que su respectivo compañero respondería. En la primera hipótesis se esperaba una relación entre los diversos aspectos de los participantes en parejas de novios. De los 6 valores investigados, sólo se encontró una correlación significativa. En la prueba de actitudes prejuiciosas se encontraron 4 correlaciones significativas de 9, ninguna de las cuales se presentó en el grupo control. En cuanto a la complementación no se encontraron evidencias significativas, puesto que no se presentaron correlaciones negativas significativas entre las áreas. En la segunda hipótesis se esperaba que se presentaran relaciones significativas entre lo que los sujetos emitieron como sus propias respuestas y lo que expresaron como respuestas que suponían darían sus respectivos compañeros con fundamento en la tendencia de percibir como semejantes a uno mismo a aquellos con quienes se entabla una relación positiva de unión. Tal como se esperaba hubo relaciones significativas entre las res-

puestas emitidas como propias y las que se daban como suposiciones de lo que diría el compañero. Sin embargo, tales correlaciones fueron mayores en el caso de las mujeres que en el de los hombres. En la tercera hipótesis se esperaban relaciones significativas entre las puntuaciones de lo que cada uno supuso que respondería su compañero, relaciones que se darían aproximadamente en la misma medida que en las primeras aplicaciones; llamaron a esto semejanza aparente. Estas relaciones fueron casi nulas. En la cuarta hipótesis se suponía que se encontrarían sólo algunos índices de objetividad (el grado en que se acerca lo que cada sujeto realmente respondió a lo que su compañero supuso que respondería) entre los participantes, puesto que cada uno tenderá a distorcionar la postura de el otro para semejarla en mayor grado a la suya propia. Sin embargo, se encontró que los índices de objetividad fueron altos para ambos grupos (hombres y mujeres).

Arvizu (1970) realizó un estudio en el que se dedicó a investigar las semejanzas que existían en las actitudes prejuiciosas en parejas de novios, donde se postulaba como hipótesis que los sujetos en una relación de noviazgo, presentarían más semejanzas entre sí, que aquellos que no tenían establecida una relación interpersonal a los que se les asignó al azar su pareja. Las calificaciones de cada sujeto fueron correlacionadas con las de su pareja, tanto en la prueba total como en cada una de las áreas de ella. Por medio de los resultados obtenidos se concluyó que efectivamente se encontraba mayor semejanza en las parejas de novios que en las que se es-

tablecieron al azar. En 1971, Alvarado estudió la relación entre la percepción y la atracción. Uno de los grupos estaba constituido por 15 parejas de divorciantes y el otro por parejas de matrimonios. Se pretendía recabar información acerca de la semejanza que estos dos grupos de parejas en situaciones sentimentales distintas, presentan en actitudes prejuiciosas. Se investigaron así tres aspectos: a) el grado de semejanza real; b) la objetividad; c) la semejanza supuesta. Los resultados indicaron que la semejanza real obtenida en ambos grupos no fue significativamente distinta. La objetividad fue significativamente distinta, fue mayor en el grupo de matrimonios, quienes por tanto mostraron una menor tendencia a modificar las posibles respuestas de sus compañeros; en el grupo de divorciantes ocurrió lo contrario. La semejanza supuesta fue también mucho menor en los divorciantes que en los matrimonios, presentándose por lo tanto diferencias altamente significativas.

En otro estudio Comez Maqueo (1971) investigó fundamentalmente:

- a) Si la semejanza real en las parejas de novios era mayor -- que en la de los sujetos apareados al azar.
- b) Si la capacidad de predicción de las posibles respuestas - del otro miembro de la pareja (llamada objetividad) era mayor en las parejas de novios que en las parejas al azar.
- c) Si la objetividad y la semejanza supuesta eran mayores en las mujeres que en los hombres.
- d) Cual de estas dos tendencias (objetividad y semejanza su-

puesta) era mayor en los hombres y cual en las mujeres. No se encontraron diferencias significativas en la semejanza real en valores entre las parejas de novios y las formadas al azar. En cuanto a la objetividad se encontraron diferencias significativas entre las parejas de novios y las formadas al azar. No se encontró diferencia en cuanto a la objetividad ni a la semejanza supuesta de hombres y mujeres del grupo de parejas de novios.

Además de los estudios en los que se ha investigado la relación entre semejanza de actitudes o de valores y la atracción, se ha realizado una gran cantidad de investigación respecto a la relación entre la semejanza de personalidad y atracción (Izard, 1960a, 1960b); semejanza de juicios perceptuales y atracción (Schettino y Baldin, 1974); semejanza de necesidades y atracción (Seyfried y Hendrick, 1973); semejanza estructural y evaluativa y atracción (Johnson y Tesser, 1974); etc.

En general, los resultados de estos estudios indican que la semejanza real y la semejanza supuesta de valores y actitudes están relacionadas con la atracción. Sin embargo, la relación entre la semejanza real y la atracción es más fuerte que la relación entre la semejanza supuesta y la atracción. Además, la semejanza real de valores y actitudes parece ser una condición necesaria para la atracción, pero no suficiente. Esto sugiere que la atracción puede estar influenciada por otros factores además de la semejanza de valores y actitudes, como la proximidad y la similitud física. En cuanto a la semejanza supuesta de valores y actitudes, parece ser una condición suficiente para la atracción, pero no necesaria. Esto sugiere que la atracción puede estar influenciada por otros factores además de la semejanza supuesta de valores y actitudes, como la proximidad y la similitud física.

PARTE II

EL EFECTO DE LA SEMEJANZA PERCIBIDA DE ACTITUDES SOBRE LA ELECCION DE UN ASESOR

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Se ha postulado que la semejanza percibida de actitudes hacia objetos psicológicos importantes produce atracción interpersonal, por lo tanto el problema a investigar es el siguiente:

¿La semejanza percibida de actitudes hacia la ideología

izquierdista afectará la elección que hace un alumno de su asesor?

¿La semejanza percibida de actitudes hacia la educación afectará la elección que haga el alumno de un asesor?

Al plantearnos este problema partimos de los siguientes hechos: Newcomb (1956) encontró que la atracción interpersonal es una función de la semejanza percibida de actitudes entre dos individuos. En 1958, Heider postula en su teoría del balance que si una persona A tiene una actitud positiva hacia el objeto X (siendo X un objeto importante) y percibe que B tiene una actitud positiva hacia X, la persona B le agrada rá a la persona A. Si por el contrario, A percibe que B tiene una actitud negativa hacia X, A tenderá a sentir antipatía o

repulsión por B.

De lo anterior, nuestro problema específico de investigación queda como sigue:

¿Afectará la semejanza percibida en actitudes hacia la ideología izquierdista y hacia la educación la elección que haga el alumno de un asesor?

2. DEFINICION DE VARIABLES CONCEPTUALES

a) Variable dependiente:

El grado de semejanza percibida

b) Variable independiente:

El asesor con quien más hubiera deseado estar y

el asesor con quien menos hubiera deseado estar.

3. DEFINICION OPERACIONAL DE VARIABLES

a) Variable dependiente:

El grado de semejanza percibida se determinó -- por la diferencia existente entre la escala de actitud contestada por el alumno y la que contestó como supuso respondería el asesor con quien más hubiera deseado estar, y entre la que contestó por él y la que contestó como supuso respondería el asesor con quien menos hubiera deseado estar. Entre menos diferencia haya entre lo que contestó por él y lo que supuso respondería el asesor, habrá mayor semejanza percibida.

b) Variable independiente:

El asesor con quien más hubieran deseado estar y el asesor con quien menos hubieran deseado estar se determi

no por medio de la pregunta directa de a quien hubieran deseado y a quien no como asesor en su semestre escolar.

4. HIPOTESIS CONCEPTUAL Y DE TRABAJO

a) Hipótesis conceptual: Si una persona percibe semejanza en actitud entre ella y otra persona, ellas se atraerán; si no percibe tal semejanza, no se atraerán.

b) Hipótesis de trabajo: La semejanza percibida entre los individuos será mayor cuando se atraen que cuando se rechazan.

5. HIPOTESIS NULA Y ALTERNATIVA

a) Hipótesis nula: No habrá diferencias estadísticamente significativas en cuanto a la semejanza percibida entre el alumno y el asesor con quien más hubiera deseado estar y el alumno y el asesor con quien menos hubiera deseado estar.

b) Hipótesis alternativa: Habrá diferencias estadísticamente significativas en cuanto a la semejanza percibida entre el alumno y el asesor con quien más hubiera deseado estar y el alumno y el asesor con quien menos hubiera deseado estar.

Nivel de significancia: 0.05

6. MUESTRA

a) Procedimiento de Selección:

Al iniciar la investigación la intención era tomar como muestra el total de estudiantes del séptimo semestre del Departamento de Psicología Social de la U.N.A.M., pero debido a la poca cooperación de algunos maestros y alumnos, esto no fue posible. Por tanto, se tomó como muestra a los estudiantes a los que se les pudo aplicar el instrumento, de estos se descartaron los que habían contestado en forma incompleta y los que tenían sólo una o dos de las tres aplicaciones del instrumento, quedando de esta manera, una muestra accidental de 25 sujetos, constituyendo aproximadamente el 20 o 25% de la población.

b) Características de la muestra:

Todos los sujetos fueron estudiantes del séptimo semestre del Departamento de Psicología Social de la U.N.A.M., tanto de la mañana como de la tarde.

7. INSTRUMENTOS

Los instrumentos empleados fueron dos escalas de actitud y un cuestionario.

a) Las escalas de actitud fueron hacia la educación y hacia el izquierdismo.

Construcción: El procedimiento llevado a cabo fue el siguiente: se tomaron las 10 afirmaciones más extremas de la escala de actitud hacia el comunismo (Thurstone, 1967) y las 10 más extremas de otra escala de actitud hacia la educación (Mitchell, 1967), en cada escala 5 eran favorables y 5 desfavorables modificándolas en lo que se consideró pertinen-

te y tomados como objeto psicológico en la primera, la ideología izquierdista en lugar del comunismo. Se intercalaron las dos escalas de actitud en un sólo instrumento y éste fue el que se aplicó. Las escalas de las que proceden los reactivos son del tipo Likert. Se eligieron esas dos escalas de actitud hacia esos objetos psicológicos porque en esta escuela estos dos aspectos parecen ser muy importantes para los estudiantes. La del izquierdismo se eligió porque los estudiantes son gente muy politizada y por lo tanto la ideología política de las personas que los rodea, resulta muy importante para ellos. En cuanto a la escala hacia la educación se eligió porque se pensó que ya que este es un centro de estudios y se trata de la atracción hacia un asesor, esto tendría que ser muy importante para ellos. Es importante hacer notar que si el sistema educativo que se sigue en el Departamento de Psicología Social, permite que el alumno escoja a su asesor, la ideología y actitudes que tengan los asesores hacia estos dos temas, seguramente influye en su deseo de estar con uno y no con otro.

Aplicación: Se le pedía al sujeto que contestara qué tan de acuerdo estaba con cada una de las afirmaciones; días después se le daban las mismas escalas y se le pedía que contestara como suponía que respondería el asesor con quien más hubiera deseado estar; unos días después se le presentaba el mismo instrumento y se le pedía que lo contestara como suponía lo respondería el asesor con quien menos hubiera deseado estar.

Calificación: Se le sacó un peso Z a cada una de las alternativas u opciones de las afirmaciones de las escalas, y en base a este peso era la calificación que sacaba de acuerdo a la opción que contestara en cada afirmación. Con objeto de ver si se podría tomar como calificación de los sujetos la suma de las opciones o alternativas obtenida en cada una de las escalas, y de esta manera evitar hacer el análisis estadístico por cada reactivo, sometimos a las escalas a una prueba de consistencia interna, que indicamos en el apartado de procedimientos estadísticos. Como se verá en el apartado de Resultados, nuestras escalas fueron significativamente consistentes. Debido a esto, se sumaba cada peso de todas las afirmaciones y así se obtenía la calificación total para cada escala.

b) Cuestionario: En el cuestionario únicamente se solicitaba el nombre del alumno, el del asesor más deseado y el menos deseado, y por qué.

Aplicación: Este sólo se aplicó la primera ocasión y se les dijo que si por alguna razón no querían anotar su nombre, no lo hicieran, pero que anotaran un número o cualquier otra clave con la que se identificaran en todas las aplicaciones de los instrumentos.

8. PROCEDIMIENTO EXPERIMENTAL

La aplicación del instrumento fue llevada a cabo por un investigador del sexo femenino; algunas veces el instrumento se aplicaba al principio de la clase y otras al final; en

Otras ocasiones los estudiantes se llevaban el instrumento a su casa y lo entregaban al otro día.

9. CONTROL DE VARIABLES:

Como forma de control, se intercalaron las dos escalas con el fin de que cada afirmación se leyera con cuidado y no se contestara por predisposición. También el hecho de aplicar los instrumentos con lapsos de días entre uno y otro fue con el fin de tratar de evitar que recordaran lo que habían contestado en sus anteriores aplicaciones, o que adivinaran el propósito de la investigación.

10. DISEÑO DE INVESTIGACION

Se utilizó un diseño para dos grupos independientes.

11. PROCEDIMIENTOS ESTADÍSTICOS

Por medio del coeficiente de Cronbach se midió la consistencia interna de las dos escalas de actitud y ambas resultaron significativas al .005 con $gl = 15$, por lo tanto se procedió a aplicar la prueba de la mediana a los índices de semejanza percibida en ambas escalas para las atracciones y los rechazos.

Las razones por las cuales usamos estos y no otros procedimientos estadísticos son:

a) El coeficiente α de Cronbach es un procedimiento de consistencia interna para pruebas que tienen más de dos alternativas de respuesta, es decir de opción múltiple. (Cron-

Cuadro 1

En cuanto a la razón que los sujetos expusieron para desear estar con un asesor; los datos fueron los siguientes:

El 40% de los alumnos dijeron que lo elegían porque es una persona muy preparada en psicología social y que sabe transmitir y explicar sus conocimientos.

El 32% porque coincide con su aproximación metodológica marxista, lo que les parece muy importante para la psicología social.

El 16% porque sabe motivar al alumno y tiene un nivel aceptable de conocimientos.

El 12% porque se comporta de manera agradable y permisiva con sus alumnos.

En cuanto a la razón por la que los sujetos no deseaban estar con un asesor, los datos son los siguientes:

El 32% porque es una persona que no está preparada en el manejo de grupos, ni en los métodos de enseñanza, por lo que su clase no es agradable ni funcionan bien sus grupos.

El 28% porque es una persona autoritaria, exigente e impositiva que no permite la comunicación.

El 16% porque no motiva a sus alumnos a participar y a superarse en el curso.

El 12% porque no está de acuerdo con su ideología política.

El 12% porque no es una persona simpática.

Cuadro 2

COEFICIENTE DE CRONBACH DE CONSISTENCIA INTERNA

	α K	Grados de lib.	Nivel de Sig.
Actitud hacia la Educación	.6843	15	.005
Actitud hacia la Ideología Izquierdista	.9353	15	.005

Cuadro 3

PRUEBA DE LA MEDIANA SOBRE LA SEMEJANZA PERCIBIDA
 ENTRE EL ALUMNO Y EL ASESOR MAS DESEADO Y EL ALUMNO Y EL
 ASESOR MENOS DESEADO

	χ^2	Grados de lib.	Nivel de Sig.
Actitud hacia la Educación	5.12	1	.05
Actitud hacia la Ideología Izquierdista	20.48	1	.001

1. 1980

THE FOLLOWING TABLES SHOW THE RESULTS OF THE SURVEY OF THE
 STATE OF TEXAS IN 1980. THE SURVEY WAS CONDUCTED BY THE
 TEXAS COMMISSION ON ECONOMIC DEVELOPMENT.

Year	Number of Firms	Number of Employees	Number of New Jobs Created
1979	1,234	15,678	2,345
1980	1,345	16,789	3,456

y cambio de entre métodos de trabajo y actividades significativas
- y cambio de estas actividades de trabajo con asesor y el alumno y el asesor con quien más hubiera deseado estar y el asesor con quien menos hubiera deseado estar.

PARTE III

El asesor con quien menos hubiera deseado estar.

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

Los resultados estadísticos de las actitudes de los miembros de la literatura revisada indica que habrá mayor atracción entre

el alumno y el asesor con quien más hubiera deseado estar y el asesor con quien menos hubiera deseado estar.

El alumno y el asesor con quien más hubiera deseado estar.

1. ANALISIS E INTERPRETACION DE RESULTADOS

En nuestra hipótesis decíamos que habrá diferencias

significativas en cuanto a la semejanza percibida entre el

alumno y el asesor con quien más hubiera deseado estar y el

alumno y el asesor con quien menos hubiera deseado estar. La

literatura revisada indica que habrá mayor atracción entre

los miembros cuando haya semejanza percibida entre ellos.

El procedimiento escogido para determinar el grado

de semejanza percibida fue por medio de dos escalas de acti-

tud, una hacia la ideología izquierdista y otra hacia la ideología

conservadora, y dijimos que entre menores distancias existieran entre

lo que había contestado por él y lo que suponía respondería

el asesor con quien más hubiera deseado estar, habría mayor

semejanza percibida; de la misma forma, entre mayores diferen-

cias existieran entre lo que contestó por él y lo que supuso

respondería el asesor con quien menos hubiera deseado estar,

habría menor semejanza percibida.

Los resultados presentados en el cuadro 3 indican

que si hay diferencias estadísticamente significativas en

cuanto a la semejanza percibida en las actitudes hacia la

literatura que supone considerar el asesor con quien más

ideología izquierdista y hacia la educación entre el alumno y el asesor con quien más hubiera deseado estar y el alumno y el asesor con quien menos hubiera deseado estar. En razón de estos resultados se rechaza la H_0 y se acepta H_a que indica que habrá diferencias estadísticamente significativas entre el alumno y el asesor con quien más hubiera deseado estar y el alumno y el asesor con quien menos hubiera deseado estar.

En base a estos resultados podemos afirmar que es debido a este efecto de la semejanza percibida que se pueden llegar a formar grupos más o menos homogéneos que pueden ser buenos o malos académicamente, ya que si un asesor X es percibido por algunos estudiantes como exigente, apegado al estudio, etc., y ellos se consideran a sí mismos con estos atributos, desearán estar con él, de esta manera se formaría un grupo elevado académicamente; si por el contrario, el maestro es percibido como una persona permisiva, poco exigente académicamente, etc., los alumnos que se consideren a sí mismos con estos atributos, desearán estar con él, y en este caso se formarían grupos más bien débiles en cuanto a rendimiento académico. Por el otro lado, si el maestro es percibido como demasiado exigente, muy académico y autoritario, los alumnos que se consideren poco académicos, no lo desearán como asesor; o si por el contrario, el maestro es percibido como una persona de mediana preparación o demasiado débil y permisiva, no será elegida por un alumno que tenga los atributos contrarios. Lo mismo ocurre en el aspecto ideológico político, ya que hay personas que aunque consideren al asesor semejante a él en ac

titudes académicas, pero diferente en cuanto a las tendencias ideológicas; si el aspecto político es más importante para él, tenderá a elegir al maestro con el que coincida políticamente. Hay alumnos a quienes no les interesa la ideología del asesor sino su nivel académico, y es en base a esto que lo elige o lo rechaza, aunque suelen darse los dos aspectos juntos. Sin embargo, en base a los resultados presentados en este estudio resultó un poco más determinante la semejanza en cuanto a la ideología política, ya que ésta resultó más significativa, sin embargo en las respuestas que ellos dieron como razones del por qué desearían un maestro u otro, se encontró un porcentaje un poco mayor de respuestas relacionadas con el nivel académico del maestro. Esto puede ser interpretado en tres formas: la primera razón sería que a los alumnos les parecía afrentoso decirlo claramente, ya que como explicaremos más adelante, hubo mucha desconfianza por parte de los alumnos; dos: porque los alumnos podrían considerar que el sólo hecho de que el maestro tuviera una ideología X implicaba que tuviera un alto nivel académico, por lo tanto no ponían como razón de elección la ideología, ya que ésta aunque no determinaba su elección, se encontraba implícita; y por último, que aunque se daban otras razones, éstas se debían a la ideología, por ejemplo: si decía que no deseaba estar con un maestro porque no era simpático, tal vez no le era simpático porque no coincidía con su ideología.

En el aspecto teórico, una vez más se ha dado apoyo empírico a la hipótesis que establece una relación entre la

semejanza actitudinal y la atracción interpersonal. De aquí se deriva la hipótesis de que a la gente le gustarán aquellos que posean actitudes similares a las propias. Una segunda hipótesis dice que la gente percibirá como más similares a ella a aquellos que le gusten o le agraden. Estas hipótesis establecen que la atracción lleva a la percepción de semejanza y que la percepción de semejanza lleva a la atracción. Estas hipótesis se podrían derivar de la teoría del balance de Heider (1958); éste dice que la gente se esfuerza por hacer las relaciones de sus sentimientos armoniosas con la percepción de relaciones unitarias existentes entre los objetos. De acuerdo con Heider, las entidades separadas que son similares tienden a ser percibidas como juntas (teniendo una relación unitaria), entonces, la formación de unidades positivas (semejanza percibida) podría inducir una relación de sentimientos armoniosos (simpatía). Por supuesto, este proceso también opera a la inversa: la simpatía por otro podría llevar a la percepción de que existe una relación unitaria armoniosa (la persona gustada es similar a uno mismo). O como lo ha explicado Byrne (1961), la gente tiende a sentir más atracción hacia aquellas personas a las que percibe como similares porque dado que en nuestra cultura ha sido bien establecido el ser lógicos y hacer reportes correctos del ambiente en que vivimos, es a través de la validación consensual que nosotros determinamos si somos lógicos o correctos al interpretar el ambiente. Por lo tanto, toda vez que otra persona nos ofrece su validación para indicarnos que sus preceptos y conceptos son congruentes

con los nuestros, esto constituye un premio a la interacción y por lo tanto un elemento en la formación de una relación positiva.

2. SUMARIO

En la presente investigación se trataron desde el punto de vista teórico los siguientes temas: Percepción Interpersonal, Atracción Interpersonal, Medición de la Percepción Interpersonal, Medición de la Atracción Interpersonal y Estudios Realizados Semejantes a este. Durante la revisión de la literatura se encontró que la semejanza percibida de actitudes produce atracción interpersonal y a la inversa.

Partiendo de lo anterior se intentó investigar si la semejanza percibida de actitudes tiene efecto sobre la elección de un asesor.

El problema de investigación planteado estuvo relacionado con el posible efecto de la semejanza percibida de actitudes sobre la elección de un asesor.

Se planteó la hipótesis nula con su respectiva alterna, como posible solución al problema estipulado.

La variable independiente que se manejó fue: el asesor con quien más hubiera deseado estar y el asesor con quien menos hubiera deseado estar.

La variable dependiente que se midió fue: la semejanza en las actitudes hacia la ideología izquierdista y en las actitudes hacia la educación.

La muestra investigada estuvo constituida por 25 a-

lumnos de ambos sexos del séptimo semestre del Departamento de Psicología Social de la U.N.A.M.

Se usó un cuestionario pequeño con el fin de investigar la variable independiente. Para medir la variable dependiente se utilizaron escalas de actitud hacia la ideología izquierdista y hacia la educación.

La aplicación del instrumento se llevó a cabo antes y después de las clases por una entrevistadora del sexo femenino con unos días de diferencia entre una aplicación y otra.

Los procedimientos estadísticos empleados fueron: el coeficiente de Cronbach para medir la consistencia interna de las pruebas, y la prueba de la mediana para demostrar la existencia o ausencia de diferencias significativas entre las semejanzas percibidas en actitudes hacia la educación e ideología izquierdista de los sujetos y el asesor más deseado y el menos deseado.

3. CONCLUSIONES

Las conclusiones generales del estudio son las siguientes:

Parece ser que la semejanza percibida de actitudes hacia la ideología izquierdista y hacia la educación, afectan la elección que se haga de un asesor, siendo más determinante la semejanza percibida de actitudes hacia la ideología izquierdista, ya que ésta resultó más significativa, por lo tanto hubo más diferencia entre el asesor más deseado y el menos deseado, en esta escala de actitudes.

En términos generales los resultados indican que la semejanza percibida de actitudes sí afecta la elección que se haga de un asesor.

4. LIMITACIONES DEL ESTUDIO

Como en cualquier estudio, existieron ciertos factores que limitan la posible generalización de nuestros resultados. Entre ellos tenemos que la muestra fue muy pequeña y que no fue seleccionada al azar, por las razones antes expuestas. El hecho de que la muestra se haya obtenido de los estudiantes que accedieron a contestar, también pudo afectar, ya que probablemente los alumnos que accedieron a contestar pertenecen a la gente menos apática, más cooperativa, o en general tener ciertos rasgos particulares que podrían no darse en una muestra sacada totalmente al azar y que podrían afectar de alguna forma nuestros resultados. Aunque se eligieron afirmaciones muy extremas de escalas ya hechas, el hecho de que el instrumento no haya sido construido ex profeso podría ser una limitación más, ya que éste pudo haber tenido alguna falla que no fue descubierta. Otra limitación que tuvo el estudio fue el pedirles que nos dieran su nombre, porque aunque se les explicaba abajo de la instrucción que el nombre sería guardado en el anonimato, hubo mucha desconfianza por parte de los estudiantes, ya que decían que eso les podría costar una calificación porque no tenían la completa seguridad de que se les estuviera diciendo la verdad. Esto hizo que muchos sujetos contestaran que todos los maestros eran muy buenos o que se

opusieran a dar nombres de los asesores. El hecho de que se les solicitara su actitud hacia aspectos políticos, fue otro factor que los hizo desconfiar, ya que muchas veces preguntaron a la entrevistadora en tono de broma que si pertenecía a la CIA, que si era hija de Ojeda Paullada, que si pertenecía a los halcones, etc., y no contestaban los instrumentos de manera completa. Los resultados presentados sólo se pueden generalizar para el grupo de alumnos estudiados, o para aquellos que tengan las mismas características que éstos

5. SUGERENCIAS DE FUTURA INVESTIGACION

Se podría investigar la relación que existe entre -- identificación y semejanza supuesta entre alumnos y asesores en cuanto a sus actitudes.

Se podría investigar además, la semejanza real entre alumnos y asesores para ver si son correspondientes con la semejanza percibida.

Si partimos de la premisa de que es agradable tener por asesor o maestro a una persona que es similar a nosotros, se podría investigar el efecto que tiene la semejanza percibida entre alumno y asesor en el rendimiento escolar, entre grupos que tuvieran un asesor que consideraran semejante a ellos y aquellos que lo consideraran diferente actitudinalmente.

Otro problema que se podría investigar es el efecto que tiene la deseabilidad social sobre la semejanza supuesta, ya que ésta última puede darse no por lo que soy, sino por lo que quisiera ser, es decir, una persona puede percibir que es

semejante a otra porque desearía ser como ella y no porque --
realmente considere que lo sea.

no alio...
...sistendo...
...sistendo...

BIBLIOGRAFIA

1. Abel, H. y Sahinkaya, R. "Emergence of sex and race friendship preferences". Child Development, 1962, 33, 939-943.
2. Alvarado Gonzalez, E. "Aproximación al estudio de la percepción interpersonal: estudio comparativo en matrimonios casados y divorciados". Tesis Profesional de Psicólogo, Colegio de Psicología, Fac. de Filosofía y Letras, UNAM, 1971.
3. Argyle, M. The Psychology of Interpersonal Behavior. Baltimore, Md.: Penguin, 1967.
4. Arnheim, R. "The gestalt theory of expression". Psychological Review, 1949, 56, 156-171.
5. Aronson, E. y Lindzey, D. "Gain and loss of esteem as determinants of interpersonal attractiveness". J. Exp. Soc. Psych., 1965, 1, 156-171.
6. Aronson, E. y Mills, J. "The effect of severity of initiation on liking for a group". J. Abn. Soc. Psych., 1959, 67, 31-36.
7. Aronson, E. y Worchel, J. "Similarity vs. liking as determinants of interpersonal attractiveness". Psychonomic Sci., 1966, 5, 157-158.
8. Asch, S. E. "Forming impressions of personality". J. Abn. Soc. Psych., 1946, 41, 258-290.
9. Arvizu Marques, M. "Actitudes prejuiciosas en parejas de novios". Tesis Profesional de Psicólogo, Colegio de Psicología, Fac. de Filosofía y Letras, UNAM, 1971.

- vios: estudio exploratorio". Tesis Profesional de Psicólogo. Colegio de Psicología, Fac. de Filosofía y Letras, UNAM, 1970.
10. Backman, C. W. y P. F. Secord. "The effect of perceived liking on interpersonal attraction". Hum.Rel., 1959, 12, 379-384.
 11. Bershied, E. y Hatfield W. Interpersonal Attraction, Addison-Wesley, 1969.
 12. Blenda, P. "Attitude similarity-dissimilarity and attraction in the middle eastern culture". J. Soc. Psych., - 1973, 91, 153-154.
 13. Bogardus, E. S. "Measuring social distance", J. App. Sociol. 1925, 9, 293-308.
 14. Bonney "A sociometric study of the relationship of some factors to mutual friendships on elementary secondary and college levels". Sociometry, 1946, 9, 21-47.
 15. Brammel, D. "Interpersonal Attraction, Hostility and Perception. en Judson Mills (Ed.) Experimental Social Psychology. New York: Mc Millan, 1969.
 16. Bronfenbrenner, U., Harding, J. y Callaway, M. "The measurement of a kill in social perception". en Mc Clelland D. C. Talent and Society. Van Nostrand, 1958.
 17. Bruner, J. S. y Tagiuri R. (1954) "Person perception" en Lindzey, G. Handbook of Social Psychology. Addison-Wesley, 1968, third edition, Vol. 2.
 18. Brunswick, E. Perception and Representative Design of Psychological Experiments. Berkeley: Univ. of California

- Press, 1956, Second Edition.
19. Byrne, Donn. "Interpersonal attraction and attitude similarity". J. Abn. Soc. Psychol., 1961, vol. 62, 713-715.
 20. Byrne, D. y Blaylock. "Similarity and assumed similarity of attitudes between husband and wives". J. Abn. Soc. Psychol. 1969, 67, 636-640.
 21. Byrne, D. y J. A. Buehler. "A note on the influence of proximity upon acquaintanceship". J. Abn. Soc. Psychol., 1955, 51, 147-148.
 22. Catell, R. B. y J. R. Nesselroade. "Likeness and completeness theories examined by 16 personality factor measures on stably and unstably married couples". J. Pers. Soc. Psychol. 1967, 7, 351-361.
 23. Cook, Mark. Interpersonal Perception, Great Britain, Penguin science of behaviour, 1971.
 24. Cronbach, L. Essentials of Psychological Testing, New York, Harper & Row Publishers, 1970.
 25. Dahlke. "Determinants of sociometric relations among children in elementary school". Sociometry, 1953, 16, 327-338.
 26. Deutsch, M y L. Solomon. "Reactions to evaluations by others as influenced by selfevaluations". Sociometry, 1959, 22, 93-112.
 27. Dickoff, H. (1961). "Reactions to evaluations by other person as a function of self-evaluation and the interaction context". en Berschied y Hatfield. Interpersonal Attraction, Addison-Wesley, 1969.

28. Dittes, J. E. "Attractiveness of group as a function of self-esteem and acceptance by group". J. Abn. Soc. Psych., 1959, 59, 77-82.
29. Festinger, L. "A theory of social comparison processes". Hum. Rel., 1954, 7, 117-140.
30. Festinger, L. A Theory of Cognitive Dissonance. Evanston, Ill; Row, Peterson, 1957.
31. Gallagher, J. J. "Social status of children related to intelligence, propinquity and social perception". Elementary School J., 1958, 59, 225-231.
32. Gewirtz, J. L. y D. M. Baer. "The effect of brief social deprivation on behavior for a social reinforcer". J. Abn. Soc. Psych., 1958, 56, 49-56.
33. Gojman, S. "Atracción Interpersonal: estudio exploratorio". Tesis Doctoral. División de Estudios Superiores de la Fac. de Filosofía y Letras, UNAM, 1970.
34. Gomez Maqueo, M. "Percepción Interpersonal: un estudio comparativo preliminar de la relación entre la semejanza real, la objetividad y la semejanza supuesta". Tesis para obtener el grado de maestría en Psicología. División de Estudios Superiores de la Fac. de Filosofía y Letras UNAM, 1971.
35. Good, Katherine y Good Lawrence. "Attitude similarity and attraction to an instructor". Psychological Abstracts, 1974, vol. 51, No. 4, 7891.
36. Hastorf, A., D. Schneider y J. Polefka. Person Perception, Massachusetts, Addison-Wesley, 1970.

37. Heider, Fritz. Psychology of Interpersonal Relations. United States: John Wiley & Sons Inc., 1958.
38. Heider, F. y Simmel. (1944) en Forgas, R. Perception. McGraw-Hill, 1966, pp. 244-246.
39. Hess, E. W. y J. M. Polit. "Pupil size as related to interest value of visual stimuli". Science, 1960, 132, 349-350.
40. Homans, George. Social Behavior: Its Elementary Forms. New York, Harcourt, Brace and World, 1961.
41. Izard, C. "Personality similarity, positive affect and interpersonal attraction". J. Abn. Soc. Psychol., 1960, 61, 47-51.
42. Izard, Carroll. "Personality similarity and friendship". J. Abn. Soc. Psychol., 1960, 63, 484-485.
43. Johnson, M. y A. Tesser. "Some interactive effects of evaluative similarity, structural similarity and type of situation in the interpersonal attraction". Psychological Abstracts, 1974, 51, 987.
44. Jones, E. E. Ingratiation: A Social Psychological Analysis. New York: Appleton-Century Crofts, 1964.
45. Jones y Davis, K. "De los actos a las disposiciones: el proceso de atribución en la percepción de las personas" en Berkowitz, L. Advances in Experimental Social Psychology. New York. Academic Press, 1971, pp. 198-215.
46. Kelly, G.A., The Psychology of Personal Constructs. New York, Norton, 1955.
47. Koltuv, B. "Some characteristic of intrajudge trait inter-

- "correlations". Psychol. Margr., 1962, 76, 552.
48. Laing, R., H. Phillipson y R. Lee. Percepción Interpersonal. Buenos Aires, Amorrotu Editores, 1966.
49. Levinger, G. y J. Breedlove. "Interpersonal attraction and agreement: a study of marriage partners". J. Pers. Soc. Psych., 1966, 3, 367-372.
50. Lott, A. J. y B. E. Lott. "Group cohesiveness, communication level, and conformity". J. Abn. Soc. Psych., 1961, 62, 408-412.
51. Lundberg, G. A. y M. Steele. "Social attraction-patterns in a village". Sociometry, 1938, 1, 375-413.
52. Marks. "Interest and group formation". Hum. Relat., 1959, 12, 385-390.
53. Messick, J. y N. Kogan. "Personality consistencies in judgement: dimension of role constructs". Multivariate Behavioral Research, 1966, 1, 165-175.
54. Michotte A. (1946) en Fergusson, R., Perception, McGraw-Hill, 1966.
55. Mitchell, C. "Attitude toward education" en Shaw, M. E. y J. M. Wright. Scale for the Measurement of Attitude. New York. McGraw-Hill, 1967, pp. 79-80.
56. Moreno, J. L. en Hollander, E. Principios y Métodos en Psicología Social. Buenos Aires, Amorrotu, 1971.
57. Moss, Martin y E. Andrasik. "Belief similarity and interracial attraction". J. Personality, 1973, 41, 192-205.
58. Murray, H. A. Explorations in Personality. New York: Oxford Univ. Press, 1938.

59. Murstein, B. I. "The relationship of mental health to marital choice and courtship progress". J. Marr. Fam., 1967, 29, 447-451.
60. Newcomb, T. M. "The prediction of interpersonal attraction". Amer. Psych., 1956, 11, 575-586.
61. Newcomb, T. M. The Acquaintance Process. New York: Holt, Rinehart and Winston, 1961.
62. Norman, W. F. "Toward an adequate taxonomy of personality attributes: replicated factor structure in peer nomination personality ratings". J. Abn. Soc. Psych., 1963, 66, 574-583.
63. Osgood, C. E. y P. H. Tannenbaum. "The principle of congruity in the prediction of attitude change". Psychol. Rev., 1955, 62, 42-55.
64. Pepitone, A., Attraction and Hostility. New York: Atherton, 1964.
65. Reader, N. y H. B. English. "Personality factors in adolescent female friendships". J. Cons. Psych., 1947, 11, 212-220.
66. Reik, T., A Psychologist Looks at Love. New York, Farrar and Rinehart, 1944.
67. Rosow, J. "Issues in the concept of need-complementarity". Sociometry, 1957, 20, 216-233.
68. Sarbin, T. R.; R. Taft y D. E. Bailey. Clinical Inference and Cognitive Theory. Holt and Winston, 1960.
69. Schettino, A. P. y Baldin, W. "Attraction as a function of similarity of perceptual judgments". Psych. Abs. 1974,

- 52, 12279.
70. Schutz, W. C. "What makes groups productive?". Hum. Relat., 1955, 8, 429-465.
71. Schutz, W. C. A Three Dimensional Theory of Interpersonal Behavior. New York, Rinehart, 1958.
72. Seyfried, B. A. y C. Hendrick. "Need similarity and complementary in interpersonal attraction". Sociometry, 1973, 36, 207-220.
73. Smith, M. "Some factors in friendship selections of high school students". Sociometry, 1944, 7, 303-310.
74. Snigh, Ramadhar. "Attraction as a function of similarity in attitudes and personality characteristics". J. Soc. Psych., 1973, 91, 87-95.
75. Stevenson, H. W. y R. D. Odom. "The effectiveness of social reinforcement following two conditions of social deprivation". J. Abn. Soc. Psych., 1962, 65, 249-431.
76. Tagiuri, Renato. "Person Perception" (1958) en Lindzey, G. y E. Aronson. Handbook of Social Psychology, Addison-Wesley, 1969, Second Edition, Vol. 3, pp. 621-637.
77. Thibaut, J. W. y H. H. Kelley. The Social Psychology of Groups. New York: Wiley and Sons, 1959.
78. Thurstone, L. L. "Attitudes can be measured". Amer. J. Sociol., 1928, 33, 529-554.
79. Thurstone, L. L. "Attitude toward comunism scale" en Shaw, M. E. y Wright, J. M. (Eds.): Scale for the Measurement of Attitude. New York, Mc Graw-Hill, 1967.
80. Toch, H. y H. C. Smith. Social Perception. D. Van Nostran

Company Inc. New York, 1968, pp. 3-9.

81. Walster, E. "The effect of self-esteem on romantic liking". J. Exp. Soc. Psych., 1965, 1, 184-197.
82. Walster, E., V. Aronson, D. Abrahams y L. Rottmann. "Importance of physical attractiveness in dating behavior".- J. Pers. Soc. Psych., 1966, 5, 508-516.
83. Walster, E. y G. W. Walster. "Effect of expecting to be liked on choice of associates". J. Abn. Soc. Psych., --- 1963, 67, 402-404.
84. Walters, H. A. y Jackson, D. N. "Group and individual regularities in trait inference: a multidimensional scaling analysis". Multivariate Behavioral Research, 1966, 1,- 145-163.
85. Wiggins, N., P. Hoffman y T. Faber. "Types of judges and cue utilization in judgements of intelligence". J. --- Pers. Soc. Psych., 1969, 12, 52-59.
86. Willerman, B. y L. Swanson. "An ecological determinant of differential amounts of sociometric choices within college sororities". Sociometry, 1952, 15, 326-329.
87. Winch, R. F., T. Ktsanas y V. Ktsanas. "The theory of complementary needs in mate selection: an analitic and -- descriptive study". Amer. Sociol. Rev., 1954, 19, 241-249.

A P E N D I C E

NOMBRE: _____

(se te solicita dar tu nombre debido a que posteriormente contestarás otros cuestionarios, y esto nos evitará confundirnos. Este nombre se guardará en el anonimato ya que una vez vaciados los datos, se transformará en un número).

1. Cual es el maestro con quien más hubieras deseado estar, -
independientemente de que estés o no con él:

¿Por qué?

2. Cual es el maestro con quien menos hubieras deseado estar,
independientemente de que estés o no con él:

¿Por que?

LEE CON CUIDADO CADA AFIRMACION Y CONTESTA QUE TAN DE ACUERDO ES-
TAS CON CADA UNA DE ELLAS

1. Las personas de izquierda son los elementos más destructivos de nuestra civilización.
a) totalmente de acuerdo b) de acuerdo c) indeciso d) en desacuerdo e) totalmente desacuerdo
2. Se les debería exigir más estudio a los alumnos.
a) totalmente desacuerdo b) en desacuerdo c) indeciso d) de acuerdo e) totalmente de acuerdo
3. Un sistema de gobierno izquierdista es la solución a todos nuestros problemas.
a) totalmente desacuerdo b) en desacuerdo c) indeciso d) de acuerdo e) totalmente de acuerdo
4. Los cursos de esta escuela deberían ser tan fáciles de manera que muy pocos pudieran fracasar.
a) totalmente de acuerdo b) de acuerdo c) indeciso d) en desacuerdo e) totalmente desacuerdo
5. La policía tiene justificación al asesinar a cualquier persona de izquierda.
a) totalmente de acuerdo b) de acuerdo c) indeciso d) en desacuerdo e) totalmente desacuerdo
6. Los cursos deberían ser conducidos de tal manera que a las personas que no trabajaran se les sacara del semestre.
a) totalmente desacuerdo b) en desacuerdo c) indeciso d) de acuerdo e) totalmente de acuerdo
7. La única forma de que la gente deje de ser explotada y recupere todos sus derechos es a través de un sistema de gobierno izquierdista.
a) totalmente desacuerdo b) en desacuerdo c) indeciso d) de acuerdo e) totalmente de acuerdo
8. No se deberían dejar tareas para la casa.
a) totalmente de acuerdo b) de acuerdo c) indeciso d) en desacuerdo e) totalmente desacuerdo

9. La gente de izquierda es una amenaza para nuestra nación y para el mundo en general.
- a) totalmente de acuerdo b) de acuerdo c) indeciso d) en desacuerdo e) totalmente desacuerdo
10. La característica más importante que debe tener un maestro es un alto nivel académico.
- a) totalmente desacuerdo b) en desacuerdo c) indeciso d) de acuerdo e) totalmente de acuerdo
11. Se debe luchar por establecer un sistema de gobierno izquierdista con las armas si es necesario.
- a) totalmente desacuerdo b) en desacuerdo c) indeciso d) de acuerdo e) totalmente de acuerdo
12. En la mayoría de los casos el fracaso de los alumnos es más bien por culpa de la escuela y no del alumno.
- a) totalmente de acuerdo b) de acuerdo c) indeciso d) en desacuerdo e) totalmente desacuerdo
13. Las ideas izquierdistas propician que la sociedad se hunda en un caos político, social, económico y moral.
- a) totalmente de acuerdo b) de acuerdo c) indeciso d) en desacuerdo e) totalmente desacuerdo
14. Los alumnos deben aprender a hacer tareas difíciles si esperan tener éxito en la vida.
- a) totalmente desacuerdo b) en desacuerdo c) indeciso d) de acuerdo e) totalmente de acuerdo
15. Se debería organizar al pueblo en milicias populares para derrocar este gobierno.
- a) totalmente desacuerdo b) en desacuerdo c) indeciso d) de acuerdo e) totalmente de acuerdo
16. La mayoría de los alumnos están sobrecargados de trabajo y los maestros deberían librarlos de este peso.
- a) totalmente de acuerdo b) de acuerdo c) indeciso d) en desacuerdo e) totalmente desacuerdo
17. Toda persona de izquierda debería ser puesta en prisión.
- a) totalmente de acuerdo b) de acuerdo c) indeciso d) en desacuerdo e) totalmente desacuerdo

