
FACULTAD DE PSICOLOGIA

134
PSI

**Actitudes de la Comunidad Científica Residente
en la UNAM y en el IPN Hacia el CONACYT**



T E S I S

Que para obtener el título de :
LICENCIADO EN PSICOLOGIA

p r e s e n t a :

ROGELIO RUIZ RODRIGUEZ





Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

Wer aber sind sie, sag mir, die Fahrenden, diese
ein wenig Flüchtigern noch als wir selbst, die
dringend von früh an wringt ein wem — wem
zuliebe niemals zufriedener Wille?

R. M. RILKE.

A KUAKEL, MI ESPOSA

Sin la cual NADA

Dime, ¿quiénes son ellos, los errabundos, aun más
fugaces que nosotros mismos, a quienes desde un
principio guía una exigente Voluntad nunca satis-
fecha? — ¿por quién, por amor a quién?

Rainer Maria Rilke.

A mi padre. In memoriam

A mi madre

A María Valencia. In memoriam

A mis hermanos:

Livier

Alda

Octavio

Olga

A Lucy Reidl

Maestra y Compañera

A A.F.E.

El único temerario que se atrevió
a sondear sus profundidades, y
emergió como un Fenix.

A J.F.N.

Por todo lo que no me enseñó
y por todo lo que nos dió.

Al G.P.H.I.

Por lo que pudo haber sido
y no fué.

AGRADECIMIENTOS

Como todo estudiante novel en la incursión a través de la investigación científica social, he conocido frustraciones y grandes motivaciones. En cuanto a las frustraciones las he superado gracias a la ayuda que he recibido de personas como Lucy Reidl, maestra y compañera, quien atinadamente me ha orientado en múltiples aspectos y a quien debo tanto. En el mismo sentido, estoy en deuda con el Dr. Serafín Mercado, por tantas palabras de aliento recibidas de parte suya. Sin la cooperación de los miembros de la Comunidad Científica, habría sido imposible que este trabajo se hubiese realizado. Estoy en amplia deuda de gratitud con ellos, especialmente con todos aquellos que me orientaron y criticaron, pero muy especialmente con los investigadores que laboran en el Laboratorio Van de Graff del Instituto de Física de la UNAM y con la doctora Gertrudis Kurz Wolf de Lara, responsable del Laboratorio de Cibernética "Alejandro Medina" de la Facultad de Ciencias de la UNAM, por su calidad como maestra orientadora y como científica. Dos personas más merecen un reconocimiento de gratitud por su desinteresada labor de ayuda brindada en momentos difíciles de la realización de este trabajo: el ingeniero Carlos Strassburger del C.I.M.A.S.S. de la UNAM,

quien con toda la disposición que le caracteriza, me proporcionó la ayuda necesaria para procesar electrónicamente los datos recolectados en esta investigación, es claro que sin su ayuda y sin su capacidad habría tenido muchísimos contratiempos. A todas estas personas mencionadas, debo algo de la motivación y ayuda recibida, pero enfáticamente debo reconocer y agradecer la ayuda prestada en varios aspectos, la crítica, el acicate y la motivación proporcionadas por el señor Manuel Buendía, Director del Departamento de Difusión y Relaciones Públicas del CONACYT, quien siempre me hostigó para reconocer honestamente mis limitaciones y mis capacidades, así como para reconocer la complejidad de mi objeto de estudio. Muchas ideas aquí expuestas deben algo a los días en que amablemente me invitó a participar en algunas juntas del departamento a su cargo. Valga para él mi gratitud por la confianza otorgada. Finalmente y con énfasis, es mi gratitud a mi esposa, compañera y amiga, por su devoción al compartir su tiempo conmigo, y por su paciencia al ayudarme en tantos lugares a realizar este primer ensayo.

Rogelio Ruiz

México, D.F., 1976.

Una sociedad que no solamente dice a sus miembros que son autómatas sino que también les trata como si lo fueran, lleva el riesgo de llegar a ser una sociedad en la cual las capacidades humanas se atrofian.

Joseph Wood Krutch, the measure
of man.

La dificultad para distinguir, a cierta distancia,
un autómata verdadero de un pseudo-autómata ha te-
nido en jaque la curiosidad humana durante siglos.

ANDRE BRETON.

I N D I C E

	Página
AGRADECIMIENTOS	I
INDICE DE MATERIAS	V
LISTA DE FIGURAS	XI
CAPITULO:	
I. INTRODUCCION	1
II. MARCO TEORICO	10
- Juicios y Expectativas	10
- Aspectos Fundamentales	17
- Expectativas	19
- Historia del Concepto Actitud	26
- Las Actitudes en la Psicología Ex- perimental	26
- ¿Es la Actitud una Disposición?	30
- Criterios para Distinguir las Actitu- des de otros Factores Internos	37
- Implicaciones para los Enfoques Cog- noscitivo vs. Motivacional vs. Compor- tamental	48
- Latitudes de Aceptación, Rechazo e Indiferencia.....	53
- Una Base para el Estudio Teórico de las Actitudes	56

- Implicaciones para la Definición de Actitud	60
- Consejo Nacional de Ciencia y Tecno- logía - CONACYT -	63
Orígenes	63
Funciones	65
 III. MEDICION DE ACTITUDES	 74
- Fundamentos Teóricos de la Medición de Actitudes	74
- Unidad de Medición para la Línea Base.	79
- Construcción de una Escala de Thurstone como Base del Procedimiento de las Categorías Propias.....	85
- Escala de Thurstone de los Intervalos Aparentemente Iguales	86
- Instrucciones para los Jueces	89
- Confiabilidad y Validez de la Escala de Actitudes hacia el CONACYT de Intervalos de Apariencia Igual	95
- Cálculo de los Valores Q y L	98
- La Escala de Actitud	106
- Métodos de Obtención de Juicios.....	109
- Probabilidad Teórica de Apoyo	113
- La característica Operante de la Formulación	116
- Característica Operante Monotónica ..	117
- Característica Operante No-Monotónica	120
- Escalas Acumulativas	121
- Escalas No-Acumulativas	121

- Conclusiones Acerca de la Escala de los Intervalos de Apariencia Igual	127
- El Problema de la Influencia del Grupo de Jueces	129
- El Procedimiento de las Categorías Propias en la Investigación de la Actitud	146
- Descripción del Procedimiento	146
- Bases Teóricas del Procedimiento ...	150
- El Rol Crucial de los Items Intermedios	157
- Conclusiones Importantes	162
- Observaciones	163
- Síntesis del Procedimiento de las Categorías Propias para la Medición de Actitudes	167
 IV. ACTITUDES DE LA COMUNIDAD CIENTIFICA RESIDENTE EN LA UNAM Y EN EL IPN HACIA EL CONACYT	 172
- Planteamiento del Problema	172
- Planteamiento de Hipótesis	174
- Definición de Variables	175
a) Definiciones Conceptuales de Variables Independientes	175
b) Definiciones Operacionales de Variables Independientes	177
c) Variables Dependientes	178
d) Control de Variables	179

- Instrumentos	180
- Selección del Universo y de la Muestra	182
- Diseño de la Muestra	186
- Determinación del Tamaño de la Muestra	187
- Procedimiento	190
- Recolección de Datos	197
V. PRESENTACION DE LOS RESULTADOS	199
- Limitaciones	211
VI. RESUMEN Y CONCLUSIONES	214
- Sugerencias	217
APENDICE.....	221
A - Ejemplos para los Sujetos	221
B - Escala de Actitudes hacia el CONACYT de las Categorías Propias de Sherif y Sherif	224
C - Campos de la Ciencia Cubiertos por la Encuesta	230
D - Departamentos de la UNAM y el IPN Encuestados	232.
E - Características de la Población Encuestada en el IPN que tuvo Experiencia con el CONACYT	236
F - Características de la Población Encuestada en la UNAM que tuvo Experiencia con el CONACYT	237
G - Cuestionario	238
H - Hoja de Registros	239

BIBLIOGRAFIA	240
POSTFACIO: Algunas consideraciones sobre la Práctica de la Psicología Social	255
- La responsabilidad y el Rol del Psicólogo Social	256
- Problemas Relevantes al Cambio Social	259
- Implicaciones para la Teoría y la Práctica de la Psicología Social	269
a) El Cambio en Estatus	281
b) El Cambio en Poder	284
c) El Cambio en Valores	286

LISTA DE FIGURAS

		Página
Fig. 1	Marco de referencia para el análisis de la teoría de la actitud.....	57
" 2	Contínuo actitudinal de conformismo - inconformismo	76
" 3	Contínuo de intervalos de apariencia igual de Thurstone (modificado).....	93
" 4	Gráfica de proporciones acumuladas para el item No. 153 de la tabla I.....	104
" 5	Gráfica de proporciones acumuladas para el item No. 154 de la tabla I.....	105
" 6	Distribución teórica de la probabilidad de apoyo.....	114
" 7	Probabilidad teórica de apoyo de formulaciones de actitud con valores escalares variantes sobre el contínuo psicológico por parte de un grupo de sujetos con calificaciones de 7.0 en la escala de actitud en el mismo contínuo psicológico.....	115

Fig. 8 a.	Característica operante monotónica creciente del ítem No. 81 con $L = 5.50$, y $Q = 163$	119
" 8 b.	Característica operante monotónica de - creciente del ítem No. 145 con $L = 1.35$, y $Q = 1.42$	119
" 9	Característica operante no-monotónica del ítem No. 64 con $L = 4.87$, y $Q = 2.15$.	120
" 10	Gráfica de la característica operante de una formulación muy improbable donde $1 =$ $2 = 3 \dots = 7$, y $m = 0$	127
" 11	Media de actitud de los grupos experien- cia favorable - desfavorable y expectati <u>v</u> vas favorables - desfavorables.....	202

"Damas y Caballeros, tengo miedo de que mi tema sea excitante y ya que no me gusta la excitación, me acercaré a él en forma tímida, vaga y moderada".

Max Beerbohm en una radiotransmisión

CAPITULO I

INTRODUCCION

ACTITUDES DE LA COMUNIDAD CIENTIFICA RESIDENTE EN LA UNAM Y EN EL IPN HACIA EL CONACYT

A partir de 1970, año de creación del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología -CONACYT-, la Comunidad Científica mexicana ha visto el nacimiento y desarrollo de una institución cuyas funciones tienen gran importancia en el proceso de independencia científica y tecnológica de nuestro país, ya que nuestra realidad en muchísimos renglones requiere de una política de desarrollo óptimo de los recursos científicos, tecnológicos y humanos, que nos permita afrontar la aguda problemática que presenta un país con características tan singulares como México.

De lo anterior debemos reconocer la importancia vital que tiene una organización como el CONACYT para el desarrollo de nuestro país, así como también resulta importante el que esta institución cumpla con los objetivos para los que fue creada.

El cumplimiento de los objetivos encomendados al CONACYT, sin dejar de considerar la problemática propia que los acompaña, está ampliamente determinado por las relaciones de comunicación existentes entre la propia institución y los elementos que componen la Comunidad Científica, considerada ésta como parte fundamental del contexto social donde se desarrollan las actividades del CONACYT.

Del flujo de comunicación existente entre el CONACYT y la Comunidad Científica se originan también una serie de relaciones múltiples que en algún grado determinan, caracterizan y conforman la imagen que los miembros de dicha Comunidad tienen del CONACYT.

Sabemos que la imagen que se tiene de algo es el agrupamiento organizado de las impresiones recibidas a través de nuestras experiencias cotidianas de aprendizaje, y de la comunicación mantenida con las gentes o con las instituciones de nuestras culturas; y que actuamos en función de lo que identificamos, dando respuestas que dependen de la naturaleza de las cosas percibidas, del concepto que nos hemos formado de ellas, y parcialmente de nuestros intereses y conveniencias.

Siendo la imagen una sobresimplificación de la realidad, que difícilmente puede corresponder perfectamente al objeto imaginado, nos hemos interesado en determinar, con base en la forma en que es percibido el CONACYT como institución, las actitudes que mantienen los que están más directamente involucrados en las actividades que aquél realiza. Por lo anterior, consideramos que son de importancia para el CONACYT y para la propia Comunidad Científica las implicaciones prácticas que se derivan del hecho de que se conozca un aspecto de las relaciones existentes entre ambas. Para el CONACYT, en la medida en que los hallazgos le sirven como criterios para evaluar y regular el flujo de información orientada a la Comunidad Científica, así como para revisar las características cualitativas de dicha información y lograr generar investigaciones múltiples que aclaran otros aspectos de las muy complejas relaciones entre el CONACYT y dicha Comunidad. Para esta última, como grupo, le será importante por el valor intrínseco que tiene el conocer lo que piensan de la institución cuyas funciones les pueden afectar en forma directa.

Las implicaciones teóricas de este trabajo serán las que corroboren o rechacen el cumplimiento de las hipótesis básicas del marco teórico de referencias, además de las implicaciones derivadas del desarrollo y construcción de dos instrumentos complementarios, utilizados para evaluar las actitudes del grupo estudiado. La presente investigación se

orienta específicamente a detectar la forma en que la imagen que los grupos de la Comunidad Científica—residentes en la UNAM y en el IPN—tienen del CONACYT influye sobre sus actitudes hacia el mismo, ya que son éstas las dos instituciones públicas de educación superior donde está concentrada la mayoría de la investigación científica y el desarrollo experimental más importante que se realizan en nuestro país.

Para lograr nuestra meta hemos escogido el concepto de ACTITUD, con base en las posibilidades que ofrece para definirse operacionalmente de acuerdo con el marco teórico que lo sustenta.

Objetivos:

El objetivo primordial de la presente investigación fue determinar cuáles son las actitudes de la Comunidad Científica, residente en la Universidad Nacional Autónoma de México y en el Instituto Politécnico Nacional, hacia el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, en función de la experiencia directa con él y de las expectativas que genera como institución.

El objetivo secundario fue corroborar la siguiente hipótesis del marco teórico:

Las personas altamente involucradas en cualquier tema tienden a hacer menor número de categorías de clasificación de los ítems correspondientes, que las personas no involucradas.

Las limitaciones de esta investigación se refieren a

las debilidades de la muestra y de su diseño. Los resultados obtenidos, así como las inferencias derivadas de ellos, sólo se pueden aplicar a la muestra de sujetos encuestada, por lo que se considera que esta limitación no permite generalizar los hallazgos. Otra limitación presente, pero común a todas las investigaciones psicológicas, es la que impone la propia situación experimental, donde la relación sujeto-investigador genera una serie de demandas para el sujeto, por que éste puede contaminar las respuestas dadas bajo tal situación. Por lo tanto, ambas limitaciones deberán tomarse en cuenta para la evaluación de este estudio.

La historia de nuestro objetivo de investigación se remonta a la motivación surgida de una serie de entrevistas llevadas a cabo por el investigador, con becarios del CONACYT residentes en el extranjero. Estas entrevistas fueron realizadas de manera informal y por encargo personal del señor Manuel Buendía, Director de Difusión y Relaciones Públicas del CONACYT, con el objeto de brindar al investigador la oportunidad de conocer en forma directa parte de las actividades y problemas que tienen los becarios del CONACYT en el extranjero. De la experiencia derivada de la oportunidad de alternar con algunos becarios, surgió la idea de detectar las actitudes que el CONACYT genera en el seno de la Comunidad Científica mexicana; idea muy ambiciosa en sus orígenes, por lo que, como se verá en el apartado de metodología, tuvimos que modificarla en cuanto a su alcance. Sin embargo,

tal idea cristalizó cuando el investigador tuvo acceso a un trabajo -realizado como seminario de investigación administrativa en la Facultad de Contaduría y Administración de la UNAM, por Miguel Martínez Ayala et.al. (1974)-, en el que se observaron algunas irregularidades metodológicas y de aproximación teórica, que parecían no justificar desde el punto de vista científico las inferencias hechas respecto a la imagen del CONACYT. Sin demeritar el esfuerzo que supone la realización de tal investigación, creímos que la aproximación teórica más apropiada para el análisis de un fenómeno como la imagen pública de una institución, podría aportarla más ampliamente la psicología social; sin olvidar que la primera iniciativa para el estudio del fenómeno en cuestión surgió bajo el enfoque de un marco de referencia perteneciente a las ciencias administrativas; empero, debemos observar el mérito de ese primer estudio, en la medida en que marcó la pauta para la realización de investigaciones que, con una metodología más adecuada, pudiesen aclarar el tipo de relaciones existentes entre el CONACYT y la Comunidad Científica. A partir de esto se consideró la necesidad de abordar el fenómeno social señalado, precisamente desde el punto de vista de la psicología social y con las técnicas disponibles que permitirían un análisis más apropiado de las distintas facetas que muestran los fenómenos de imagen. En este punto es donde se hace necesario señalar que el interés central de esta investigación se refie-

re, tanto a la evaluación del fenómeno relativamente permanente, pero dinámico, de las actitudes de un grupo, cuanto a la búsqueda de nuevas perspectivas de aplicación, metodológicas y teóricas, así como a la exploración de una parte mínima de la muy amplia gama de parámetros que determinan la relación entre una institución pública y su grupo de referencia más cercano. Por lo tanto, creemos que este estudio es, en términos generales, exploratorio desde el punto de vista de la psicología social, y porque el fenómeno en cuestión requiere, en una primera etapa de estudio, que se detecte el nivel de complejidad del mismo, y que se identifiquen sus bases fenoménicas. Esta tarea no es fácil, tanto menos cuanto que, a través de una primera involucración en la investigación científica emergen las frustraciones casi inherentes a toda empresa novel de investigación; también cuanto que el investigador siente insuficiente el manejo de la información para superar las barreras impuestas por la complejidad del fenómeno que estudia y, además por las implicaciones de carácter social que se escapan al control del mismo.

En cuanto a la organización de este trabajo, es necesario pedir una excusa por el hecho de no seguir los cánones de presentación; sin embargo se ha intentado. Esto obedece quizás a la desmedida importancia otorgada a algunos aspectos de la psicología social que abusivamente le parecen al investigador relevantes; por lo tanto, solici-

tamos la indulgencia de los posibles lectores respecto a esta alteración. El trabajo se ha organizado hasta el Capítulo VI siguiendo los lineamientos más usuales. Se ha tratado de abarcar los aspectos esenciales de la teoría de las actitudes y de su medición (Cap. II y III); quizás esto pueda hacer monótona la lectura del trabajo, pero es a la vez disculpable, si se considera la esencialidad de los temas expuestos. En la parte que, abusando del lenguaje bajo el imperativo de satisfacer una necesidad, hemos titulado POSTFACIO, creímos pertinente incluir cuatro apartados -que aparecen en el índice-, considerados también indispensables para señalar algunos problemas que emergen en la práctica de la psicología social.

Respecto al procedimiento de las categorías propias para medir actitudes, tomado de originales en inglés, se ha integrado con modificaciones mínimas y de acuerdo con la traducción realizada por el investigador. Esto se hizo con el propósito de presentar en español los lineamientos un tanto detallados de esta técnica que brinda amplias posibilidades de aplicación. Todas las faltas y malas interpretaciones sólo son responsabilidad del traductor y en ningún sentido de los autores originales.

Siento que la psicología moderna se encuentra en un dilema ... en términos generales, ha podado la imagen del hombre que daba nacimiento al sueño democrático.

G. W. Allport.

- ¡La ciencia! Sólo hay sabios, amigo mío, sabios y momentos de sabios. Son hombres...tentativas, malas noches, bocas amargas, una excelente tarde lúcida. ¿Sabe usted cuál es la primera hipótesis de toda ciencia, la idea necesaria de todo sabio? Que el mundo es mal conocido. Sí. Aunque con frecuencia se piense lo contrario; hay instantes en que todo parece claro, en que todo es pleno, sin problemas. En esos instantes ya no hay ciencia, o si prefiere usted, la ciencia se ha cumplido.

Paul Valery

CAPITULO II

MARCO TEORICO

JUICIOS Y EXPECTATIVAS

En los últimos años, muchos psicólogos investigadores han encontrado que el estudio del juicio es un área que promete sentar las bases para una muy amplia gama de explicaciones acerca de la conducta humana. El juicio es un aspecto muy penetrante en la vida cotidiana: cuando decimos "el viaje fue placentero", el cuadro "es hermoso", el partido político X "no es un partido muy bueno", las intenciones de los militares "son bizarras", etc., estamos haciendo uso del juicio. En muchos aspectos, los juicios caracterizan las ocupaciones de individuos como los políticos, los votantes, el consumidor, el abogado y el editor.

La existencia de las conductas de juicio lo identifican como un problema importante y de dimensiones complejas. Pero posiblemente más importante es el hecho de que

comunmente los juicios llegan a ser eventos públicos, los cuales pueden lograrse y cuantificarse en forma relativamente fácil a través del uso de escalas de evaluación ordinarias. El significado que podamos aplicarle a los índices logrados es, por su propia naturaleza, un aspecto empírico.

El juicio se ha definido como la asignación de un objeto a un número pequeño de categorías específicas (Bieri, et.al., 1966; Jhonson, 1955). El objeto puede asignarse a una o dos clases complementarias o a uno de varios intervalos en una escala, pero en cualquier caso, los términos usados por una persona para describir un objeto a otra persona, a la vez que el efecto de su propia conducta, dependen de los resultados del juicio.

Las categorías se especifican y los juicios se comunican a través de varios conjuntos de calificativos de categorías: culpable, inocente; muy de acuerdo, de acuerdo, neutral, desacuerdo y muy en desacuerdo; 1, 2, 3, 4, 5, 6 y 7. Esta asignación de objetos a categorías no es al azar ni tampoco se juzga por la simple discriminación de una diferencia entre objetos. El juicios tiene la función de ordenar un estado incierto de COSAS-en contraste con el pensamiento productivo, el cual puede ser muy desordenado- y en experimentos sobre juicio el estado final está más or-

denado que el estado inicial. El orden puede lograrse a través de la asignación de por ejemplo 100 objetos a 7 categorías o a través del señalamiento de prioridades para elecciones y acciones, pero en general, el estado de las cosas que impiden la actividad de rutina y que instigan el proceso de juicio se hace menos confuso, menos obstaculizante para la actividad posterior.

Las dimensiones críticas hacia las cuales se dirige la atención y hacia las cuales se relacionan las respuestas, están determinadas por el contexto donde se da el juicio, por lo tanto, los juicios son relativos (Helson, 1964; Parducci, 1968, 1974) Los pseudo-juicios "absolutos" dependen del contexto u ordenamiento de los estímulos. Cuando se juzga a una persona como "alta" es porque su estatura excede la estatura de la mayoría de las otras personas en un determinado contexto. Cuando los juicios ocurren como la fase final de una tarea de solución de problemas en la cual el individuo paraliza su actividad productiva para evaluar sus producciones, las dimensiones críticas son consecuencia de las condiciones primarias (como motivación y experiencia previa), que iniciaron toda la tarea de involucración. Cuando la tarea de juicio involucra la comparación de cursos de acción alternativos, las dimensiones críticas pueden ser muchas y muy variadas, ta-

les como una ganancia económica, un goce estético, o un bienestar físico. En el juicio psicofísico, la dimensión crítica es una muy simple, implícita en el conjunto de categorías de clasificación, tales como largo, medio y corto. En general, el individuo trata de acoplar sus categorías de respuesta o resultantes (out puts), con ciertas dimensiones de los objetos de juicio o de entrada (inputs). Como Stevens (1966 a) señala, después de una gran experiencia con juicios psicofísicos a través de varios procedimientos: "la piedra angular del acto de juzgar es un proceso de acoplamiento (matching)".

Entonces, una formulación más completa sería aquella que enuncia: "El juicio empieza con objetos no ordenados, eventos, instituciones, o personas, a los cuales se les asigna a categorías de respuesta específicas de tal forma que maximicen la correspondencia entre las respuestas y la dimensión crítica de los objetos de estímulo, dando como resultado una situación más ordenada", D.M. Jhonson, (1972).

En la terminología psicológica el término juicio, parece ser el término general para designar este tipo de procesos, pero en otras situaciones especiales se han aplicado otros términos, la palabra "clasificación" (rating) aparece muy frecuentemente cuando los juicios se hacen sobre una escala de categorías numeradas. Si la dimensión críti-

ca es una dimensión de valor, puede usarse el término "evaluación" y es probable que las categorías tengan adjetivos cargados de valor, tales como "aceptable" e "inaceptable". Si el juicio involucra las resultantes de cursos de acción alternativa, comunmente se le llama "decisión" y en tal caso las categorías tienen nombres tales como "comprar" y "no comprar". El término "preferencia" se utiliza para enfatizar el gusto personal o individualidad, y el término "escoger" parece abarcar preferencias y decisiones (Jhonson op.cit.).

Un juicio se puede considerar como la solución de una clase especial de problemas ya que la primera respuesta tentativa no es la respuesta final. El juicio implica alguna incertidumbre, algún retardamiento, y alguna variabilidad dentro y entre los sujetos. Y la respuesta puede estar mediada por una dimensión conceptualizada tal como inteligencia, culpa, o longitud. Sin embargo, para distinguirlo de otros problemas debe observarse que el juicio es conclusivo, no productivo. En el juicio no se producen nuevas soluciones sino se deciden alternativas.

La dimensión que media los juicios es la que distingue a estos procesos de una tarea de discriminación. Si la tarea dada a un sujeto, es comparar dos líneas y decir cuál es más larga, a esto se le podría llamar tanto juicio como

discriminación. Pero si la tarea es evaluar diez líneas por su longitud, en este caso cada respuesta separada es tará mediada por la dimensión de longitud común. Esto es más que una sutileza terminológica; muchos animales pueden hacer finas discriminaciones, pero nadie esperaría que hicieran juicios. La capacidad humana distintiva es una habilidad para emplear la dimensión común en la tarea de enjuiciar objetos separados.

Los juicios que se hacen acerca de una dimensión abstracta, que es un atributo común de objetos superficial mente diferentes, señala la dependencia que el juicio tiene con la formación de conceptos. Un individuo que hace las veces de juez no puede seguir instrucciones para eva luar la dulzura de ciertas bebidas, o la belleza de un cuadro, a menos que conozca el significado de esos concep tos dimensionales. La analogía con los resultados de ex perimentos sobre formación de conceptos sugiere que si a un sujeto se le presenta un conjunto de 10 objetos que va rían en múltiples dimensiones, y se le instruye para que solamente los ordene; los ordenará respecto a sus dimen siones más sobresalientes. Pero la habilidad para hacer juicios consistentes sobre una dimensión particular, no es la misma que la habilidad para nombrar o para definir la dimensión, como en el caso de un concepto de clase,

usualmente diferentes medidas de ejecución de un concepto dimensional se correlacionan pero no son idénticas.

La preparación para hacer juicios puede instrumentarse en varias formas, pero comunmente se hace a través de instrucciones verbales: "se le requiere que juzgue al acusado culpable o no culpable, solamente sobre la base de la evidencia presentada en esta corte". "Si la segunda es más ligera, más pesada o igual que la primera". "Evalue esos items en términos de una escala de 1 a 7". Sin embargo, tal preparación puede organizarse. La preparación contiene dos aspectos: alerta al sujeto o dirige su atención a los atributos relevantes de los objetos de estímulo y le especifica las categorías de respuesta alternativas. Así, las instrucciones junto con el material de estímulo son las variables independientes en experimentos sobre juicios, y además son relativamente fáciles de manipular.

Aunque las instrucciones pueden ser muy simples y claras, si los objetos de estímulo varían en más de una dimensión, el mantenimiento de un conjunto para una dimensión en lugar de otra, se dificulta. Postman y Page (1947), demostraron los efectos de la inhibición retroactiva en juicios psicológicos de esta clase, a través de que sus sujetos juzgaban rectángulos por su altura, por su ancho, y

otra vez, por su altura. La precisión de la segunda serie de juicios de altura se vio perturbada por la actividad interpolada, por la interferencia del conjunto para juzgar lo ancho en el conjunto para juzgar la altura. Cuando los juicios se dan como una operación final del pensamiento productivo, sigue la preparación a partir del proceso dinámico que inició al pensamiento productivo, y el mismo pensador aporta los materiales que serán juzgados. En este caso, la manipulación de las condiciones de juicio es más difícil pero no imposible. Aquí nos referimos a variables de estímulo o al aspecto de entrada (input) del juicio, desplazándonos desde los juicios unidimensionales hasta los juicios multidimensionales. En otro apartado veremos este aspecto sobre la dimensionalidad de los estímulos y las posibilidades de implementar escalas apropiadas para los mismos.

Aspectos Fundamentales.-

Veamos algunos aspectos fundamentales acerca de la teoría del juicio. Uno de ellos formula que muy comunmente los juicios requieren "integración de información" (Anderson, 1974 a,b); esto es, requiere el efecto de múltiples estímulos combinados para formar impresiones del todo. Por ejemplo, se le puede pedir a un grupo de sujetos, que formen una impresión de una persona descrita co

mo "brillante, trabajadora e indeseable". Según Birnbaum (1974 a) es posible que en una escala de agradabilidad se juzgara a esta persona con un índice bajo en tal escala. Se considera que para que los sujetos formen esa impresión debe darse un proceso de integración que combina los valores asociados a las palabras para crear una impresión de agradabilidad, y enseguida esta impresión deberá transformarse en una respuesta abierta, a través de un proceso de juicio.

Un aspecto final es el que señala al hombre como un procesador activo de su ambiente probabilístico e incierto. Brunswik (1956), ha considerado al individuo como un estadístico intuitivo cuyas reacciones son capaces de adaptarse a las cambiantes relaciones de su mundo. Y ha señalado que la utilización de señales de estímulo en el fenómeno de percepción, por parte de los sujetos, depende del valor predictivo de las señales (cues), así como el hecho de que el patrón de intercorrelaciones entre los eventos de estímulos, es un factor determinante de la conducta.

En esta aproximación debemos observar al individuo en comunicación con su medio a través (parcialmente) de la formación de expectativas que puedan compararse con los resultados actuales. Debemos considerar la formación

de expectativas y los procesos de comparación como unas de las propiedades más fundamentales de los sistemas perceptuales y de juicio.

Expectativas.-

La escuela cognoscitiva en psicología mantiene que el efecto de un evento sobre la conducta del individuo dependerá de la representatividad de tal evento en el universo conceptual del sujeto y de la imagen que tenga de sí mismo. Los seguidores de esta escuela (y nosotros de acuerdo con ellos) creen que para explicar cualquier correlación entre estímulos y respuestas es necesario incluir la mediación de una representación organizada del medio ambiente, considerado éste como un sistema de conceptos y relaciones dentro de las cuales se localiza el ser humano, quien a través de su desarrollo construye una representación interna, un modelo del universo, un mapa cognitivo, una imagen, un esquema del mundo que le permita conducirse a través de él. Tal esquema se refiere a una organización activa de las experiencias previas, las cuales supuestamente deberán operar en cualquier respuesta orgánica bien adaptada (F.C. Bartlett, 1932). La determinación de nuestra conducta a través de esquemas es la más fundamental de todas las formas por las cuales podemos ser influenciados por las expe-

riencias previas.

El Estudio de las motivaciones y de las expectativas representa una de las áreas más interesantes de la investigación social. El concepto de "motivación" no sólo se refiere a las razones declaradas de la conducta - el por qué, sino en un sentido más general, a las fuerzas que impulsan a la acción. Para Wittgenstein (1961) las expectativas son un tipo especial de pensamiento, un estado de la mente que corresponde a un enunciado indicativo en futuro: también está en una relación interna con la oración que la expresa y con el estado de cosas que, si tienen lugar, la cumplen. Otra característica señalada por Wittgenstein (1965) es que la expectativa está conectada con el buscar sin que lo que se está buscando tenga que existir. Para Campbell y Katona (en Festinger y Katz, 1953), las expectativas representan la perspectiva temporal de una persona como proyección hacia el futuro; es decir, sus opiniones y actitudes acerca de lo que ocurrirá, como también sus intenciones y planes. ¿Qué significa el que un ser humano dice tener una intención?, para nosotros significa que en ese momento ha iniciado la ejecución de un plan (entendido como un proceso jerárquico en el organismo, el cual puede controlar el orden en el que se realizará una secuencia de operaciones; Miller,

Galanter y Pribram, (1960), y que la acción intentada es parte del plan. Si un sujeto dice que intentará solicitar algún servicio específico de una institución cuando esté en ella, esto significa que ya está involucrado en la ejecución de un plan para ir a la institución, y que una parte de ese plan incluye solicitar un servicio específico a tal institución. ¿Intentará solicitar algún otro servicio aparte del primero?, esto es otra posible pregunta acerca de otras partes de plan. Al responder el sujeto "si" ésta sería una respuesta clara, al responder "no" significaría que no existe la intención de solicitar otro servicio aparte del primero a la institución. Al responder "no lo sé" significaría que parte de su plan no se ha desarrollado todavía en detalle y que cuando se desarrolle puede o no incluir el solicitar otro servicio aparte del primero. El término "intención" se usa para referirnos a las partes incompletas de un plan cuya ejecución ya ha comenzado. Presumiblemente, un hombre adulto normal tiene acceso constante a una tremenda variedad de planes que puede ejecutar, si así lo determina, ya que a través de sus múltiples aprendizajes ha adquirido destreza para ejecutar tal variedad de planes, y en tanto no utilice los planes disponibles, éstos no forman parte de sus intenciones. Pero tan pronto como se ha dado la orden para ejecutar un

plan específico, el sujeto empieza a mencionar sus partes incompletas (en la medida en que las conozca) en términos de cosas que intenta realizar.

Es aquí donde reside una diferencia crucial entre una cadena de acciones y un plan de acción. Cuando se inicia una cadena de acciones sin una representación interna del curso completo de la acción, vemos que no se intentan las últimas partes de la cadena de acción; en cambio, cuando se ha iniciado un plan, es muy claro el intento de ejecutar las últimas partes del plan concebido. ¿Pero qué es lo que permite que se inicie algo? Supuestamente es la motivación, ya que ésta incluye valores e intenciones. Un valor se refiere a una imagen mientras que una intención se refiere a un plan. La imagen está compuesta por todo lo que el individuo ha aprendido y organizado (tanto sus valores, como sus hechos) acerca de sí mismo y de su mundo a través de la amplitud de sus conceptos y de las relaciones que ha dominado a través de su experiencia.

¿Dónde existen los valores? Una evaluación es una forma de conocimiento empírico y en esta forma ayuda a formar la imagen que una persona tiene de algo. Pero, ¿no tienen los valores una influencia especial sobre nuestros planes? Si no fuera así, ¿por qué tendría que ejecutarse algún plan? Para contestar esta última pregunta

diremos que los planes se ejecutan porque la gente está viva, y esto no es una formulación sin sentido, ya que en tanto las personas se conduzcan es claro que deberán ejecutarse algunos planes. Planteada la respuesta de esta forma, la pregunta se desplaza desde por qué se ejecutan los planes, hasta una consideración de cuáles planes se ejecutan; y para enfrentarnos con este problema de selección se necesitan algunos conceptos evaluativos.

En tanto que la fase operacional de un plan puede conducir a la acción, la fase de prueba de un plan puede orientarse extensamente sobre la base de una imagen. Cuando escogemos un plan y empezamos a ejecutarlo, podemos no percibir algunas de las tácticas necesarias para llevar a cabo el plan, entonces, necesariamente estaremos ignorando todos los valores asociados con aquellas tácticas imprevistas, hasta que el plan esté bien avanzado en su ejecución. Si en esta fase se acumulan los valores negativos hasta el punto en que pesen más que cualquier valor positivo concebible asociado con la primera prueba del plan, podemos discontinuar la ejecución del plan. En cambio, lo opuesto nos llevaría a continuar la ejecución del plan iniciado. Sin embargo hay que hacer notar que la "intención" puede ser invariante bajo ciertas transformaciones de los valores.

Para Miller, Galanter y Pribram (op.cit.), el problema central es explorar las relaciones entre la imagen y el plan. Al exponerlo así, esto implica que existe alguna dicotomía entre los dos conceptos, por lo que tiene sentido preguntarse: ¿Son tal fenómeno y tal otro procesos llevados a cabo exclusivamente en el plan o exclusivamente en la imagen? A partir de las siguientes consideraciones, estos autores creen clarificar el hecho de que ninguno de los dos puntos de vista se puede usar en forma exclusiva, ni aún para clasificar procesos en categorías mutuamente excluyentes:

- a) Un plan puede aprenderse y, por lo tanto, ser parte de una imagen.
- b) Para el ser humano, las etiquetas que tienen los planes deben incluir una fracción de la imagen totalizadora, puesto que ésta debe ser parte de la imagen de sí mismo para ser capaz de ejecutar determinados planes.
- c) El conocimiento debe incorporarse en el plan, ya que, de otra forma, éste no podría proporcionar una base para guiar la conducta. Así, podemos considerar que las imágenes deben ser parte de un plan.
- d) Sólo se pueden hacer cambios en la imagen a través de la ejecución de planes para acumular, almacenar o transformar información, y

- e) Sólo se pueden efectuar cambios en los planes a través de la información extraída de las imágenes.
- f) Para los seres humanos, la transformación de descripciones en instrucciones es una simple astucia verbal o si se prefiere un hábito.

HISTORIA DEL CONCEPTO ACTITUD

"Actitud" tiene más de un significado. Como concepto se deriva del latín "Aptus" que en una forma significa "aptitud" o "adaptabilidad", y a través de su forma "aptitud" connota un estado de preparación subjetivo o mental para la acción (1).

El primer significado en la psicología moderna está reservado a lo que frecuentemente se refiere como "actitudes mentales"; y el segundo significado a lo que se refiere como "actitudes motoras".

Actualmente es difícil encontrar una etiqueta explícita de una actitud referida ésta como actitud motora o actitud mental. Para G.W. Allport, las actitudes connotan un estado neuropsíquico de preparación (readiness) (2) para la actividad mental y para la actividad física.

Las Actitudes en la Psicología Experimental

Posiblemente, el primer reconocimiento explícito de las actitudes dentro del dominio del laboratorio de psicología, fue en conexión con un estudio de tiempos de reacción. En 1888 L. Lange descubrió que un sujeto que estaba conscientemente preparado para presionar una llave de telégrafo, inmediatamente después de recibir una señal,

reaccionó más rápidamente que otro sujeto cuya atención estaba principalmente dirigida a la aparición del estímulo, y cuya conciencia por lo tanto no estaba primariamente dirigida hacia la reacción esperada. Después del trabajo de Lange, la tarea-actividad o "Aufgabe" (misión o tarea-meta) como fue llamada, se descubrió que jugaba una parte decisiva en casi todos los experimentos de psicología. Años más tarde Kulpe (1904) puso en evidencia que lo que es percibido por un sujeto, depende del estado de preparación del mismo, en el momento en que se produce la excitación. No solamente en los experimentos de Lange y Kulpe sino en muchísimos experimentos sobre recuperación de información, juicio, volición y pensamiento, la importancia central del sujeto, la "preparatividad" (preparedness) o estado de alerta llegó a ser universalmente reconocida, y esta preparación, o más exactamente esta orientación de la actividad perceptiva, es lo que se encuentra supuesto subyacentemente dentro del vocablo "actitud".

Esta breve revisión de la Historia del Concepto de Actitud ha establecido tres hechos importantes:

- 1o. Después del rompimiento de la psicología intelectualista el fenómeno de "determinación" poco a poco llegó a ser admitido como una posición in-

cuestionable en la psicología experimental.

- 2o. Bajo la influencia de la teoría psicoanalítica el carácter dinámico e inconsciente de las actitudes llegó a ser ampliamente reconocido.
- 3o. En la literatura sociológica se llegó a un interés gradual del estudio de las actitudes, consideradas como la representación concreta de la cultura (G.W. Allport, 1935).

Las Actitudes como una Forma de Preparación

Ahora vamos a considerar una representación selectiva de definiciones y caracterizaciones de la actitud:

Una actitud es un estado de alerta o preparación para una clase definida de acción o atención (Baldwin, 1901-1905).

Por actitud entendemos un proceso de conciencia individual que determina una actividad real o posible de la contraparte individual del valor social; en cualquier forma, la actividad es la unión entre ellos (Thomas y Znaniecki, 1918).

Una actitud es un compuesto de sentimientos, deseos, miedos, convicciones, prejuicios u otras tendencias que han dado a la persona una disposición (Set) o preparación (readiness) para actuar a través de sus

múltiples experiencias (Chave, 1928).

Principalmente, la "actitud" es una forma de estar dis puesto (being "set") hacia o contra las cosas (Murphy y Murphy, 1931).

Una actitud es una tendencia para actuar hacia o en contra de algo en el medio ambiente lo cual es ya sea un valor positivo o negativo (Borgadus, 1931).

Literalmente, las actitudes son posturas mentales, guías para conducirse, hacia las cuales cada nueva ex periencia es referida antes de que se dé una respuesta (Morgan, 1934).

Actitud es la disposición mental específica hacia una experiencia venidera (o emergente) con lo cual esa ex periencia es modificada, o una condición de preparación para un cierto tipo de actividad (Warren, 1934).

La actitud es un estado de preparación, de organización mental más o menos permanentemente duradero que predispone al individuo para reaccionar en una forma característica hacia cualquier objeto o situación con la que esté relacionado (Cantril, 1934).

No es difícil trazar la línea común a todas esas defi niciones. De una u otra forma cada una se refiere a la característica esencial de la actitud como una preparación para responder. Puede existir en todos los grados de prepa ración, desde el más latente o adormecido trazo de

hábitos olvidados hasta la tensión o movimiento, el cual activamente determina un curso de conducta que está ya trazado (G.W. Allport, 1935).

Para Allport la definición que concluye después de considerar las definiciones más representativas, tiene desde su punto de vista, el mérito de incluir diferentes tipos de actitudes reconocidas (e.i. Aufgabe (aprox.:tarea), Bewusstseinslage (aprox.: estado de preparación consciente), y de excluir aquellos tipos de preparación que expresamente se observan como innatos:

"Una actitud es un estado mental y neural de preparación (readiness), organizado a través de la experien-
cia, que ejerce una influencia directiva o dinámica sobre la respuesta del individuo para todos los obje-
tos y situaciones con las cuales se ve relacionado"
(G.W. Allport, 1935).

¿ Es la Actitud una Disposición?

Durante muchos años se ha considerado la definición de Allport (1935) como una definición ampliamente válida, pero hace algunos años se realizó en Europa (Fraisse et. al. 1967) una revisión crítica de los términos que componen algunas de las más conocidas definiciones de actitud, especialmente de aquellas de origen norteamericano que se refieren a un aspecto de preparación o readiness; veamos

este aspecto desde el punto de vista de lo que podríamos llamar "la concepción europea" del término "actitud".

Para Duijker (1967) la definición de Allport acentúa el aspecto disposicional, la preparación, la "posibilidad" de actuar frente a una eventualidad, frente a una situación y señala que si en la interacción social la actitud es un determinante efectivo, debe de sufrir una transformación de lo potencial a lo real; de disposición que es, debe convertirse en comportamiento.

Se sabe, según Duijker, que la gran mayoría de las investigaciones empíricas sobre las actitudes emplean cuestionarios, escalas, entrevistas, es decir técnicas "verbales". Y agrega: "Procedimiento plausible y defendible, pues siendo el lenguaje el más importante de los medios de comunicación humanos, las actitudes se manifiestan muy a menudo en forma verbal, en la vida diaria" (p.91).

No obstante, es necesario recordar que la palabra es sólo uno de los aspectos del comportamiento humano, y que las conductas no verbales, no lingüales tienen también importantes funciones en la comunicación.

Existe la mímica, la gesticulación, la entonación, y también el porte o la postura, los movimientos corporales

y, si se quiere, la pantomima. No sería inútil recordar que este porte corporal debe ser considerado como la manifestación fundamental y originaria de las actitudes.

Aquí, en el dominio corporal, encontramos la significación primaria del término "actitud" (Duijker, 1966, p. 90, 91).

Meili (1966 p. 76, 77) se plantea concretamente la pregunta de si la actitud es una disposición.

Para este autor, de la descripción del fenómeno debemos pasar al análisis del hecho objetivo. La actitud, que primero es percibida como una cualidad de un comportamiento, se convierte enseguida en un atributo de la persona. Si se observa una actitud de odio, se supone que la misma posee cierta permanencia.

No es necesario ver la repetición de determinada forma de reaccionar en una persona, para informar acerca de la actitud observada, en un momento dado, en la persona misma.

Si observamos detenidamente las definiciones clásicas de actitud (casi todas de origen norteamericano), que la presentan como una disposición, como un set, una readiness, especialmente la definición de G. Murphy quien dice que la actitud es una "preparación" (readiness) para actuar de una manera antes que de otra. Se observa/

rá que la actitud deja de ser un hecho directamente ob
servable en el comportamiento, y se convierte en una no-
ción explicativa, introducida no para dar una base cientí-
fica a las observaciones descritas en el pasaje preceden
te, sino para explicar la repetición de ciertas reaccio-
nes.

Aunque nos parezca siempre justificado hablar de una actitud, aún luego de una sola observación, es cierto que esperamos ver una repetición de la misma, ya que la atribuimos a la persona, y no sólo a la acción. Pero es así mismo evidente que la repetición de cierta reacción no constituye la base de una actitud; muchas se repiten sin que tengamos necesidad de usar esta noción, y entonces se hace necesario examinar en qué casos una repetición de reacciones hacia objetos o eventos justifica o hace necesario el empleo del concepto "actitud" y en qué casos es inadecuado, (op. cit., p. 77).

Lo que distingue la repetición en el caso de una ac
titud y las repeticiones que llamamos hábitos es el hecho de que en el primer caso las reacciones en realidad
no se repiten, sino que presentan a menudo formas en todo sentido diferentes.

Las reacciones de retroceso, inhibición o timidez del niño que se encuentra en una situación nueva pueden ser exteriormente, desde el punto de vista motor, muy

diversas, sobre todo cuando se comparan las manifestaciones en edades diferentes.

Lo precedente se puede resumir así:

- 1o. No es necesario que una acción se repita para poder tener la experiencia de una actitud.
- 2o. Una actitud sólo se nos revela en acciones donde se percibe la relación afectiva del sujeto hacia el objeto. La sola repetición no es una condición suficiente para que se pueda hablar de actitud.
- 3o. Las diversas acciones que se atribuyen a cierta actitud pueden tener formas diferentes.

Entonces, cuando se habla de actitudes es inexacto decir que las acciones se repiten. Lo que reaparece en las diferentes situaciones es la actitud misma. Pero si se define ésta como una disposición para reaccionar de determinada manera, se separa la actitud de la reacción y se le convierte en causa de la repetición. Pero acabamos de decir que la actitud misma es la que se repite, y entonces llegamos a decir que una actitud es una disposición a repetir cierta actitud, definición que, evidentemente, no resulta muy feliz. Sin embargo, Meili (1967, p.80), piensa que es necesario buscar la razón explicando la permanencia de una actitud en la relación afectiva del sujeto al objeto.

Las definiciones que hablan de disposiciones se refieren, implícita o explícitamente, a uno de los modelos E-R. Una primera reacción frente a un objeto se generaliza doblemente, en la forma de la reacción y en el estímulo que la provoca. La generalización no se pone en duda, pero si lo anterior es exacto, la actitud misma no es el vínculo principal entre un estímulo y una reacción, ni la generalización de semejante reacción.

Por otra parte, no resultará fácil explicar, con la ayuda de los mecanismos de generalización conocidos, cómo una reacción verbal puede ser reemplazada, por ejemplo: por un golpe de puño sobre la mesa.

Es necesario mencionar todavía otro hecho que distin que la actitud de un hábito o de otra disposición adquirida a la manera de un reflejo condicionado. En efecto, a menudo las reacciones de actitud no son aprendidas, lo cual no quiere decir que no sean adquiridas. La actitud de una madre hacia su hijo no se forma como un hábito. Puede manifestarse en el primer encuentro; quizá luego se estabilice. A menudo se tiene la impresión de que una actitud se convierte en hábito, es decir, que las reacciones exteriores se mantienen, pero vaciadas de su sentido afectivo. Todos estos hechos muestran que las actitudes deben ser distinguidas con claridad de los hábitos.

A Meili le ha parecido necesario insistir en el hecho de que, aunque una actitud sea generalmente una reacción que se repite, no consiste sólo en la repetición. Por lo tanto, sea cual fuere la explicación que finalmente se quiere dar, debería ser en todos los casos muy diferente del simple esquema E-R. (Meili, 1967 p.81).

Las definiciones de la actitud han tenido ciertas características en común, generalmente invariables. Una de ellas es que las actitudes son adquiridas o aprendidas. Otra es que las actitudes se infieren de formas de conducta por el mismo individuo sobre una extensión temporal en que son características, consistentes y selectivas. Tal especificación para los datos de estudio de las actitudes fue hecha por los sociólogos Thomas y Znaniecki (1918) e incluidas por los psicólogos Murphy, Murphy y Newcomb (1937), G.W. Allport (1935); Campbell (1950 ;1963); Smith, Bruner y White (1956); y por los autores de las series de volúmenes del programa de la Yale Communication Research, dirigido por Carl I. Hovland (e.g. Hovland, Janis y Kelley, 1953; Rosenberg, Hovland, McGuire, Abelson, y Brehem, 1960).

Partiendo de las exposiciones anteriores se hace evidente la necesidad de formular criterios para establecer qué son las actitudes y qué no son.

Criterios para Distinguir las Actitudes de otros

Factores Internos

Como ya se mencionó en el párrafo anterior, se ha establecido que las actitudes se infieren a partir de formas características, estables y selectivas del comportamiento dirigidas hacia o en contra de personas, objetos y eventos relevantes. Sin embargo, no todas estas formas de comportamiento indican una actitud. Por ejemplo: cualquier niño recién nacido cuando tiene hambre y recibe el pecho voltea consistentemente y comienza a mamar. No hay necesidad de un concepto como el de actitud para explicar tal comportamiento. Sin embargo, cuando un mahometano ortodoxo padece náusea cuando se entera que ha comido cerdo, se está manifestando su actitud.

Evidentemente resultan necesarios algunos criterios para diferenciar las actitudes de las tendencias pasajeras o expectativas, de las disposiciones, y de los estados orgánicos o de los motivos. Para evitar que el concepto se convierta en la solución que permite explicar cualquier forma estable de comportamiento se han creado los siguientes criterios:

1o. LAS ACTITUDES NO SON INNATAS

Las actitudes tienen en común con la motivación

humana, el depender fundamentalmente del aprendi-
zaje. Se adquieren durante la historia del indi-
viduo y no se transmiten genéticamente a través
del organismo, o mediante algún tipo de sustrato
hereditario o inconciente.

- 2o. LAS ACTITUDES NO SON ESTADOS TEMPORALES DEL OR-
GANISMO SINO QUE SE ESTABLECEN CON MAYOR O ME-
NOR FUERZA UNA VEZ QUE SE HAN CONFIGURADO.

Puesto que las actitudes se forman, no pueden
ser inmutables. Sin embargo, una vez configura-
das no están sujetas a cambios momentáneos con
los altibajos propios de la regulación homeostá-
tica del cuerpo, ni con cualquier cambio en las
condiciones del estímulo.

- 3o. LAS ACTITUDES ESTABILIZAN UNA RELACION ENTRE LA
PERSONA Y LOS OBJETOS.

En esa forma cada actitud es una relación suje-
to-objeto. Las actitudes se configuran o apren-
den en relación con varios objetos identifica-
bles, como son las personas, las cosas, los gru-
pos, los valores, las instituciones, los produc-
tos sociales, o las ideologías.

Es precisamente esta relación sujeto-objeto la
que sitúa a las actitudes en el centro de la

psicología social. La estabilidad de las relaciones persona-objeto es el producto final de la interacción entre el individuo y su ambiente. El estudio científico de las actitudes no es posible a menos que podamos identificar cuáles son los objetos de la relación sujeto-objeto. Una fuente muy importante en el origen de las actitudes es el conjunto de valores o normas que prevalecen en los grupos humanos, en las clases sociales, en las instituciones y en la cultura.

4o. LA RELACION SUJETO-OBJETO TIENE PROPIEDADES AFECTIVO-MOTIVACIONALES.

Cuando una persona configura una actitud ya no puede permanecer neutral hacia los objetos de referencia. Queda a favor de algunos y en contra de otros. Muchas actitudes se forman en interacciones sociales muy significativas y se dirigen hacia objetos muy importantes en la vida de las personas.

Estas y otras actitudes no siempre tan cargadas de valores sociales adquieren fuerza emocional y propiedades directivas como partes del propio sistema de desarrollo que se convierte en una importante ancla para la experiencia y el com-

portamiento. En esta forma la unión entre el yo y el ambiente muy rara vez resulta neutral.

Sherif y Sherif, 1969).

Pero según Meili es necesario precisar el sentido de esta relación, pues podría hacérsele observar que en cada acción dirigida existe una relación entre el sujeto y el fin, el objeto de su acción. Esta relación es de orden instrumental, y está de terminada por las cualidades de los objetos y las necesidades de la tarea por cumplir, y nadie hablará de actitud para caracterizar este aspecto de las relaciones entre el sujeto y el objeto.

Pero en todo trabajo hay otro tipo de relación entre el sujeto y el objeto, que se podría designar, por ejemplo: como poco seria, lúdica, escrupulosa, vacilante, irritada, etc., y en este caso se trata de actitudes. El sujeto se encuentra entonces comprometido en su relación con el objeto (con respecto al objeto). Y aquí se revela la estrecha relación que existe entre motivación y actitud. La motivación crea el compromiso que se revela, que es percibido como actitud, pero no determina la forma del compromiso, ni sus caracteres específicos, que dependen todavía

de otros factores de la personalidad.

Los fenómenos más próximos a las actitudes, que la bibliografía psicológica trata aplicándoles a veces el término actitud, son los sentimientos. Y para Meili (p.76) se justifica pensar que sentimiento y actitud son dos caras de una misma realidad psíquica: en el primero, el sujeto vive su relación con el objeto; en la segunda (la actitud) ésta se revela al observador. Y resumiendo esta breve parte fenomenológica concluye que la actitud se caracteriza en esencia por dos hechos:

- a) El compromiso de la persona en una acción que no es puramente exterior, automática o fortuita,
- b) La relación entre sujeto y objeto.

Estas dos características para Meili implican que en la actitud captamos algo que supera el momento mismo de la acción (Fraissee y Meili, 1967 p.76).

5o. LA FORMACION DE LAS ACTITUDES INCLUYE LA FORMACION DE CATEGORIAS QUE ABARCAN UN MAYOR O MENOR NUMERO DE ITEMS.

El objeto de referencia de una actitud constituu

ye un conjunto de elementos que pueden variar desde uno hasta un gran número de objetos. En realidad, la formación de una posición positiva o negativa hacia un objeto implica una adhesión diferencial a otros del mismo grupo. Por ejemplo: una atracción hacia una persona incluye la comparación con otras personas que son semejantes y diferentes, tanto si se es conciente de ello como si no se es conciente. En esta forma, la formación de actitudes incluye la estabilización de un conjunto de categorías que varían de dos a muchas más. Psicológicamente el número de referentes que subyacen a una actitud no diferencian su funcionamiento. La actitud negativa de un grupo de adolescentes hacia sus rivales produce el juicio de que los miembros del otro grupo son "traicioneros". De manera semejante, el veredicto de la generación adulta de que "la nación X es agresiva" produce en los jóvenes actitudes que les hacen ver a cualquier individuo X de la nación X como "agresivo". En pocas palabras, la formación de actitudes incluye la formación de conceptos (el componente cognitivo), un proceso que no es necesariamen

te conciente o deliberado. Las categorías así for madas se emplean para diferenciar entre los objetos de un mismo grupo y para definir las relaciones positivas o negativas de una persona con sus diferentes sub-grupos.

Al llegar a este punto, podemos abordar superficialmente el problema de las actitudes en las relaciones interpersonales; un problema importantísimo pero descuidado en comparación con otras áreas de estudio de las actitudes. Para comenzar, planteamos el problema en forma muy sencilla. La actitud tiene un objeto. En las relaciones interpersonales, los objetos de las actitudes son las personas. Aquí como en todas partes, las actitudes se manifestarán en una diversidad de actos de idéntica significación. La identidad de la significación estará basada en una identidad percibida o vivida de los objetos. La manifestación de una actitud consistirá en el florecimiento de actividades de idéntica significación hacia cierto número de personas diferentes. Pero éstas serán sentidas como iguales (como obreros, judíos, reaccionarios, etc.); semejante igualación, semejante ni velación, tal abstracción de las diferencias,

puede llamarse Categorización. Así, uno de los efectos primarios del funcionamiento de las actitudes en las relaciones interpersonales es la categorización de las personas con las que nos relacionamos. Dicho de otro modo, tenemos actitudes frente a categorías de personas ("los" ingleses, "los" socialistas, "los" comunistas, etc.) Sin embargo, si toda actitud implica una categorización, es preciso dejar abierta la posibilidad de categorías que sólo contengan una persona. En otras palabras, habrá actitudes que tengan por objeto una persona específica. Se entiende que estas personas serán, en general, de una importancia considerable para el sujeto, quien tendrá con ellas relaciones particularmente cerradas e íntimas. Ocuparán una posición casi única en su ambiente social: Como ejemplo tenemos: "su" padre, "su" madre, "su" esposa, "su" hijo, etc. Además existe para todos nosotros una persona con la cual estamos ligados de una manera innegable, y hacia la cual tenemos, en consecuencia, actitudes muy centrales y fundamentales: nosotros mismos (Duijker, en Fraise y Meili, 1967).

Continuando con los criterios para distinguir las actitudes de otros factores veamos el siguiente:

60. LOS PRINCIPIOS APLICABLES A LA FORMACION DE LAS ACTITUDES EN GENERAL SE PUEDEN APLICAR A LA FORMACION DE LAS ACTITUDES SOCIALES.

Definimos como actitudes "sociales" aquellas que se dirigen hacia objetos sociales, valores, productos sociales, grupos e instituciones. El individuo forma otras actitudes, algunas de las cuales pueden ser altamente idiosincráticas. Sin embargo, la psicología de la formación de actitudes y de su funcionamiento se aplica igualmente a las relaciones sociales y a las más idiosincráticas. Típicamente el punto de partida para analizar las actitudes sociales incluye procesos sociales (materiales e inmateriales). La persona forma sus actitudes relacionándose con otros en situaciones interpersonales, de grupo e intergrupales; hacia los valores culturales y de clase, su afiliación étnica y muchas cosas más.

Muchas de las relaciones sujeto-objeto consideradas tradicionalmente como variables de perso

nalidad tales como masculinidad, femeneidad, estimación del yo, agresividad, timidez, etc., son actitudes sociales hasta un grado tal que incluyen estándares normativos para las comparaciones interpersonales y de grupo (Bieri, et al. 1966).

No hay por lo tanto una separación muy fuerte entre las actitudes personales y las actitudes sociales, ni tampoco existe una base para una conceptualización o teoría diferente de las actitudes y de las variables de personalidad. Afortunadamente la separación histórica entre los psicólogos de la "personalidad" y "sociales" se está desvaneciendo (Sherif y Sherif, 1969).

En este punto Sherif hace implícitamente una distinción de grado entre las actitudes sociales y las actitudes personales. Veamos la crítica que hace Duijker a esta distinción, refiriéndose al párrafo anterior.

Según Duijker, para Sherif sería necesario o por lo menos deseable, establecer una distinción entre las actitudes personales y las sociales. Estas últimas tendrían una importancia particular para la interacción, para las relaciones sociales. Por otra parte, el ambiente

social ejercería una influencia decisiva en su formación.

Duijker no está de acuerdo con esto (Duijker, en Fraisse et. al. 1967), porque no está convencido de que esta distinción contribuya en mucho a la comprensión de las conductas humanas. Para este autor, un factor esencial es que el hombre es un ser social. Y esto quiere decir que toda su conducta, todo su desarrollo cognocitivo, están continuamente influidos por un medio social, y se refieren a él. En la psicología dice, toda abstracción del contexto social no es sino momentánea y a veces necesaria para llegar a objetivos intermedios en el curso de la investigación científica. Pero en cada actitud se encuentran diversas funciones psicológicas; el concepto de actitud se refiere a un comportamiento no fragmentario, sino total, en el cual se encuentra integrada una pluralidad de funciones. En ese sentido, no existen diferencias entre las actitudes llamadas sociales y las llamadas individuales. Pero desde el momento en que encaramos la conducta total no pode-

mos hacer abstracción del contexto social. Las actitudes llamadas personales, no son menos sociales que las otras; en otros términos, la distinción de Sherif es superflua (Duijker op.cit. p.20).

Implicaciones para los Enfoques Cognoscitivo Vs.

Motivacional Vs. Comportamental

Para la psicología académica de los últimos años existían unas divisiones bien establecidas entre las aproximaciones teóricas denominadas "cognoscitiva", "comportamen-tal" y "motivacional o dinámica". Sin embargo, es obvio que el criterio expuesto anteriormente, de que la forma-ción de las actitudes incluye la formación de conceptos (criterio 5) requiere una aproximación cognoscitiva. Pero el criterio 4 significa que la aproximación cognoscitiva debe también ser motivacional. Finalmente, la teoría de las actitudes debe ser comportamental puesto que los úni-cos datos a partir de los cuales podemos inferir las ac-titudes son comportamientos observables, verbales y no verbales.

Las actitudes son pues necesariamente cognoscitivas-motivacionales y comportamentales; cualquier separación tajante de estos criterios en la teoría o en la investiga-

ción tiende a ser arbitraria y a distorsionar la naturaleza de las actitudes.

En forma similar, un gran número de investigadores Krech, et. al. (1962); Insko y Schopler, (1967); Rosenberg y Hovland (1960); Smith et.al. (1956) y otros prefieren distinguir entre los componentes "cognoscitivo", "afectivo" y "comportamental" de las actitudes. Los individuos se diferencian en las creencias e ideas que los llevan a tomar una posición positiva o negativa hacia un objeto. Los diferentes individuos se ligan al objeto con diferente intensidad. De la misma forma, la probabilidad de que una actitud se manifieste en la acción externa varía de individuo a individuo y de una situación a otra. A pesar de ello, en cualquier tarea o situación específica que hace surgir una actitud los componentes cognoscitivo-motivacional-comportamental no permanecen separados. La evidencia disponible permite establecer que las creencias de un individuo particular, sus sentimientos y su comportamiento están altamente correlacionados (Mc Guire, 1968) y que tal consistencia es mayor según el compromiso del yo que exista en la persona (Sherif C. et al. 1965).

En la investigación actual se tratan como "componentes" a los elementos, cognoscitivos, motivacional y comportamental para comparar muestras de comportamiento de

las personas en tareas diferentes o en situaciones que se diferencian en el tiempo. Como el marco de referencia de la experiencia y el comportamiento siempre incluye tanto factores externos como internos, podemos aprender más sobre la actitud de una persona comparando su comportamiento en una amplia variedad de situaciones a través del tiempo (Cook y Seltiz, 1964). Los factores en las diversas situaciones sociales producirán invariablemente algunas "inconsistencias" en el comportamiento puesto que una actitud particular que se esté estudiando no es el único determinante que influye en todas las situaciones. Los criterios para distinguir las actitudes conducen a una definición de actitud que permite transformaciones hacia operaciones de investigación que sirvan para la evaluación de las actitudes (Sherif y Sherif, 1969).

Una definición de actitud deberá señalar también herramientas operacionales para evaluar la actitud y el cambio de actitud.

Deberá formularse de tal forma que tome en cuenta la naturaleza de escalas psicológicas, de tal modo que la actitud de la persona pueda situarse en relación a una comunicación propuesta para cambiar dicha actitud, más allá de la vaga formulación de que sea "similar" o "discrepante".

La definición desarrollada en la aproximación de

Sherif y Hovland, (1961); Sherif, Sherif, y Nebergall (1965) se basa en un cuerpo de evidencias. Esta definición conduce a métodos para especificar la estructura de la actitud de un individuo. Resumiendo, se basa en la evidencia de que la firmeza o consistencia de las formas selectivas de conducta de la cual la actitud se infiere, se basan en características estándares y en escalas de comparación.

Un proceso de juicio implica la conducta en la cual el individuo usa un conjunto de categorías para comparar y evaluar items dentro del dominio del estímulo en cuestión. En este caso el proceso de juicio no es neutral. En la selección de una alternativa sobre otras, en la búsqueda de algunas y en la evitación de otras, en preferir consistentemente algunas a otras, el individuo discrimina (define) entre las alternativas y a la vez las evalúa. Es como si dijera: "me gusta y deseo ésto" o "Esto es lo que deseo para mí", mientras evita otras como objetables o disgustantes diciendo: "definitivamente no me van bien".

De acuerdo a esto en la presente aproximación se adoptó la siguiente definición de actitud:

Operacionalmente, una actitud puede definirse como el conjunto de categorías que un individuo emplea para evaluar un dominio de estímulos so-

ciales (objetos, personas, valores, grupos, ideas, etc.) que él ha establecido y aprendido a partir de ese dominio (en interacción con otras personas, por lo general) y que lo relaciona con los subconjuntos del dominio en diversos grados de afecto (motivación-emoción) positivo o negativo. Sherif y Sherif, (1967).

De la definición anterior se deriva que las actitudes de una persona pueden inferirse a partir del campo externo de estímulos objetivamente disponibles y de la forma como ella evalúa esos estímulos. El tener una actitud es más cuestión de grado y no un asunto de todo o nada. En la medida en que una persona selecciona consistentemente los items relevantes a la actitud y los sitúa en categorías de aceptación o rechazo, podemos decir que su actitud se ha estabilizado. El cambio de actitudes se infiere a partir de los cambios en estas formas de comportamiento, es decir de la alteración del patrón aceptación rechazo del individuo. Un buen entendimiento de este patrón, y del análisis de cambios mensurables en él, ha sido una de las principales tareas de la investigación de Sherif y Sherif (1967). Partiendo de este análisis ha sido posible hacer predicciones acerca de la reacción a la comunicación basada en los bien conocidos principios que

gobiernan los efectos de ancla en los juicios.

Latitudes de Aceptación, Rechazo e Indiferencia

Procediendo de la definición de actitud, especifiquemos tres conceptos para el propósito de evaluar la estructura de una actitud:

1o. Latitud de Aceptación.

Si una persona voluntariamente declara su punto de vista acerca de un tópico cualquiera, usualmente da o expone la posición más aceptable para ella.

La latitud de aceptación es simplemente esta posición más estable para el sujeto mas otras posiciones que el individuo también encuentra como aceptables.

2o. Latitud de Rechazo.

La posición más objetable o rechazable para el individuo, la cosa que más detesta en un campo particular, más otras posiciones también rechazables, definen la latitud de rechazo de tal individuo.

3o. Latitud de Indiferencia o no-involucración.

Mientras el individuo acepta algunas posiciones y rechaza otras, puede preferir no involucrarse en

la estimación de ciertas posiciones. Ordinariamente, esas posiciones son: "no saber", "neutral", "indeciso", "no hay opinión", o "no hay comentario" en respuesta a evaluaciones de la opinión pública.

En la investigación de Sherif, el individuo ha sido solicitado para que solamente indique las posiciones más aceptables y las más rechazables, siendo libre para aceptar o rechazar otras, pero no forzado o hacer eso. Las posiciones que el sujeto no evalúa ya sea como aceptable o rechazable, bajo esas circunstancias, constituye su latitud de no-involucración o de indiferencia. Como veremos, algunos de los indicadores predictivos más útiles descubiertos en estas investigaciones (Sherif y Sherif, 1967), están estrechamente relacionados al tamaño de esta latitud de indiferencia. Esto es, la posición en la cual la persona prefiere permanecer no-involucrado.

¿Cuáles son las ventajas de especificar la estructura de la actitud de una persona en términos de latitudes de aceptación, rechazo, y no-involucración?

Primero, los individuos que encuentran la misma posición como la más aceptable difieren en sus tolerancias para otras posiciones y en el rango de sus rechazos.

Segundo, las latitudes de aceptación, rechazo y no-involucración difieren sistemáticamente para personas que sostienen posiciones diferentes, de acuerdo a sus grados de involucración en el asunto tratado.

Al trasladar el concepto de actitud dentro de los procedimientos de investigación, se han desarrollado dos técnicas para evaluar latitudes de aceptación, rechazo e indiferencia, que difieren suficientemente como para ser explicadas en algún detalle (Sherif, Sherif, y Nebergall, 1965). Aunque ambas técnicas están relacionadas estrechamente con el concepto de actitud, los procedimientos de investigación, las ventajas y desventajas de cada uno son diferentes. Llamaremos a un procedimiento el "Método de las Alternativas Ordenadas" y al segundo lo conoceremos como "El Método de las Categorías Propias" (Sherif y Sherif, 1967). Por razones de espacio, trataremos únicamente este último en el capítulo correspondiente a metodología y además lo aplicaremos en la investigación llevada a cabo en este trabajo. Sin embargo, el lector interesado en el Método de las Alternativas Ordenadas puede consultar la fuente citada.

UNA BASE PARA EL ESTUDIO TEORICO DE LAS ACTITUDES

Posiblemente la más extensa de las múltiples definiciones de actitud, es aquella que propone dividir el constructo actitud en tres componentes: afectos (o emociones) cogniciones (creencias u opiniones) y tendencias de acción. Una de las virtudes de este tipo de definición es que incorpora una separación conceptual del estímulo condicionado (afecto o emoción) y del estímulo discriminativo (cognición y tendencia a la acción), funciones del objeto de actitud. (Greenwald, 1968, pp. 363-367).

La concepción propuesta de la teoría de la actitud, presentada esquemáticamente en el siguiente cuadro de la fig.1 , se organizó alrededor de la definición de actitud, como una tricotomía de los tres componentes de la actitud ya mencionados. "Hábito" ha sido sustituido por los términos "tendencia de acción" para el propósito de integrar la teoría de la actitud con otras áreas de la teoría psicológica.

En la fig.1 , cuatro áreas de la teoría psicológica son designadas como especialmente aplicables al estudio de las actitudes:

- 1.- Teoría del Aprendizaje.- Ofrece una enumeración de los procesos involucrados en el almacenamiento de residuos de experiencia directa y simbólica con un obje-

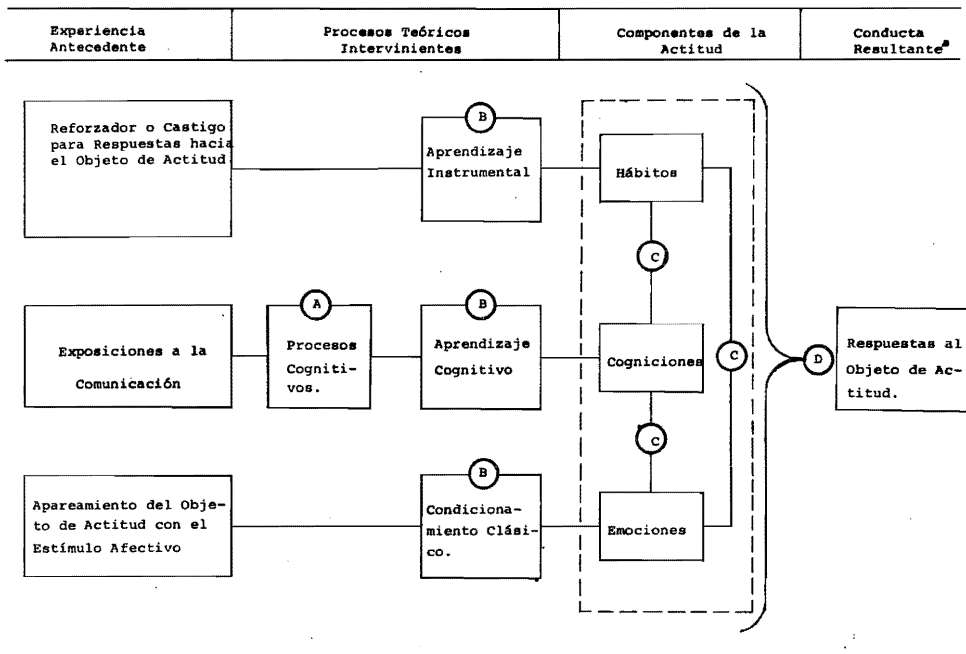


Fig. 1

Marco de referencias para el análisis de la teoría de la actitud. Las 4 áreas aplicables al estudio de las actitudes se identifican por las siguientes letras: A, teoría del procesamiento de información cognitiva; B, teoría del aprendizaje; C, teoría de la interacción de los componentes de la actitud; D, teoría conductual. La actitud se identifica como un constructo completo que consiste de los tres constructos intervinientes encerrados en el rectángulo de líneas intermitentes. Se considera que estos componentes se adquieren a través de procesos de aprendizaje de una variedad de categorías de experiencia antecedente y, en combinación, para determinar ejecuciones subsecuentes relacionadas al objeto psicológico. (A.G. Greenwald, et.al. 1968 p. 366).

to de actitud. Deberá enfatizarse que la fig. 1 no preten de representar el contenido de cualquiera de las teorías del aprendizaje. El proceso de aprendizaje se ha subdividido con las etiquetas de "aprendizaje instrumental", "aprendizaje cognitivo", y "condicionamiento clásico", so lamente para significar que podemos concebir la adquisición de emociones, hábitos y cogniciones como procesos teóricamente separables. En forma similar, la nominación de categorías específicas de experiencias antecedentes es solamente sugestivo, no es para significar por ejemplo que implica que las cogniciones son adquiridas solamente por la exposición a comunicaciones simbólicas o que las comunicaciones simbólicas no pueden involucrarse en la adquisición de emociones.

2.- Teoría Conductual.- Esta teoría señala la ejecución como una función de hábitos aprendidos, cogniciones y emociones en combinación con condiciones de estímulo presentes. Aunque no es intencional una interpretación específica de la teoría conductual, en la fig. 1 , una consideración mínima es que los tres componentes de la ac titud entran dentro de la determinación de una ejecución (performance). La mayoría de las versiones de la teoría conductual concuerdan en una función de alto-siga para las emociones ya sea inhibiendo o energizando respues-

tas. Los detalles de una ejecución (reacciones motoras ex per t a s, hábiles) son considerados típicamente como organiz a d o s en forma de hábitos - organizaciones específicas de actividad eferente coordinada con un input aferente. Sobre el rol de la cognición, se está menos de acuerdo.

Para algunos teóricos, las expectancias cognitivas consisten de relaciones de estímulo -respuesta- reforzador, que están involucradas en la organización de la tarea (ejecución, performance). Para otros, (e.g. Bandura, 1965; Miller, Galanter y Pribram, 1960; Nuttin y Greenweld, 1968), la secuenciación de la ejecución de unidades de hábi t o se organiza en un nivel cognitivo.

3.- La Teoría del Procesamiento de Información Cognit iv a.- Explica las transformaciones en la información de entrada (input) que ocurre antes del almacenamiento de información como componente cognitivo de la actitud.

4.- La Teoría de la Interacción Componente explica las transformaciones que ocurren en los componentes de la actitud (particularmente cogniciones) subsecuentes al almacenamiento. Ver fig.1 .

En la práctica, esas cuatro áreas de la teoría pueden reducirse a dos teorías -a la teoría del aprendizaje conductual y a la teoría de la integración cognitiva- en reconocimiento de la superposición sustancial en termino-

logía y en principios teóricos entre la teoría del aprendizaje y la teoría conductual por un lado, y entre el análisis teórico de los procesos de prealmacenamiento y post-almacenamiento que afectan las cogniciones por otro lado.

IMPLICACIONES PARA LA DEFINICION DE ACTITUD

Las definiciones populares más estrechas, interpretan la actitud como designando toda o alguna porción del aspecto evaluativo del conjunto de componentes relacionados al objeto. Algunos teóricos (especialmente Doob, 1947; Rosenberg y Hovland 1960, p.3) prefieren concebir la actitud como un constructo hipotético de naturaleza unitaria que media tres categorías de respuesta hacia el objeto de la actitud: afectiva, cognitiva, y de "acción abierta". La fig. 1 no presenta este aspecto de la actitud, ya que es uno de los que parecen más difíciles de integrar con la teoría del aprendizaje conductual, de lo que es la concepción de actitud como identificada con el conjunto total (o con algún atributo del conjunto) de hábitos relacionados con el objeto, cogniciones y emociones, concibiendo esos componentes como constructos hipotéticos intervinientes en lugar de categorías de respuesta abierta. Mientras puede considerarse que se pueden diseñar medidas de respuesta para conectar los com-/

ponentes con una separación satisfactoria, no parece apropiado observar la conducta que ocurre naturalmente y está dirigida por la actitud como siendo una conducta convenientemente dividida. La conducta cotidiana se observa más apropiadamente como una síntesis de elementos cognitivos, de hábito, y emocionales; cuando se estudian apropiadamente esos elementos por separado, es porque el experimentador ha diseñado satisfactoriamente una situación en la cual uno de los componentes es el determinante primario de la varianza conductual, mientras que los otros dos son controlados.

La ventaja principal del concepto de Doob, Rosenberg y Hovland es que contiene una explicación para la consistencia afectiva-cognitiva-conductual. Al mismo tiempo, algunas observaciones de inconsistencia (e.g. Festinger, 1964; Greenwald 1965, b) están turbando este punto de vista. Además, el concepto unitario de actitud, no es completamente necesario para explicar la consistencia observada; el conjunto de hábitos, cogniciones y emociones identificados como actitud en la fig. 1 deberá esperarse que muestre una consistencia interna sustancial estrictamente en los campos en que (a) todos los componentes deriven de la experiencia de un solo individuo, (b) una situación de aprendizaje particular puede satisfacer simultáneamente

las condiciones necesarias para la adquisición de hábitos, cogniciones y emociones, y (c) una cierta porción de la inconsistencia residual puede resolverse por la operación de procesos intercomponentes organizados.

CONSEJO NACIONAL DE CIENCIA Y TECNOLOGIA

CONACYT

Orígenes.-

Toda política de ciencia y tecnología, no solamente requiere de una congruencia en sí misma, sino que debe formar parte de la política general de desarrollo. El estado es el que fija esa política; consecuentemente, es el que debe otorgar impulso y coherencia a los esfuerzos que se realicen en ese campo. Uno de los propósitos fundamentales, debe ser el reducir la disparidad regional y sectorial que existe en la distribución de los recursos humanos y financieros (Serie documentos # 2 CONACYT).

Hace algunos años (1970), el establecimiento de una política científica y tecnológica, requería de características muy especiales, debido a la escasez y dispersión de los recursos que por aquella época se disponían. Esta situación, determinaba la necesidad de crear simultáneamente, tanto los elementos básicos de la infraestructura institucional de la investigación, así como de los medios para integrarlos armónicamente.

Para que el trabajo de las instituciones de investigación científica y tecnológica sea eficaz, se requiere un número considerado de especialistas de diferentes pro

fesiones, capacidades y niveles. Este problema, junto con el más general que se refiere a todos los servicios de apoyo a la investigación, explica la necesidad que tenía el país de aumentar considerablemente sus esfuerzos para implementar una política científica y tecnológica apropiada.

Por aquellas fechas no se disponía de un mecanismo a nivel nacional, que permitiera formular y ejecutar esa política. Existían distintos organismos que realizaban investigación; otros que preparaban, a diferentes niveles, recursos humanos; y por último, otros más que en forma fragmentaria y deficiente, coordinaban, fomentaban o prestaban un apoyo raquítico y disperso a las actividades científicas y tecnológicas. Uno de estos organismos principales era el Instituto Nacional de la Investigación Científica - INIC - , el cual carecía de las funciones que le permitieran actuar eficientemente como el órgano central de tal sistema.

Por lo tanto, era necesario establecer un sistema funcional que interrelacionara a los diferentes órganos que realizaban, promovían y utilizaban la investigación científica o tecnológica o que preparaban investigadores, otorgando cohesión y coherencia a sus acciones en torno a objetivos comunes vinculados a nuestro desarrollo general.

Tal sistema fue creado por decreto del Congreso de los Estados Unidos Mexicanos, el 31 de diciembre de 1970, el cual estableció la Ley que creaba al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, según lo expuesto en el Capítulo I, artículo I de dicha Ley que señala:

" Artículo I. Se crea el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, como organismo público descentralizado, con personalidad jurídica y patrimonio propios, asesor y auxiliar del Ejecutivo Federal en la fijación, instrumentación, ejecución y evaluación de la política nacional de ciencia y tecnología."

La creación del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología se estableció como un reemplazo del Instituto Nacional de la Investigación Científica según lo señalado en el Capítulo IV, sección transitorios, artículo tercero: "La intervención que le conceden al Instituto Nacional de la Investigación Científica, los ordenamientos previstos en la legislación de organismos descentralizados o empresas de participación estatal, será asumida en lo sucesivo por el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología".

Funciones.-

Al crearse el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, se le asignaron tareas que le permitieran actuar de manera eficiente como el órgano central de un sistema

funcional. Refirámonos al Capítulo I, artículo 2 de la Ley que dio origen a esta institución, el cual establece explícitamente las funciones para las que fue creado .. CONACYT.

"Artículo 2. Para el cumplimiento de sus fines, el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología tendrá las siguientes funciones:

I.- Fungir como asesor del Ejecutivo Federal en la planeación, programación, coordinación, orientación, sistematización, promoción y encauzamiento de las actividades relacionadas con la ciencia y la tecnología, su vinculación al desarrollo nacional y sus relaciones con el exterior.

II.- Ser órgano de consulta obligatoria para las dependencias del Ejecutivo Federal, organismos descentralizados y empresas de participación estatal, en materia de inversiones o autorización de recursos a proyectos de investigación científica y tecnológica, educación superior, importación de tecnología, pago de regalías, patentes, normas, especificaciones, control de calidad y en general en todo lo relacionado para el adecuado cumplimiento de sus fines.

III.- Asesorar en su Materia a los Gobiernos de los Estados de la Federación y a los Municipios, así como a

las personas físicas o morales, en las condiciones que en cada caso se pacten.

IV.- Elaborar programas indicativos de investigación científica y tecnológica, vinculados a los objetivos nacionales de desarrollo económico y social, procurando para ello, la más amplia participación de la comunidad científica, así como la cooperación de entidades gubernamentales, instituciones de educación superior y usuarios de la investigación.

V.- Promover la más amplia intercomunicación y coordinación entre las instituciones de investigación y de enseñanza superior, así como entre ellas, el Estado y los usuarios de la investigación, sin menoscabo, en su caso, de su respectiva autonomía o competencia, para fomentar áreas comunes de investigación y programas interdisciplinarios, eliminar duplicaciones y ayudar a la formación y capacitación de investigadores.

VI.- Fomentar y fortalecer las investigaciones básicas, tecnológicas y aplicadas que se necesiten, y promover las acciones concertadas que se requieran con los institutos del sector público, instituciones académicas, centros de investigación y usuarios de la misma, incluyendo al sector privado.

VII.- Canalizar recursos adicionales hacia las instituciones académicas y centros de investigación, provenientes tanto del Estado como de otras fuentes, para el fomento y realización de investigaciones, en función de programas y proyectos específicos, sin perjuicio de que dichas instituciones y centros sigan manejando e incrementando sus propios fondos.

VIII.- Promover la creación de nuevas instituciones de investigación y proponer la constitución de empresas que empleen tecnologías nacionales para la producción de bienes y servicios.

IX.- Asesorar la Secretaría de Educación Pública para el establecimiento de nuevos centros de enseñanza científica o tecnológica sujetos a la legislación federal, así como para la formulación de los planes de estudio de los mismos, y en la revisión de los planes de estudio de los centros existentes.

X.- Asesorar a la Secretaría de Relaciones Exteriores en la celebración de convenios internacionales sobre ciencia y tecnología e intervenir en el cumplimiento de los mismos, así como en los organismos o agencias internacionales relacionados con su materia y en los que México participe, en los términos de los convenios respectivos o, en su defecto, conforme a las disposiciones del Ejecutivo

Federal.-

XI.- Tener conocimiento de la investigación realizada por extranjeros en México y asesorar a las Secretarías de Gobernación y de Relaciones Exteriores en esta materia.

XII.- Gestionar ante las autoridades competentes la expedita internación al país de investigadores y profesores extranjeros invitados por cualquier persona física o moral para realizar investigación en México, cuidando que ésta corresponda siempre al interés nacional. Dichas autoridades quedan obligadas en estos casos, a otorgar las facilidades necesarias para hacer expeditos los trámites.

XIII.- Formular y llevar a cabo un programa nacional controlado de becas, y concederlas directamente, así como intervenir en las que ofrezcan otras instituciones públicas nacionales, o los organismos internacionales y gobiernos extranjeros, en los términos de las convocatorias correspondientes.

XIV.- Actuar como coordinador de la cooperación técnica que se pacte con los organismos internacionales y gobiernos extranjeros, a solicitud de la Secretaría de Relaciones Exteriores.

XV.- Concertar convenios con instituciones extranjeras y con agencias internacionales para el cumplimiento de su objeto, en consulta con la Secretaría de Relaciones Exte-

riores.

XVI.- Establecer mecanismos de comunicación con el personal o los becarios mexicanos que se encuentren en el extranjero bajo sus auspicios.

XVII.- Fomentar programas de intercambio de profesores, investigadores y técnicos, con otros países.

XVIII.- Promover cursos o sistemas de capacitación, especialización y actualización de conocimientos en ciencia y tecnología.

XIX.- Intervenir ante las autoridades competentes para hacer expedita y oportuna la importación de todos los elementos de trabajo y apoyo que requiera la investigación científica y tecnológica, opinando en cada caso respecto a la justificación de la importación y cuidando que las especificaciones de los bienes importados se ajusten a las necesidades del país y a los programas de investigación. Dichas autoridades están obligadas a otorgar las facilidades necesarias para hacer expeditos los procedimientos.

XX.- Asesorar en todo caso a la autoridad competente en la elaboración de especificaciones y normas de calidad de las materias primas, productos o manufacturas que se produzcan en México o deban importarse, bajo especificaciones y normas de calidad.

XXI.- Propiciar el establecimiento de servicios de mantenimiento de equipos de investigación.

XXII.- Promover las publicaciones científicas mexicanas y fomentar la difusión sistemática de los trabajos realizados tanto por los investigadores nacionales como por los extranjeros que residan en el país, mediante la utilización de los medios más adecuados para ello, así como publicar periódicamente los avances de la ciencia y la tecnología nacionales, sus aplicaciones específicas y los programas y actividades de los centros de investigación.

XXIII.- Asesorar concertadamente a los centros académicos de investigación por lo que se refiere a la elaboración de programas, intercambio de profesores e investigadores: otorgamiento de becas; sistemas de información y documentación; servicios de apoyo, como bibliotecas, equipos y laboratorios; y los asuntos conexos a su materia, cuando se lo soliciten.

XXIV.- Participar en las comisiones dictaminadoras de los premios nacionales de ciencia y promover el establecimiento de nuevos premios.

XXV.- Integrar bolsas de trabajo que permitan el mejor y mayor aprovechamiento de los investigadores.

XXVI.- Investigar en forma directa exclusivamente sobre la investigación misma, para lo cual deberá, especialmente:

- a) Mejorar y actualizar renovadamente el inventario de recursos humanos, materiales y financieros destinados a la investigación científica y tecnológica;
- b) Captar y jerarquizar las necesidades nacionales en ciencia y tecnología, estudiar los problemas que las afectan y sus relaciones con la actividad general del país;
- c) Establecer un servicio nacional de información y documentación científica; y

XXVII.- Las demás funciones que le fijen las leyes y reglamentos, o sean inherentes al cumplimiento de sus fines. "

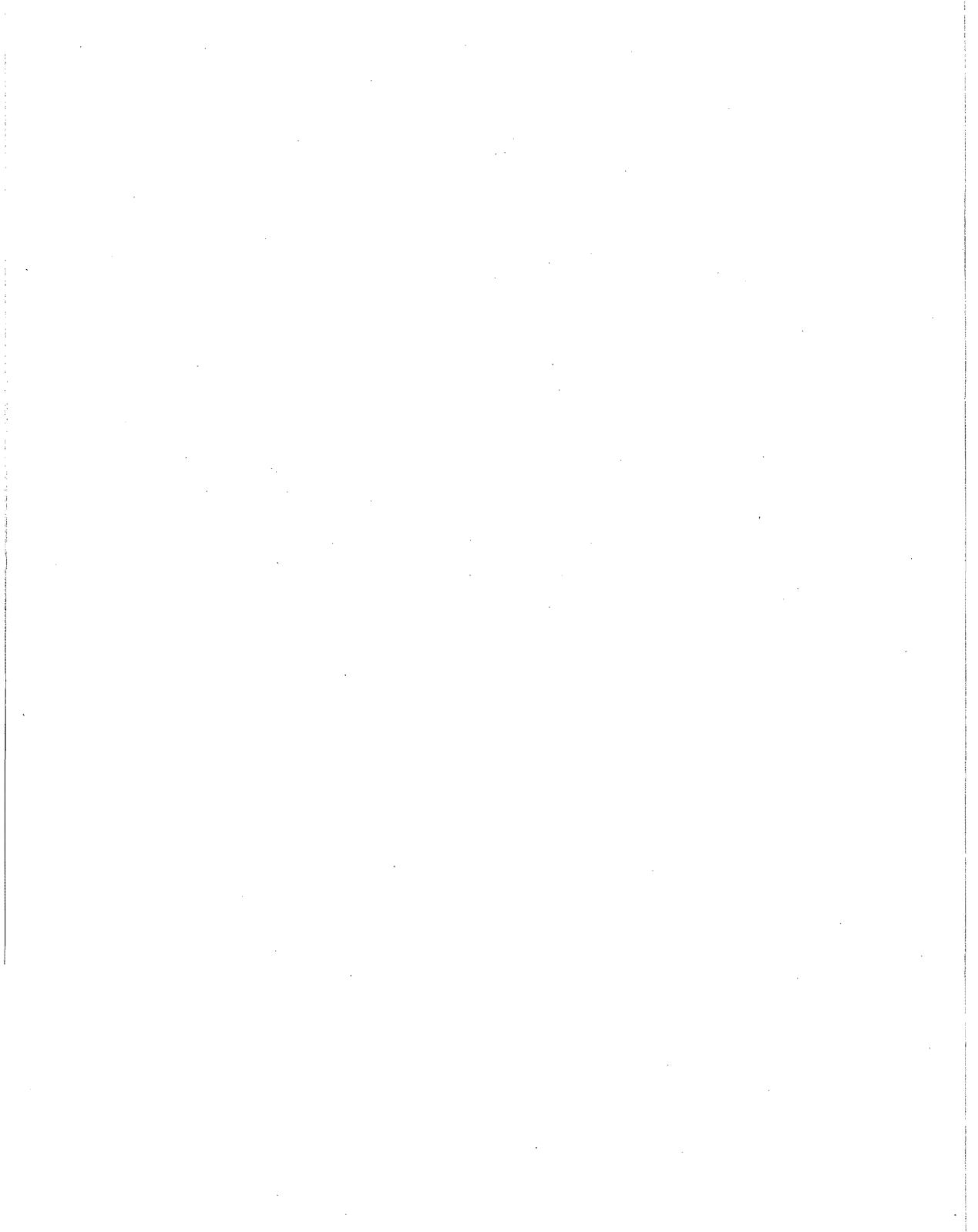
Respecto a la organización interna, personalidad jurídica, patrimonio, régimen de trabajo y disposiciones generales actuales véase la LEY QUE CREA EL CONSEJO NACIONAL DE CIENCIA Y TECNOLOGIA, en la Serie Documentos No. 2, 1975, del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología.

NOTAS

CAPITULO II

Pag. 26

- (1) - Respecto al origen del concepto actitud, J. Paillard (en Fraisse y Meili, 1967) dice que:
"actitud proviene del italiano "attitudine", deriva da a su vez de "aptitudine", del latin postclásico "aptitudo", entendida como dispersión natural para llevar a cabo con eficacia ciertas tareas (p.17 op.cit.)
- (2) - Hemos preferido traducir el término "readiness" por "preparación", ya que muchos traductores oficiales dan esta versión.



¿Para qué es buena toda esta conmoción? Lo más que puede lograr es arruinar la propia paz mental en donde uno tiene sus pequeños compartimientos. En ellos todo es conocido, se ha ido instalando cosa por cosa, hasta llegar a ser apreciado y querido. ¿Debo estar alerta por si el reloj arroja fuego en mi cara o por si el pájaro sale de su jaula y ataca vorazmente al perro? No. El reloj da las seis cuando son las seis como han sido las seis durante tres mil años. Esto es lo que yo llamo orden. Esto es lo que a uno le gusta, aquello con lo que uno puede identificarse.

Carl Sternheim, Die Hose

Mi querido amigo, espero,
que lo que pensamos no nos
oculte lo que somos.

P. Valery.

C A P I T U L O III

MEDICION DE ACTITUDES

FUNDAMENTOS TEORICOS DE LA MEDICION DE ACTITUDES

La Variable actitud.- Para pretender medir algo debemos definir ese algo con una serie de características y limitarnos a la medición de esas características o variables en cuestión. Al especificar la variable actitud existe un requerimiento el cual señala según Thurstone (1928), que la actitud debe expresarse de tal forma que podemos referirnos a ella en términos de "más" o "menos" cuando comparamos entre sí las actitudes de individuos o de grupos de personas, (sin olvidar la existencia de la -

actitud hacia el sí mismo o "self), diciendo que por ejemplo una persona es más conformista que otra. Y tomaremos como la variable actitud el grado de aceptación o rechazo que pueda manifestar el individuo, en cuanto a los elementos que se le exponen para evaluación. Este grado de restricciones (limitar la medición a una variable) puede considerarse en términos teóricos, por ejemplo, como un ordenamiento continuo desde completa y absoluta libertad de expresarse a través de estereotipos identificados como "conformismo", hasta absoluta y completa libertad de rechazarlos o expresarse a través de estereotipos identificados como "inconformismo". Esto último puede incluir posiciones intermedias o actitudes indiferenciadas. Si como lo hizo Thurstone (op.cit.) representamos a la variable actitud a través de la curva de la fig. 2, vemos que podemos representar la actitud hacia el conformismo especificando sus dos extremos teóricos: conformismo extremo - inconformismo extremo, con una zona indiferenciada que algunos investigadores consideran como neutral. (Véase la fig. 2 en la siguiente hoja).

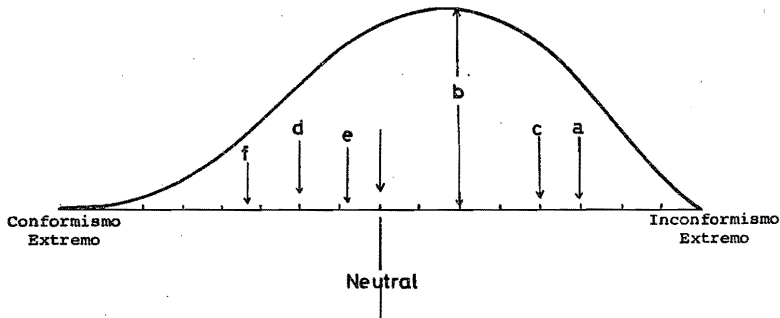


fig. 2

Siguiendo con nuestro ejemplo, una persona que usualmente habla en favor o en pro de un cambio de estructuras de cualquier tipo, se le puede definir como una persona in conforme con tales estructuras. Una persona que está más in teresada en que no haya cambios y que además proclama la es tabilidad de lo que le rodea, se puede considerar como una persona que está conforme con las estructuras que tiene a su alcance. Si se admite esta representación, es decir, si se definen las diferentes gradaciones de la variable, entonces podrá decirse que es posible representar una actitud por su "equivalente", un punto en la escala. La potencia y dirección de las simpatías de un individuo en particular pueden representarse por el punto "a", mostrando que el

sujeto expresa inconformidad a través de sus opiniones. Sin embargo, otro individuo puede representarse por el punto "b", diciéndonos esto que a pesar de ser un individuo inconforme, expresando esta inconformidad a través de sus opiniones, no es tan extremo como el individuo localizado en el punto "a". Una tercera persona puede encontrarse en el punto "c" para mostrar que es muy inconforme y que la diferencia entre "a" y "c" es muy ligera. Bajo este principio de representación de posiciones se puede extender una interpretación a cualquier punto de la escala de conformismo-inconformismo, incluyendo este rango un espacio indiferenciado o "neutral".

Una segunda característica puede indicarse gráficamente en términos de la escala, a saber, el rango de opiniones que cualquier individuo en particular está dispuesto a apoyar. Claro está que no se puede esperar que toda persona encuentre solamente una opinión que está dispuesta a apoyar, y que rechazará todas las otras; sino considerar que de hecho tal persona puede encontrarse en disposición de apoyar una gran variedad de opiniones dentro de cierto rango de la escala. De lo anterior se puede concebir que una persona conformista estará dispuesta a apoyar todas o la mayoría de las opiniones localizadas en el rango establecido por "d" y "e", y que estando en tal posición recha

zará a la mayoría de las opiniones que se encuentran a la izquierda de "d", por ser opiniones que expresan posiciones muy conformistas, y que también debe rechazar el rango completo de opiniones que expresan inconformismo. La actitud o posición de esta persona estará indicada por el promedio del rango de opiniones que apoya, a menos que desee seleccionar una opinión particular la cual represente mejor su propia actitud. Este razonamiento puede extenderse al rango completo de la escala, Thurstone (op.cit.). De lo anterior, se hace necesario registrar al menos dos o posiblemente tres características del sujeto a evaluar en términos de la escala. Estas características deberán ser:

- 1.- La posición promedio que ocupa en la escala.
- 2.- El rango de opiniones que el sujeto está dispuesto a aceptar.
- 3.- La opinión que el sujeto selecciona como siendo la más representativa de su posición en el tema.

Estos tres índices permiten describir grupos de individuos a través de sus promedios en la escala. Teóricamente, cualquier ordenada de la curva debe representar un número determinado de individuos o el porcentaje total del grupo que apoya la opinión correspondiente. Por ejemplo, la ordenada en "b" debe representar a un grupo de personas que apoyen el grado de inconformidad representado por tal

punto "b" en la escala. En este sentido es claro que el área bajo la curva de frecuencias debe representar el número total de apoyos dados por el grupo. Por el momento es necesario darse cuenta que al tener una escala de opiniones hacia el tópico X, deberá ser posible comparar grupos distintos en cuanto a sus diferentes actitudes hacia el tópico en cuestión.

Se puede hacer un segundo tipo de comparación de grupos, a través del rango o dispersión que revelan las superficies de frecuencia. Si uno de los grupos se representa por un diagrama de frecuencias de dispersión considerable, entonces ese grupo deberá ser más heterogéneo respecto al tema de interés, que algún otro grupo cuyo diagrama de frecuencias de actitudes muestra una dispersión más pequeña.

A partir del promedio logrado en una escala de actitudes debe ser posible hacer cuatro tipos de descripciones, tres de ellas se han señalado previamente, y la característica cuatro sería aquella que nos pueda hablar del grado de homogeneidad o heterogeneidad en las actitudes de un determinado grupo respecto al tema de que se trate, como se muestre por la dispersión de su distribución de frecuencias.

Unidad de Medición Para la Línea Base.- Las actitudes se pueden identificar a partir del uso de un conjunto



de opiniones como guías, como si fueran partes diferentes de la escala, y tratándoseles no como entidades discretas sino como una serie de intervalos de clase a lo largo del continuo teórico. Thurstone (op.cit.) señala enfáticamente que para los usos prácticos, una actitud es un cierto rango o vecindad estrecha en la escala. Cuando se habla de "una" actitud se quiere significar un punto o vecindad en el continuo, igual que cuando se ordena una distribución de frecuencias para cualquier continuo de variables bajo observación. Por ejemplo, cuando se hace la distribución de frecuencias de la variable peso corporal, también hace mos una clasificación de la variable para cumplir con los propósitos descriptivos, y la clasificamos en intervalos de clase. Así, podemos hacer lo mismo con el conjunto de opiniones de que dispongamos. Por lo tanto, sabemos que una escala final consistirá de formulaciones de opinión, cada una de las cuales se colocará en un punto particular de la línea base. Si empezamos con suficientes formulaciones podremos seleccionar un número determinado de acuerdo a los propósitos de investigación tan seleccionadas que representen una serie graduada de actitudes. Según Thurstone (op.cit.), las separaciones entre formulaciones sucesivas de opiniones deberán ser uniformes, pero se pue de construir la escala con una serie de opiniones coloca das en la línea base aunque sus separaciones no sean uni-

formes. Si deseamos dibujar distribuciones de frecuencia será conveniente tener las formulaciones tan escogidas que las distancias entre ellas sean uniformes a través del rango total de la escala.

Considerando las tres formulaciones "a", "c", y "d" en la fig.2 . Las formulaciones "c" y "a" están localizadas muy cerca entre sí indicando que son muy similares, mientras que las formulaciones "c" y "d" están muy separadas para indicar que son muy diferentes entre sí. Podríamos esperar que dos individuos escalados en "c" y "a" respectivamente, estén muy de acuerdo en la discusión de lo que para ellos signifiquen los conceptos conformismo e inconformismo. Por otro lado, también quisiéramos ser capaces de señalar fácilmente la diferencia entre las opiniones de una persona ubicada en el punto "d" y de otra ubicada en el punto "c". La separación de las opiniones en la escala debe estar de acuerdo con la impresión que tengamos de las distancias entre ellas.

Para el propósito de determinar qué tan separadas deben de estar las formulaciones en la escala final, las someteremos para evaluación a un grupo de jueces a quienes se les indicará que las clasifiquen en un orden de rango de acuerdo con la variable actitud designada. En nuestro ejemplo teórico la clasificación sería en términos del

grado de conformismo-inconformismo expresado en cada una de las formulaciones recolectadas. Thurstone (op.cit.) señala que no hay necesidad de preguntarles a los sujetos-jueces por sus propias actitudes u opiniones ya que según él eso es otro aspecto y que sólo pretende la construcción de una escala con una unidad válida de medida. En otro apartado trataremos más ampliamente las implicaciones de esta consideración errónea. Cuando todas las formulaciones han sido clasificadas es posible conocer la proporción de jueces o clasificadores que consideran la formulación "a" como representativa de una posición más inconforme en comparación con la formulación "c". Según Thurstone, si las formulaciones "a" y "c" representan dos actitudes muy similares, no podremos esperar un acuerdo perfecto en el orden de rango de tales formulaciones. Si son idénticas en cuanto a representar una actitud, se encontrará que aproximadamente el 50% de los jueces dirán que la formulación "a" es más representativa de una posición de inconformidad, que la formulación "c", mientras que el 50% restante de jueces dirá que la formulación "c" es más representativa de una posición de inconformidad, que la formulación "a". Es posible usar la proporción de jueces que están de acuerdo acerca del orden de rango de cualquiera de las dos formulaciones como una base para la medición de la actitud.

Si por ejemplo se encuentra que el 85% de los jueces juzgan que la formulación "a" es más inconforme que la formulación "b" ($P_{a>b}=0.85$), y si sólo el 55% de los jueces juzgan que la formulación "a" es más inconforme que la formulación "c" ($P_{a<c}=0.55$), entonces la separación escalar (a-c) obviamente es más pequeña que la separación escalar (a-b). Thurstone (op.cit.) también ha señalado que la separación psicológica en la escala entre cualquiera de dos estímulos, puede medirse en términos de una ley de juicio comparativo.

La ventaja práctica de este procedimiento es la obtención de una serie de formulaciones de opiniones localizadas a lo largo de la línea base de la fig.2 . La interpretación de las distancias en la línea base es que la diferencia aparente entre cualquiera de dos opiniones será igual a la diferencia aparente entre cualquiera de otras dos opiniones que estén separadas equidistantemente en la escala. En otras palabras, el cambio en la opinión representado por una unidad de distancia en la línea base parece para la mayoría de la gente el mismo cambio en la opinión representado por una unidad de distancia en cualquier otra parte de la escala. Dos individuos que estén separados por cualquier distancia en la escala PARECEN diferir en sus actitudes tanto como cualquiera otros dos

individuos con la misma separación en la escala. En este sentido tenemos una verdadera línea base racional, y los diagramas de frecuencia contruídos en tal línea base son aptos para interpretarse legítimamente como superficies de frecuencia, (Thurstone, op.cit.).

La unidad de medida para la escala de actitudes es la Desviación Estandard de la dispersión proyectada en la escala de actitudes por una formulación de opinión escogida como estandard, ya que las escalas producidas con diferentes formulaciones estandard tendrán valores proporcionales en la escala.

Esta Desviación Estandard considerada como unidad mental de medida es comparable burdamente con la llamada "Diferencia Apenas Perceptible" en medición psicofísica.

En el diagrama de la fig.2 podemos hacer dos tipos de representaciones, en la primera de ellas podemos hacer que el área de la superficie de frecuencias represente el número total de votos emitidos por un grupo de personas, o que dicha área represente el número total de sujetos incluidos en el grupo estudiado.

CONSTRUCCION DE UNA ESCALA DE THURSTONE COMO
BASE DEL PROCEDIMIENTO DE LAS CATEGORIAS PROPIAS

Como ya lo hemos visto, la principal preocupación de Thurstone (1928), se refería al problema de la igualdad de unidades como componente de las escalas métricas originadas en la psicofísica clásica, de donde partía un interés de medir los juicios de individuos acerca de las propiedades físicas de los objetos tales como peso, longitud, etc. A partir de este tipo de investigaciones se han logrado proposiciones generalizables tales como: "Entre más pequeña sea la diferencia entre dos objetos, menor número de personas serán capaces de distinguir correctamente entre ellos". Thurstone trató de extrapolar estas leyes a otros niveles; utilizando personas capaces de comparar dos proposiciones de actitud y de juzgar cuál de ellas era la más positiva (o la más negativa), intentó la elaboración de escala de actitudes.

Este método fue conocido como la técnica de los pares comparados, pero es muy molesto y laborioso cuando se utilizan más de 15 o 20 items; por este inconveniente Thurstone prefirió sustituirlo por otro método aparentemente menos molesto en cuanto a su aplicación; así fue como desarrolló el Método de los Intervalos Aparentemente Iguales.

En el presente estudio, y a continuación desarrollaremos este método de los intervalos de apariencia igual; lo haremos como base del desarrollo, construcción y aplicación de otra técnica que ofrece varias ventajas de procedimiento y confiabilidad llamada la "técnica de las Categorías Propias de Sherif y Sherif". En la literatura acerca de este procedimiento para medir actitudes se considera que es confiable para superar el problema del fenómeno llamado Deseabilidad Social; y éste ha sido uno de los motivos que nos han determinado a utilizarle en la presente investigación.

ESCALA DE THURSTONE DE LOS INTERVALOS APARENTEMENTE IGUALES

Extracción de la Muestra de Items.- Siguiendo el método de elaboración de items descrito por Thurstone y Chave (1929), y ampliado por Ostrom (1971-72), definimos el universo de contenido, considerado también como el dominio de respuestas actitudinales, en función de los atributos de nuestro objeto psicológico: la institución llamada CONACYT, y de la cantidad de respuestas que los sujetos a estudiar potencialmente pudieran emitir respecto a esta institución. Para lograr esto último se realizaron entrevistas informales con individuos representativos de

la clase que nos interesaba estudiar. De estas entrevistas se lograron posiciones muy heterogéneas, a partir de las cuales se pudieron elaborar los items relevantes al universo de contenido, procurando en lo posible que dichos items fueran representativos de la heterogeneidad de todas las posibles posiciones dentro del dominio de estudio; también se consultó material impreso como periódicos, revistas, libros, etc., donde se observaban posiciones contradictorias entre sí, respecto al papel del CONACYT como institución de servicio al público: se consultaron las publicaciones oficiales de la propia institución, con lo cual logramos enriquecer la muestra de items cuyo contenido se consideró representativo del universo de posiciones acerca de nuestro dominio, ya que se logró cubrir el rango existente teóricamente entre las posiciones extremas muy favorables y las posiciones extremas muy desfavorables hacia el CONACYT. Las formulaciones se elaboraron de acuerdo a los criterios descritos por Thurstone y Chave (op.cit.), Oppenheim (1966), Edwards (1957), Shaw y Wright (1967). Los criterios señalados por estos investigadores se refieren a la forma en que se puede optimizar una determinada serie de formulaciones utilizables como instrumentos tentativos de detectar actitudes consideradas como estructuras psicológicas. Del material consultado y se-

leccionado para la construcción de ítems se lograron 204 proposiciones acerca del CONACYT. Para lograr resultados más rigurosos en cuanto a la confiabilidad y validez de los ítems, es necesario si la viabilidad de la investigación lo permite, hacer análisis de contenido de los ítems, y balancear la estructura sintáctica y semántica de cada uno de ellos; lo cual depende de las metas a alcanzar, el tiempo disponible para la investigación y de los recursos económicos otorgados. En nuestro caso nos hemos limitado a la observación de las reglas de construcción de ítems propuestos por los autores citados; sin dejar de lamentarnos por no contar con las condiciones de investigación necesarias y suficientes para la optimización de los resultados a alcanzar.

Las proposiciones logradas se imprimieron en forma de listado en hojas tamaño oficio, y se sacó un número suficiente de copias para distribución entre los jueces. La siguiente tarea fue sujetar cada una de esas proposiciones a los juicios de dos grupos de personas, con una $N = 18$ para cada grupo; los elementos de estos grupos fueron personas con características muy similares a aquellas del grupo a estudiar. Para los propósitos de enjuiciamiento o clasificación se les dijo a los sujetos-jueces que clasificaran las proposiciones contenidas

en las hojas tamaño oficio, en una determinada categoría de evaluación, de acuerdo a lo señalado en las siguientes instrucciones que se les proporcionaron:

INSTRUCCIONES PARA LOS JUECES

- 1.- Después de leer cuidadosamente estas instrucciones, se le presentarán a usted un grupo de formulaciones acerca del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología -CONACYT-, para ser clasificadas en categorías. Las formulaciones no se encuentran en algún orden particular, pero fluctúan en sus posiciones desde una posición extremadamente desfavorable hasta una posición extremadamente favorable.
- 2.- Antes de empezar la tarea de clasificar las formulaciones, debe quedar bien claro que sólo requerimos de usted que juzgue o clasifique las formulaciones en términos del grado de "favora-bilidad" o "desfavorabilidad" expresado hacia el CONACYT, y NO si está usted de acuerdo o en desacuerdo con dichas formulaciones.
- 3.- Por favor, observe que se le proporcionan va-
rias hojas con las formulaciones a calificar y
además una hoja donde se encuentran enlistadas

siete categorías de respuesta enumeradas con letras de la A a la G.

4.- En el lado izquierdo de cada formulación se encuentra una línea donde deberá colocar la letra correspondiente a la categoría que usted crea que califica adecuadamente a la formulación en términos del grado de "favorabilidad", o "desfavorabilidad" expresado en la formulación que usted desea calificar.

5.- Siéntase totalmente libre para calificar cada una de las formulaciones con una de las siete categorías que tiene a disposición para tal propósito.

A partir de este momento se requerirá de usted que empiece la tarea de clasificar en categorías cada una de las formulaciones de que dispone en la presente tarea, nótese que A es la categoría más desfavorable y G la más favorable. Si tiene alguna duda, se le suplica que pregunte al instructor para poder hacer la aclaración pertinente. Es muy importante que las instrucciones se entiendan perfectamente, ya que de no ser así se invalida la tarea de calificación de las formulaciones. Si está usted listo, haga el favor de empezar.

POR FAVOR, SEA MUY CUIDADOSO EN LA REALIZACION DE
ESTA TAREA!

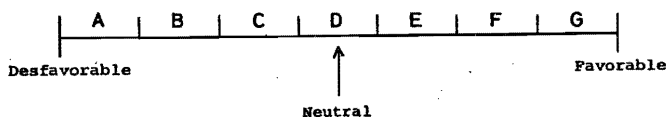
A continuación de las instrucciones se le presentaron al sujeto algunos ejemplos en términos de porcentajes y no referidos al CONACYT, únicamente con el propósito de que sirvieran como guía de la tarea a realizar - véase en el apéndice A los ejemplos citados a continuación de las instrucciones formales.

Junto con las hojas de las instrucciones y de las formulaciones, se le entregó a cada sujeto una hoja aparte donde aparecía una escala de categorías de evaluación en términos de la dimensión: Desfavorable (A) - Favorable (G). En nuestro procedimiento esta escala se modificó en el sentido del número de categorías impuestas y disponibles para utilización. En lugar de 11 categorías donde ordenar los juicios, como lo señala el procedimiento original de Thurstone y Chave (op.cit.), los sujetos disponían de 7 categorías impuestas para los mismos propósitos, a saber:

- A - EXTREMADAMENTE DESFAVORABLE
- B -
- C -
- D - NEUTRAL
- E -
- F -
- G - EXTREMADAMENTE FAVORABLE

Se utilizó esta escala de 7 categorías al observarse en la fase de exploración que si se utilizaba la escala de 11 categorías, los sujetos tendían a confundirse en la tarea de discriminación de las diferencias entre cada intervalo teórico, por lo que se decidió utilizar 7 categorías de discriminación, las cuales resultaron ser lo suficientemente descriptivas de las posiciones en la favorabilidad-desfavorabilidad hacia el CONACYT. Cada categoría está ordenada en un orden ascendente a partir del extremo desfavorable. La categoría A se describió como representando las formulaciones que parecen expresar los sentimientos o las posiciones más extremadamente desfavorables acerca del objeto psicológico en cuestión. Las formulaciones que parecen expresar las posiciones más extremadamente favorables acerca del mismo objeto psicológico, están localizadas en la categoría G. La categoría de enmedio, designada como neutral es aquella donde se considera que las formulaciones no expresan sentimientos favorables ni desfavorables acerca del CONACYT. Los grados de variación en el monto de la favorabilidad expresada en las formulaciones, se representan por las categorías de la E a la G; y los grados de variación en el incremento de la desfavorabilidad se representan a partir de la C a la A. De lo anterior y en forma gráfica en la

fig.3 observamos que el continuo psicológico desde el más favorable es considerado como continuo hasta llegar al más desfavorable, y el punto D o intervalo neutral es básicamente un punto cero. Alrededor de esto último ya hemos señalado que el problema de un punto cero no se ha solucionado ni en la teoría ni en la práctica, y que su interpretación depende de las características de la escala considerada.



Continuo de Intervalos de Apariencia Igual de Thurstone
(modificado).

fig. 3

Como se observa en las instrucciones, a cada sujeto se le pidió que juzgara el grado de favorabilidad o desfavorabilidad del sentimiento o posición hacia el CONACYT expresado por cada formulación, en términos de los siete intervalos representados por el conjunto de categorías de la A a la G. En esta tarea se encontró que los sujetos requerían aproximadamente 95 minutos como promedio para

juzgar las 204 formulaciones acerca del CONACYT. Los juicios ~~categoricos~~ se lograron a partir de la utilización de 36 sujetos divididos en dos grupos iguales en número, pero diferentes en cuanto a sus áreas de actividades académicas: un grupo se componía de 18 sujetos con estudios en el área de ciencias sociales (comercio), y con experiencia directa con el CONACYT; el otro grupo tenía 18 sujetos con estudios en el área de ciencias físico-matemáticas, y se registró que no tenían experiencia directa con el CONACYT. Preferimos utilizar un número pequeño de jueces en comparación con el número utilizado por Thurstone y Chave (op.cit.), en base a los hallazgos logrados por Rosander (1936), quien encontró correlaciones de hasta 0.99 entre valores escalares logrados independientemente con dos grupos de 15 sujetos cada uno. Edwards y Kenney (1946), reportaron una correlación de 0.95 entre los valores escalares de 129 formulaciones, logradas a partir de un grupo de 72 jueces, y los valores escalares de esas mismas formulaciones expuestas al juicio de 300 jueces. Uhrbrock (1934), logró juicios confiables para 279 formulaciones partiendo de dos grupos de 50 jueces cada uno. Así, los hallazgos en las investigaciones de Edwards y Kenney (1946), Rosander (1936), Uhrbrock (1934), Nystrom (1933), y Ferguson (1939), se

han considerado como evidencia de que se puede utilizar un número pequeño de jueces para obtener valores escalares confiables para las formulaciones sujetas al enjuiciamiento en el método de los Intervalos de Apariencia Igual. De lo anterior se desprende que reduciendo el número de jueces (y de juicios) de 300 (caso de Thurstone y Chave) a 30 (caso de Rosander), también se reduce la cantidad de tiempo y esfuerzo involucrado en la obtención de juicios y valores escalares para las formulaciones.

Confiabilidad y Validez de la Escala de Actitudes hacia el CONACYT de Intervalos de Apariencia Igual.-

Para determinar la confiabilidad de nuestra escala se correlacionaron los valores escalares logrados independientemente con los dos grupos de sujetos que juzgaron las formulaciones, encontrando una correlación de 0.87 . En cuanto a la validez, ésta quedó determinada por la validez de contenido de los items utilizados.

Respecto a las características de los jueces, Thurstone y Chave creían que para una optimización del método, la clasificación o enjuiciamiento de las formulaciones deberían de hacerla jueces con actitudes favorables y jueces con actitudes desfavorables hacia el objeto psicológico. En la presente investigación no se hizo

así porque se prefirió correlacionar los valores escalares de los dos grupos de sujetos utilizados como jueces. Sin embargo, si se siguió la sugerencia de Thurstone y Chave en el sentido de definir para los sujetos las categorías extremas y neutral; ya que para Thurstone y Chave (op.cit.), es esencial que el resto de las categorías no se definan a fin de que los intervalos entre las categorías sucesivas representen intervalos de apariencia igual o grados de favorabilidad-desfavorabilidad para cada sujeto.

En esta técnica se asume que si los intervalos son juzgados en forma igual por los sujetos, entonces los enteros sucesivos de 1 a 7 pueden asignarse o representar las categorías de la A a la G; y que en esencia el sujeto estima cada formulación en una escala de 7 puntos de clasificación. La consecuencia de esto es que la escala de 7 categorías se convierte en el continuo psicológico en el cual se juzgan las formulaciones; enseguida, todo lo que necesitamos es encontrar algunos valores típicos para la distribución de los juicios logrados para cada formulación. Este valor típico o promedio lo hemos tomado como el valor escalar de una determinada formulación dentro del continuo psicológico de 7 categorías de evaluación, siguiendo a Thurstone y Chave, quienes usaron la mediana

de la distribución de juicios para una determinada formulación, como medida del valor promedio de tal distribución de juicios.

Antes de describir métodos para encontrar las medianas de la distribución de juicios, consideraremos un criterio utilizado por Thurstone y Chave para eliminar sujetos que aparentemente son negligentes en la realización de la tarea que se les requiere, o que pueden no entender las instrucciones, lo cual hace que emitan juicios no deseados: e.g. pueden responder en términos de su propio acuerdo o desacuerdo hacia las formulaciones en lugar de en términos del grado de favorabilidad-desfavorabilidad implícito en las formulaciones. El criterio utilizado por estos investigadores fue desechar los juicios logrados por cualquier sujeto que hubiera colocado 30 o más formulaciones en cualquiera de las 11 posiciones de la escala. Reportaron que con este criterio eliminaron a 41 sujetos de un total de 341. En nuestro caso no se utilizó este criterio, por creer que esos desplazamientos hacia determinadas categorías no se deben a la negligencia o falta de entendimiento de las instrucciones por parte de los sujetos, sino a desplazamientos debidos a la propia posición de los sujetos en el tema. Esta consideración está de acuerdo con la de investigadores como

Sherif y Sherif (1967) quienes a partir de este supuesto desarrollaron el Método de las Categorías Propias.

La técnica de Thurstone y Chave (op.cit.) implica el cálculo de dos valores numéricos llamados el valor Q y el valor escalar (L) de cada formulación, este último valor nos señala la posición de una determinada formulación de actitud dentro del continuo teórico de la dimensión que se desea evaluar. El valor Q es el que nos determina el grado de ambigüedad que tiene una determinada formulación. Thurstone y Chave consideraron que si un valor de Q era muy grande, también significaba que la formulación era muy ambigua.

A continuación desarrollaremos el cálculo de los valores Q y L de dos de las formulaciones referidas al CONACYT. Lo haremos como un ejemplo para señalar el procedimiento estadístico que subyace en el cálculo de tales valores. Pero señalamos que la obtención de los valores Q y L de las 204 formulaciones del CONACYT se logró a través de la computación de los datos por medio de métodos electrónicos en el C.I.M.A.S.S. de la UNAM.

CALCULO DE LOS VALORES Q Y L

Para poder calcular los valores Q y L si no se dispone de un servicio de computación electrónico, es necesario ordenar los datos obtenidos de un número x de jui-

cios, en la misma forma en que Edwards (1957) sugiere:

Se diseña una tabla como la designada con el No. 1. En ella se puede observar que para cada formulación se utilizan tres hileras. La primera hilera nos da la frecuencia con la cual la formulación fue colocada en cada una de las 7 categorías. La segunda hilera nos reporta esas frecuencias en términos de proporciones; las cuales se obtienen dividiendo cada frecuencia entre N, el número total de juicios, o más simplemente, multiplicando cada una de las frecuencias por el recíproco de N, $\left(\frac{1}{N}\right)$. La tercera hilera nos reporta esas mismas proporciones, pero acumuladas, esto es, nos da la proporción de juicios en una categoría dada, más la suma de todas las proporciones por debajo de esa categoría. Véase la tabla 1.

TABLA I

Formulaciones 1,2,3,4... 153, 154... 204.	Categorías de Clasificación							Valor Escalar (L)	Valor Q
	A 1	B 2	C 3	D 4	E 5	F 6	G 7		
f	0	0	0	3	11	16	6	5.75000	1.26705
p	0.00000	0.00000	0.00000	0.08333	0.30556	0.44444	0.16667		
cp	0.00000	0.00000	0.00000	0.08333	0.38889	0.83333	1.00000		
f	0	0	5	6	7	12	6	5.50000	2.08333
p	0.00000	0.00000	0.13889	0.16667	0.19444	0.33333	0.16667		
cp	0.00000	0.00000	0.13889	0.30556	0.50000	0.83333	1.00000		

Si la mediana de la distribución de juicios para cada formulación se toma como el valor escalar de la formulación, entonces los valores escalares pueden encontrarse a partir de los datos colocados en la tabla 1 por la indicación o el uso de la siguiente fórmula:

$$L = S + \left[\frac{.50 - \sum P_b}{P_w} \right] i \cdot$$

donde L = la mediana o el valor escalar de la formulación.

S = el límite inferior del intervalo en el cual la mediana cae.

$\sum P_b$ = La suma de las proporciones por debajo del intervalo en el cual la mediana cae.

P_w = La proporción dentro del intervalo en el cual la mediana cae.

$i \cdot$ = La amplitud del intervalo, y se asume que es igual a 1.0.

Sustituyendo en la fórmula anterior, para encontrar el valor escalar de la primera formulación de la tabla 1, tenemos:

$$L = 5.5. + \left[\frac{(0.50 - 0.38)}{0.44} \right] 1.0 = 5.77$$

Los demás valores escalares mostrados en la tabla 1

se encuentran en la misma forma.

Thurstone y Chave usaron el rango intercuantilar o Q como una medida de la variación de la distribución de juicios para una formulación determinada. El rango intercuantilar contiene el 50% de los juicios. Para determinar el valor de Q, necesitamos encontrar otros dos puntos de medir, el percentil 75 y el percentil 25. El percentil 25 se puede obtener de la siguiente fórmula:

$$C_{25} = s + \left[\frac{(0.25 - \sum P_b)}{P_w} \right] i \quad (2)$$

donde: C_{25} = el percentil 25

s = el límite inferior del intervalo en el cual cae el percentil 25.

$\sum P_b$ = la suma de las proporciones por debajo del intervalo en el cual cae el percentil 25.

P_w = la proporción dentro del intervalo en el cual cae el percentil 25.

i = la amplitud del intervalo, y se considera que es igual a 1.0.

El percentil 75 será dado por:

$$C_{75} = s + \left[\frac{(0.75 - \sum P_b)}{P_w} \right] i \quad (3)$$

donde: C_{75} = Percentil 75

S = el límite inferior del intervalo en el cual cae el percentil 75.

$\sum P_b$ = la suma de las proporciones por debajo del intervalo en el cual el percentil 75 cae.

P_w = la proporción dentro del intervalo en el cual el percentil 75 cae.

i = la amplitud del intervalo y se considera que es igual a 1.0.

Para la primera formulación de la tabla 1, tenemos:

$$C_{25} = 4.5 + \left[\frac{(0.25 - 0.08)}{0.30} \right] 1.0 = 5.04$$

y

$$C_{75} = 5.5 + \left[\frac{(0.75 - 0.38)}{0.44} \right] 1.0 = 6.31$$

Entonces el rango intercuantilar o Q estará dado tomando la diferencia entre C_{75} y C_{25} , así:

$$Q = C_{75} - C_{25}$$

o para la primera formulación de la tabla 1, tenemos:

$$Q = 6.31 - 5.04 = 1.27$$

$$Q = 1.27$$

El rango intercuantilar es una medida de la dispersión o extensión del 50% de los juicios. Cuando existe un buen acuerdo entre los jueces que juzgan el grado de favorabilidad o desfavorabilidad de una formulación Q

será pequeño comparado con el valor obtenido cuando existe relativamente poco acuerdo entre los jueces. Un gran valor de Q indica desacuerdo entre los jueces en cuanto al grado del atributo en cada formulación, es por lo tanto, considerado como una indicación de que existe ambigüedad en la formulación, (Thurstone y Chave, op.cit.).

Se pueden encontrar grandes valores de Q como resultado de que la formulación se interprete en más de una forma por parte de los sujetos cuando hacen sus juicios o por cualquiera de las demás condiciones que producen amplias dispersiones discriminables discutidas en relación con el método de los pares comparados.

Los valores Q y escalar para las formulaciones también pueden encontrarse gráficamente. La fig.4 muestra la gráfica de la proporción acumulada para la primera formulación de la tabla 1, y la fig.5 muestra la gráfica de la proporción acumulada para la 2a. formulación. (Ver la gráfica en la siguiente hoja).

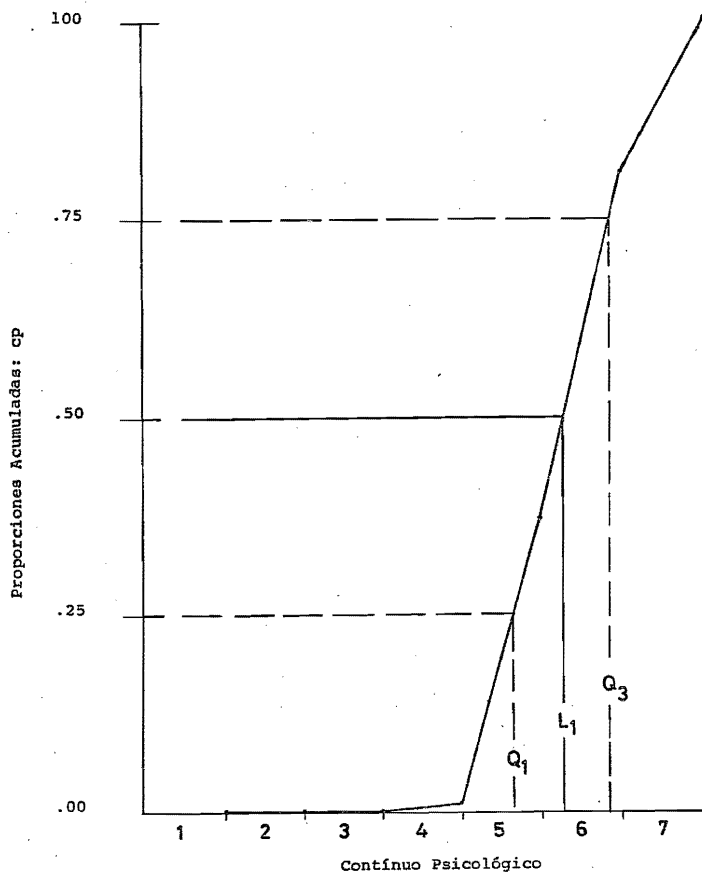


fig. 4

Gráfica de proporciones acumuladas para el ítem No. 153 de la tabla I

Al bajar una perpendicular desde la gráfica a la línea base en el valor de $cp=0.50$ dará el valor de la mediana o el valor escalar de la formulación. Bajando líneas perpendiculares a la línea base en los valores de $cp 0.25$ y $cp 0.75$ darán los valores de C_{25} y C_{75} y la distancia entre esos dos valores en la línea base dará el valor de Q para la formulación de que se trate.

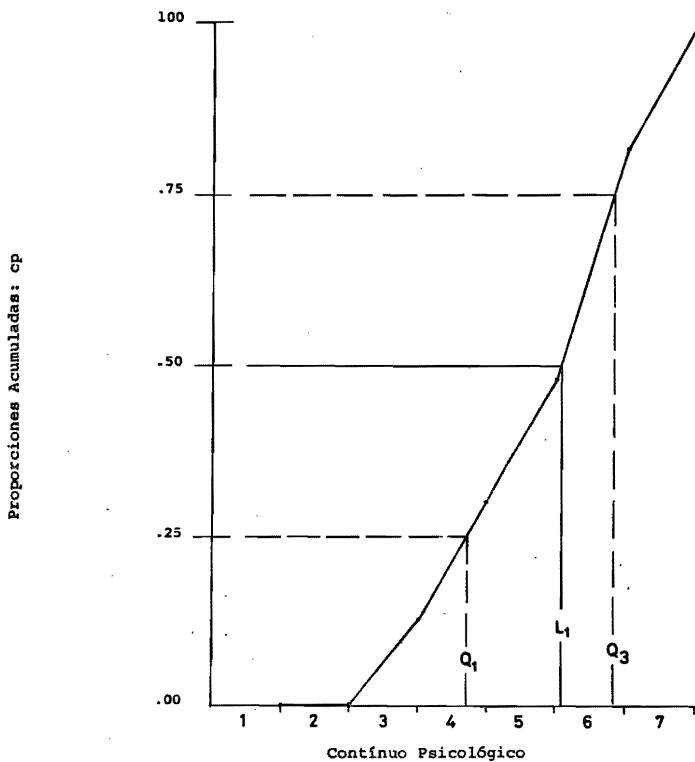


fig. 5

Gráfica de proporciones acumuladas para el ítem No. 154 de la tabla I

Al utilizar el método gráfico para localizar valores escalares y valores Q, debemos considerar que es un método muy laborioso cuando se trata de un gran número de formulaciones, y que además frente a los actuales sistemas de computación electrónica, tiene la desventaja de ser demasiado inexacto. En el desarrollo del presente instrumento se prefirió el uso de una computadora lo cual como ya se mencionó, facilitó enormemente el trabajo de

buscar tales valores, además de lograr aproximaciones núméricas de Q y L de hasta 5 decimales.

La Escala de Actitud.- Debemos observar que los valores escalares de las dos formulaciones cuyas gráficas de proporción acumulada se muestran en las figuras 4 y 5, son muy comparables: e.g., para la formulación mostrada en la fig. 4 el valor escalar $L = 5.75$, y para la otra que se muestra en la fig. 5 el valor escalar $L = 5.50$. Sin embargo, los valores Q para las dos formulaciones difieren considerablemente; para la primera formulación el valor $Q = 1.26$, y para la segunda el valor $Q = 2.08$. Cuando existe un amplio grado de acuerdo entre los jueces la gráfica de proporciones acumuladas tendrá, en general, una pendiente empinada y el valor Q será relativamente pequeño comparado con el valor logrado cuando los juicios se extienden sobre toda la escala, y cuando la pendiente de la gráfica de proporción acumulada es más gradual.

Al desarrollar los procedimientos de confiabilidad y validez para el Método de los Intervalos de Apariencia Igual, lo que en realidad hemos logrado construir es una escala que contiene 56 items que cubren el rango teórico completo de la escala; hemos escogido estos items basándonos con algunas modificaciones, en los dos criterios fundamentales: los valores Q y L. Se escogieron formula-

ciones con valores escalares tales que en el continuo psicológico estuvieran relativa e igualmente espaciados; y particularmente para nuestra meta de incluir estos items en la técnica de las Categorías Propias, hemos escogido aquellas formulaciones que estaban asociadas a valores Q muy altos, como lo requieren los fundamentos teóricos de dicha técnica. Cuando se dio el caso de que teníamos que escoger entre varias formulaciones con aproximadamente los mismos valores de L, se dio preferencia de inclusión a la formulación con el más alto valor de Q, esto es, a la formulación que se cree es la más ambigua (1), y por lo tanto más viable de desplazamiento hacia las posiciones de los sujetos que las clasifican. Los 56 items logrados se ordenan al azar antes de presentarse a los sujetos a evaluar, quienes los juzgarán en términos de la dimensión especificada. El siguiente paso, el cual omitiremos en el desarrollo de nuestro instrumento por el hecho de no requerirlo para nuestros propósitos, es seleccionar solamente aquellas formulaciones con las cuales el sujeto dice estar de acuerdo, y enseguida y a partir de los valores escalares se obtiene un índice que teóricamente nos hablará de la posición de ese determinado sujeto dentro del continuo psicológico en el cual se han escalado las formulaciones. Si para calificar el número de

formulaciones con las que el sujeto ha estado de acuerdo utilizamos el método de calificación por la mediana, podemos lograr la calificación derivada del valor escalar de la formulación de enmedio, cuando las formulaciones se distribuyen o se ordenan en orden de rango del valor L. Veamos más claro con un ejemplo: si un sujeto estuvo de acuerdo con 9 formulaciones con valores escalares de 2.3, 3.6, 4.9, 5.2, 6.4, 7.9, 8.1, 8.9, 9.7, su calificación será el valor escalar de la formulación de enmedio, es decir: 6.4. Con un método más formal como el del promedio aritmético, logramos un valor muy exacto pero no muy diferente del valor encontrado más fácilmente. Con el método formal logramos un valor L de 6.3, que como se ve no tiene una diferencia significativa con el valor encontrado más fácilmente. Cuando el sujeto está de acuerdo con un número X de formulaciones pares uniformemente distribuidas se emplea otro procedimiento: el punto medio de la distancia en la escala entre las dos formulaciones de enmedio se toma como la calificación del sujeto. e.g. si tomamos los valores escalares:

2.3

3.6

4.9

5.2



7.9

8.1

8.9

9.7 .

y encontramos el punto en que ese ordenamiento se divide en dos; tomando las dos calificaciones vecinas de enmedio, y el valor promedio entre ambas calificaciones logramos: Calif. = $\frac{5.2 + 7.9}{2} = 6.55$

Métodos de Obtención de Juicios.- Si seguimos el procedimiento de Thurstone y Chave (op.cit.), para lograr juicios de sujetos, será necesario brindarles un espacio de trabajo suficiente para que el sujeto extienda en él las 11 tarjetas en que se clasificarán las formulaciones. En este caso sería de gran ventaja presentar las formulaciones a grandes grupos de sujetos para lograr que los juicios se hagan al mismo tiempo, con las ventajas de ahorro, de tiempo y esfuerzo derivadas.

Edwards (1957) reporta que Ballin y Fansworth (1941) introdujeron una variación en el procedimiento de obtención de juicios, esta variación se debió a la utilización de un método de clasificación gráfica. Estos investigadores en lugar de instruir a los sujetos para que clasificaran formulaciones en 11 categorías, los instruían para que dieran sus juicios del grado de favorabilidad o des-

favorabilidad de las formulaciones, colocando una marca en una línea de 11 pulgadas de longitud, dividida en 11 intervalos (pulgadas). Siguiendo el procedimiento de Thurstone y Chave es posible definir los extremos de esta línea como favorable y desfavorable, con un punto medio definido como neutral. Después de que los sujetos hacían sus juicios, la escala de clasificación gráfica se podía subdividir en cualquier número de intervalos iguales, por lo que era posible localizar el intervalo o la marca de clasificación dada por el sujeto. En cuanto a los valores escalares y Q , se pueden encontrar siguiendo procedimientos como los que aquí se han desarrollado. Ballin y Fansworth reportaron que los valores escalares logrados con este método de clasificación gráfica pudieron correlacionar ampliamente ($r = 0.97$) con aquellos logrados usando la técnica de Thurstone y Chave, y que al correlacionarlos con el procedimiento sugerido por Seashore y Hevner (1933), lograron una correlación de 0.99 entre valores escalares.

Veamos un poco más ampliamente el procedimiento de Seashore y Hevner. Estos investigadores también implementaron una variación del procedimiento original de Thurstone y Chave para lograr juicios de sujetos. En esta variación, se escriben las formulaciones en una hoja, con

los números del 1 al 11 impresos a la izquierda de las formulaciones. La tarea de los sujetos consiste en emitir sus juicios encerrando en un círculo el número correspondiente a la categoría en la cual creen que la formulación cae. Este método fue utilizado por Edwards y Kenney (1946), para la obtención de juicios acerca del contenido de 129 formulaciones escaladas originalmente por Thurstone y Chave (1929). Encontraron que los valores escalares de las formulaciones logrados con el método de Seashore y Hevner correlacionaron 0.95 con aquellos reportados por Thurstone y Chave. Edwards (op.cit.) señala al respecto que, el hecho de lograr esos valores escalares 15 años después de que Thurstone y Chave lograron los suyos, nos habla muy bien de la estabilidad del ordenamiento de las formulaciones en el continuo psicológico a través de un amplio período de tiempo (p.96).

A continuación expondremos la forma en que nosotros hemos logrado con algunas modificaciones del procedimiento original, los juicios para un número grande de formulaciones relacionadas con el CONACYT.

Los juicios se lograron utilizando una hoja donde se imprimieron 7 categorías de respuesta, las cuales eran representativas de un continuo de 7 intervalos aparentemente iguales en base a los cuales se instruyó a los sujetos

para que escogieran una de las 7 categorías para calificar a los items en turno, con el criterio de que tal categoría fuera descriptiva de la posición que correspondiera al item dentro del continuo teórico señalado. Cada categoría de clasificación fue identificada con una letra de la A a la G. La categoría A se definió como la categoría más extremadamente desfavorable y la G como la más extremadamente favorable. Lo que hacía el sujeto al escoger la categoría descriptiva de la posición de una formulación era colocar en una raya existente en el margen izquierdo de cada formulación, aquella letra asociada a la categoría descriptiva de la posición del item. (Para una explicación más detallada véase el apartado de instrucciones para los jueces).

De lo anterior podemos concluir junto con Edwards (op.cit.) que el método particular utilizado en la obtención de juicios de intervalos de apariencia igual no es una variable importante relacionada con los valores escalares de las formulaciones; y que el ordenamiento relativo de las formulaciones en el continuo psicológico es muy similar sin considerar cuál de los múltiples métodos reportados en la literatura se utiliza para la obtención de los juicios.

Probabilidad Teórica de Apoyo.- ¿Qué probabilidad de apoyo tiene un ítem de una Escala de Intervalos Aparentemente Iguales cuando se sujeta a un grupo de individuos para ser apoyada?

Supóngase que aplicamos una Escala de Intervalos Aparentemente Iguales a un grupo grande de sujetos. Para cada sujeto logramos una calificación que consideramos como indicativa de su posición en el mismo continuo psicológico en el cual se han escalado los ítems. Del grupo de sujetos consideraremos solamente a aquellos que sean homogéneos respecto a sus calificaciones, e.g. todos aquellos que hayan logrado calificaciones escalares = 4.0. Supongamos que i es cualquier formulación con valor escalar L_i dentro del continuo psicológico. Supóngase también que N_i es el número de sujetos en el grupo N quienes apoyan la formulación i . En la medida en que L_i empiece a tener valores escalares cada vez más cercanos a 4.0 podemos esperar que N_i se incremente y alcance un valor máximo. Tan pronto como L_i se haga mayor o menor que 4.0 debemos esperar que N_i decrezca. Expresando esta N_i como una proporción de los N sujetos con valores escalares = 4.0, podemos tomar la proporción N_i/N como la probabilidad de que una determinada formulación sea apoyada por un grupo particular de N sujetos. La probabilidad de apoyo

será mayor para formulaciones con el valor escalar igual a la calificación de escala de los sujetos, y debe decrecer sistemáticamente tan pronto como L_i toma valores mayores o menores que 4.0 (véase la gráfica número 6 donde se expone una distribución teórica de estas probabilidades de apoyo.)

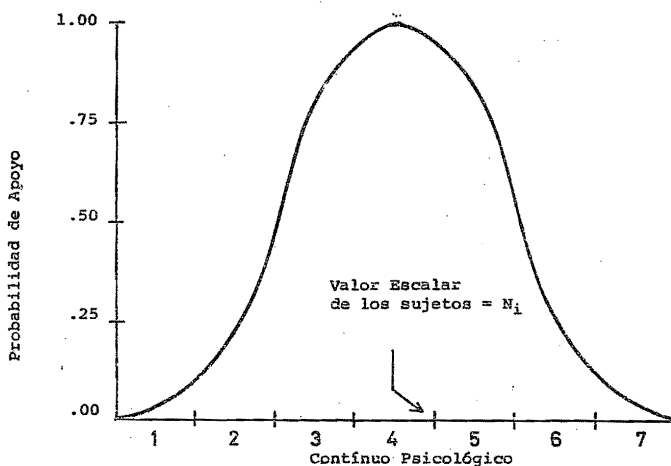


fig. 6

En forma similar, si para un grupo de sujetos tenemos calificaciones escalares = 7.0, podemos esperar la probabilidad de que esos sujetos apoyan una determinada formulación, y esta probabilidad estará dada por el valor escalar de la formulación. En otras palabras: La probabilidad de apoyo de una formulación es una función del

valor escalar de la formulación. Entre más cerca de la posición de los sujetos en el continuo psicológico esté un item, mayor será la probabilidad de que tal item sea apoyado por los sujetos que se encuentran en esa posición, hasta que alcancemos un máximo de probabilidad de apoyo para formulaciones con valores escalares = 7.0. (Véase la fig. 7 para observar la distribución teórica de esta probabilidad).

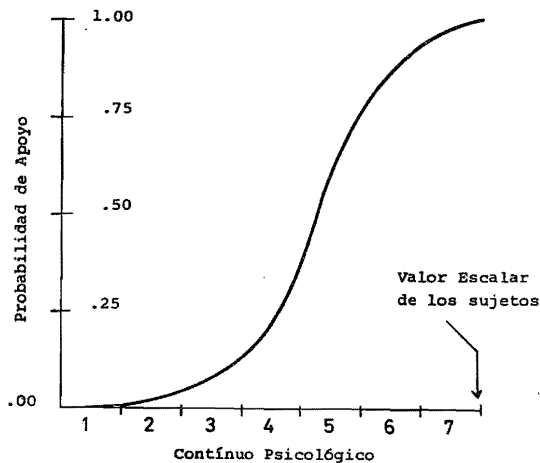


fig. 7

Probabilidad teórica de apoyo de formulaciones de actitud con valores escalares variantes sobre el continuo psicológico por parte de un grupo de sujetos con calificaciones de 7.0 en la escala de actitud en el mismo continuo psicológico.

La Característica Operante de la Formulación.- Hasta este momento en los ejemplos anteriores hemos considerado la actitud como constante y representada por la calificación escalar lograda por el sujeto; y hemos variado los valores escalares de las formulaciones. Ahora supongamos que nos interesa variar la calificación escalar del sujeto y a la vez mantener constante el valor escalar de la formulación. Para lograr esto, podemos pensar en un número indefinido de sujetos, distribuidos respecto a sus actitudes en cualquier punto sobre el continuo psicológico. Para cada punto en el continuo determinamos la probabilidad de apoyo que tiene una determinada formulación, probabilidad dada por los individuos escalados en tal punto. De otra forma; si seleccionamos una formulación cualquiera con un valor escalar L_i esperaremos una máxima probabilidad de apoyo para esa formulación por parte de aquellos sujetos cuyas posiciones escalares están también en L_i , y debemos esperar probabilidades decrecientes de apoyo por parte de aquellos sujetos cuyas posiciones escalares caen en puntos arriba o abajo de L_i .

A partir de esto último consideraremos el enunciado de que las actitudes son variables latentes, o al menos que así se les puede considerar algunas veces, desde el punto de vista teórico. Una variable latente es cualquier

variable que pueda considerarse como subyacente a ciertos fenómenos conductuales, y además ser capaz de "provocar" ciertas conductas explícitas. De aquí que en nuestro caso consideremos a la respuesta como una función de la variable latente hipotética. La probabilidad de apoyar una X formulación relacionada con algún objeto psicológico puede considerarse como función de una variable latente: La actitud hacia el objeto psicológico. La probabilidad derivada de los valores conocidos de la variable latente, y representada por su gráfica correspondiente se llama: La Característica Operante de la Formulación.

Existen dos clases principales de características operantes, por lo tanto, podemos describir las formulaciones en una o en otra clase. Aquellas para las cuales la Característica Operante se presenta como MONOTONICA, y aquellas para las cuales se presenta como NO-MONOTONICA.

Característica Operante Monotónica.- Podemos considerar las formulaciones monotónicas como pertenecientes a dos sub-clases:

- a) Si la probabilidad de apoyo para una formulación X se incrementa o se mantiene constante dentro de un intervalo limitado, pero nunca decrece a medida que el valor de la variable latente se incrementa, podemos considerar tal probabilidad

de apoyo como una función monotónica creciente o en incremento de la variable latente. (fig.8 a).

- b) Si la probabilidad de apoyo para una formulación X decrece o se mantiene constante dentro de un intervalo limitado, pero nunca se incrementa a medida que el valor de la variable latente se incrementa, podemos considerar tal probabilidad de apoyo como una función monotónica decreciente de la variable latente. (fig.8 b).

En la fig.8 se muestran estos dos tipos de funciones monotónicas de los items 145 (figura b) y 81 (figura a).

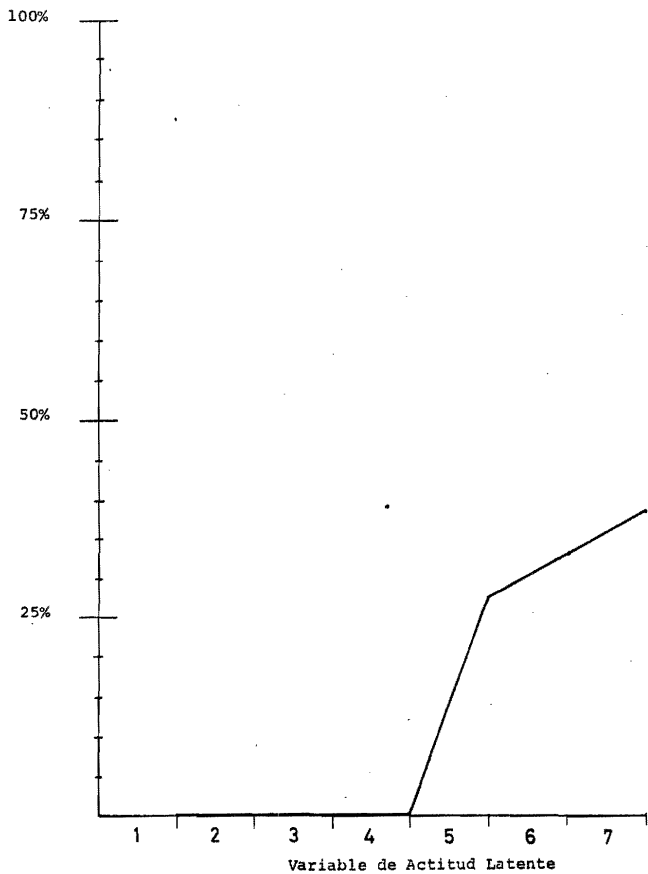


fig. 8a

Característica operante monotonía creciente del ítem No. 81 con $L = 5.50$, y $Q = 1.63$.

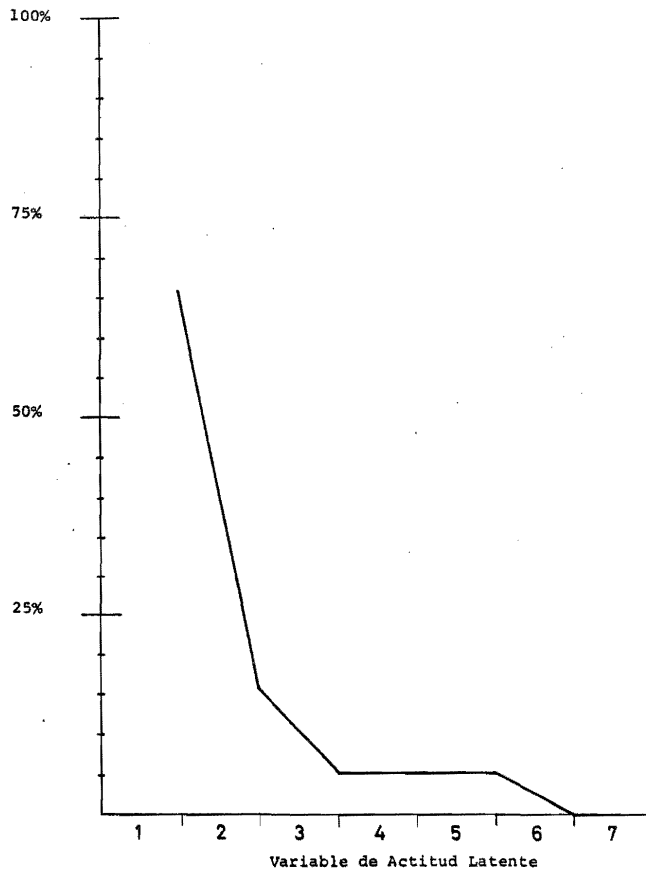


fig. 8b

Característica operante monotonía decreciente del ítem No. 145 con $L = 1.35$, y $Q = 1.42$.

Característica Operante No-Monotónica.- Si la probabilidad de apoyo para una formulación X muestra un incremento a la vez que observamos un incremento en el valor de la variable latente, y enseguida alcanza algún valor máximo a partir del cual empieza a disminuir podemos considerar la probabilidad de apoyo como una función No-monotónica de la variable latente. (La fig.9 muestra un ejemplo de tal función no-monotónica).

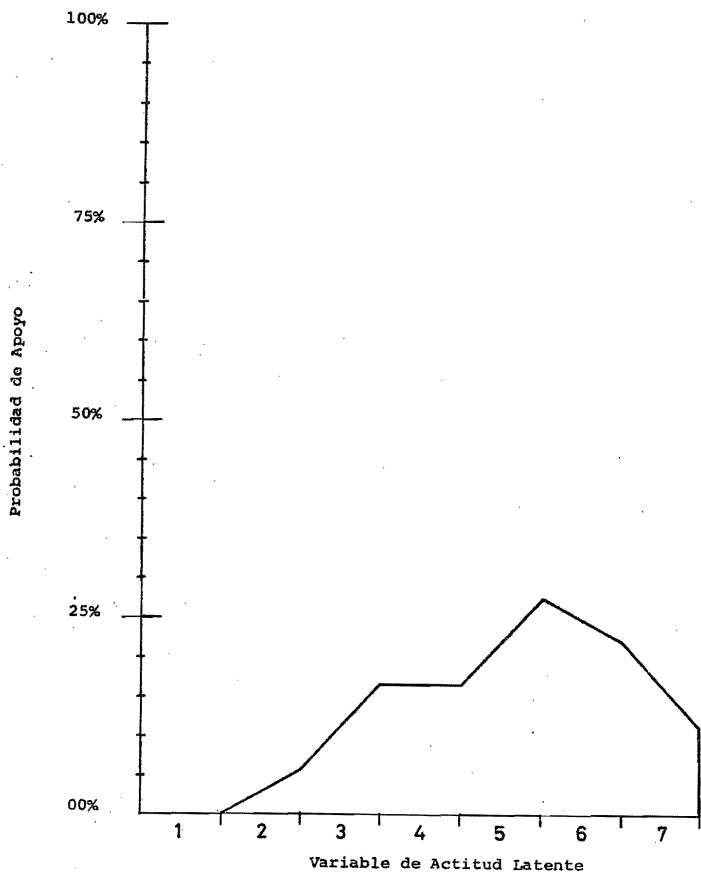


fig. 9

Característica operante no-monotónica del ítem No. 64
con $L = 4.87$, y $Q = 2.15$.

Escalas Acumulativas.- Stouffer (1950) y Loevinger (1948), refieren que las escalas de actitudes en las cuales todas las formulaciones se consideran como funciones monotónicas de incremento de la variable de actitud, deberían considerarse como Escalas Acumulativas.

Escalas No-acumulativas.- Son aquellas escalas en las que se considera que las formulaciones tienen Características Operantes No-monotónicas.

En las escalas de Intervalos de Apariencia Igual tenemos como referencia un punto cero teórico: el intervalo neutral, con valores crecientes de la variable latente tanto como nos movamos fuera del punto cero en ambas direcciones. Por ejemplo, a la derecha tenemos incrementos en el grado de favorabilidad, y a la izquierda incrementos en el grado de desfavorabilidad. Para el lado derecho del continuo podemos esperar que una formulación neutral muestre una probabilidad decreciente de apoyo con un incremento en el grado de favorabilidad. Para el lado izquierdo del continuo también debemos esperar un decremento en la probabilidad de apoyo con grados crecientes de desfavorabilidad. En la fig.9 hemos mostrado la Característica Operante de una formulación neutral sobre el rango completo del continuo psicológico, obsérvese que esta formulación tiene una Característica Operante

No-monotónicas.

En cuanto a la Característica Operante requerida para las formulaciones que componen la Escala de Intervalos de Apariencia Igual de Thurstone, se hace necesario recordar que Green (1954), creía que dicha escala requiere formulaciones con Característica Operante No-monotónicas.

Hemos encontrado, (pero no lo reportamos aquí por razones de espacio), que la Característica Operante de las formulaciones referentes al CONACYT, logradas con el método de los Intervalos de Apariencia Igual son en su gran mayoría formulaciones con Característica Operante No-monotónica; indicando que el número de jueces fue de $N = 36$ s. ($N = N_1 + N_2$, con $N_1 = 18$ s. y $N_2 = 18$ s.) y que se dieron casos en N_1 y N_2 , donde la Característica Operante de la formulación resultó ser monotónica, como lo muestran los ítems 145 y 81 de la fig. 8. Esto creemos que pudo deberse a varias razones:

la.) Que los 18 sujetos consideraran, como Thurstone creía, que partiendo del punto cero de la escala, hacia la derecha, el continuo representa grados de incrementos en la favorabilidad, y que si uno se mueve hacia la izquierda, el continuo representa grados de incrementos en la desfavorabilidad.

2a.) Debido a la utilización de una N muy pequeña, en este caso N fue = 18 sujetos.

3a.) Debido a que los sujetos involucraron su propia posición al emitir su juicio sobre tales items.

4a.) Debido a la naturaleza particular de esos items.

En el sentido descrito en la primera razón el continuo de intervalos de Apariencia Igual de Thurstone aparece como la unión de dos continuos, el favorable y el desfavorable. Mosier (1941) y Mac Nemar (1946), pusieron en pie la cuestión de si se puede considerar que esos dos continuos representan un continuo simple. Mosier (op.cit.), utilizando el Metodo de los Intervalos de Apariencia Igual, logró que los sujetos juzgaran los estímulos con los dos intervalos extremos definidos como favorables y desfavorables. Encontró que un gran número de estímulos tenían frecuencias muy altas en el intervalo mediano o neutral, pero frecuencias cero para todos los intervalos en uno y otro lado del intervalo neutral. Partiendo de este hallazgo planteó la pregunta en cuanto a si los intervalos desde "favorable" a "neutral" podrían no representar un continuo, y los intervalos desde "neutral" a "desfavorable" podrían también no representar otro continuo, con el segundo no necesariamente colineal con el primero; Mosier señala que si se ha instruido a los sujetos

para juzgar el estímulo en términos de "grado de favorabilidad" en lugar de en términos de "favorabilidad-desfavorabilidad", puede no ocurrir el efecto de acumulación en el intervalo neutral. Carlson (1956), probó esta posibilidad utilizando 130 formulaciones empleadas por Thurstone y Chave (1929) en la elaboración de su escala de actitudes hacia la Iglesia. Tenía 3 grupos de sujetos para juzgar las 130 formulaciones bajo diferentes conjuntos de instrucciones. Para un grupo, los dos intervalos extremos se definieron como "más favorable" y "más desfavorable", de acuerdo con las instrucciones de Thurstone. El segundo grupo juzgó las mismas formulaciones con los dos intervalos extremos definidos como "menos desfavorable" y "más desfavorable". El tercer grupo juzgó las mismas formulaciones con los dos intervalos extremos definidos como "menos favorable" y "más favorable". Se determinaron en forma independiente los Valores escalares para las 130 formulaciones juzgadas por cada uno de los tres grupos de jueces. Las curvas para cada conjunto de valores escalares comparados con cada uno de los otros conjuntos, fueron todas ellas lineales con solamente un pequeño grado de dispersión, y según Carlson las intercorrelaciones entre los tres conjuntos de valores escalares fueron todos ellos superiores a 0.90. Considerando cuál de los tres

conjuntos de instrucciones se les dió a los sujetos de cada grupo, esto es, considerando cómo se les definieron los intervalos extremos, el ordenamiento relativo de las formulaciones en cuanto al grado de cambio expresado por cada una fue muy similar. Para Carlson esos resultados le indicaban que sólo se involucra un continuo y que "el grado de favorabilidad" es, de hecho, colineal con el "grado de desfavorabilidad".

Partiendo de los datos de Thurstone y Chave (1929), podríamos esperar Características Operantes No-monotónicas para formulaciones con valores escalares que se desvían del punto cero en el continuo psicológico; en nuestro caso tal expectancia se satisface con los hechos, ya que como se señaló anteriormente, la gran mayoría (95.09%) de los items del CONACYT arrojaron Características Operantes No-monotónicas. Lo anterior no está de acuerdo con los hallazgos de Green (1954), quien señaló que en la práctica, los items logrados con la técnica de Thurstone y con valores escalares cercanos a los extremos tienden a tener Características Operantes monotónicas.

Edwards (1946), sugirió que podemos dudar de si en la práctica las Características Operantes de formulaciones (neutrales) pueden ser líneas rectas con pendiente cero, como lo señalan las expectancias teóricas. Esto

según él, significaría para formulaciones neutrales, que la probabilidad de apoyo permanece relativamente constante en tanto la variable de actitud latente vaya desde altamente desfavorable, pase por el punto "neutral" y llegue al extremo altamente favorable. A pesar del valor de la variable latente, la probabilidad de apoyo para la formulación neutral no cambia. En otras palabras, tales formulaciones "neutrales" son tan probables de ser apoyadas por aquellos sujetos con actitudes favorables y desfavorables, como por aquellos con actitudes "neutrales" en el continuo teórico de los Intervalos de Apariencia Igual.

En la construcción de nuestro instrumento y de acuerdo con Edwards (1946), no se observó el caso de que la característica Operante de algún item "neutral" fuera una recta con pendiente cero. La probabilidad de que se diera una Característica Operante tal era muy baja, quizá debido a que la naturaleza del objeto psicológico al que se refieren los items no permite que la probabilidad de apoyo permanezca constante.

Si teóricamente tuviéramos una $N = 14$ sujetos y una Característica Operante con $M = 0$, la gráfica de tal característica sería como lo muestra la fig. 10

donde con $N = 14$ sujetos y

para $m = 0$, sería:

F = frecuencia de sujetos

P = Porcentaje de apoyo = $F/N (100)$

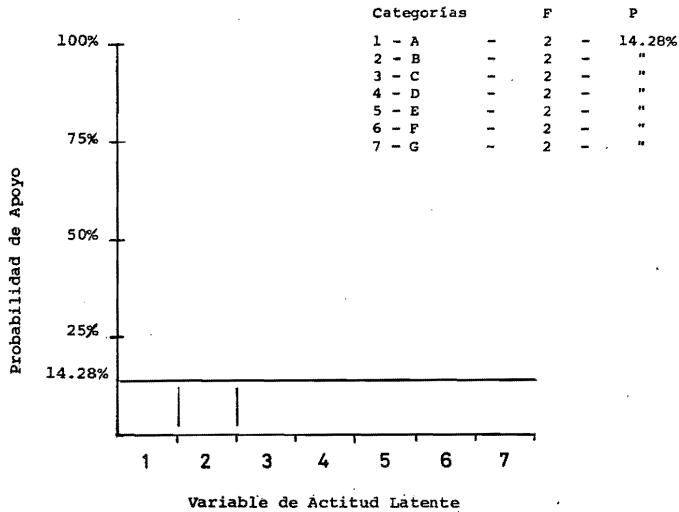


fig.10

Gráfica de la característica operante de una formulación muy improbable donde $1 = 2 = 3 \dots = 7$, y $m = 0$.

Conclusiones Acerca de la Escala De Los Intervalos De Apariencia Igual.-

Shaw y Wright (1967), señalan que la confiabilidad de escalas desarrolladas por el procedimiento de los Intervalos de Apariencia Igual es usualmente satisfactoria (0.75 o mejor); en cuanto a la validez y unidimensionalidad depende ampliamente de la actitud que se mide y de la habilidad de la persona que formula y selecciona los items, y que en general se pueden construir escalas válidas utilizando esta técnica. También señalan que se han desarro

llado numerosos estudios de los efectos de varios procedimientos sobre las escalas construidas por el método de Thurstone; y que Webb (1955), preparó una revisión de esos estudios encontrando que los resultados indican que los valores escalares de los items no se ven significativamente afectados por:

- a) El método de colección de juicios (clasificaciones Versus Valuaciones, estipulación del item muestra, etc.)
- b) El método de computación de Valores Escalares (promedio Versus mediana)
- c) El número de jueces.
- d) El número de intervalos o categorías.

También se ha encontrado según Shaw y Wright (1967, p. 22), que las irregularidades en las clasificaciones, tales como las actitudes de los jueces, jueces que ponen muchos items en una categoría, etc., pueden desplazar el valor escalar de las formulaciones pero no el ordenamiento de los items.

EL PROBLEMA DE LA INFLUENCIA DEL GRUPO DE JUECES

En un apartado anterior se trató superficialmente la controversia que existe respecto a si las opiniones y las actitudes de los jueces tienen o no tienen algún efecto de desplazamiento de los items en las escalas de Thurstone. En este apartado veremos más cuidadosamente la posición de algunos investigadores que han tratado de aclarar este conflicto.

Thurstone (1929) enfatiza un requerimiento importante para las escalas de actitudes. Este requerimiento es que los Valores Escalares de las formulaciones sean independientes de la posición que mantienen los sujetos respecto al tópico que se les presenta para ser juzgado en términos únicamente de "favorabilidad" o "desfavorabilidad" del contenido de los items hacia el objeto psicológico.

Ha habido varios investigadores que han estudiado este requerimiento. El primero de ellos fue Hinckley (1932), cuya investigación sobre las actitudes hacia los Negros le permitió concluir que: "La escala que hemos construido para medir actitudes hacia la posición social del Negro no está influenciada en su función de medida por las actitudes de los Ss. utilizados en la

construcción de la misma", (pp.293). En un estudio posterior Pintner y Forlano (1937), lograron resultados sustancialmente similares, usando Escalas de Actitud hacia el patriotismo, las cuales habían sido derivadas del Método de los Intervalos de Apariencia Igual. Estos hallazgos están en contradicción con los resultados de estudios realizados en los campos de percepción y juicio (Hovland y Sherif, 1952), donde se indica que los juicios, están ampliamente influenciados por factores motivacionales y actitudinales que operan en el momento de hacer los juicios.

Más recientemente, el mismo Hinckley en colaboración con Rethlingshafer reportó evidencia más substancial del efecto de la actitud de los sujetos sobre sus propios juicios. Empezando con la consideración general de que "los hombres que juzgan las estaturas de otros hombres en una escala de pequeño a grande deben estar influidos en sus valores escalares por su propia estatura" (Hinckley, 1951), estos investigadores encontraron que "el juicio de la estatura promedio de todos los hombres está influida por la estatura del hombre que hace los juicios. El "significado" de términos de valor social como "pequeño" y "grande" está determinado en parte por la estatura del juez. La influencia "egocéntrica" también está controla-

da por los hechos objetivos, particularmente al enjuiciar las estaturas extremas" (op.cit.).

Así pues, tenemos la paradoja de que algunos textos de Psicología Social dicen en el capítulo de percepción y juicio que los juicios son ampliamente afectados por las actitudes del individuo y por sus motivos, mientras en el capítulo de métodos de escalamiento se dice que los juicios hacia el significado de items no se ven afectados por la posición de los jueces que emiten los juicios. El análisis de estudios anteriores acerca de escalas de actitud sugiere una posible explicación para esta discrepancia: la utilización de un rango muy estrecho de individuos, con la consecuente eliminación de los sujetos ex tre mos quienes mostrarían más claramente variación y des plaz amiento de juicios. En el estudio de Pintner y Forlano (1937) la cuestión puede aparecer como si se hubie ra logrado la intensa involucración personal de los suje tos en el tema de patriotismo durante los años treinta, y los autores reportaron que "ningún grupo pudo ser lla- mado antipatriótico". Por otro lado, en el estudio de Hinckley (1932) debería esperarse una considerable invo lucración personal en el tema, particularmente por parte de los jueces Negros. Pero el reporte sugiere que otra vez aquí el rango pudo haber sido acertado sin intención

por un procedimiento que Hinckley entendió como un procedimiento para eliminar sujetos "negligentes".

En este estudio, una tendencia revelada por los sujetos en la tarea de clasificación fue el agrupamiento de items en una o más pilas en aparente detrimento de las otras pilas. Este fenómeno de agrupamiento en los extremos fue observado en el caso de algunos de los sujetos blancos, pero fue especialmente notable en los sujetos Negros. Según Hinckley, ya que los 114 items se distribuyeron con regular uniformidad sobre toda la escala, el marcado agrupamiento fue un signo de clasificación negligente: " Si más de un cuarto de las formulaciones se asignan a cualquier pila, esto dejará menos de tres cuartos para distribuirse sobre las 10 pilas sobrantes. Además el individuo que clasifica las formulaciones en esta forma, usualmente ignora completamente algunas de las pilas restantes. En la consideración de que este agrupamiento se debió a una discriminación pobre y a una negligencia, todo caso que tenía 30 o más formulaciones en cualquier pila fue automáticamente eliminado y los resultados no fueron tomados en cuenta", (Hinckley, 1932).

De los estudios citados anteriormente debería decirse que este amontonamiento de formulaciones en ciertas categorías hechas por algunos de los sujetos Blancos

y en forma más evidente por los sujetos Negros, puede deberse al efecto que tienen las sólidas actitudes de los sujetos involucrados en el tópico considerado. Puede ser que al eliminar a esos sujetos, al mismo tiempo el investigador eliminó a aquellos quienes tenían las actitudes más acentuadas sobre el tema. En conexión con esta hipótesis, Hinckley señala que aún después de que todos los Ss que colocaron 30 o más formulaciones en cualquier categoría y que fueron eliminados, se observó "una ligera tendencia del grupo I, el cual estaba prejuiciado contra los Negros, a juzgar una determinada formulación como más favorable al Negro que el grupo II (favorable al Negro) (Hinckley, op. cit.).

Los estudios previos utilizando la Escala de Thurstone no parecen aclarar ampliamente el tema de si los valores escalares son o no afectados por la actitud de los sujetos que evalúan las formulaciones, ya que no parece existir suficiente evidencia de que en esos estudios se haya hecho una representación adecuada de los sujetos en los extremos, sujetos con intensa involucración en el tema a ser juzgado. Así pues, Hovland y Sherif (1952) estuvieron interesados en la reinvestigación del problema, pero bajo condiciones que deberían aportar la máxima oportunidad para la operación de los - /

diferentes tipos de factores que habían sido considerados como importantes en el campo de la percepción y del juicio. También esperaban que este estudio fuera una contribución a la reaproximación entre las áreas de juicio y de medición de actitudes (op.cit.).

Hovland y Sherif duplicaron el experimento de Hinckley, manejando actitudes hacia los Negros, pero con intenciones de asegurarse de que los jueces Negros y los jueces Blancos pro-Negros no fueran seleccionados en alguna forma que pudiera excluir a aquellos con las actitudes más firmes en el tema. Además incorporaron formas de comprobación para evaluar la inferencia de Hinckley de que algunos sujetos eran "negligentes".

Estos autores consideraron que el conjunto de 114 items utilizados por Hinckley representaban un amplio rango de posiciones con algunas de ellas claramente pro y con otras claramente contra, y que un gran número eran de carácter neutral, así como que existía una situación favorable para estudiar cómo los factores internos tales como motivos y actitudes afectan el orden de las formulaciones más inestructuradas, de las formulaciones ambiguas y de las formulaciones de posición media en la escala. La literatura en percepción y juicio sugiere la hipótesis general de que la posición de un juez en un tema da-

do y en el cual tiene una involucración personal muy grande constituirá un "ancla" para sus juicios, ya sea o no que su actitud sea específicamente requerida en las instrucciones. Las hipótesis específicas planteadas en el estudio de Hovland y Sherif (1952), pueden formularse en síntesis como sigue:

- 1.- Jueces con actitudes extremadamente pro o contra mostrarán una tendencia a concentrar su ordenamiento de items en un número pequeño de categorías.
- 2.- Jueces con una posición extrema y con una fuerte involucración personal, discriminarán ampliamente en la aceptación de items que estén en su propio extremo de la escala. Correspondiente-
mente mostrarán una fuerte tendencia a agrupar
juntas aquellas formulaciones en el extremo de
la escala que ellos rechazan. La tendencia que se forma puede describirse como un realce de la Latitud de Aceptación y la tendencia posterior, como una disminución de la Latitud de Rechazo.
- 3.- Ocurrirá un alto grado de desplazamiento para los items "neutrales" y un muy pequeño grado de desplazamiento para los items de los extremos claramente definidos como pro, y contra.

Discusión.- Los hallazgos de la investigación de Hovland y Sherif (1952), claramente apoyan las tres hipótesis principales investigadas. Aún cuando a los jueces no se les preguntó que indicaran sus propias actitudes; la posición de los jueces en el tema influyó en forma significativa su categorización de los items que se les presentaron. Los desplazamientos estaban alejados de la propia posición del individuo, apoyando la noción de que aquellos sujetos con posiciones extremas eran más selectivos (discriminan más ampliamente) en las formulaciones que aceptarían en su propio extremo de la escala, (su "Latitud de aceptación" estaba realzada) y más inclinados a repudiar items que no estaban de acuerdo con su posición (su "Latitud de Rechazo" está disminuída). El grado de desplazamiento para los items de enmedio de la escala (neutrales) fue muy grande, en correspondencia con la hipótesis de que items "neutrales" son más ambiguos y menos estructurados, y por lo tanto están más fácilmente sujetos a las interpretaciones personales de los sujetos.

Aquí es importante hacer notar algunas críticas que se hacen a este tipo de investigaciones, como la que señala Himmelfarb (1969) quien dice: "La mayoría de los estudios se han referido a opiniones hacia grupos étni-

cos o raciales". Pero también existe evidencia de que se han realizado importantes investigaciones referidas al estudio de figuras políticas, profesiones, inteligencia, etc. (Asch et al. 1938). Otra crítica notable es la de Ward (1966) quien señala que Hovland y Sherif (1952) "compararon los juicios de Negros, Blancos del norte y Blancos del sur, y al hacer esto, trataron a la involucración y a la actitud extrema como una variable operacionalmente simple. Conceptualmente estas dos variables no son idénticas, pero operacionalmente son muy difíciles de separar. Por ejemplo, actitudes muy extremas se sostienen típicamente con mayores grados de involucración de lo que son mantenidas aquellas actitudes menos extremas. Consecuentemente, no está claro si los efectos del juicio observados por Hovland y Sherif se debieron a la actitud, la involucración, o alguna clase de interacción entre ambas, aunque, volviendo a la hipótesis # 3 de Hovland y Sherif, debemos observar que desde el punto de vista de una orientación motivacional, tal como la de estos autores, este desplazamiento diferencial al que se refiere la hipótesis, puede ser esperado porque existe la tendencia de los items de enmedio a ser más ambiguos que los items extremos. El enjuiciamiento de items ambiguos debería esperarse que fuera especialmente promete-

dor de ser influenciado por un estado motivacional del juez, tal como su grado de involucración, (Ward 1966).

Después de estas observaciones, el interés de Ward se centró en el efecto de las actitudes, la involucración, la posición del ítem en la escala y sus interacciones en la tarea de enjuiciar formulaciones respecto a la posición social del Negro. Ward (op.cit.) encontró que el efecto de las actitudes de los sujetos en sus evaluaciones, no estaba relacionado con las posiciones escalares de los ítems. En otras palabras, aparentemente no había evidencia de una relación entre actitud y polarización de la misma clase que aquella encontrada en estudios previos; sin embargo Eiser (1971), encontró que el estudio de Ward (1966), tenía una característica desafortunada, y que ésta era la exclusión masiva de sujetos. Ya que de la muestra original de 327 sujetos, solamente se usaron 192 (162 pro-Negro y 30 anti-Negro) en el análisis final. Así, Eiser (1971) hace la observación de que parece ser muy probable que la discrepancia entre los resultados de Ward y aquellos de estudios previos sea en el último de los casos un artefacto.

Volviendo a Hovland y Sherif, estos autores indican que sus datos no señalan si las distorsiones y los desplazamientos son originados por el hecho de que los in-

dividuos con posiciones extremas adolecen de la habilidad de discriminar entre items adyacentes en el extremo opuesto, y por lo tanto colocan los items en la misma categoría, o si reflejan variaciones de los jueces en la interpretación de la escala total y en la magnitud de los intervalos de categoría. En un nivel elemental, la segunda alternativa está apoyada en las distribuciones de pares comparados con jueces con diferentes actitudes hacia la guerra. Pero a la luz de los resultados presentes Hovland y Sherif citan que en el estudio de Ferguson emerge otra cuestión en cuanto a la magnitud de las diferencias en actitudes de sus grupos de jueces contrastados y respecto al grado de sus involucraciones en el tema. Durante los años treinta, cuando se realizó el estudio, es probable que la variación en la actitud hacia la guerra pudo no haber sido muy acentuada, y Ferguson mismo señala que fue imposible "asegurar algunos grupos favorables hacia la guerra". (p.116). Los datos del experimento de Hovland y Sherif (1952) sugieren que es muy probable que los efectos sean específicos a métodos de escalamiento absoluto (la segunda alternativa), ya que los órdenes de rango de los items para los jueces pro y contra son muy similares.

Sobre la base del experimento de estos investigadores parecía muy probable que la diferencia inicial entre los resultados de ellos y aquellos de Hinckley, se debiera a la eliminación que hizo Hinckley de los casos extremos. Cuando se sigue el procedimiento de eliminación de Hinckley y cuando la muestra se restringe a sujetos Blancos, existe una estrecha correspondencia en resultados; aunque hayan pasado 20 años desde el estudio original de Hinckley, como en el caso de Hovland y Sherif.

varias fuentes han reportado que existe evidencia contraria a la explicación de que los resultados se atribuyan a la "negligencia" de los sujetos. Los datos de Hovland y Sherif indicaron que aquellos quienes colocaban un gran número de las formulaciones en las categorías contrarias extremas, juzgaban un tiempo después, que la mayoría de los items habían sido desfavorables para los Negros. También señalan que tenían evidencia adicional lograda con otro estudio hecho en conjunción con el que aquí señalamos, en este estudio se les permitió a los sujetos usar tantas o tan pocas categorías para clasificar, como ellos creyeran necesario para distinguir entre los items sobre el tema. Los sujetos que colocaron un gran número de items en las categorías extremas, bajo las instrucciones del estudio aquí referido (1952), usaron po-

cas categorías para expresar matices de opinión y otra vez colocaron un gran número de items en las categorías extremas. Un tipo distinto de evidencia es la naturaleza legal del fenómeno. Son los mismos subgrupos con posiciones extremas (determinadas ya sea por sus propias formulaciones de actitud o por su asignación a un grupo de criterio) quienes colocan un gran número en los extremos, y los items que ellos desplazan son aquellos que están en medio de la escala (los items más ambiguos).

Los resultados de Hovland y Sherif (1952), arrojaron como Thurstone (1929) lo anticipó, serias cuestiones en cuanto al uso del Método de los Intervalos de Apariencia Igual en temas donde están involucradas actitudes muy firmes.

Se necesita más investigación para determinar si bajo esas condiciones se involucra una escala simple para los distintos grupos de jueces o si se requerirán escalas distintivas. Se requerirá un tipo de análisis como el de Guttman o el de Lazarsfeld para contestar esta pregunta. (Stouffer y Guttman, 1950). Aún si se involucra una escala simple, se necesitará gran cuidado en la selección de jueces, ya que sus posiciones pueden influir los Valores Escalares logrados. La obtención de una muestra no prejuiciada en cuanto a las posiciones, puede ser

un problema práctico muy difícil, ya que en muchos temas, las actitudes están relacionadas a estatus educacionales y socio-económicos. Así, puede ser muy difícil asegurar representatividad de todas las posiciones entre aquellos quienes están lo suficientemente bien educados y tienen suficiente sofisticación para llevar a cabo la difícil tarea de categorizar items.

El Resumen de la investigación de Hovland y Sherif (1952), es el siguiente:

1.- Hicieron la investigación de la aparente discrepancia entre estudios en el campo del juicio, donde la posición del individuo en el tema afecta la naturaleza de sus juicios, y en aquellos en el campo de escalamiento de actitudes, donde se ha reportado que el escalamiento de las formulaciones es independiente de la posición del juez en el tema.

Una posible hipótesis para la discrepancia, basada en un análisis de los estudios originales, fue que en los primeros experimentos no se emplearon sujetos con un rango de actitudes lo suficientemente amplio para representar adecuadamente a los sujetos altamente involucrados quienes serían más probables de mostrar las distorsiones y los desplazamientos típicamente logrados en el campo de la percepción y el juicio. De acuerdo a es-

to, los investigadores hicieron todo esfuerzo para asegurar muestras de Ss que estuvieran profundamente involucrados en el tema acerca del cual los items escritos serían juzgados.

2.- Encontraron que los Ss Negros y sujetos Blancos militantemente pro-Negros tendían a colocar un número desproporcionado de items en las categorías extremas, de acuerdo con las predicciones de la teoría del juicio (Judgment theory), de que individuos con actitudes firmes tienden a ver tópicos en términos de "blanco y negro" y que desplazan items neutrales hacia los extremos. El número de formulaciones asignadas a las diferentes categorías por parte del "promedio" de sujetos blancos fué mucho más uniforme.

3.- Los Valores Escalares para once formulaciones espaciadas uniformemente sobre la escala total en el estudio de Hinckley, se compararon con cada uno de los grupos principales. La distribución de los Valores Escalares para los sujetos Negros y para los sujetos Blancos pro-Negros fue acumulada en el extremo anti-Negro de la escala, con un pequeño número de formulaciones en el otro extremo. Para el "promedio" de Ss Blancos, esas formulaciones fueron espaciadas más uniformemente a través del rango, en una forma muy aproximada a la distribución en-

contrada por Hinckley. Los sujetos anti-Negro tendieron a desplazar formulaciones neutrales a los extremos, particularmente hacia el extremo final pro-Negro.

4.- Los resultados de Hovland y Sherif apoyaron la noción de que parte de la discrepancia en los resultados entre su estudio y aquellos de experimentadores previos, pudo atribuirse a la representación de un gran rango de actitudes. En el experimento de Pintner y Forlano (1937) acerca de las actitudes hacia el patriotismo es probable que existiera una considerable homogeneidad en posición y quizá insuficiente involucración personal. En el estudio de Hinckley el procedimiento de eliminación de sujetos que colocan 30 o más formulaciones en cualquier categoría pudo haber eliminado a los individuos con actitudes más firmes en el tema. Su procedimiento podría eliminar a la mayoría de los sujetos Negros y a muchos de los sujetos Blancos pro-Negros del estudio de Hovland y Sherif.

5.- El gran número desproporcionado de clasificaciones en la posición extrema, no parecía deberse a la negligencia de los Ss como pensó Hinckley. La evidencia en contra de esta explicación, fue el hecho de que sujetos quienes colocaron un gran número de formulaciones en las categorías extremas anti-Negro expresaron sus opiniones en un cuestionario, después de que las tarjetas con for

mulaciones les fueron removidas, diciendo que una gran proporción de las formulaciones eran desfavorables para los Negros. (Hovland y Sherif, 1952).

De los resultados anteriores emergió una interesante posibilidad para desarrollar un método conductual "proyectivo" para evaluación de actitudes a través del estudio de cómo clasifica un individuo ciertas formulaciones.

Hovland y Sherif pensaron que si encontraban para otros temas, que individuos con posiciones extremas tendían a agrupar formulaciones en los extremos, sería posible evaluar la actitud de un individuo sin preguntarle nunca su opinión directamente sino contando solamente con la forma en que distribuyera sus juicios. También señalaron la posibilidad de desarrollar su técnica, al no utilizar un número fijo de categorías impuestas, sino permitiendo que el sujeto forme su propia escala con el número de categorías que él considere adecuadas. Así, la amplitud de la escala establecida por el propio individuo y determinada por el número de categorías que él establece, la amplitud de cada una de las categorías y la dirección señalada por la concentración de ciertos items, pueden todas ellas arrojar valiosos índices que permiten analizar la forma en que el individuo percibe el tema. Hovland y Sherif, (op.cit.).

EL PROCEDIMIENTO DE LAS CATEGORIAS
PROPIAS EN LA INVESTIGACION DE LA ACTITUD

Ahora describiremos más detalladamente esta Técnica de las Categorías Propias, que se originó incipientemente en un estudio no publicado de Sherif, Volkart y Hovland de 1948 (en Sherif y Sherif, 1964).

El Método de las Categorías Propias es un método general para el estudio de las actitudes sociales, que escapa de ciertas limitaciones inherentes a varios modelos que estudian la medición de la actitud. Además proporciona de más información acerca de la actitud de los individuos, que cualquiera de ellos. El procedimiento arroja indicadores cuantitativos de la actitud del individuo, así como el grado de importancia que ésta tiene para el sujeto a través del número de categorías que emplea, y del patrón de sus juicios en las categorías.

DESCRIPCION DEL PROCEDIMIENTO

La frase "Categorías Propias", refleja la interpretación del concepto "Actitud" en términos de procedimientos operacionales. Se considera a la actitud como un conjunto de categorías EVALUATIVAS, que el individuo ha formado (o aprendido) durante su interacción con personas y objetos de su mundo social. Cuando el individuo se enfren

ta con personas, objetos o eventos relevantes para su actitud, utiliza esas categorías para clasificar items específicos en términos de aceptables-inaceptables, bueno, malo, verdadero-falso, u otros términos evaluativos apropiados. En este sentido, esas categorías son sus "propias categorías" de evaluación; contrarias con la división de un dominio de estímulos arbitrariamente impuestos por una figura autoritaria, un experimentador, o un entrevistador. Estas categorías son su escala de referencia personal para la apreciación del dominio del estímulo en cuestión.

En la medida en que el objeto de actitud es socialmente relevante, los individuos pertenecientes al mismo grupo o cultura compartirán mejor aquellas actitudes similares, ya que cada categoría propia del individuo, no necesariamente es única para él. Las fronteras de sus aceptaciones variarán dentro de un rango, definiendo "Lo apropiado", "Lo aceptable" y "La forma deseable" de ver el dominio del estímulo y conduciéndose a través de él en su grupo o sociedad. Este rango de posiciones definido como aceptable, más un rango de posiciones definiendo qué es inaceptable en un grupo o sociedad, representan una norma social en su conjunto de normas o valores, la cual es un aspecto importante de su cultura.

El procedimiento de las Categorías Propias comienza con la preparación de un conjunto de ítems relevantes a un objeto de actitud. Pueden ser objetos, fotografías o formulaciones verbales acerca de algún tópico. El contenido de los ítems puede variar, ya que la lógica del procedimiento no requiere del contenido. El criterio principal para juntar el conjunto de ítems se especificará después. En términos generales, dentro de la investigación, el número de ítems suele variar entre 25 y 100 o más.

La tarea individual es simple y natural en cualquier cultura donde el clasificar objetos es una tarea conocida. Se instruye al sujeto para que clasifique el conjunto de ítems en cualquier número de pilas o categorías que le parezcan necesarias, de tal forma que los ítems dentro de cada categoría le parezcan "pertenecer juntos". La dimensión o atributo que el sujeto va a juzgar se le especifica claramente. Para algunos propósitos de investigación, se le dice al sujeto que categorice los ítems en términos de la aceptabilidad que éstos puedan tener para él. Si no obstante, la meta es una prueba "indirecta" o "cubierta" de sus actitudes, se usan instrucciones que no orienten su conocimiento de que su posición está bajo el escru

tinio de un extraño o de un investigador. Enseguida, se le dice que coloque los items en categorías, tan objetivamente como sea posible en términos de qué tan "favorable" o "desfavorable" son hacia las personas, los eventos, los aspectos o los objetos en cuestión. Por ejemplo, se le puede decir al sujeto que categorice formulaciones concernientes a ciudadanos negros en términos de "favorabilidad" al status del negro. Una categoría extrema se especifica en las instrucciones, e.g. "Ponga en la primera pila las formulaciones más desfavorables al negro". Por otro lado, se requiere la precaución más extrema para evitar sugerencias tales como decir el número de categorías a ser utilizadas, así pues, el individuo está libre para distribuir los items en cualquier número de categorías que escoja.

Cuando la tarea se ha visto terminada a entera satisfacción del sujeto, usualmente se le dice que ordene sus categorías. Se le puede preguntar que las etiquete o que las describa, ya sea en términos del criterio explícito señalado en las instrucciones o en términos de su aceptabilidad-inaceptabilidad para el propio sujeto. Esas variaciones dependen del propósito de la investigación y de las hipótesis.

BASES TEORICAS DEL PROCEDIMIENTO

La aproximación del Procedimiento de las Categorías Propias comenzó con la búsqueda de escalas de referencia psicológica y socialmente válidas para el estudio de la actitud y para el cambio de actitud. En un estudio no publicado, en 1948 Sherif, Volkart y Hovland encontraron que las fronteras de las posiciones aceptadas y no aceptadas en un problema social, variaban aún para personas que sostenían la misma posición como la más aceptable. Una serie de estudios en una gran variedad de aspectos sociales, durante los últimos 15 años, ha confirmado el primer hallazgo, es decir, que los rangos de la posición que un individuo acepta, rechaza o para la cual permanece reservado, (cuando no se le requiere para que evalúe cada situación) varían sistemáticamente de acuerdo con su nivel de involucración personal en el tópico (Sherif y Hovland, 1961, Sherif, Sherif y Nebergall, 1965). Existe una probabilidad muy alta de que el individuo que apoya una posición extrema, clasificará ese aspecto como muy importante dentro de su esquema de prioridades personales. Pero aquellos que adoptan una posición moderada, con igual ardor o pasión exhiben patrones de aceptación-rechazo o reserva, similares a sus contrapartes más extremas.

Estos autores, encontraron específicamente que los individuos altamente involucrados en alguna posición o aspecto social, repudian muchas más posiciones de las que aceptan, y también, que fácilmente evalúan toda posición como aceptable o rechazable (sus latitudes de rechazo son aproximadamente dos veces el tamaño de sus latitudes de aceptación, y los no comprometidos tienden a aproximarse a cero). Proporcional a esta falta de involucración, el número de posiciones que el individuo acepta y el número de posiciones que repudia, queda aproximadamente igual y su latitud de reserva se incrementa. Esto significa que personas altamente involucradas tienen una latitud de rechazo mucho más amplia que las personas menos interesadas, y que éstas personas permanecen reservadas hacia algunas posiciones, aún cuando no se les pide evaluar todas ellas.

Sherif et.al., se hicieron una pregunta fundamental al querer conocer los principios psicológicos que subyacen a esas diferencias en el tamaño de las latitudes del individuo para aceptación, repudio y evasión de un tópico determinado. Estos investigadores no tenían una base factual para afirmar una tipología de individuos para el rango de su tolerancia, ni para hablar sobre "mecanismos psicodinámicos" inmedibles, que explicaran los

diferentes patrones. La conclusión de estos investigadores es que aún no tenemos tal evidencia. Partiendo de estas consideraciones exploraron una base teórica para el fenómeno, suficientemente amplia como para abarcar la considerable evidencia factual de que un individuo particular puede tolerar diferencias en asuntos que le conciernen poca cosa, -al punto de la autocontradicción- mientras que en un asunto de alta involucración personal tiende a ver las cosas en términos de "blanco y negro". También existe evidencia de que los rangos para tolerancia y rechazo varían de un grupo humano a otro.

Sherif et. al., encontraron tal base en los estudios sobre psicología del juicio realizados durante décadas en los laboratorios de psicología de varios países. La explicación que dan de los principios esenciales para la presente aproximación es necesariamente breve y somera (cf. Sherif y Sherif, 1956, Sherif y Hovland 1961, Sherif, Sherif y Nebergall, 1965). Ya sea que el objeto de juicio sea un peso, la longitud de una línea, el color de la piel de una persona o la belleza de una pintura, el juicio es dado en relación con el contexto del estímulo inmediato en el que aparece, y en relación con los contextos precedentes. Por ejemplo, completamente separada de una formulación de actitud acerca de la segregación en escuelas públicas, del - /

color de la piel o al origen nacional, una formulación como "Debemos mantener en mente los futuros intereses de los escolares", es apreciada o valorada diferencialmente cuando está precedida por otra formulación opuesta a la segregación, por un lado, o favoreciendo la segregación por otro lado.

Pero no todo estímulo presente o que precede a un juicio tiene igual peso para afectar el resultado, aún en el laboratorio psicológico donde los estímulos son motivacionalmente neutros. En los métodos psicofísicos ortodoxos, el estímulo estándar presentado con cada nuevo estímulo para comparación es más influyente que otros presentados menos frecuentemente, o no designados como estímulos estándar (Helson 1959, p.591). Tal estímulo presentado frecuentemente, o aquellos designados como estímulos estándar se convierten en anclas para los juicios del individuo. Faltándole un estándar explícito, el individuo típicamente usa como anclaje el estímulo más extremo que se le presenta, tasando los valores intermedios; y así, el estímulo final contribuye más que otros a su juicio de un miembro particular de la serie (Parducci, 1963).

Un estímulo de anclaje o un estímulo estándar designado aumenta la aproximación de juicios para los items

que coinciden con él en valor pero produce cambios sistemáticos o "desplazamientos" en juicios hacia objetos que difieren de él en grados variantes. Un estímulo de anclaje o fijador difiere muy poco del objeto de juicio, resultando un desplazamiento hacia el estímulo fijador o de anclaje (anchor): Esto es un efecto de asimilación bien conocido en estudios de percepción y ampliamente establecido en juicios (Sherif, Taub, y Hovland 1958; Parducci y Marshall 1962; Helson 1964).

Con el incremento de las discrepancias entre el estímulo fijador y el objeto de juicio, la asimilación termina y el desplazamiento empieza a ocurrir en una dirección alejada del estímulo fijador: La diferencia entre el objeto y el anclaje es exagerada. Este es el bien conocido efecto de contraste. La asimilación y el contraste en el juicio son fenómenos completamente gobernados por las relaciones entre el anclaje y el objeto de juicio.

En 1950, se iniciaron una serie de estudios para aclarar las diferencias y similitudes entre juicios de items neutrales y socialmente relevantes, yendo desde experimentos con pesos elevados hasta estudios de los valores escalares de formulaciones actitudinales. En base a esto, se desarrolló una aproximación conceptual, la cual explica la configuración distintiva de latitudes de

aceptación-rechazo, y proporciona las bases teóricas del Procedimiento de las Categorías Propias.

La aproximación se basa en las relaciones que gobiernan los efectos de Contraste-Asimilación; considerando las siguientes generalizaciones:

- 1o. Si una persona tiene una actitud hacia el dominio del estímulo, sus juicios de objetos específicos de ese dominio son, para ciertos alcances, relativos a las categorías de su propia escala de referencia; además del contexto de estimulación inmediata y precedente.
- 2o. En la medida en que el dominio de estímulos tenga una alta prioridad en el esquema de referencia personal con su mundo social, la latitud de aceptación del individuo se convierte en un anclaje o estándar para la colocación de otros items en el dominio. En otras palabras, el rango de posiciones aceptables para el sujeto se convierte en un ancla proporcional a su involucración personal en el apoyo del tópico.
- 3o. En la medida en que su propia posición llega a ser el ancla más importante en la situación, la categorización de items por parte del individuo, es EVALUACION de los mismos.

Actualmente existe un cuerpo considerable de investigación que mantiene esta formulación (Sherif, Sherif y Nebergall, 1965). Aún cuando se instruye al sujeto para que atienda solamente los atributos del estímulo y para que los categorice en una dimensión impersonal, los individuos altamente involucrados realizan la tarea en términos de sus acuerdos - desacuerdos con los items, incluyendo valorizaciones de su verdad o falsedad. Aunque uno puede forzar temporalmente al sujeto para que siga instrucciones, que compare un item con otro, como en el método de pares comparados, el sujeto puede discriminar entre los items; pero con excepción de acuerdos especiales requiriéndole hacer eso, el sujeto simplemente no separa la tarea de enjuiciar los items, de la tarea de evaluarlos.

- 4o. Cuando su propia posición es el ancla, otros items serán desplazados hacia la categoría aceptable para el individuo (asimilación) o lejos de ella (contraste), estos desplazamientos serán proporcionales a la proximidad o lejanía de la propia posición del sujeto. La condición necesaria adicional para esos desplazamientos sistemáticos es que los objetos adolezcan en algún grado de propiedades objetivas que sean fá-

cil y uniformemente percibidas como elementos que definen la afiliación o membresía en una categoría particular. Por ejem: las formulaciones claramente expresadas, de una posición extrema en un tema social, no son desplazadas sistemáticamente con algún grado significativo. Son fácilmente identificables como posiciones extremas en términos de las realidades sociales prevaletes. Sin embargo, se encuentran desplazamientos sistemáticos para posiciones intermedias y para las menos extremas en los mismos tópicos.

Con estas cuatro generalizaciones, la aproximación teórica explica los fenómenos utilizados para estudiar actitudes con el Procedimiento de las Categorías Propias.

EL ROL CRUCIAL DE LOS ITEMS INTERMEDIOS

En un primer estudio hecho por La Fave y Sherif (1962) se aportó evidencia convincente de que las distribuciones distintivamente bimodales de juicios logrados por el Procedimiento de las Categorías Propias ocurría hacia desplazamientos sistemáticos de los items intermedios. Veinticinco items respecto a la segregación de facilidades públicas fueron seleccionados a través de pre-tests a fin de tener cinco representativos en cada una de las siguien

tes clases: muy integracionista, integracionista, moderado, segregacionista y muy segregacionista.

La variabilidad en la colocación de los items en las dos categorías extremas resultó ser baja. Tres muestras de jueces juzgaron la posición de esos veinticinco items bajo las instrucciones de las Categorías Propias.

Los sujetos favorables y más altamente involucrados fueron noventa y cinco negros de una universidad estatal para negros en el sud-oeste norteamericano; los menos involucrados fueron ciento cuarenta y cuatro estudiantes blancos no graduados seleccionados en una universidad no segregacionista. En un esfuerzo para asegurar sujetos anti-Negros altamente involucrados, setenta y nueve miembros de una fraternidad colegial con fuertes lazos hacia la tradición sureña fueron utilizados. Sin embargo, los miembros de la fraternidad fueron un lote heterogéneo, como se observa en la siguiente sección.

Debido al pequeño número de items (25), las variaciones en el número de categorías utilizadas fueron menores que en otros estudios citados anteriormente. Sin embargo, 92% de los sujetos Negros utilizaron cuatro o menos categorías, y 68% utilizaron tres o menos categorías. En comparación, 46% de los estudiantes Blancos no seleccionados utilizaron 5 o más categorías para los 25

items. De los miembros de la fraternidad sureña, 77% utilizaron cuatro o menos categorías.

Más del 87% de Negros colocaron más items en las categorías que etiquetaron como favorables a la segregación que en aquellas favorables a la no segregación. Entre miembros de la fraternidad sureña la distribución fue opuesta en el 59% de la muestra, esto es, se hicieron más juicios como favoreciendo la no segregación. Estudiantes Blancos no-seleccionados distribuyeron sus juicios más uniformemente, 55% de ellos colocaron números iguales de items en categorías favorables y en categorías desfavorables.

Trazando la "responsabilidad" de los items para las distribuciones bimodales de la mayoría de Negros y de una mayoría de miembros de la fraternidad sureña, La Fave y Sherif pudieron mostrar que ocurrieron a través de desplazamientos sistemáticos de 13 formulaciones, las cuales fueron intermedias a los extremos y tenían altos valores Q. Los sujetos Negros usando pocas categorías acumularon tales formulaciones en categorías desfavorables a la integración - un efecto de contraste relativo a su propia posición de pro-integración. Los miembros de la fraternidad sureña, una mayoría de quienes se opusieron a la integración, acumularon tales formulaciones

en categorías favoreciendo la integración- otra vez se observó un efecto de contraste.

Esta investigación de La Fave y Sherif muestra la importancia de uno de los mayores requerimientos en la preparación de una pila de items para el Procedimiento de las Categorías Propias: La colocación debe incluir entre los extremos a un gran número de items los cuales sean intermedios " en posición" o sean ambiguos en su posición con respecto a los extremos. Los juicios hacia tales items se caracterizan por gran variabilidad. En breve, son items que comunmente son descartados en la construcción de la mayoría de las escalas de actitud más convencionales, por ser muy variables.

Estudios de Zimbardo (1960) y La Fave et.al. (1963) muestran que las características de tales items, las cuales los hacen estar sujetos a desplazamientos sistemáticos de acuerdo con la actitud del individuo, no se describen adecuadamente con el término simple de "ambigüedad", y que la inclusión de adjetivos con conotaciones positivas o negativas reduce variabilidad en la colocación. Los items que Sherif y Sherif (1964) encontraron más adecuados fueron aquellos que representan posiciones en un tema poco conocido. Posiciones que son objeto de amplios desacuerdos (por ejem: "neutralidad" en un tema interna

cional "caliente" o delicado) y formulaciones cuyo significado es "indeterminado". Un ejemplo de este último es aportado por el estudio de Zimbardo (1960) de los estudiantes especializándose en ciencia o en humanidades, a saber: "Cualquiera que haya conocido personalmente a un científico conocerá por qué la ciencia está donde se encuentra hoy".

El segundo requerimiento importante para preparar un conjunto de items es que el rango o variedad deberá ser amplio, incluyendo posiciones extremas en temas sociales o en comparaciones transculturales de escalas de referencia, cubriendo un rango más allá de la experiencia y tradición usuales. Este requerimiento refleja el hecho de que el rango particular de valores presentados para juzgarse o evaluarse afecta la colocación de ciertos items particulares.

Por ejemplo, C. Sherif (1961) encontró que estudiantes Indios y Blancos usaban categorías más estrechas, de este modo discriminaban más agudamente cuando se les presentaba un rango de items aceptables a ellos mismos que cuando se les incluían items rechazables."Esto corresponde a la bien conocida tendencia para ver finos matices de diferencia cuando procedemos con amigos o aliados pero ignoramos muchas de esas diferencias cuando nuestros

amigos son comparados con enemigos". (Sherif y Sherif, 1964).

CONCLUSIONES IMPORTANTES

El Procedimiento de las Categorías Propias, no sufre de ciertas limitaciones que tienen la mayoría de las técnicas disponibles para la medición de actitudes. Su lógica no deriva de modelos estadísticos o físicos para medición, sino de amplios principios generales del funcionamiento psicológico.

La tarea requerida del individuo, no supone una cultura común o un nivel educacional determinado, sino que es aplicable con variaciones en el contenido a cualquier ambiente cultural donde los objetos son clasificados.

Puede utilizarse en el estudio de actitudes sin despertar la atención del sujeto de que su actitud está siendo explorada con propósitos de investigación.

Esta técnica arroja medidas cuantitativas sobre dos aspectos: La localización de las categorías más aceptables y más rechazables para el propio sujeto y su grado de involucración en el tópico evaluado. Un número restringido de categorías con el modo más grande en la distribución de juicio en el segmento objetable y un segundo modo en el segmento aceptable es típico de personas altamente involucradas. Para el grado en que el in-

dividuo está muy poco involucrado en el tópic que se estudia, su distribución de los items alcanza más divisiones iguales en un gran número de categorías. De esta manera, las categorías aceptables y las objetables, pueden averiguarse DESPUES de que el sujeto ha clasificado las categorías, partiendo de las etiquetas que utiliza para las diferentes categorías.

OBSERVACIONES

1o. La tarea se da como una tarea de clasificación o discriminación. Después, no se informa al sujeto que una posición o característica personal de él está bajo investigación.

2o. El número de "Categorías Propias" que el sujeto utiliza y consecuentemente la magnitud de la propia escala que emplea el sujeto (ya sea reducida o extendida) pueden usarse como indicadores de la intensidad de su actitud.

3o. El índice de intensidad obtenido de la magnitud de la propia escala personal y de las propias categorías puede checarsse contra la cantidad de desplazamiento de items a unas pocas categorías. Este desplazamiento puede expresarse en términos de la proporción de juicios en la categoría con la más alta frecuencia, en la categoría con

la segunda frecuencia más alta, y así sucesivamente.

4o. La dirección pro o contra de la actitud de las personas se indica por la localización de las categorías con las frecuencias más altas en los segmentos extremos. Cuando existe una buena cantidad de items "neutrales" o ambiguos la tendencia es a desplazar esos items en una forma característica de tal forma que la cima de las frecuencias de juicios se localiza en el segmento de la escala opuesta a la propia posición deseada.

Ahora podemos volver a la implicación de los hallazgos de estos estudios para la consideración de la independencia de la actitud de los sujetos jueces en la colocación o clasificación (discriminación) de items. La colocación de items en categorías dadas es independiente de actitudes intensas cuando se usa el procedimiento de los intervalos de apariencia igual en la medida en que los items sean claramente elaborados, definidos, o estructurados. La tarea de enjuiciar items es afectada por la actitud del individuo en la medida en que los items sean indefinidos, vagos o ambiguos. Los resultados obtenidos no indican que esta relación sea el resultado de la "negligencia" de los individuos. Los resultados relevantes en este aspecto indican que aquellos individuos quienes apilan juntos items "neutrales" en forma sistemática ha-

cia los extremos de la escala también los agrupan en el mismo extremo, después de dos semanas y también reducen su "propia escala" al usar muy pocas categorías.

Cuando es apropiado para los propósitos de investigación, se le puede pedir directamente al individuo, que evalúe los objetos en términos de sus propias aceptaciones o rechazos. Variando el material de estímulo, es posible evaluar las categorías del individuo relativas a aquellas categorías prevalecientes en sus propios y en sus diferentes grupos culturales, y predecir sus reacciones a items culturales desviados de sus latitudes de aceptación. De hecho, creemos que los hallazgos logrados a través de las categorías propias del individuo tendrán mucho más valor predictivo que la mayoría de los tests convencionales, que solamente arrojan un índice o una sola posición para representar la actitud del individuo.

En opinión de Sherif y Sherif (1964), el uso de teoría y procedimientos similares para el estudio de reacciones al cambio socio-cultural y de innovaciones, es uno de los más excitantes entre varios problemas a ser explorados a través del Procedimiento de las Categorías Propias.

Veamos algunas observaciones que hace Reich (1969):

"El interés en la técnica de las "Categorías Propias" de evaluación de actitudes está generando continuamente un gran número de estudios empíricos en el campo del funcionamiento de la actitud. Por ejemplo, el trabajo sobre Actitudes y funcionamiento de la personalidad indica una estrecha conexión entre PROCESOS COGNITIVOS Y PROCESOS ACTITUDINALES. Se cree que allí existen importantes conexiones metodológicas entre la investigación de la actitud y la investigación cognitiva. Así pues, el intento de esta nota es crear una unificación metodológica parcial de las dos áreas. La unificación es estrictamente metodológica en el sentido de que en ambas áreas el mismo procedimiento matemático puede usarse para analizar los resultados de los estudios empíricos respectivos de cada área. Sin embargo, también será señalado que la unificación potencialmente es más que metodológica, ya que el aparato conceptual utilizado para discutir el funcionamiento de la actitud es, o en el último de los

casos puede ser mucho muy similar, si no es que idéntico a aquel utilizado para discutir ciertos procesos cognitivos" (Reich, 1969, p.p. 219).

SINTESIS DEL PROCEDIMIENTO DE LAS CATEGORIAS PROPIAS PARA LA MEDICION DE ACTITUDES.

Los experimentos revisados en este capítulo apoyan la sugerencia de que el Procedimiento de las Categorías Propias puede usarse para evaluar las actitudes de los individuos sin que se den cuenta de ello.

Las indicaciones sumariadas son las siguientes:

1o. El estudio de Carolyn Sherif de las Categorías Evaluativas demuestra la utilidad potencial del Procedimiento de las Categorías Propias en la investigación de diferencias culturales y en la comparación de personas en diferentes niveles de aculturación. En este contexto, el Procedimiento de las Categorías Propias se usa para evaluar normas culturales prevalecientes o el uso de productos culturales. Variando el material de estímulo a ser categorizado, es posible evaluar las Categorías del individuo relativas a aquellas que prevalecen en su grupo cultural, y predecir sus reacciones a conductas o items culturales desviados de la latitud de aceptación prevaleciente. El procedimiento en tal estudio no requiee

re ser restringido a items verbales, pero podría incluir también la selección de objetos.

2o. Para el estudio de actitudes, sin que el sujeto se dé cuenta de que sus actitudes están siendo evaluadas, es esencial que nunca se informe verbalmente o con detalles implícitos al sujeto que las actitudes o la evaluación de ellas es el tópico al que se refiere el estudio. En cambio, la dimensión de sus categorizaciones es considerada una dimensión aparentemente objetiva en la medida en que un item es favorable o desfavorable al objeto. Más allá de esto, se ganan experiencias de la investigación realizada, de tal forma que pueden guiar futuras exploraciones:

- a) El contenido del material a ser evaluado puede escogerse en base al interés de la investigación, tan ampliamente como divisiones conocidas existan entre grupos diferentes, así como en las posiciones tomadas o consideradas.
- b) Los items deberán ser seleccionados para incluir formulaciones claras de las posiciones públicas en el tema, particularmente seleccionar un número suficiente de formulaciones claras no ambiguas para los extremos.

- c) Un gran número de items intermedios deberán incluirse, especialmente items sujetos a interpretaciones alternativas (juzgados o evaluados con gran variabilidad) o que de alguna forma son indeterminados, de modo que el respondiente deba contar con su propia interpretación. En esas formulaciones deberán evitarse palabras con claras connotaciones positivas o negativas.
- d) En la medida en que el número de categorías usadas es de interés, entre más items se usen, mayores serán las diferencias individuales, en este caso de acuerdo a sus actitudes.
- e) Los procedimientos, en cualquier nivel, deberán dejar libre al sujeto para usar tantas o tan pocas categorías como él escoja y para distribuir sus juicios como él considere o piense que es apropiado para el material y para la dimensión a evaluar.
- f) La dimensión a evaluar deberá ser clara y enfáticamente establecida, así como el procedimiento indica asegurarse de que todos los sujetos etiqueten sus categorías en el mismo orden a lo largo de la dimensión.

Las mediciones conductuales de la actitud, usanu

do esos procedimientos son el número de categorías que el individuo usa y la distribución de sus juicios en ellas. En general, entre más altamente involucrado esté el respondiente, menor es el número de categorías que utiliza, y la forma de sus juicios estará en la posición más objetable para el propio sujeto. Entre menos involucrado esté el sujeto, usará un mayor número de categorías, y distribuirá más uniformemente sus juicios. Para propósitos de investigación, o después de que todo el material ha sido categorizado, se le puede pedir al sujeto que etiquete sus categorías de acuerdo a la aceptabilidad que éstas tengan para él (Sherif, Sherif y Nebergall, 1965).

NOTAS

Pag. 107

CAPITULO III

- (1) - En el procedimiento original de Thurstone, precisamente estos son los items que por considerárseles muy ambiguos se les descarta.

CAPITULO IV

ACTITUDES DE LA COMUNIDAD CIENTIFICA RESIDENTE

EN LA UNAM Y EN EL IPN HACIA EL CONACYT

Planteamiento del Problema:

¿Cuáles son las actitudes de la Comunidad Científica residente en la Universidad Nacional Autónoma de México y en el Instituto Politécnico Nacional hacia el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, en función de la experiencia directa con él, y de las expectativas que genera como institución?

Antes de plantear nuestras hipótesis será pertinente hablar de la característica fundamental de nuestro estudio.

La aproximación metodológica que hemos abordado es una aproximación EXPLORATORIA y a la vez confirmatoria. Exploratoria en el sentido en que únicamente nos ha interesado describir situaciones o eventos a través de la recolección detallada de información factual, identificar problemas relacionados con nuestro objeto de estudio y hacer comparaciones y evaluaciones a través de la información reportada por los datos recolectados. También podemos decir que es exploratorio en el sentido de que exclusivamente controlaremos las variables independientes que nos interesan, y porque nos planteamos una pregunta que en ningún otro estudio realizado en México se ha abordado concreta y objetivamente desde el punto de vista de la psicología social.

Confirmatorio en el sentido de que en base a la definición de actitud de Sherif y Sherif que hemos adoptado, las expectativas y la experiencia son factores que determinan la formación y consolidación de la actitud. Y porque tratamos de predecir las relaciones existentes entre tales factores y la actitud, aunque la prueba definitiva de estas relaciones puede ser a través de la verificación o no verificación de las hipótesis correspondientes.

Nuestras hipótesis de trabajo serán siempre con dirección por lo que podemos decir que se ajustan al carácter metodológico de nuestra investigación. El tamaño de nuestra muestra, sus características y la manera en que la obtengamos quizá nos permita hacer generalizaciones.

Planteamiento de Hipótesis:

Hipótesis Nula No. 1: No hay diferencia estadísticamente significativa en la actitud hacia el CONACYT entre dos grupos de sujetos de la Comunidad Científica, de la UNAM y el IPN, uno que tuvo experiencias favorables y otro que tuvo experiencias desfavorables con el CONACYT.

Hipótesis Nula No. 2: No hay diferencia estadísticamente significativa en las actitudes hacia el CONACYT entre dos grupos de sujetos de la Comunidad Científica de la UNAM y el IPN, uno que tiene expectativas favorables y otro que tiene expectativas desfavorables hacia el CONACYT.

Hipótesis Nula No. 3: No hay diferencia estadísticamente significativa entre dos grupos de sujetos: uno de involucrados (con actitudes positivas o negativas hacia el CONACYT) y otro de no-involucrados (con actitudes neutrales hacia el CONACYT), en cuanto al número de categorías en que clasifican ítems actitudinales referentes al CONACYT.

Hipótesis Alternativa No. 1: Si hay diferencia estadísticamente significativa en la actitud hacia el CONACYT entre dos grupos de sujetos de la Comunidad Científica de la UNAM y el IPN, uno que tuvo experiencias favorables y otro que tuvo experiencias desfavorables con el CONACYT, siendo más favorable la actitud en el grupo que tuvo experiencias favorables.

Hipótesis Alternativa No. 2: Si hay diferencia estadísticamente significativa en las actitudes hacia el CONACYT entre dos grupos de sujetos de la Comunidad Científica de la UNAM y el IPN, uno que tiene expectativas favorables y otro que tiene expectativas desfavorables hacia el CONACYT, siendo más favorable la actitud en el grupo con expectativas favorables.

Hipótesis Alternativa No. 3: Una mayor proporción de sujetos involucrados con el CONACYT (positiva o negativamente) hace un número menor de categorías de clasificación de ítems referentes al CONACYT, en comparación con aquellos sujetos no-involucrados.

DEFINICION DE VARIABLES

VARIABLES INDEPENDIENTES: DEFINICIONES CONCEPTUALES.

- 10.- Experiencia favorable: aquella conducta que trae como resultado o consecuencia una recompensa o reforzamiento.

- 2o.- Experiencia desfavorable: aquella conducta que trae como resultado o consecuencia un castigo o pérdida - de una recompensa (reforzamiento negativo desde el - punto de vista del análisis experimental de la con- ducta).
- 3o.- Expectativa favorable: La probabilidad subjetiva -- que tiene un individuo de que cierta conducta especí fica tenga como consecuencia la ocurrencia de algo - gratificante.
- 4o.- Expectativa desfavorable: la probabilidad subjetiva que tiene un individuo de que cierta conducta especí fica tenga como consecuencia la ocurrencia de algo - no gratificante.
- 5o.- Involucración: Es la emergencia funcionalmente ope- rativa de una o más actitudes en un determinado mar- co de referencia, junto con otros factores internos y externos.
- 6o.- No Involucración: Es la no emergencia funcionalmen- te operativa de una o más actitudes en un determina- do marco de referencia, junto con otros factores in- ternos y externos.

VARIABLES INDEPENDIENTES: DEFINICIONES OPERACIONALES.

- 10.- Experiencia Favorable (Positiva): El sujeto solicitó algún servicio al CONACYT y se lo proporcionaron.
- 20.- Experiencia desfavorable (Negativa): El sujeto solicitó algún servicio al CONACYT y no se lo proporcionaron.
- 30.- Expectativa Favorable (Positiva): Será aquella en la cual el sujeto crea que si solicita algún servicio o ayuda del CONACYT, la recibirá.
- 40.- Expectativa desfavorable (Negativa): Será aquella en la cual el sujeto crea que si solicita algún servicio o ayuda del CONACYT, no la recibirá.
- 50.- Involucración: estará dada por los tamaños relativos de las amplitudes de aceptación o rechazo al categorizar el sujeto un conjunto de estímulos relevantes: entre mayor es el tamaño de la amplitud de rechazo en relación con la amplitud de aceptación y la amplitud de indiferencia, mayor será la involucración de la persona respecto a ese conjunto de estímulos.
Para nuestros objetivos, la involucración de un sujeto estará determinada por su posición en el 25% de ca

lificaciones superiores (positivas) o inferiores (negativas) contenidas en un ordenamiento de rango de calificaciones logradas por los sujetos en la escala de actitudes hacia el CONACYT.

60.- La No-involucración estará dada por el tamaño relativo de la amplitud de indiferencia al categorizar el sujeto un conjunto de estímulos relevantes: entre mayor es el tamaño de la amplitud de indiferencia en relación con la amplitud de rechazo y la amplitud de aceptación mayor será la no involucración de la persona respecto a ese conjunto de estímulos.

Para el presente objetivo, la no-involucración de un sujeto estará determinada por su posición dentro del 50% de las calificaciones que caen en la parte media de un ordenamiento de rango de calificaciones de actitud hacia el CONACYT, que va desde superior (25% de las calificaciones de actitud positiva) a inferior (25% de las calificaciones de actitud negativa).

Variables Dependientes:

Nuestra variable dependiente será toda respuesta tipo que derive de las variables independientes. En un sentido más específico: la actitud.

Definición Operacional de la Variable Dependiente:

"La actitud es el conjunto de categorías que un individuo emplea para evaluar un dominio de estímulos sociales (objetos, valores, personas, instituciones, grupos, ideas, etc.) que él ha establecido y aprendido a partir de ese dominio (en interacción con -- otras personas, por lo general) y que lo relaciona con los subconjuntos del dominio en diversos grados de afecto (motivación-emoción) positivo o negativo". Sherif y Sherif (1967).

Control de Variables.-

- A) Sexo: hombres y mujeres.
- B) Edad: número de años cumplidos. Los sujetos deberán tener como mínimo 23 años cumplidos y como máximo no - habrá límite de edad.
- C) Nivel de Educación: Los sujetos deberán tener como mínimo el punto 1 de la escala de nivel educativo y como máximo el punto 4.

Escala de Nivel Educativo

1	2	3	4
Licenciatura 100% de créditos cubiertos como mínimo.	Maestría	Doctorado	Estudios de Post-Doctorado.

D) Deseabilidad Social: Utilizando el Procedimiento de las Categorías Propias de Sherif y Sherif, el cual permite evaluar actitudes en forma indirecta.

Nivel de Significancia establecido $P = 0.05$.

Instrumentos:

- a) Escala de Actitudes hacia el CONACYT de Intervalos Aparentemente Iguales (modificada)
- b) Escala de Actitudes hacia el CONACYT de las Categorías Propias, de Sherif y Sherif.
- c) Cuestionario.
- d) Lápiz y Tarjetas en blanco de 7.5 X 12.5 cms.

Para poder implementar el Procedimiento de las Categorías Propias de Sherif y Sherif, nuestro primer objetivo fue la construcción de una escala de actitudes hacia el CONACYT, siguiendo el procedimiento de la técnica de los Intervalos de Apariencia Igual de Thurstone (1), y modificada en el sentido de que una vez logrados los valores Q y L de los ítems, se escogieron aquellos que tuvieran un valor Q más alto; partiendo convencionalmente de un límite inferior de $Q = 1.25$.

A partir de esto último, se procedió a construir la Escala de las Categorías Propias, que debería cubrir to dos los rangos posibles de las posiciones en el tema.(2) Para lograr esto se seleccionaron 56 ítems que cubrieron - el rango total del continuo teórico favorable-desfavorable, y se imprimieron en tarjetas blancas de 7.5 X 12.5 cms. El ordenamiento teórico de tales ítems, así como sus valores - Q y L se pueden ver en el apéndice B. En cuanto a la con-- fiabilidad y validez de la escala de 56 ítems, podemos con-- siderar que son las mismas que las encontradas en la escala construida con el método de los Intervalos de Apariencia -- igual, donde la correlación entre los Valores Escalares de dos grupos de 18 sujetos cada uno fue 0.87.

Diseño de Investigación: se utilizó un diseño de dos grupos y multigrupos independientes.

Selección del Universo y de la Muestra.-

Respecto a nuestro universo de estudio, a nuestro diseño de la muestra y al tamaño de la misma, deseamos hacer algunas aclaraciones pertinentes.

En un principio, con la idea de que nuestro trabajo resultara lo más completo posible, nuestro interés se orientó hacia el estudio de las actitudes de la Comunidad Científica residente en las instituciones de educación superior públicas del D.F., hacia el CONACYT, considerando como nuestro universo de estudio a los miembros de la Comunidad Científica, definida ésta como el grupo de personas cuya actividad de aprendizaje, enseñanza o

investigación científica pura o aplicada se lleva a cabo en las instituciones de educación superior públicas del D.F. Nuestro diseño de muestra se proyectó como un diseño proporcional estratificado y de conglomerados de tamaño desigual; sin embargo, al estudiar más a fondo esta posibilidad en la fase de exploración llevada a cabo para detectar múltiples aspectos del propósito de investigación nos percatamos de:

- a) Que nuestros recursos básicos no nos permitían considerar como nuestro universo a las personas que residen en todas las instituciones de educación superior públicas del D.F.
- b) Que aparte de la UNAM y el IPN, no se podían incluir el resto de las instituciones de educación superior públicas del D.F., enlistadas en el "Directorio Nacional de Instituciones que Realizan Investigación y Desarrollo Experimental", editado por el CONACYT, (serie Directorios y Catálogos 1976), por el hecho de no contener los suficientes elementos para ponderar los estratos correspondientes, o porque en algunas de esas instituciones nunca se había dado entre sus miembros un contacto directo con el CONACYT.
- c) Que al explorar la posibilidad de lograr un mues

treo proporcional estratificado de conglomerados de tamaño desigual para investigación definitiva, no se podía lograr esto por la imposibilidad de determinar el número de elementos residentes en cada departamento o unidad de muestra seleccionada del universo proyectado, debido esto a la gran movilidad de los elementos (unos trabajaban a la vez en distintos departamentos o en diferentes instituciones).

- d) Que ante la imposibilidad de contar con el número de residentes en cada departamento, podríamos realizar nuestra investigación considerando a la Comunidad Científica no a nivel de grupo de individuos sino a nivel de centros de investigación y/o desarrollo experimental.
- e) Que considerando a, b, c, y d, el diseño de nuestra muestra así como su tamaño se verían afectados.
- f) Que teníamos que cambiar el diseño de nuestra muestra y el tamaño de la misma, así como utilizar un procedimiento de selección para los elementos de las unidades de muestreo finales.

Partiendo de los hallazgos de esta fase exploratoria del tema, decidimos modificar el objetivo de la investi-

gación, así como el diseño de la muestra y la amplitud de la misma.

Por lo anterior:

Nuestro universo, la Comunidad Científica la hemos definido no a nivel de grupo de individuos sino a nivel de los departamentos que componen los diferentes centros de investigación del IPN y de la UNAM, donde se ha detectado que se realiza alguna actividad de aprendizaje, enseñanza, investigación y/o desarrollo experimental en los diferentes campos de la ciencia clasificados por el CONACYT en 5 grupos principales*:

- 1- Ciencias Exactas y Naturales
- 2- Tecnología y Ciencias Agropecuarias
- 3- Tecnología y Ciencias de la Ingeniería
- 4- Tecnología y Ciencias Médicas
- 5- Ciencias Sociales y Humanidades

De este último grupo sólo fueron seleccionadas:

- a) Contabilidad
- b) Administración

* Véase en el apéndice C los campos de la ciencia cubier tos por la encuesta, y en el apéndice D los departa- mentos del IPN y de la UNAM encuestados.

- c) Educación
- d) Economía
- e) Sociología
- f) Psicología
- g) Ciencia Política y Administración Pública

Esta selección se hizo en base a un criterio de relevancia y prioridad señalado por los criterios del CONACYT; excluyéndose el resto de los enlistados en el Documento No. 4, Serie Directorios y Catálogos, (1975.)

Los departamentos seleccionados como unidades de muestreo fueron aquellos enlistados en el "Directorio Nacional de Instituciones que Realizan Investigación y Desarrollo Experimental", editado por el CONACYT. Serie Directorios y Catálogos, 1976.

Diseño de la Muestra.-

La determinación de nuestra muestra fue a través de un diseño de muestreo al azar estratificado y proporcional. Aunque una vez que se lograron las unidades de muestreo (los departamentos), se escogieron de cada una de ellas dos elementos, uno que tuviera experiencia directa previa con el CONACYT y otro que no la tuviera. En esto último y debido a múltiples razones como ausencia de los miembros de un departamento seleccionado, rechazo a la entrevista, prohibición de responder a encuestas, etc.,

encontramos "mortandad" de sujetos o casos perdidos, por lo que para recuperarlos tuvimos que duplicar la selección de una unidad de muestreo en un caso, o duplicar la selección de un elemento dentro de la unidad de muestreo, en otro caso.

Seleccionamos el diseño de muestreo al azar estratificado y proporcional por las ventajas que brinda para representar adecuadamente las distintas partes de la población, y porque:

- a) Permite reducir las variancias de los resultados de la muestra para la población total, redundando esto en una mayor precisión de las estimaciones.
- b) Permite usar diferentes métodos de muestreo en los distintos estratos de la población.
- c) Las subpoblaciones representan determinados "dominios de estudio", es decir, la encuesta tiene como finalidad proporcionar resultados de la muestra determinada acerca de las diversas subpoblaciones , Kish, (en Festinger y Katz 1953).

Determinación del Tamaño de la Muestra.-

Para poder determinar el tamaño de nuestra muestra de acuerdo al diseño de la muestra escogido, recurrimos al Directorio Nacional de Instituciones que Realizan Investigación y Desarrollo Experimental, de donde se ela-

boró un listado de todos los departamentos de investigación y/o Desarrollo Experimental de la UNAM y el IPN.

De la UNAM se encontraron 179 departamentos con las características requeridas y del IPN se encontraron 51 departamentos con las mismas características.

El universo total de departamentos se dividió en dos estratos (H), uno para el IPN (I), y otro para la UNAM (U).

Por lo tanto tenemos:

$$H_I = 51 \text{ unidades de muestreo.}$$

$$H_U = \frac{179}{230} \text{ unidades de muestreo.}$$

Ya que $N = 230$ unidades de muestreo, decidimos arbitrariamente escoger aproximadamente $\frac{1}{6}$ de N como tamaño de la muestra (n).

$$n = \frac{1}{6} = \frac{1}{6} 230 = 38.33 \approx 39$$

$$n = 39 \text{ unidades de muestreo}$$

Al sacar la proporción de unidades de muestreo para cada estrato de I y U tenemos:

$W_{I,U}$ = la ponderación del estrato

$$W_{I,u} = \frac{N_{Iu}}{N}$$

$$\text{Para } W_I = \frac{51}{230} = 0.221$$

$$\text{Para } W_u = \frac{179}{230} = 0.778$$

La cantidad de unidades de muestra para cada estrato estará dada por $N_{I,u} = N W_{I,u}$

Específicamente para los estratos H_I y H_u tenemos:

$$N_I = N W_I$$

$$N_I = 39 \times 0.221 = 8.619 \approx 9$$

$$N_u = N W_u$$

$$N_u = 39 \times 0.778 = 30.342 \approx 30$$

El número de unidades de muestra para cada estrato fue:

$$N_I = 9 \text{ unidades de muestra}$$

$$N_u = 30 \text{ unidades de muestra}$$

Para seleccionarse al azar y en forma independiente.

Si de cada unidad de muestra se seleccionaron 2 elementos para encuesta, logramos:

$$N_I = 9 \text{ unidades de muestra} = 18 \text{ elementos de muestreo.}$$

$$N_u = 30 \text{ unidades de muestra} = 60 \text{ elementos de muestreo.}$$

Si $N^1 =$ número total de elementos de muestreo

$$N^1_{I+u} = 78 \text{ elementos de muestreo.}$$

Estos 78 elementos de muestreo divididos en dos estratos: N_I , (IPN) y N_U (UNAM) poseen ciertas características en cuanto a nivel de educación, edad, sexo, e ingresos. Para ver estas características de N_I véase el apéndice E, y para las de N_U véase el apéndice F.

Procedimiento.-

El instrumento utilizado para evaluar las variables de actitud bajo consideración fue la Escala de Actitudes hacia el CONACYT de las Categorías Propias de Sherif y Sherif; consistiendo ésta de 56 items que cubrían todo el continuo teórico desde desfavorable a favorable hacia el CONACYT.

De acuerdo a nuestro diseño y a nuestro tamaño de la muestra, esta escala se les aplicó a dos sujetos de cada uno de los diferentes departamentos o unidades de muestreo seleccionadas de la UNAM y el IPN respectivamente. El criterio para seleccionar estos dos sujetos era que uno de ellos hubiera tenido alguna experiencia previa de contacto directo con el CONACYT a cualquier nivel de solicitud de servicios, mientras que el otro sujeto nunca debería haber tenido tal experiencia de contacto directo, pero si debía tener conocimiento de la existencia del CONACYT como institución de servicios para la Comunidad Científica.

Ya seleccionados los sujetos bajo este criterio, se les pedía su cooperación para la tarea experimental, y se les explicaba un supuesto objetivo de la investigación sin alertarlos nunca de que a través de la tarea a que se sujetarían se podrían evaluar sus actitudes hacia el CONACYT. Una vez que el sujeto aceptaba la involucración en la tarea que se le encomendaba, se le dieron para lectura y comprensión una serie de tres instrucciones, de las cules las primeras eran las siguientes:

PRIMERAS INSTRUCCIONES PARA LOS JUECES

En la presente tarea se solicita de usted que haga el papel de juez, para poder validar la objetividad que exista entre dos grupos de jueces respecto a una tarea de juicio. Así pues, se le entrega un paquete que contiene formulaciones para ser juzgadas y clasificadas en diferentes montones, en términos de los grados en que hablan favorablemente o desfavorablemente del CONACYT. Se le pide que clasifique las tarjetas en el número de montones que a su juicio crea necesario de tal forma que la clasificación expresada en un montón será diferente del otro o de los otros montones. Así, cada montón de tarjetas representará una clasificación del tema. Ponga en el

mismo montón formulaciones que a su juicio vayan juntas en términos de sus relativas posiciones hacia el CONACYT, esto es, que expresen un grado cualquiera respecto a si hablan favorablemente o desfavorablemente del CONACYT. Esta tarea deberá determinar cuántos montones tendrá usted cuando haya terminado de clasificar el contenido de las tarjetas... y tendrá diferentes montones de formulaciones colocadas en un orden ascendente en cuanto a sus relativas posiciones.

NOTA IMPORTANTE:

En la presente tarea usted es un sujeto anónimo ya que no se le solicita ningún dato respecto a su identidad, por -- tal motivo siéntase libre para distribuir las formulaciones en el número de montones que usted crea conveniente.

Al finalizar la tarea de clasificación en montones, haga - el favor de no remover las tarjetas de la posición en que las ha ordenado.

Al terminar de leer las instrucciones anteriores, se encomendaba al sujeto a hacer las preguntas pertinentes para - aclarar el fundamento de las instrucciones, así como también para aclarar enfáticamente la dimensión o atributo a juzgar, continuando sin orientarle de que su posición estaba bajo escrutinio. Una vez aclarada perfectamente la tarea a realizar, se le entregaba al sujeto un montón de tarjetas conteniendo los ítems a juzgar, y se le indicaba ver

balmente que debía tener precaución en la tarea así como - que disponía de todo el tiempo que deseara utilizar en la tarea de clasificación de los ítems.

SEGUNDAS INSTRUCCIONES PARA LOS JUECES

Ahora que ya completó usted la tarea de clasificar en montones las formulaciones que se le entregaron, el siguiente paso es numerar los montones. Para esta tarea - voy a entregarle un número determinado de tarjetas en blanco, de acuerdo al número de montones que haya formado. En la parte superior de cada una de estas tarjetas usted debe rá anotar con números romanos el número que corresponda a cada montón, partiendo de numerar con el número I aquel -- montón que contenga aquellas formulaciones que hablen más desfavorablemente del CONACYT, con número II el siguiente montón y así sucesivamente. El último montón numerado debe de contener las formulaciones más favorables, o que hablen más favorablemente del CONACYT.

Por favor coloque esta tarjeta ya numerada, en el montón - que le corresponda.

TERCERAS INSTRUCCIONES PARA
LOS JUECES

La siguiente y última tarea, es muy sencilla. - De los montones de tarjetas que tiene frente a usted, por favor tome el montón que crea que está más de acuerdo con su punto de vista en el tema, y escriba en la parte inferior de la tarjeta numerada: "el más aceptable". Si existen otros montones que contengan formulaciones que también son aceptables para usted, escriba "aceptable" en cada uno de ellos.

Ahora, tome el montón de tarjetas que sea más rechazable desde su punto de vista, y escriba "más rechazable" en la parte inferior de la tarjeta numerada. Si existen otros montones que contengan formulaciones que para usted sean rechazables, indíquelos escribiendo "rechazable" en la parte inferior de la tarjeta numerada correspondiente a ese montón.

Generalmente esta última tarea le llevaba muy poco tiempo al sujeto excepto cuando tenía dudas para etiquetar todos los montones. En tal caso se le permitía que sólo etiquetara aquel montón más rechazable y aquel más acep

table para su propia posición, dejándolo libre de la tarea de etiquetar otros montones. Si el sujeto ya estaba satisfecho con la descripción de cada montón, se le indicaba -- que para asegurar sus características de sujeto experimental era necesario contestar un cuestionario como el del -- apéndice G , haciéndole siempre hincapié en que su anonimato sería respetado en el proceso de manipulación de sus respuestas. El cuestionario se aplicó a los sujetos hasta haber terminado las tareas señaladas por las tres primeras instrucciones, esto se hizo con el fin de no interferir el desarrollo de la aplicación de la escala de actitudes, pero si el sujeto no cubría los requisitos como sujeto experimental se le descartaba como tal. Esto pudo implicar -- pérdida de tiempo para el sujeto y el experimentador, pero creíamos que de esta forma evitaríamos suspicacias del sujeto respecto a la posible relación entre el investigador y el CONACYT.

Después de esto último, nos percatamos de que -- con mucha frecuencia, cuando los sujetos terminaban con el cuestionario se les podía observar con cierta incertidumbre que algunas veces hacían explícita, en cuanto a qué rasgo o rasgos de su personalidad podían haber sido el blanco específico de la tarea experimental. A partir de esto último la -

siguiente tarea del investigador consistía en establecer un diálogo lo más informal posible, orientándolo éste a un chequeo informal de las respuestas dadas por el sujeto en la tarea experimental, así como a un intercambio de ideas, sugerencias y aclaraciones. Esto último de fundamental importancia, tanto para el investigador como para el sujeto experimental, ya que la tarea a la cual se expuso complacientemente el sujeto era una tarea encubridora de ciertas responsabilidades de carácter ético que se dan en toda investigación científica de carácter social. Como el experimentador no deja de ser un individuo también involucrado en la situación experimental, con todas las responsabilidades inherentes, nos pareció apropiado atenuar tal responsabilidad de carácter ético, informando al sujeto de los verdaderos objetivos de la investigación, así como de las posibles implicaciones de ésta. Una vez informado el sujeto se le pedía autorización para procesar la información aportada por él en la situación experimental. Si el sujeto accedía a dicho procesamiento se le agradecía su autorización. Si el sujeto no accedía a que la información se procesara para los fines del estudio, se le pedía que por favor tomara las tarjetas que tenía frente a sí y que las revolviera de tal forma que no se pudiesen utilizar para los fines verdaderos de la investigación señalada; enseguida se discutían algunos detalles más y nos despedíamos agradeciéndole sus atenciones.

Es necesario hacer notar que sólo se dio un caso en que el sujeto se negó a que utilizáramos su clasificación de ítems. Sin embargo un rechazo de la tarea general apareció en cuatro sujetos que finalmente se consideraron como sujetos "muertos" sustituyéndoseles por otros.

Recolección de Datos

La recolección de los datos reportados por cada uno de nuestros sujetos se llevó a cabo utilizando un cuestionario como el del apéndice G , y una hoja de registros como la contenida en el apéndice H.

A partir de la información registrada en la hoja de registros se procedió a sacar la media de los valores escalares del montón de ítems reportado por el sujeto como el montón o la categoría más aceptable para él. Así, la calificación de actitud para cada sujeto se calculó a partir de la media de los valores escalares del montón más aceptable para la propia posición del sujeto.

NOTAS

Pag. 180-181

CAPITULO IV

- (1) - Véase el apartado: construcción de una escala de Thurstone como base del procedimiento de las Categorías Propias.
- (2) - En el procedimiento de las Categorías Propias se señala como requerimiento que deben evitarse en los items palabras con claras connotaciones positivas o negativas. Nosotros, y de acuerdo con nuestro objeto de estudio no hemos evitado algunas de tales palabras ya que en la opinión pública se encontraron posiciones con claras connotaciones positivas y negativas, y por tal motivo les hemos incluido en nuestros items. Quizá el señalamiento que se hace en el procedimiento se debe a la naturaleza del objeto psicológico de las investigaciones (de tipo raciales) de donde derivó como procedimiento.

CAPITULO V

PRESENTACION DE LOS RESULTADOS

De acuerdo a las tres hipótesis originales investigadas, los resultados son:

Actitudes hacia el CONACYT en relación a la hipótesis No. 1.

Experiencia	\bar{X} de Actitudes	t	P
Experiencia Favorable	4.40	1.2940	0.10
Experiencia Desfavorable	4.11		

∴ Aceptamos la H_0^1 y Rechazamos H_1^1 .

Actitudes hacia el CONACYT en relación a la hipótesis No. 2. (siguiente hoja).

Expectativas	\bar{X} de Actitudes	t	P
Expectativas Favorables	4.73	5.2333	0.001
Expectativas Desfavorables	3.62		

Rechazamos H_0^2 y aceptamos H_2^2 .

Respecto a la hipótesis No. 3, como criterio para definir menor y mayor número de categorías se utilizó la mediana y se hizo una X^2 para dos muestras independientes (2 X 2) encontrando:

Número de categorías empleadas por sujetos involucrados y no-involucrados.

	Involucrados	No-involucrados	X^2	P
5 o más categorías	14	17	0.856	0.30
4 o menos categorías	25	22		

∴ Rechazamos H_1^3 y Aceptamos H_0^3 .

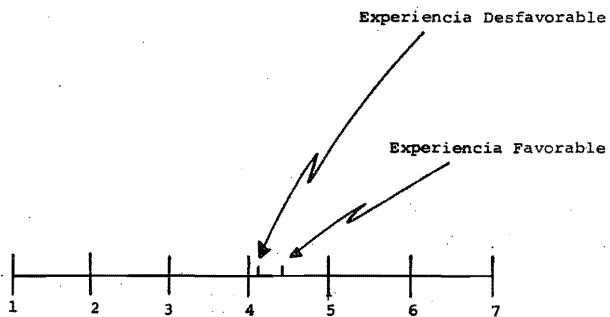
Análisis e Interpretación de los Resultados.-

De los resultados podemos concluir que respecto a la hipótesis No. 1 no existe diferencia significativa en la actitud hacia el CONACYT en los sujetos de la UNAM y el

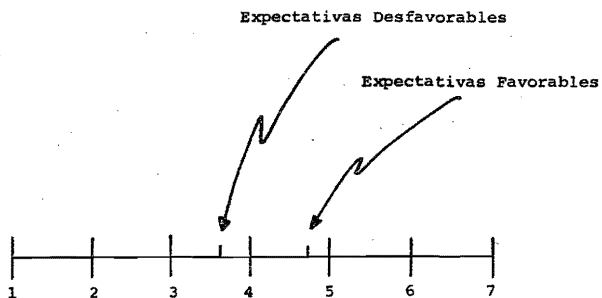
IPN que han solicitado algún servicio al CONACYT con resultados favorables o desfavorables. Esto podría deberse a un amplio nivel de tolerancia por parte de los sujetos con experiencia desfavorable ya que es posible que justifiquen las acciones de la institución en base al conocimiento que tengan de sus funciones y de la política con la cual practica esas funciones, o en base a expectativas generales a pesar de una experiencia desfavorable.

Si desde el punto de vista teórico las actitudes son en gran parte aprendidas a través de la experiencia, el no haber encontrado los resultados predichos por la teoría, nos hace pensar cuáles pudieron haber sido las causas de este hallazgo. En primer lugar, debemos notar que la media de actitud de ambos grupos (experiencia favorable y desfavorable) es relativamente neutral, es decir, ambos grupos se encuentran en la parte neutral del continuo (fig. 11).

En segundo lugar, no sabemos porque no lo preguntamos, cuántas experiencias favorables o desfavorables habían tenido los sujetos con el CONACYT. Aunque algunos autores (Skinner, 1953) indican que con un sólo ensayo se pueden aprender ciertas conductas; considerando el objeto psicológico involucrado (una institución) no creemos que este sea el caso, debido a la consideración de



Experiencia : Hipótesis No. 1



Expectativas : Hipótesis No. 2

Fig. 11

que las actitudes que el CONACYT es capaz de generar son fenómenos complejos y dinámicos que no se generan y consolidan a través de un sólo ensayo sino a través de múltiples ensayos con características más de orden conceptual que afectivo. De cualquier forma, no podemos asegurar cuántos ensayos (entrevistas) existieron en cada uno de los sujetos investigados o si hubo sólo uno que hubiera podido determinar su actitud. Sabemos también que en el caso de haber tenido experiencia desfavorable, el CONACYT indica a tales solicitantes de servicios, que en un futuro puedan intentar una vez más la solicitud de determinado servicio, y que además a partir de ese momento se les tomará en consideración para futuras ocasiones de decisión. Esto creemos que es el factor que determina que la experiencia no sea tan decisiva como la expectativa generada en los sujetos por parte del CONACYT. También es necesario considerar que la intención de los sujetos de continuar la acción planeada (solicitar servicios) respecto a la institución, puede ser invariante bajo ciertas transformaciones de los valores positivos o negativos asociados a la experiencia directa.

Se sabe que las actitudes forman lo que se llama una constelación (Krech, Crutchfield y Ballachey, 1972) por lo que algunas de ellas aparecen como centrales y otras como

ricas a los intereses de los sujetos. Tampoco averiguamos la centralidad-periferia del motivo que llevó a los sujetos investigados a la acción de concluir un plan, una meta como lo es el solicitar los servicios del CONACYT; quizá si se tomara esto en cuenta los resultados hubieran sido diferentes. La respuesta que da CONACYT a los solicitantes de servicios suele no ser una respuesta inmediata, sino relativamente mediata y en ocasiones a largo plazo; autores como Skinner (1953) han establecido que la inmediatez de la contingencia de reforzamiento o castigo (experiencia favorable o desfavorable) es un factor determinante para el aprendizaje y se sabe que en la medida que la consecuencia de una conducta X esté más alejada de ella en tiempo, menores son sus efectos. Partiendo de esto podemos considerar que en la entrevista es posible que el sujeto reciba contingentemente la respuesta del CONACYT junto con la promesa de una futura consideración de la solicitud de servicios que demanda el sujeto. También es posible que la respuesta del CONACYT no sea tan contingente debido a su naturaleza más mediata que inmediata. Por estas razones creemos que las actitudes manifestadas no sean función de una experiencia solamente; si así lo fuera teóricamente deberíamos lograr una polarización de actitudes dada por el contenido negativo de una experiencia, pero no

fue así ya que encontramos un valor de las actitudes muy similar para ambas experiencias lo cual indica la no involucración de un sólo ensayo. Posiblemente si el número de experiencias fuera de uno, se podría interpretar el concepto de aprendizaje en un sólo ensayo como el determinante de una pauta o acción de carácter social tan compleja como lo es la actitud.

Estos hallazgos nos orientan a pensar que las actitudes hacia el CONACYT son aprendidas a través de una serie de entrevistas con diferentes contenidos de valor y de expectativas, y no a través de un sólo ensayo donde no se toma en cuenta que la experiencia directa en sí no está dada sin antecedentes, en el vacío. Si el evento de entrevista se diera sin antecedentes y sin expectativas hacia el objeto psicológico, entonces creemos que sí serían posibles las polarizaciones predichas por el aprendizaje en un ensayo.

Para la hipótesis No. 2 debemos concluir en base a los resultados, que sí hay diferencia en las actitudes hacia el CONACYT entre los dos grupos de la Comunidad Científica estudiados, uno con expectativas favorables y otro con expectativas desfavorables hacia el CONACYT. Es más favorable la actitud en el grupo con expectativas favorables que en el otro. Estos hallazgos pueden inter-

pretarse de acuerdo a la teoría (Miller, Galanter y Pribram, 1960) que señala que los valores asociados a la imagen del objeto psicológico y a la imagen que de sí mismo tiene el sujeto resultan ser los determinantes más fundamentales que impelen a los sujetos a la generación de expectativas. En este caso los valores (actitudes ligeramente favorables) asociados al CONACYT parecen ser los factores que impelen al sujeto a generar expectativas favorables hacia la institución. Estos valores asociados han sido aprendidos a través del proceso de aprendizaje al que se han expuesto los sujetos. Este proceso incluye las características y el nivel de información que difunde el propio CONACYT; el contenido de la información que manejan otros individuos que sí han mantenido algún contacto con la institución y que se encuentran en la órbita de relaciones interpersonales de los sujetos involucrados en el estudio.

Respecto a las características de las actitudes de los sujetos podemos concluir que las calificaciones de actitud de los grupos estudiados se encuentran en estrecha vecindad con el punto neutral. Considerando este hecho, debemos admitir que la imagen que el CONACYT proyecta NO ha consolidado actitudes extremas en nuestros sujetos, sino neutrales, lo cual puede deberse al nivel de

información que el CONACYT proyecta respecto a sus ser vicios de apoyo (fig. 11). Sabemos que una imagen se pue de crear en términos conceptuales o afectivos. Debido a las características del CONACYT es claro que esta insti tución no puede manejar su imagen a un nivel afectivo por lo que tiene que manejarla a un nivel conceptual muy am plio; esto implica que CONACYT difunda la información res pecto a todo lo que puede hacer para cumplir sus funcio nes; pero pueden haber dos razones fundamentales por las que el CONACYT esté incapacitado para manejar su imagen en términos conceptuales. Una se refiere a las restricció nes económicas impuestas a la institución, si se conside ra que el presupuesto que se le otorga es muy inferior** al que podría otorgársele, dada su importancia, para que cumpliera óptimamente con las demandas que el país le im pone, si realmente se quiere una institución que a través de sus funciones oriente al país hacia un status adecua do en materia de ciencia y tecnología. La otra, muy cer cana a la primera es una restricción de orden político cuyos orígenes se sienten en la definición imprecisa de las funciones que le asignó su Ley constitutiva,

** 318.7 millones para 1975 (de los cuales el 84.9% se canalizó al Sistema Nacional de Ciencia y Tecnología y el 15.1% a gastos administrativos), cifra menor del 7% de los 4 mil 700 millones M.N., destinados en 1975 al gasto nacional en ciencia y tecnología. (Política Nacional de Ciencia y Tecnología. CONACYT, 1976). Para 1976 el presupuesto asignado fue de 444.2 millones. (Dirección de Programación, CONACYT. 1976).

así como en el poder de ciertas esferas de poder (Compañías transnacionales, grupos industriales empeñados en el Statu Quo, etc.), que fomentan la inhibición de alternativas que permitan una verdadera liberación científica y tecnológica con la consecuente liberación económica y política. Es claro que sin tales restricciones el papel del CONACYT sería otro dentro del Sistema Nacional de Ciencia y Tecnología. Las restricciones mencionadas pueden explicar en parte el hecho de que dentro de la Comunidad Científica el grupo estudiado presente actitudes ligeramente favorables, pero más cercanas a la neutralidad. A partir de estos hallazgos podemos decir que la imagen pública que mantiene el CONACYT es una imagen que genera expectativas que a su vez generan actitudes ligeramente favorables en los sujetos que participaron en la investigación. Sin embargo, no podemos generalizar los hallazgos ya que existen las limitaciones impuestas por el tamaño de la muestra, así como por la forma en que se logró.

La hipótesis No. 3, de acuerdo con Sherif y Sherif, (1964) debería confirmarse, pero los resultados señalan que no existe tal confirmación. No existe diferencia entre dos grupos de sujetos involucrados y no involucrados, en cuanto al número de categorías empleadas para clasifi-

car items respecto al CONACYT. La contradicción entre los resultados alcanzados y los predichos por la teoría posiblemente se deben a que los sujetos del estudio no mantienen esa involucración afectiva que ha caracterizado los estudios étnicos o raciales llevados a cabo utilizando el procedimiento de las Categorías Propias, donde la involucración personal se refiere más directamente a un nivel afectivo entre el individuo y su grupo de referencia. No es así en el presente caso, donde lo que se ha definido como involucración y no-involucración se caracteriza por el contenido de actitudes extremas, relacionadas éstas con un nivel de conceptualización más que con un nivel afectivo; donde los componentes de tal nivel conceptual se caracterizan por ser aspectos cognitivos, como el nivel de información que maneja el sujeto respecto al CONACYT, la amplitud de los conceptos del individuo, su inteligencia etc. Ward (1966) señala que en los estudios de donde derivó el Procedimiento de las Categorías Propias se ha tratado a la involucración y a la actitud extrema como una sola variable operacionalmente simple, sin reconocer que conceptualmente estas dos variables no son idénticas.

En este caso, las discrepancias entre los datos y la teoría pueden deberse en parte a que al definir involucraci

ción, en base a actitudes extremas, no hemos tomado en cuenta la diferencia conceptual que existe entre estos términos, como lo señaló Ward.

En cuanto a la no involucración hacemos notar que cuando el objeto psicológico es una institución de servicios públicos, es de esperarse que los niveles de información que maneja el sujeto respecto al objeto psicológico, tendrán un gran efecto o peso sobre sus actitudes y esto se reflejará sobre el número de categorías empleadas por el sujeto. Por ejemplo, se encontraron algunos casos en que como lo señala la teoría, los sujetos tendrían a categorizar un gran número de items cuyo contenido se refería a características específicas del objeto psicológico en una sola pila que etiquetaban como "esto no lo se" o "no puedo opinar sobre esto porque lo desconozco", dando como resultado que la amplitud de las categorías se redujera. Posiblemente los sujetos entre otras estrategias categorizaban items en términos del conocimiento o desconocimiento de la información contenida en ellos, como sucede en toda tarea de juicio o evaluación; pero, creemos que en este caso están más involucrados aspectos cognitivos que emocionales, hablando en términos de peso de una variable y efecto de la misma sobre las actitudes, sin dejar de considerar que el fenómeno actitud implica tanto

elementos cognoscitivos como emocionales y conductuales. Esto último podría hacer pensar erróneamente que los sujetos que formaron muy pocas categorías estaban altamente involucrados y podríamos no considerar la posibilidad de que fuera producto de un artefacto derivado de la interpretación conceptual del término involucración.

Otra alternativa para explicar las discrepancias entre los resultados y la teoría es que posiblemente en nuestra muestra no se lograron sujetos con un rango de actitudes lo suficientemente amplio para representar adecuadamente a los sujetos altamente involucrados, o los sujetos muestreados tenían insuficiente involucración personal en el tema.

Limitaciones.-

Una de las limitaciones fundamentales de este estudio que no permiten la generalización de los hallazgos se refiere a las debilidades de la muestra y de su diseño; ya que ante la imposibilidad de detectar el número de elementos de cada unidad de muestreo, creemos que no hemos logrado una muestra representativa de la población bajo estudio, por lo que los hallazgos se ven restringidos por este factor.

Otra limitación presente que no hemos controlado por ser de naturaleza muy compleja, es la señalada por Orne

(1962) y Rosenthal (1966) que se refiere a las características de demanda de la situación experimental en la que numerosos estímulos pueden sugerir al sujeto cómo le gustaría al experimentador que le respondiera. Riecken (1962) ha señalado que los sujetos de la investigación psicológica están activamente empeñados en discernir los motivos del experimento, de tal forma que puedan maximizar la evaluación positiva que reciben por parte del investigador, y Rosenberg (1965) señala que la primera intención del sujeto experimental se orienta hacia la búsqueda de tal evaluación positiva por parte del investigador a quien el sujeto percibe como interesado en evaluar su madurez, su inteligencia, etc., En la fase experimental del presente estudio notamos la emergencia de estos fenómenos que se trataron de controlar sin lograrlo debido a la propia naturaleza del experimento psicológico donde se observó que los sujetos tendían a identificar al investigador como un miembro del CONACYT ejerciendo demandas, a pesar de indicársele verbalmente la independencia entre la institución tomada como objeto de estudio y el investigador; dando como resultado la emergencia de los fenómenos señalados por Orne, Rosenthal y Riecken.

Cabría señalar como otras limitaciones, la amplitud de la escala (56 ítems), y que la mayoría de los ítems

son muy largos, y que además, dos de ellos, los enlistados con los números 11 y 37 del apéndice B presentan doble negatividad o pueden interpretarse en más de un sentido. La inclusión de estos dos ítems se debió a una negligencia en la formulación de los mismos.

CAPITULO VI

RESUMEN Y CONCLUSIONES

Los objetivos primordiales de esta investigación han sido el detectar las actitudes de un grupo de la Comunidad Científica hacia el CONACYT, utilizando una escala de actitudes construida de acuerdo a la técnica de las Categorías Propias de Sherif y Sherif (1964), y adaptada a las características del objeto psicológico. El otro objetivo fue el de estudiar una hipótesis del marco teórico en relación con un objeto psicológico distinto al utilizado en las investigaciones que han corroborado parte de la teoría del procedimiento de las categorías propias.

Las hipótesis estudiadas fueron tres: La primera señala que si existe diferencia en la actitud hacia el

CONACYT entre dos grupos de la Comunidad Científica: con experiencia favorable y desfavorable respectivamente, siendo más favorable la actitud en el grupo con experiencias favorables. La segunda hipótesis dice que si hay diferencia en la actitud hacia el CONACYT entre dos grupos de la Comunidad Científica con expectativas favorables y desfavorables respectivamente, siendo más favorable la actitud en el grupo con expectativas favorables. La tercera hipótesis señala que los sujetos muy involucrados con el CONACYT hacen un número menor de categorías de clasificación que aquellos no involucrados. Se utilizaron sujetos de la UNAM y el IPN, con características necesarias y suficientes para ser incluidos en una muestra de 78 sujetos seleccionados en base a un diseño de muestreo al azar estratificado y proporcional. El Procedimiento fue señalado por la técnica de las Categorías Propias pero adaptado al objetivo de la investigación. El nivel de significancia establecido fue de 0.05.

Los hallazgos señalan para la primera hipótesis que no existe diferencia en las actitudes hacia el CONACYT en sujetos con experiencia favorable y con experiencia desfavorable. Para la segunda hipótesis se encontró que sí existe diferencia en las actitudes hacia el CONACYT en dos grupos de sujetos con expectativas favorables y desfavorables respectivamente. Para la hipótesis número 3 no se en-

contraron resultados que sustenten lo que señala el marco teórico, por lo cual creemos que es la naturaleza del objeto psicológico utilizado la razón de este incumplimiento de la teoría. Los resultados indican que las actitudes del grupo estudiado son actitudes localizadas en la vecindad del punto neutral, aunque ligeramente favorable hacia el CONACYT.

Esta investigación se ha orientado a detectar la imagen que un grupo específico de la Comunidad Científica tiene del CONACYT a través de sus actitudes, sin embargo, consideramos que muchísimas de las relaciones que afectan la imagen del CONACYT, y que no hemos detectado en la Comunidad estudiada son de orden político más que científico, entre sus miembros y la propia institución; por lo tanto creemos que solamente nos hemos asomado a una realidad muy amplia y muy compleja respecto a las relaciones entre un grupo de individuos y una institución, relaciones que no se pueden clasificar solamente a través de una aproximación como la presente, sino con estudios y análisis más profundos que señalen y aclaren entre otras cosas el tipo de relaciones interpersonales de carácter político que tienen entre sí y respecto al CONACYT los miembros de la Comunidad Científica, donde como en todo grupo político se encuentran intereses de prestigio y poder que determinan gran parte

de la imagen del CONACYT.

Sugerencias.-

A través de las entrevistas llevadas a cabo con los miembros del grupo de la Comunidad Científica estudiado, percibimos algunos fenómenos que por múltiples motivos merecen la atención de los estudiosos de las relaciones entre individuos. Los fenómenos interpersonales se caracterizan por ser fenómenos cuya variedad y contenido son muy heterogéneos yendo de un extremo a otro en cuanto a los valores que los sustentan. Por lo anterior nos gustaría señalar para investigación, el carácter difícil de algunas de las relaciones interpersonales entre los miembros de la Comunidad Científica que tienen funciones de tutoría con los aspirantes a la investigación científica, donde se observa un carácter utilitario en las relaciones del investigador con más status académico y político, y sus subalternos, dando como resultado una manipulación descarada y tendenciosa de los aspirantes a científicos o técnicos, quienes tienen que sujetarse a la amplitud de los esquemas del que los orienta en materia académica o política; muchas veces esquemas demasiado estrechos que llevan el riesgo de bloquear respuestas más óptimas de los sujetos aspirantes.

También nos gustaría señalar la importancia de es tudiar los factores que determinan la toma de decisiones en el seno del CONACYT, ya que existe la necesidad de co nocer objetivamente cuál es el papel real de los grupos que componen la Comunidad Científica mexicana en la toma de decisiones del CONACYT. Así como determinar el impacto de estas decisiones sobre la Comunidad Científica y en ge neral sobre el sistema científico Nacional.

Otros intereses serían los siguientes:

Estudiar los factores que determinan el conformismo (en múltiples aspectos) entre los miembros de la Comunidad Científica mexicana, así como sus expectativas hacia un futuro científico mejor.

Hacer investigaciones de análisis de contenido que permitan detectar la orientación política de lo que dicen algunos miembros de la Comunidad Científica acerca del CONACYT.

Investigar la imagen que tienen otros grupos (e.i. grupo empresarial privado, Compañías transnacionales, etc.) del CONACYT, ya que tales imágenes orientan y/o determinan ampliamente la toma de decisiones de esos grupos respecto al CONACYT.

Detectar cuáles son las expectativas de los profesio nales de la UNAM, el IPN o cualquier otra institución

en cuanto a la solicitud de becas del CONACYT para el extranjero y estudiar la influencia de factores socio-económicos y culturales en tales expectativas.

Cuando los objetivos de la investigación lo permitan, dar amplia información a los sujetos de investigación, para evitar suspicacias en cuanto a los orígenes y posibilidades de uso de los resultados de la investigación, ya que como sucedió en este estudio, algunos individuos referían la investigación a posibles objetivos de agencias de inteligencia extranjeras.

Para futuras investigaciones donde se utilice el Procedimiento de las Categorías Propias, será necesario determinar previamente a la aplicación, el número de items adecuado para utilizarse, porque se ha observado que cuando se usa un gran número de items para la escala final, los sujetos tienden a confundirse en la tarea de categorización ya que al categorizar un gran número de items le es difícil al sujeto recordar el contenido de cada una de las categorías que está formando. Aunque esto se plantea aquí como un problema, puede ser la base para diseñar investigaciones que permitan estudiar las estrategias cognitivas que utilizan los sujetos en una tarea como la que demanda el Procedimiento de las Categorías Propias.

Estudiar las implicaciones del uso de palabras tales

como: "debe", "tiende a", "intenta", "pretende", en escalas de actitudes hacia instituciones públicas o privadas.

Si se tiene la necesidad de tener una concepción más amplia de la psicología social es necesario volver nuestro interés a la psicología social europea, especialmente a la francesa, la cual puede sugerir posibilidades de enfoque teórico y metodológico un tanto distintas de las proporcionadas por la psicología social americana; considerando esta orientación como un complemento válido.

APENDICE A

EJEMPLOS PARA LOS SUJETOS

A continuación se le presentan algunos ejemplos no relacionados con el CONACYT. Obsérvese que se dan en términos de porcentajes y únicamente con el propósito de ser vir como guía general de la tarea a realizar.

Hasta el presente, el 100 por ciento de los programas de desarrollo educativo rural que ha llevado a cabo el gobierno, se han concluido muy satisfactoriamente.

ESCALA

- A Extremadamente desfavorable
- B
- C
- D Neutral
- E
- F
- G Extremadamente favorable

En este ejemplo hemos clasificado en la categoría "extremadamente favorable", ya que no existe duda de que todos los programas se cumplieron muy satisfactoriamente, lo que había favorablemente del gobierno.

Ahora presentaré a usted una formulación que no es tan extrema como la anterior :

Hasta el presente sólo el 30 por ciento de los programas de desarrollo rural educativo que ha llevado a cabo el gobierno se han concluido bien.

A Extremadamente desfavorable

B

C

D Neutral

E

F

G Extremadamente favorable

En este caso clasificamos en la categoría B

ya que sólo se ha logrado concluir bien el 30 por ciento de los programas, lo que indica deficiencias en las funciones del gobierno.

Ahora voy a darle un ejemplo de lo que es una categoría neutral:

Hasta el presente el 50 por ciento de los programas de desarrollo rural educativo que ha llevado a cabo el gobierno se han concluido satisfactoriamente.

A Extremadamente desfavorable

B

C

D Neutral

E

F _____

G _____ **Extremadamente favorable**

En este caso hemos clasificado en la categoría "neutral" ya que sólo el 50 por ciento de los programas se concluyeron satisfactoriamente.

APENDICE B

ESCALA DE ACTITUDES HACIA EL CONACYT
DE LAS CATEGORIAS PROPIAS DE SHERIF Y SHERIF

A	L	Q
1 - Se está perdiendo la fé en CONACYT como institución de servicios públicos	1.90	1.25
2 - Difícilmente se puede confiar en la investigación que realiza el CONACYT acerca de nuestros recursos científicos y tecnológicos para su explotación.	1.65	1.28
3 - Dentro de la Comunidad Científica Nacional, CONACYT es la más desprestigiada de las instituciones que están relacionadas a dicha comunidad.	1.50	1.31
4 - El CONACYT como asesor para la creación de nuevos centros de investigación científica es incompetente.	1.92	1.39
5 - De las instituciones de servicios comunitarios CONACYT tiene más aspectos negativos que positivos.	1.35	1.42
6 - El CONACYT es una institución burocrática, por lo que la ayuda que proporciona a la Comunidad Científica es muy pobre.	1.83	1.50
7 - CONACYT, hasta hoy ha hecho muy poco para que México salga del aislamiento científico que padece.	1.95	1.60
8 - En general el CONACYT hace más mal que bien al sistema científico nacional.	1.72	1.65
9 - El CONACYT también promueve la utilización de profesionales por parte de compañías transnacionales.	1.90	1.69

B	L	Q
10 - Se otorgan becas a los recomendados de los que mantienen estrecha relación con el CONACYT.	2.00	1.94
11 - CONACYT es muy radical en sus puntos de vista y en sus acciones.	2.75	1.89
12 - Los programas que elabora la Comunidad Científica mexicana carecen de apoyo por parte del CONACYT.	2.63	1.73
13 - Muchas de las personas becas por el CONACYT para el extranjero se sienten frustradas al regresar a México y ver que las condiciones para aplicar el conocimiento adquirido les son adversas.	2.42	1.71
14 - Hay un completo desentendimiento por parte del CONACYT de ciertas áreas de investigación que carecen de interés al mismo por estar "desvinculadas" de los agudos problemas nacionales.	2.66	1.61
15 - El cuerpo de asesores científicos de los Comités de Ciencias del CONACYT está inadecuadamente capacitado para tales funciones.	2.11	1.60
16 - CONACYT otorga muy pocas becas para las ciencias sociales.	2.88	1.54
17 - CONACYT ayuda a la formación de técnicos y científicos desvinculados de los problemas nacionales más agudos.	2.34	1.54
18 - El CONACYT otorga algunas becas a individuos que realmente desmerecen la beca y la confianza que se les otorga.	2.96	1.52

C

19 - CONACYT apoya las investigaciones de carácter puramente aplicado.	3.30	1.34
------------------------------------------------------------------------	------	------

	C	L	Q
20 - Los recursos económicos de CONACYT <u>ca</u> <u>nalizados</u> al sistema científico y <u>tec</u> <u>nológico</u> son insuficientes para las <u>ne</u> <u>cesidades</u> del país.		3.20	1.39
21 - A CONACYT le falta probar ser <u>indispen</u> <u>sable</u> para la sociedad en general.		3.75	1.42
22 - El CONACYT es muy joven todavía para cumplir sus funciones adecuadamente.		3.35	1.42
23 - El CONACYT para lograr un verdadero éxito en sus servicios de apoyo a la ciencia y tecnología nacionales <u>nece</u> <u>sita</u> de la colaboración estrecha de la Comunidad Científica.		3.31	1.63
24 - El <u>presupuesto</u> de <u>administración</u> <u>inter</u> <u>na</u> del CONACYT tiende a disminuir		3.73	1.67
25 - CONACYT pretende centralizar la in- vestigación científica		3.72	1.86
26 - El <u>presupuesto</u> de <u>administración</u> <u>in</u> <u>terna</u> del CONACYT es muy elevado.		3.80.	2.14
27 - Las tareas del CONACYT son devalua- das por el público en general.		3.22	2.23
28 - La poca confianza del sector empre- sarial privado hacia el CONACYT <u>afec</u> <u>ta</u> negativamente las relaciones entre el propio CONACYT y la Comunidad Cien- tífica		3.00	2.44
D			
29 - En función de las necesidades del país, CONACYT puede otorgar becas a <u>profesio</u> <u>nales</u> que las ameriten.		4.77	1.79

D	L	Q
30 - CONACYT requiere mayores recursos económicos para cumplir mejor con las funciones que le marcan sus estudios.	4.22	1.86
31 - CONACYT puede cobrar el monto total de la beca otorgada si el ex-becario trabaja en empresas con menos del 51% de capital mexicano.	4.31	1.87
32 - Las siglas C O N A C Y T, significan ayuda y servicios de apoyo para la ciencia y la tecnología de México.	4.75	2.00
33 - Es necesario que el CONACYT, <u>incremente</u> el número de becas que otorga, porque las actuales son insuficientes para las necesidades del país.	4.50	2.15
34 - Las becas que puede otorgar CONACYT, son muy fáciles de lograr si los aspirantes se ajustan a los criterios de selección que se les aplican.	4.87	2.15
35 - El CONACYT debe evitar compartir con empresas transnacionales la información de carácter confidencial que maneja.	4.50	2.27
36 - CONACYT tiende a impulsar la preparación adecuada de científicos de vanguardia en sus respectivas áreas.	4.50	2.37
37 - El CONACYT tiende a rescatar a todos los investigadores mexicanos que se encuentran en el extranjero, y colocarlos en el sistema científico nacional.	4.78	2.43
38 - CONACYT tiende a lograr una mejor comunicación entre las <u>instituciones</u> educativas y de investigación y el propio CONACYT.	4.12	2.58

E	L	Q
39 - CONACYT debe lograr contratos con la industria para que los centros de educación superior realicen investigaciones específicas que les solucionen <u>pro</u> blemas críticos.	5.31	1.70
40 - El CONACYT se encuentra dentro del <u>pro</u> ceso de cambio social en México, ya que pretende ser un instrumento de liberación científica.	5.31	1.77
41 - Las becas de CONACYT se otorgan a estudiantes o técnicos que las ameriten, sin importar su condición económica.	5.59	1.79
42 - CONACYT existe como respuesta a una <u>ne</u> cesidad de coordinar el sistema científico nacional.	5.00	1.80
43 - El CONACYT pretende ser un instrumento de liberación tecnológica-científica, y por lo mismo ideológica.	5.05	1.95
44 - CONACYT intenta lograr una cooperación y conocimiento mucho más estrecho con las mejores universidades extranjeras.	5.50	2.08
45 - CONACYT pretende lograr apoyo económico de la industria nacional, para la creación de programas de investigación que solucione problemas de las mismas.	5.00	2.08
46 - CONACYT intenta coordinar servicios de apoyo para el investigador con el deseo de evitar que se refugie en las compañías transnacionales.	5.57	2.10
47 - CONACYT es necesario para la verdadera existencia de la Comunidad Científica	5.60	2.25
F		
48 - El CONACYT fomenta a través de sus Servicios de Apoyo el aprovechamiento óptimo de nuestros recursos naturales	6.11	1.43

F	L	Q
49 - En base a la política de trabajo a la que se refieren sus estatutos, el CONACYT coordina adecuadamente los recursos tecnológicos y científicos de México.	6.00	1.46
50 - La tarea que realiza el CONACYT como programador de la investigación científica es digna de admirarse.	6.40	1.47
51 - CONACYT ha logrado buena experiencia en cuanto al envío de becarios a las mejores universidades y centros de desarrollo tecnológicos extranjeros, para cubrir adecuadamente los programas científicos y tecnológicos de México.	6.16	1.48
52 - CONACYT dentro de su sistema de becas puede bonificar al ex-becario el 100% del monto de la beca otorgada si éste trabaja para instituciones nacionales de investigación y educación superior.	6.27	1.68
53 - Las becas que otorga CONACYT son parte de un plan organizado para formar técnicos y científicos de primera calidad en distintas áreas.	6.04	1.73
54 - CONACYT cumple muy adecuadamente cualquiera de sus funciones.	6.50	1.75
55 - CONACYT es admirable por los servicios que otorga a la Comunidad Científica mexicana.	6.30	2.30
56 - CONACYT es la más reputable de las instituciones relacionadas con la Comunidad Científica mexicana.	6.12	2.40

APENDICE C

CAMPOS DE LA CIENCIA CUBIERTOS POR LA ENCUESTA

CIENCIAS EXACTAS Y NATURALES

Astronomía
Biología
Física
Geofísica
Geografía
Geología
Matemáticas
Oceanografía
Química
Otras

TECNOLOGIA Y CIENCIAS AGROPECUARIAS

Agronomía
Medicina Veterinaria
Zootecnia
Pesca
Piscicultura
Otras

TECNOLOGIA Y CIENCIAS DE LA INGENIERIA

Ingeniería Aeronáutica
Ingeniería civil
Ingeniería mecánica
Ingeniería eléctrica
Ingeniería textil
Ingeniería industrial
Ingeniería minera
Ingeniería nuclear
Ingeniería petrolera
Ingeniería naval
Ingeniería Química
Ingeniería de comunicaciones,
electrónica y control.
Ingeniería marina y portuaria
Otras de Ingeniería
Arquitectura

TECNOLOGIA Y CIENCIAS MEDICAS

Medicina
Odontología
Farmacia
Ciencias de la salud
Otras

CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES

Contabilidad
Administración
Educación
Economía
Sociología
Sicología
Ciencia Política y administración pública

APENDICE D

DEPARTAMENTOS DE LA UNAM Y EL IPN ENCUESTADOS

Departamentos de la UNAM Encuestados:

FACULTAD DE MEDICINA VETERINARIA Y ZOOTECNIA

Departamento de Clínica de Pequeñas Especies

Departamento de Histología

Departamento de Patología

CENTRO DE CIENCIAS DEL MAR Y LIMNOLOGIA

Laboratorio de Ecología de Bentos

Laboratorio de Geología Marina

CENTRO DE ESTUDIOS NUCLEARES

Departamento de Medicina y Biología Nuclear

CENTRO DE INVESTIGACION DE MATERIALES

Coordinación del Area de Materiales Poliméricos

CENTRO DE INVESTIGACION EN MATEMATICAS APLICADAS Y

SISTEMAS

Departamento de Análisis Matemático

FACULTAD DE CIENCIAS

Laboratorio de Cibernética "Alejandro Medina"

FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

Secretaría Académica

FACULTAD DE MEDICINA

Departamento de Anatomía

Departamento de Bioquímica

Unidad de Biología Experimental

FACULTAD DE QUIMICA

Departamento de Físico-Química

Departamento de Química Farmacéutica y Productos
Naturales

INSTITUTO DE ASTRONOMIA

Programa de Fotometría Fotográfica

Unidad de Espectroscopía

INSTITUTO DE BIOLOGIA

Departamento de Botánica

INSTITUTO DE FISICA

Departamento de Colisiones

Departamento de Estado Sólido

INSTITUTO DE GEOFISICA

Departamento de Contaminación Ambiental

Laboratorio de Propiedades Eléctricas de Rocas

INSTITUTO DE GEOGRAFIA

Sección de Actividades Terciarias

INSTITUTO DE GEOLOGIA

Departamento de Geología

INSTITUTO DE INGENIERIA

Departamento de Estructuras

Departamento de Mecánica de Suelos

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES BIOMEDICAS

Departamento de Biomatemáticas

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONOMICAS

Seminario de Teoría del Desarrollo

INSTITUTO DE QUIMICA

Unidad de Cromatografía en Fase de Vapor

Laboratorio de Bioquímica

DEPARTAMENTOS DEL IPN ENCUESTADOS

ESCUELA NACIONAL DE CIENCIAS BIOLÓGICAS

Departamento de Bioquímica

Departamento de Zoología

ESCUELA SUPERIOR DE COMERCIO Y ADMINISTRACION

Sección de Graduados en Ciencias Administrativas

ESCUELA SUPERIOR DE FÍSICA Y MATEMÁTICAS

Departamento de Ingeniería Nuclear

ESCUELA SUPERIOR DE INGENIERIA MECANICA Y ELECTRICA

Sección de Graduados en Ingeniería Eléctrica

ESCUELA SUPERIOR DE INGENIERIA QUIMICA E INDUSTRIAS

EXTRACTIVAS

Departamento de Estudios Especiales

ESCUELA SUPERIOR DE MEDICINA

Departamento de Bioquímica y Biofísica

CENTRO DE INVESTIGACION Y DE ESTUDIOS AVANZADOS

DEL IPN

Departamento de Física

Departamento de Genética

APENDICE E

CARACTERISTICAS DE LA POBLACION ENCUESTADA EN EL
IPN QUE TUVO EXPERIENCIA CON EL CONACYT

# de Sujetos	Nivel Educativo	Edad Promedio en Años Cumplidos	Sexo		Ingreso Men sual Prome- dio en M.N.
			M	F	
4	Licenciatura	28	3	1	6 050.00
4	Maestría	29	4	0	11 100.00
1	Doctorado	39	1	0	16 000.00
<p>CARACTERISTICAS DE LA POBLACION ENCUESTADA EN EL IPN QUE <u>NO</u> TUVO EXPERIENCIA EN EL CONACYT</p>					
7	Licenciatura	32	5	2	8 833.33
0	Maestría	0	0	0	0 000.00
2	Doctorado	35	2	0	16 000.00

APENDICE F

CARACTERISTICAS DE LA POBLACION ENCUESTADA EN LA

UNAM QUE TUVO EXPERIENCIA CON EL CONACYT

# de Sujetos	Nivel Educativo	Edad Promedio en Años Cumplidos	Sexo		Ingreso Men sual Promedio en M.N.
			M	F	
7	Licenciatura	25	5	2	5 626.50
8	Maestría	31	6	2	9 671.42
15	Doctorado	38	11	4	16 166.66
CARACTERISTICAS DE LA POBLACION ENCUESTADA EN LA UNAM QUE <u>NO</u> TUVO EXPERIENCIA CON EL CONACYT					
20	Licenciatura	27	15	5	6 092.50
7	Maestría	30	4	3	10 428.50
3	Doctorado	33	3	0	14 000.00

APENDICE G

CUESTIONARIO

Respetable sujeto, en el presente cuestionario pedimos a usted una serie de respuestas; asegurándole que tales respuestas se le requieren dentro del más estricto anonimato. Por tal razón, no requerimos de usted nombre, dirección, ni posición.

Gracias por su cooperación.

Haga el favor de contestar las siguientes preguntas:

1.- Ha recurrido usted alguna vez al CONACYT a solicitar algún servicio?

Si he recurrido _____ para solicitar qué _____

¿Le ayudaron con todo lo que usted pidió, SI _____ NO _____.

No he recurrido _____, ¿por qué no? _____

¿Recurriría usted alguna vez ?, SI _____, ¿por qué? _____

_____, NO _____,

¿ por qué no? _____

Sujeto No. _____

Edad _____

Sexo _____

Ingreso Mensual _____

APENDICE H

HOJA DE REGISTROS

- 1.- Sujeto # _____
- 2.- Número de Fuente del Sujeto _____
- 3.- Nivel de educación _____
- 4.- Número de categorías empleadas _____
- 5.- Amplitud de las Categorías: No. de items en cada categoría: I = _____, II = _____, III = _____, IV = _____, V = _____, VI = _____, VII = _____, VIII = _____, IX = _____, X = _____, XI = _____.
- 6.- Clave de las tarjetas de cada montón: valor L.
- I II III IV V VI VII VIII IX X XI

_____ Más Aceptable
 _____ Más Rechazable
 _____ Aceptable
 _____ Rechazable

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

- Allport, G.W. : "Attitudes" (1935). En Fishbein, M. (Ed.) :
Readings in Attitude Theory and Measurement. New
 Yor: John Wiley and Sons, 1967, pp. 3-13
- Anderson, N.H. : "Cognitive Algebra : Integration theory
 applied to social attribution". En L. Berkowitz
 (Ed.), Advances in experimental social psychology,
 Vol. 7, New York: Academic Press, 1974 (a)
- Anderson, N.H. : "Information integration theory : A brief sur-
 vey". En D.H. Krantz, R.C. Atkinson, R.D. Luce, y
 P. Suppes (Eds.), Contemporary developments in
 mathematical psychology, Vol. 2 New York : Academic
 Press, 1974 (b)
- Asch, S.E., Block, H., y Hertzman, M. : "Studies in the princi-
 ples of judgment and attitude 1. two basic princi-
 ples of judgment" J. Psychol., 1938,5,219-251.
- Ayala, M.M. et al. : Investigación sobre Conocimiento e imagen
 del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología - -
 (CONACYT) entre la Comunidad Científica del D.F.
 Seminario de Investigación Administrativa. UNAM,
 1974.

- Baldwin, J.M. 1901-1905,. En Allport, G.W 1935.
- Ballin, M., y Farnsworth, P.R. : "A graphic rating method for determining the scale values of statements in measuring social attitudes". J. Soc. Psychol., 1941, 13, 323-327.
- Bandura, A.: "Vicarious Processes". En L. Berkowitz (Ed.) : Advances in Experimental Social Psychology. Vol. 2. New York : Academic Press, 1965. p.p. 1-55.
- Bartlett, F.C. : Remembering, a Study in Experimental and Social Psychology. Cambridge: Cambridge University Press, 1932, p. 201.
- Bieri, J. et. al.: Clinical and Social Judgment: The Discrimination of Behavioral Information. New York : Wiley, 1966.
- Birnbaum, M.H. : "The nonadditivity of personality impressions". Journal of Experimental Psychology Monograph, 1974 102, 543-561. (a).
- Bogardus, E.S. 1931. En Allport, G.W. 1935
- Campbell, A.A., y Katona, G.: "La Encuesta por Muestreo: Una técnica para la investigación en ciencias sociales". En Festinger, L., y Katz, D. (Compiladores): Los Métodos de Investigación en las Ciencias Sociales.

Buenos Aires: Editorial Paidós. Serie Mayor, 1953
p.p. 31-64.

Campbell, D.T. : "The indirect assessment of social attitudes".

Psychological Bulletin, 1950, 47,15-38.

Campbell, D.T. : "Social Attitudes and other Acquired Dispositions", 1963. En S. Koch (Ed.), Psychology : A Study of a Science. Vol. 6. Mc Graw-Hill.

Cantril, H. 1934. En Allport, G.W. 1935

Carlson, G. (1956). En Edwards, A.L., 1957.

Chave, E.J. 1928. En Allport, G.W. 1935.

CONACYT (Ed.) : Ley que crea el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología. Exposición de Motivos y Reformas del 27 de Diciembre de 1974. Serie Documentos No. 2, CONACYT, 1975.

CONACYT (Ed.) : Estadísticas Básicas Sobre el Sistema Científico y Tecnológico Nacionales, las instituciones que realizan investigación y desarrollo experimental. Documento No. 4 de la Serie Directorios y Catálogos, 1975, Cuadro No. 38, p. 78.

CONACYT (Ed.) : Directorio Nacional de Instituciones que Realizan Investigación y Desarrollo Experimental. Serie : Directorios y Catálogos, 1976.

- Cook, S.W., y Selltiz, Claire. : "A Multiple indicator approach to attitude measurement. Psychol Bull. Vol. 62, 1964, p.p. 36-55
- Deutsch, K.W. : Politics and Government, How People Decide Their Fate. New York : Houghton Mifflin Co., 1970.
- Doob, L. W. : "The Behavior of Attitudes". Psychological Review, 1974, 54, 135-156.
- Duijker, H.C.J. : "Las Actitudes y las Relaciones Interpersonales". En Fraisse, P. y Meili, R. : Psicología de las Actitudes. Buenos Aires : Editorial Proteo, 1967
- Edwards, A.L. : "A Critique of "neutral items" in attitude scales constructed by the method of equal- appearing intervals". Psychol. Rev., 1946, 53, 159-169.
- Edwards, A.L., y Kenney, Katherine C. : "A Comparison of the Thurstone and Likert Techniques of Attitude Scale Construction". J. Appl. Psychol. 1946, 30, 72, 83.
- Edwards, A.L. : Techniques of Attitude Scale Construction. New York: Appleton- Century- Crofts, 1957.
- Eiser, J.R. : "Comment on Ward's "Attitude and Involvement In The Absolute Judgment of Attitudes Statements". Journal of Personality and Social Psychology, 1971, Vol. 17, No. 1, 81, 83.

- Faucheux, C. , y Moscovici, S. "Observaciones Críticas Sobre la "Cuestión Microsocial". En: Moscovici, S., et al.: Psicología Social y Compromiso Político: Responsabilidades Actuales del Profesional de la Psicología. Buenos Aires : Rodolfo Alonso Editor, 1971.
- Faucheux, C. : "Theory and Practice : Brief Reflections on Three Cases of Consulting Practice". En Deutsch, M., y Hornstein, A., (Eds.): Applying Social Psychology, Implications for Research, Practice, and Training. Hillsdale, New Jersey : Lawrence Erlbaum Associates, Publishers, 1975.
- Ferguson, L.W. : "The requirements of an adequate attitude scale". Psychol. Bull., 1939, 36, 665-673.
- Festinger, L. (Ed.) : Conflict, Decision, and Dissonance, Stanford, Calif. : Stanford University Press, 1964.
- Fraisse, P. et. al. : Psicología de las Actitudes. Buenos Aires: Editorial Proteo, 1967.
- Green, B. F. : "Attitude Measurement. "En Lindsey, G. (Ed.), Handbook of Social Psychology. Cambridge, Mass. : Addison- Wesley, 1954, Pp. 335-369.
- Greenwald, A.G. : "Effects of Prior Commitment on Behavior Change After a Persuasive Communication". Public

Opinion Quarterly 1965, 29, 595-601.

Greenwald, A.G. : "On Defining Attitude and Attitude Theory".

En Greenwald, A.G., Brock, T.C., y Ostrom, T.M. :
Psychological Foundations of Attitudes. New York :
Academic Press, 1968.

Helson, H., (1959). : "Adaptation Level Theory". En Koch, S.
(Ed.): Psychology: A Study of a Science. Vol. 1.
Sensory, Perceptual, and Physiological Foundations.
New York: Mc Graw-Hill.

Helson, H. : "Current Trends and issues in adaptation-Level
Theory". American Psychologist, 1964, 19, 26-38.

Helson, H. : Adaptation-level theory. New York: Harper Row,
1964.

Himmelfarb, S. : "The Stability of Attitude Item Scale Values".
The Journal of Social Psychology, 1969, 77 107-111.

Hinckley, E. D. : "The influence of individual opinion on cons-
truction of an attitude scale". J. Soc. Psychol. 1932,
3, 283, 296.

Hinckley, E.D., y Rethlingshafer, D. : "Value judgments of - -
heights of men by college students". J. Psychol., 1951,
31, 257 262.

- Hovland, C.I., y Sherif, M. : "Judgmental Phenomena and Scales of Attitude Measurement: Item Displacement in Thurstone Scales. (1952)". En Fishbein, M. (Ed.): Reading in Attitude Theory and Measurement. New York: Wiley, 1967.
- Hovland, C.I., Janis, J.L. y Keley, H.H. : Comunicacion and Persuasion. Yale University Press, 1953.
- Insko, C.A., y Schopler, I.: "Triadic Consistency: A statement of affective-cognitive consistency". Psychological Review, 1967, 74, 361, 373.
- Johnson, D. M. : The psychology of thought and judgment. New York: Harper Row, 1955.
- Johnson, D.M. : Systematic introduction to the psychology of thinking. New York: Harper Row, 1972.
- Kelman, H. C. : A Time to Speak on Human Values and Social Research. San Francisco Jossey- Bass Inc., Publishers, 1968.
- Kish, L. : "Selección de la Muestra". En Festinger, L., y Katz, D. (Compiladores): Los Métodos de Investigación en las Ciencias Sociales. Buenos Aires: Editorial Paidós. Serie Mayor, 1953. p.p. 171-231.

- Kulpe, O., "Versuche Uber Abstraktion", Berlin I kongr. exper. Psychol., 1904. En Fraisse, P. y Meili, R. : Psicología de las Actitudes. Buenos Aires: Editorial Proteo, 1967.
- Krech, D., et. al.: Individual in society. New York: Mc Graw-Hill, 1962.
- Krech, D. Crutchfield, R. S. Ballachey, E. L.: Psicología Social. Madrid : Biblioteca Nueva, 1972.
- Lafave, L., y Sherif, M. (1962): "Reference scales and placement of items with the own categories technique". En Sherif Carolyn W., Sherif, M., y Nebergall, R.E. (1965), p. 113.
- La Fave, L. et. al. 1963: "Connotation as a supplemental variable to assimilation-contrast principles psychosocial scales". En Sherif, M., y Sherif, Carolyn W. (1964). p. 195.
- Maslach, Christina: "The Social Psychologist as Agent of Change: An Identity Crisis". En Deutsch, M., y Hornstein, A., (Eds.): Applying Social Psychology, Implications for Research, Practice, and Training. Hillsdale, New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates, Publishers, 1975.

- MaGuire, W. J. : "Consistency as a Key to cognitive structure".
En Abelson, R.P., et. al. (Eds.): Cognitive Consistency. Chicago: Rand Mc Nally, 1968.
- Mc Nemar, Q. : "Opinion-attitude methodology". Psychol. Bull.,
1946, 43, 289-374.
- Meili, R. : "Las Actitudes en las Reacciones Afectivas". En
Fraisie, P. y Meili, R. : Psicología de las Actitudes. Buenos Aires: Editorial Proteo, 1967, p. 76-77.
- Miller, G. A., Galanter, E., Pribram, K. H.: Plans and the Structure of Behavior. New York: Holt, Rinehart and
Winston, 1960.
- Miller, G.A. : "Psychology as a Means of Promoting Human Welfare". American Psychologist, Vol. 24, No. 12, December 1969, p.p. 1063-1075.
- Morgan, J.J.B. 1934. En Allport, G.W. 1935.
- Mosier, C.I. : "A psychometric study of meaning". J. soc. Psychol., 1941, 13, 123-140.
- Murphy, G., y Murphy, L. B. (1931). En Allport G. W. 1935
- Murphy, G., Murphy, Lois B., y Newcomb, T. M. : Experimental Social Psychology. New York : Harper Row, 1937
- Nuttin, J., y Greenwald, A.G. : Reward and Punishment in Human Learning. New York: Academic Press, 1968.

- Nystrom, G.H. : "The Measurement of Filipino Attitudes toward America by the use of the Thurstone technique". J. Soc. Psychol, 1933, 4, 249-252.
- Oppenheim, A.M. : Questionnaire Design and Attitude Measurement. New York: Basic Books, 1966.
- Oppenheimer, R. : "Analogy in Science". American Psychologist, 1956, 11, 127-135.
- Orne, M.T. : "On the social psychology of the psychological experiment : with particular reference to demand characteristics and their implications". American Psychologist, 1962, 17, 776-783.
- Ostrom, T. M. : "Item Construction in Attitude Measurement". Public Opinion Quarterly, Winter 1971-1972, Vol. 35, 4, p.p. 593-600.
- Parducci, A. : "Range-frequency compromise in judgment". Psychol Monogr., 77. 2, No. 565 completo.
- Parducci, A., y Marshall, L.M.: "Assimilation vs Contrast in the Anchoring of Perceptual judgments of weight". J. Exper. Psychol., 1962, 63, 426-437.
- Parducci, A. : "Contextual effects : A range frequency analysis". En E.C. Carterette y M.P. Friedman (Eds.), Handbook of perception, vol. II. New York: Academic Press, 1974

- Pintner, R., y Forlano, G. : "The influence of attitude upon scaling of attitude items" J. Soc. Psychol., 1937, 8, 39-45.
- Postman, L.J., y Page, R. : "Retroactive inhibition and psychophysical judgment". Amer. J. Psychol., 1947, 60, 367-377.
- Reich, J. : "Attitudes and the own categories procedure". The Journal of Social Psychology, 1969, 77, 112-117.
- Riecken, H. W. : "A program for Research on Experiments in Social Psychology". En Washburne, N.F. (Ed.): Decisions, Values, and groups. Vol. 2 New York : Pergamon Press, 1962.
- Rosander, A. C. : "The Spearman-Brown Formula in Attitude Scale Construction". J. Exp. Psychol., 1936, 19, 486-495.
- Rosenberg, M. J. y Hovland, C.I. : "Cognitive, affective, and behavioral components of attitudes". En C. I. Hovland y M.J. Rosenberg (Eds.), Attitude Organization an Change. New Haven: Yale University Press, 1960. p.p. 1-14
- Rosenberg, M.J., Hovland, C. I., Mc Guire, W. G., Abelson, R.P. y Brehm, J.W. : Attitude Organization and Change. Yale University Press, 1960.

- Rosenberg, M.J.: "When dissonance fails: On eliminating evaluation apprehension from attitude measurement". Journal of Personality and Social Psychology, 1965, 1, 28, 42.
- Rosenthal, R. : Experimenter effects in behavioral research. New York: Appleton- Century-Crofts, 1966.
- Seashore, R. H., y Hevner, Kate : "A time saving device for the Construction of attitude scales". J. Soc. Psychol., 1933, 4, 366-372.
- Shaw, M. E., y Wright, J. M. : Scales for The Measurement of Attitudes. New York : McGraw-Hill Book Co., 1967.
- Sherif, Carolyn W. : Established Reference Scales and Series Effects in Social Judgment. Austin, Texas : University of Texas. 1961.
- Sherif, Carolyn, W., Sherif, M., y Nebergall, R. E. : Attitude and Attitude Change. The Social Judgment-Involvement Approach. Philadelphia : W.B. Saunders, 1965.
- Sherif, M. y Sherif, Carolyn W. : An Outline of Social Psychology. New York : Harper and Row, 1956.
- Sherif, M., Taub, D., y Hovland, C.I. : "Assimilation and Contrast Effects of Anchoring Stimuli on Judgments". J. Exper. Psychol., 1958, 55, 150-155.

- Sherif, M., y Hovland, C.I. : Social Judgment: Assimilation and Contrast Effects in Reaction to Communication and Attitude Change. Yale University Press, 1961.
- Sherif, M., y Sherif Carolyn W. (1964) : "The Own Categories Procedure in Attitude Research". En Fishbein, M. (Ed.): Readings in Attitude Theory and Measurement. New York: Wiley, 1967, pp. 190-197.
- Sherif, M., y Sherif, Carolyn, W. 1967 : "Attitude as the individual's Own Categories: The Social Judgment-Involvement Approach to Attitude and Attitude Change". En Warren, N., y Jahoda, M. (Eds.): Attitudes. Penguin Modern Psychology readings, second edition, 1973. p.p. 395-422.
- Sherif, M. y Sherif, C. : Social Psychology. New York: Harper and Row 1969.
- Silverman, I.: "Crisis in Social Psychoogy: The relevance of relevance". American Psychology. 1970, 25, 538, 584.
- Singer, J. E., y Glass, D. C. : "Some Reflections upon losing Our Social Psychological Purity". En Deutsch, M., y Hornstein, A., (Eds.) : Applying Social Psychology, implications for Research, Practice, and Training. Hillsdale, New Jersey: Laqrence Erlbaum Associates, Publishers, 1975.

- Skinner, B.F. : Science and Human Behavior. New York: The Macmillan Co., 1953.
- Smith, M.B., Bruner, J.S., y White, R.W. : Opinions and Personality. New York : John Wiley and Sons, Inc., 1956
- Stevens, S.S. : "On the operation Known as judgment". Amer. Sci., 1966 a, 54, 385-401.
- Stouffer, S.A. : "An overview of the contributions to scaling and scale theory". En Stouffer S.A., et al. : Measurement and prediction. Princeton, N.J. : Princeton Univ. Press, 1950.
- Thomas, W. I., y Znaniecki, F. 1918. En Allport, G. W. 1935.
- Thurstone, L.L. : "Attitudes Can Be Measured" (1928). En Fishbein, M. : Readings in Attitude theory and Measurement. New York: John Wiley and Sons. Inc., 1967, p. 77. 89.
- Thurstone, L.L., y Chave, E. J.: The Measurement of Attitude. Chicago: University of Chicago Press, 1929.
- Uhrbrock, R. S. "Attitudes of 4430 employees". J. Soc. Psychol., 1934, 5, 365-377.

- Ward, Ch. D. : "Attitude and involvement in the absolute judgment of attitude statements". Journal of Personality and Social Psychology, 1966, Vol. 4, No. 5, 465-476.
- Warren, H.C. (Ed.) 1934. En Allport, G. W. 1935.
- Webb, S. C. : "Scaling of attitudes by the Method of equal-appearing intervals: a review". J. soc. Psychol., 1955, 42, 215 239.
- Wittgenstein, L. : Tractatus Lógico-Philosophicus, nueva versión inglesa de D.F. Pears y B.F. Mc Guinness. Londres: Routledge Kegan Paul, 1961.
- Wittgenstein, L. : Philosophische Bemerkugen, edición inglesa al Cuidado de Rush Rhees. Oxford : Basil Blackwell, - 1965.
- Zimbardo, P. G. : "Verbal Ambiguity and Judgmental Distortion". Psychol. Reports, 1960, 6, 57-58.

P O S T F A C I O :

Algunas Consideraciones Sobre la
Práctica de la Psicología Social.

LA RESPONSABILIDAD Y EL ROL DEL PSICOLOGO SOCIAL

¿Cuál es el rol y la responsabilidad del psicólogo social ?

Toda respuesta a esta pregunta está condicionada al marco de referencia donde se desenvuelve como una disciplina y como un quehacer científico; sin embargo, nos gustaría proponer una orientación hacia la necesidad de encontrar soluciones creativas para la problemática que confrontan los países en desarrollo, ya que es en ellos donde se manifiesta más agudamente la necesidad de cambios sociales, y porque es en ellos donde se encuentran grandes núcleos de población excluidos de la participación efectiva en los procesos políticos, de los beneficios de la economía nacional y de los roles significativos dentro de la estructura social.

¿ Qué se puede hacer para confrontar el desafío propuesto por este estado de cosas y para facilitar el cambio social a la vez que se incremente la probabilidad de que se oriente hacia direcciones constructivas? ¿Qué tipo de proyectos institucionales pueden desarrollarse e implementarse para mejorar las condiciones de las masas de población, que deban ser consistentes con sus necesidades humanas fundamentales como son la seguridad económica y social y la libertad?, entendida

ésta no en un sentido demagógico sino como un concepto que implica la presencia de un amplio rango de elecciones y de oportunidades de escoger, así como de la capacidad para actuar sobre ellas de acuerdo a la propia personalidad del individuo sin que éste tenga que estar sujeto a limitaciones externas que bloqueen su espontaneidad. En este sentido y en pocas palabras, libertad significa que el individuo disponga de una secuencia de elecciones y oportunidades y que una vez agotadas se tengan más elecciones que antes, menos limitaciones, más oportunidades presentes, una mayor capacidad para actuar, pensar, escoger, y un amplio margen de espontaneidad (K.W. Deutsh, 1970).

¿Qué instituciones y valores pueden incrementar realmente el sentido democrático (si existe) de ciertos regímenes políticos, el sentimiento de identidad nacional, la preparación para la involucración en responsabilidades de ciudadanía, en actividades económicas, en programas de planeamiento social? ¿Qué técnicas de cambio social pueden desarrollarse que minimicen el uso de la violencia, la brutalización de los participantes activos y pasivos en el proceso de cambio, y la predisposición a gobernar a través de la coerción y la represión? ¿Cómo se puede introducir un cambio sin que se destruyan los patrones de cultura existentes y los valores que puedan proveer de significa-

do y estabilidad a las personas, mientras al mismo tiempo se ayuda a construir los nuevos patrones y valores que nuestras cambiantes sociedades requieren si deben de continuar siendo humanas ?

Cualquier intento de contestar estas preguntas requiere del desarrollo de nuevas ideas y nuevos datos, y principalmente de nuevas perspectivas y formas de pensamiento. Es aquí donde el psicólogo social es un elemento indispensable para proveer junto con otros profesionales las ideas, los métodos y los datos que se requieren ya que todas las preguntas formuladas tienen distintivamente componentes psicológicos. Así, el reto presentado por las fuerzas que nos impelen hacia un cambio social, también lo podemos considerar como un reto para los psicólogos sociales. Pero, ¿ puede la investigación psicológica social aceptar este reto y contribuir al análisis sistemático, al entendimiento y a la solución racional y humanitaria de los problemas del cambio social? Es claro que la investigación en psicología social no puede ella sola lograr respuestas para todas esas preguntas complejísimas, pero los psicólogos sociales poseen una gran variedad de conceptos y métodos que aún continúan desarrollándose más y que deberán aplicarse a tales problemas. Desde nuestro punto de vista creemos que el papel del psicólogo social

es el de jugar un rol significativo en un esfuerzo conjunto con otros profesionales para ocuparse de esos problemas.

A continuación mencionaremos, sin pretender guardar algún orden de prioridad, algunos de los problemas más específicos y relevantes al cambio social en nuestros países en desarrollo, ya que creemos que de las múltiples áreas de la investigación en psicología social se pueden lograr contribuciones muy relevantes.

Problemas Relevantes al Cambio Social

- a) ¿Qué tan efectivas son las diferentes técnicas para inducir cambios en las actitudes y en la conducta y cuáles son sus consecuencias a largo plazo ?
- b) ¿Cuál es el rol de los centros de educación (escuelas de primer nivel, universidades públicas y privadas, centros de orientación educativa, etc.) , en el proceso de cambio social ?
- c) ¿Cuál es el rol de los medios de comunicación masiva en el proceso de cambio social?, y ¿cuáles son las pautas de conducta, así como los rasgos de la personalidad que inducen tales medios de comunicación ?

- d) ¿ Cuáles son algunas de las fuentes de resistencia al cambio social en individuos o grupos pertenecientes a las élites económicas o a las élites políticas ?
- e) ¿ Cuáles son algunas de las fuentes de resistencia al cambio social en grupos o comunidades marginadas de la participación política y económica?
- f) ¿ Qué orientaciones ideológicas son capaces de generar un estado de preparación para el cambio social en general, para el desarrollo económico, y para la aceptación de la legitimidad de participación política en los individuos, y cómo están relacionadas con los prerequisites para el cambio, desarrollo y legitimidad al nivel de instituciones sociales ?
- g) ¿ Cómo se desarrolla efectivamente la conciencia política nacional, la definición de los roles nacionales, y además cuál es la relación y el papel de estos procesos en la construcción de un país más equilibrado en el aspecto político, económico y social ?
- h) ¿ Cuáles son los efectos psicológicos de los cambios sociales, económicos, tecnológicos y políticos ?

- i) ¿Cuál es la naturaleza y consecuencia de conflictos de valores engendrados por nuevas instituciones sociales ?
- j) ¿Cuál es la naturaleza y consecuencia de los conflictos intergrupo en una nación no pluralista políticamente ?
- k) ¿Cómo se desarrollan los patrones de liderazgo en sociedades como las nuestras, cómo se reclutan las nuevas élites y cómo se definen los nuevos roles ?
- l) ¿Qué forma toma la socialización Política, y cuáles son las consecuencias de diferentes patrones de socialización ?
- m) ¿Cuáles son las condiciones apropiadas para incrementar el nivel de participación entre los miembros de nuestras sociedades ?
- n) ¿Cuáles son las reacciones al contacto, intercambio y asistencia internacional en sociedades en vías de desarrollo, y cuáles son las condiciones que realmente conducen a una cooperación internacional efectiva ?
- o) ¿Qué tipos de programas económicos y educativos son más efectivos para formar las capacidades de nuestra población ?

El desarrollo favorable aquí sugerido puede ser muy improbable si los psicólogos sociales hacen demandas exageradas acerca de la relevancia inmediata y directa de la investigación en psicología social referida específicamente al cambio social. Es muy probable que esas demandas no se puedan sostener y que solamente nos desacrediten frente al público general. Una gran cantidad del valor de la investigación psicológica en esta área se apoya junto con otras fuentes de conocimiento en su efecto acumulativo y en su contribución al conocimiento básico acerca del proceso de cambio social (Kelman, 1968). Al mismo tiempo es muy poco probable que la psicología como disciplina científica avance si sus potenciales contribuciones a los problemas de cambio social se definen cada vez más estrechamente en términos de contestar preguntas específicamente operacionales de las instituciones involucradas en algún aspecto del cambio social. Si se pretende que la investigación en psicología social logre apoyo en nuestros países y que al mismo tiempo contribuya al desarrollo propio de la disciplina, tendremos que enfatizar la importancia de tal investigación básica, aún cuando no contribuya a contestar cierto tipo de preguntas puramente operacionales, en el último de los casos puede ser más fructífera que la

investigación aplicada sin negar la gran importancia y los méritos propios de ésta. Tal investigación básica puede contribuir al origen y desarrollo de un campo de trabajo apropiado para dar respuestas a problemas ya crónicos entre nosotros, y también puede ser muy relevante para la solución de gravísimos problemas que indudablemente emergerán en un futuro no lejano, si no es que ya están presentes, pero no reconocidos todavía por nuestros hacedores de política. De cualquier forma, tenemos que demostrar que la investigación teórica con sus implicaciones inherentes para la disciplina puede tener implicaciones prácticas muy importantes, aunque como ya ha sucedido tantas veces en esta área, sus resultados no sean tan aparentes, particularmente si se tiene un punto de vista de implementación a corto plazo. Es necesario señalar que consideramos a la investigación básica como tal en el sentido de que se refiere a programas de gran amplitud y duración y no a programas específicos, y porque se pretendería para contestar preguntas muy generales en lugar de preguntas específicas propuestas por alguna institución en particular.

Cuando hemos enunciado algunos de los problemas relevantes en el área de cambio social, no hemos pretendido hablar de investigaciones que son neutrales e independientes de preferencias de valor. Las investigaciones de cam

bio social propuestas se basan en la consideración de que nuestros países necesitan tal cambio social, y se designan para contribuir al entendimiento de los caminos que faciliten un cambio constructivo de esquemas.

En nuestro contexto, la psicología social está marcada por la dependencia. Esto tiene por corolario la "manipulación", por una parte, la "regulación" de sus efectos por la otra. Cuando se considera al conjunto del campo de investigaciones y de prácticas de la comunicación, se ve que la preocupación fundamental es siempre el establecimiento de lazos entre la "masa", los individuos, los "grupos" y la fuente manipuladora cuya intención se orienta hacia la "reorganización de las percepciones de la masa" para desempeñar un papel esencial en la modificación de las actitudes políticas de la misma. La única cuestión que se plantea es saber "quién dice qué cosa, y con qué intención". A falta de reconocer el carácter fundamental de dependencia que subyace bajo todas esas manifestaciones y esas prácticas, aceptándolas casi como dadas "naturalmente", no profundizamos en sus orígenes, intenciones, dinámica, ramificaciones y repercusiones significativas. Si queremos tal conocimiento debemos considerar que el único camino que puede de hecho tomar la psicología social es el de la constitución de una ciencia sólida sobre la cual

asentar un quehacer verdaderamente científico. Sólo una ciencia surgida del análisis profundo de las sociedades existentes, y del comportamiento de sus miembros, puede ofrecer el punto de partida indispensable. Sin embargo, esas iniciativas no pueden evitar el desembocar tarde o temprano en una acción política. Y esta acción política debe estar orientada a despertar al individuo de un letargo impuesto por condiciones históricas, políticas, económicas y sociales muy consolidadas, y a colaborar en su rescate de esas contradicciones cotidianas donde observamos discrepancias tales que la misma dignidad humana se ve comprometida. En síntesis, esta acción política debe estar cimentada sobre una base científica verdadera y sobre una ideología de compromiso con todo aquello que ayude a rescatarnos del colonialismo que padecemos y que agfixia a nuestras culturas, a nuestra ciencia y antes que nada a nuestros pueblos que no saben, porque no hemos podido enseñarles aquello que los psicólogos latinoamericanos en general no hemos asimilado todavía: conciencia histórica de nuestra verdadera condición y necesidad de cambio. ¿ Es necesario repetir que mientras no hagamos de la psicología social un verdadero quehacer científico, no lograremos encontrar las relaciones fenoménicas que nos permitan en múltiples aspectos, superar esta condición de as

fixia que padecemos ? Y en otro sentido, ¿ qué es una ciencia sin conciencia ?, y de hecho, ¿ puede haber una praxis científica sin considerar la realidad "exterior" a esa praxis ? Al final, todo científico alerta de su realidad se orienta a ser un individuo de cualquier forma comprometido con el fenómeno que estudia y con la realidad que le circunda; y en nuestro caso sin pretender caer en etnocentrismos es necesario percatarse de que este momento que vivimos y el futuro devenir nos obligan al compromiso científico y político con nuestros contextos.

El psicólogo social no puede escapar a las presiones, a las exigencias y a las limitaciones de la colectividad en que actúa, de la categoría social de la que proviene. Si algunos individuos por razones políticas o morales se apartan, otros toman su lugar y se someten a ellas. Su destino no es diferente al de los otros técnicos y sabios. En el límite, su posición es más desfavorable porque le falta hasta hoy un fundamento teórico sólido que sea confirmado a la vez en ciencia y en práctica. Esto es justificable cuando se entiende que el objeto de estudio de la psicología social es mucho más complejo que el objeto de estudio de una ciencia como la física. Es irónico (Sherif y Sherif, 1969) que algunos físicos se hayan impresionado

más con la complejidad de nuestro objeto de estudio que un buen número de psicólogos. Einstein decía que los problemas de los físicos son más simples que los problemas de relaciones de poder entre los hombres. Oppenheimer (1956), en el seno de la APA lanzó un comentario donde ponía en guardia a los psicólogos para que desarrollaran sus propios conceptos y métodos al nivel de la alta complejidad de su objeto de estudio, en lugar de sobresimplificar sus problemas para pedir prestadas sus teorías a las ciencias exactas ya establecidas.

"El impulso primordial de los psicólogos debe ser de orden científico y humanista a fin de alcanzar una concepción válida y general del comportamiento individual y colectivo y de su resonancia cultural. ¿Se calificaría a esta tendencia de "desinteresada", de "ideológica" o de "purista"? Eso sería olvidar que en el mundo actual, las teorías científicas se han vuelto problemas sociales técnicos y materiales muy urgentes. La elaboración de una teoría de las partículas elementales, el desarrollo de una teoría del campo unificado, son cuestiones, bien que teórica más esenciales que la puesta a punto de una nueva modalidad de algún artefacto atómico. No se ve porque sería una cuestión empirista cuando el hombre y la sociedad están en juego. Sólo una tal concepción podría cimentar la práctica psicosociológica que es antes que nada de orden pedagógico

tanto sobre el plano social, como político" (Faucheux y Moscovici, 1971). Hasta el presente no nos hemos percatado lo suficiente de que entre todas las ciencias sociales, la psicología social es la única que tiene esta función. La característica de esta actividad pedagógica es por una parte de ejercerse no desde el exterior, sino allí donde se necesita.

La práctica de la psicología social tiene algunas implicaciones muy singulares para los propios psicólogos sociales y para sus grupos de referencia cuando como individuos se involucran en las tareas de la praxis; es por esto y porque en el presente trabajo nos hemos confrontado con ellas que hemos considerado de vital importancia el dedicarle enseguida una sección especial donde extendaremos más explícitamente algunos puntos de vista respecto al quehacer teórico y práctico dentro de la psicología social.

IMPLICACIONES PARA LA TEORIA Y LA PRACTICA DE LA PSICOLOGIA
SOCIAL

La psicología social, considerada como una disciplina científica subdesarrollada en comparación con otras ciencias, ha tenido que demostrar al resto de las academias su tolerancia a los credos de la 'Hard Science'. Consecuentemente, se le ha dado más prioridad a la sofisticación en la metodología de investigación, posiblemente con una obsesión servil de acoplar el estudio de la conducta con otros modelos existentes en otras ciencias experimentales, con la consideración incuestionable de que las estrategias epistemológicas apropiadas para las ciencias naturales establecidas, son igualmente apropiadas al estudio de la conducta humana. (Silverman, 1970), (véase el comentario de Oppenheimer en el seno de la APA).

Así, el problema de relevancia en nuestra disciplina parece ser mucho más, de una naturaleza epistemológica, que lo que es probable que sea el caso en las más avanzadas disciplinas. Entre más desarrollada es la disciplina, los investigadores toman más en cuenta un problema teórico para empezar (a tal grado que los físicos "teóricos" ven abajo a sus colegas "experimentales"). Lo opuesto puede ser cierto en la psicología social, donde muchas presentaciones son actualmente consideradas como contribuciones básicas: "teoría del jue

go aplicada", o "teoría de la información aplicada". En otras palabras, la investigación fundamental puede empezar ya sea desde un problema teórico o práctico. Su esencia parece ser la capacidad para desarrollar una comprensión genuinamente teórica de cualquier problema seleccionado para trabajar sobre él, ya sea teórico o concreto, mientras que la esencia de la investigación aplicada parece ser la utilización prestada de los modelos teóricos existentes para resolver un problema, teórico o práctico. Si realmente creemos que nada es más práctico que la teoría, también debemos admitir que el bajo nivel de aplicabilidad de la psicología social solamente refleja su bajo nivel de desarrollo teórico. Este problema de relevancia, no puede ser considerado como un problema secundario; es un problema demasiado central para nuestra disciplina (Faucheux, 1975).

En alguna ocasión Lewin proclamaba que "no hay nada más práctico que una buena teoría", lo cual se puede interpretar en un sentido equivalente diciendo: si la teoría es buena, está claro que es "mejor" permanecer en su enrarecido dominio, que confrontarse con problemas aplicados, menos útiles y no generales. Y así, la estructura total del mundo a nuestro alrededor desde los colegas premiados hasta los honores otorgados a los consejeros de nuestra fa-

cultad, hacen eco del mismo tema: para que un estudio realmente se considere como una contribución mayor, debe referirse a problemas básicos y no a problemas aplicados.

Si se continúa considerando la praxis de la psicología social bajo ese inapropiado conjunto de valores, los resultados no pueden ser sino demasiado estrechos.

En la práctica actual, la desviación desde un problema cuyas bases son teóricas, a un problema cuyas bases son "puramente" aplicables, es fundamentalmente un asunto de génesis del problema bajo investigación. En una forma aplicada, el problema bajo investigación se genera por el interés dado a un problema actual, ya sea teóricamente especificado o no. De hecho, posiblemente las diferencias no sean tan agudas como las hemos considerado, existe bastante cantidad de intuición en el pseudo-trabajo teórico, y muy frecuentemente las nociones teóricas sofisticadas están muy cerca de la génesis de un pseudo-problema aplicado.

Los científicos hacen cosas diferentes en distintos estadios de sus investigaciones. Muy raramente las nuevas ideas llegan como consecuencia lógica de proposiciones formales. Más probablemente, un investigador logra una intuición y luego la corrobora o la prueba contrastándola con su campo teórico. Cómo logra el investigador su in-

tuición, es un proceso mucho más oscuro. Algunos de estos diferentes aspectos del modo de operar de un investigador han sido resumidos por Carnap, (Singer y Glass en Deutsch y Hornstein, 1975), en sus términos: el contexto del descubrimiento y el contexto de verificación. En un sentido, y aparte de su valor descriptivo, estos términos legitiman, dentro de la comunidad científica, lo apropiado de hacer diferentes cosas en tiempos distintos, y también da algunas reglas para unir conductas a actividades.

Nos gustaría junto con Singer y Glass sugerir la necesidad de un tercer contexto, el contexto de defensa, en el cual un investigador abstrae y arroja los principales resultados de su trabajo en un esfuerzo consciente por tener un impacto social. El reconocimiento de tal término y sus implicaciones deberían tener dos efectos saludables: haría de la defensa, bajo circunstancias definidas, una parte respetable de la investigación social, y aún posiblemente una parte preceptora de la misma y haría más fácil el molesto sentimiento que muchos de nosotros tenemos cuando vamos contra todas las precauciones de nuestro entrenamiento para proclamar nuestros resultados frente a un público general. Por esto, no existe ningún motivo para estudiar fenómenos sociales si los resultados positivos de los estudios no arrojan alguna potencialidad de ayuda para la sociedad que hace posibles

estos estudios. Es claro que publicando los resultados en los cánones profesionales usuales, esperando que las implicaciones se filtren a través de la sociedad, es en el mejor de los casos una forma ineficiente de utilizar el conocimiento. Aún más, sin un campo de trabajo institucional y sin una base para involucrarse en una más vigorosa determinación de nuestros hallazgos, ese es el camino más probable para ser escogido.

Este punto de vista de Singer y Glass se refiere al credo proclamado por G.A. Miller cuando fue Presidente de la APA. El credo de Miller proclama a la "Psicología como un medio de promover el bienestar humano", (1969). En teoría, la psicología se ve a sí misma bajando de la torre de marfil del academismo para hacer o promover cosas buenas para toda la sociedad. Sin embargo, en la práctica, esto no siempre ha sido el caso, ya que algunas áreas de la psicología se han involucrado activamente en intervención y cambio (en forma notable, la psicología clínica y la psicología social), mientras otras no han ido más allá de la investigación "pura".

Los comienzos de la psicología social se pueden referir claramente en una ideología de intervención, y sus primeras investigaciones fueron encaminadas para desarrollar y aplicar soluciones a los problemas sociales. Sin

embargo, en los años cincuenta y principios de los sesentas existió una notable declinación en esta acción de orientación social y un incremento correspondiente en la investigación básica. Empezaron a desarrollarse teorías formales y se llevaron a cabo gran cantidad de experimentos de laboratorio para probar las hipótesis derivadas de tales teorías formales. Raramente los problemas sociales cotidianos fueron el ímpetu para tales investigaciones, y aún más raramente los hallazgos de las investigaciones fueron aplicados para su solución. Mientras la psicología social lograba una sofisticación experimental y un rigor necesarios en este período de trabajo, existía un abandono significativo de sus orígenes aplicados. Sin embargo, en años recientes los psicólogos sociales están haciendo más investigación en temas "relevantes" y están desarrollando un mayor interés y facilidad para el trabajo de campo, en adición al trabajo de laboratorio. Además ha existido un creciente esfuerzo dirigido hacia la aplicación de los hallazgos en problemas sociales. De todas las áreas de la psicología, la psicología social ha sido probablemente la más fuertemente presionada por la sociedad para alcanzar soluciones prácticas y para lograrlas ahora mismo.

Así, en tanto que la psicología social se mueve en el campo de aplicación, lo hace con un gran conocimiento, con una tecnología más sofisticada (aún no madura pero funcional) y con un sentido crítico más agudizado. Y todavía, a pesar de esta experiencia incrementada, también vuelve a enfrentarse con sentimientos profundos (pero comúnmente inexpresados) de inquietud e incertidumbre acerca de su nuevo rol como agente de cambio. Cuando los psicólogos sociales se confrontan directamente con situaciones que implican psicología aplicada, dolorosamente reconocen el hecho de que el desplazarse de la investigación básica al trabajo aplicado, no es meramente un simple desplazamiento in focus, sino que implica algunos cambios profundos en la identidad profesional. En el centro de estos cambios, se encuentran varios aspectos muy complejos y difíciles acerca del status, poder y valores, los cuales son extremadamente difíciles de resolver para cualquier individuo. Y aún debe de ocurrir alguna resolución de estos aspectos antes de que la psicología social pueda reconocer su potencial como un medio de promover el bienestar humano.

Los cambios profundos en la identidad del psicólogo social que se sujeta a ese desplazamiento de lo "teórico" a lo "práctico", se refieren a lo que se conoce como la

crisis de identidad del profesional de la psicología social. Continuemos viendo el punto de vista de Maslach (1975), quien enfatiza los efectos de este cambio sobre tres aspectos de la identidad del psicólogo social.

La autodefinición y la autoevaluación de cualquier profesional reside en varios componentes básicos. El profesional o la profesional deben de poseer un determinado cuerpo de conocimientos y una capacidad para el uso o dispersión de esos conocimientos, así como el reconocimiento del resto de la profesión en cuanto a sus tareas y logros. Para los psicólogos sociales tal proceso se ha llevado a cabo principalmente dentro del contexto académico. El trabajo profesional y la preparación para tal trabajo son tareas altamente intelectuales, y se dan muchas recompensas profesionales (promociones, premios, "visibilidad") para abordar nuevos campos intelectuales. Sin embargo, el desplazamiento a la intervención y al cambio social arroja serias cuestiones acerca de lo adecuado del contexto académico para evaluar y considerar el trabajo de tales profesionales aplicados. Por ejemplo, los programas académicos actuales, ¿son adecuados para entrenar psicólogos sociales aplicados?, ¿es la universidad la base más apropiada desde la cual operar como agente de cambio social?, ¿cómo se establece el "mérito" de un proyecto de investi-

gación aplicada a largo plazo, con algunas variables incontroladas y con hallazgos muy complejos? Los méritos profesionales para tales trabajos ¿son los mismos que para experimentos firmes y elegantes en un tópico que no es de mucha importancia social?

Al pensar acerca de estos tópicos y de otros relacionados está claro que convertirse en psicólogo social aplicado puede hacer estragos con el sentido ya establecido de competencia profesional y reconocimiento. Una razón para esto, es el desplazamiento fundamental desde un rol profesional relativamente pasivo a un activo. Como académicos, los psicólogos sociales pueden sentarse y analizar, criticar y comentar acerca de políticas y programas sociales, muy comunmente haciendo gala de apreciaciones falsas. Sin embargo, como practicantes aplicados los psicólogos sociales tienen que hacer en el momento lo que prescriben. Mientras esto puede ser un prospecto retador y excitante, también pueden surgir muchas dudas. ¿Cómo voy a realizar los cambios propuestos?, ¿a quién servirán los cambios que yo realice?, ¿cuáles serán las consecuencias si se cometen errores?, ¿qué pasa si mis ideas están equivocadas y el programa fracasa? Desde el momento en que la mayoría de los proyectos de cambio social afectan las vidas de muchas otras gentes que se encuen-

tran junto al psicólogo social, estas preocupaciones están vigentes para proyectarse durante mucho tiempo.

Relacionado a este desplazamiento de un autoconcepto pasivo a un autoconcepto activo está el desplazamiento de lo abstracto a lo concreto. La tarea que confronta el practicante aplicado, tiene mucho en común con el desarrollo de un programa de computadora: no se harán generalizaciones vagas, todo tiene que ser definido específicamente con tan pocas pérdidas finales como sea posible. Comúnmente esta tarea puede ser muy difícil y frustrante, especialmente cuando la teoría y la investigación disponible parecen ser menos adecuadas para la situación particular. En muchos casos, el psicólogo social aplicado tiene que poder usar tanta intuición como razonamiento teórico para confrontarse con las necesidades específicas. Usualmente, el entrenamiento tradicional en psicología social, no da una facilidad personal para ir de modelos abstractos e hipótesis, a aplicaciones concretas de la vida real, y por esto, no hay sorpresa en el hecho de que el practicante algunas veces puede sentir frustración, desesperación, y/o sentimiento de incompetencia. Claro está que la intervención es más fácilmente defendida que exitosamente propagada. Sería muy bueno que los psicólogos sociales tuvieran que viajar por un camino

largo y difícil antes de que sean tan "buenos" practicantes aplicados como investigadores puros. Así, es probable más por razones de identidad profesional que por cualquiera otra, que muchos psicólogos sociales tienen escrúpulos (no obstante su "sólida conciencia social") acerca de "ir al público".

La dinámica de esta crisis de identidad puede entenderse mejor si examinamos mejor sus tres componentes básicos: cambios en status, en poder y en valores. Estos tres componentes están profundamente entrelazados unos a otros, de tal forma que cambios en uno, afectan el producto de los otros. Por ejemplo, el agente de cambio que trata de hacer frente a tópicos de importancia está menos involucrado con tópicos referentes a los valores de la intervención, ya que él o ella son incapaces de producir alguno. Así, deberá considerarse que con excepción de la psicología clínica, el entrenamiento actual a nivel de grado de psicología raramente trata de esas cuestiones fundamentales de identidad profesional. En cuanto al psicólogo social, antes que nada, antes que la pura adquisición de conocimientos, el entrenamiento debe ser uno que confronta al sujeto con su realidad cotidiana; el estudiante debe viajar, debe tener más intercambio con el mundo real, que aquél que ha tenido hasta el presente.

El aspirante debe conocer profundamente lo que en

términos generales se llama Método Científico; sin descuidar que esto no deja de ser sino una estrategia para abordar la complejidad de la conducta humana, y reiteramos que el abordar un fenómeno cualquiera con el método científico es de vital importancia si se quieren lograr parámetros estimativos confiables.

El psicólogo social debe ser un individuo lo suficientemente comprometido con su objeto de estudio, como para enfrentarse con las diferencias cotidianas tan evidentes. También cabría esperar de él, el tratar de entender la relación existente con otras áreas que pueden aportar distintos aspectos del mismo fenómeno, esto se puede hacer logrando intercambio de información con especialistas de otras áreas, como Economía, Sociología, Lingüística, Antropología, etc. No obstante estas proposiciones desmedidas, los futuros psicólogos sociales ("agentes de cambio") deben intentar el desarrollo de sus propios esquemas de referencia, tan ampliamente como sea posible, si efectivamente pretenden hacer una aportación relevante.

El aspirante tiene que ser naturalista, tiene que ver con otros ojos, tiene que teorizar y especular, y tiene que validar, sintiéndose libre para utilizar cualquier método que él sienta adecuado, en función de amplios criterios. Después, y como complemento, debe de exponerse a

realidades sociales distintas de aquellas que le son familiares; ir a zonas urbanas marginadas, a fábricas, a hospitales psiquiátricos, a cárceles, a sindicatos, a cualquier cultura, y muy especialmente referirse a su propio contexto, para poder entender e interpretar la situación y problemática de cualquier grupo particular donde las interrelaciones sean más evidentes.

Hemos visto que la mayoría de los programas de entrenamiento del psicólogo, enfatizan la adquisición de conocimientos y tareas de investigación; pero también se puede observar que estos programas rechazan el desarrollo del cuestionamiento de la autocrítica y de la autoevaluación.

No puede darse una guía segura para superar el conflicto personal que aparece continuamente cuando el psicólogo aplicado se enfrenta con aspectos de PODER, ESTATUS y VALORES. Sin embargo, la mayoría de los problemas cotidianos confrontan al psicólogo con la demanda de alguna clase de resolución personal. A continuación consideraremos los tres aspectos de la crisis de identidad del psicólogo, según C. Maslach, (op.cit.).

El Cambio En Status

El prestigio asociado al rol de los psicólogos apli-

cados se evalúa muy diferentemente y como función del grupo particular de referencia -la profesión de psicólogo, los clientes del practicante, o el público en general. Para los psicólogos académicos, los colegas profesionales constituyen el punto primario de referencia, y es aquí donde el desplazamiento del trabajo básico al aplicado es considerado más negativamente. Aunque usualmente no se establece en forma vociferante, el sentimiento profundo es que, el trabajo sucio de aplicación e intervención es menos prestigioso que la pureza del pensamiento altamente intelectual: "Las mentes brillantes como las de nosotros solamente deben enfocarse a nuevas ideas y a nuevas teorías- su aplicación debe abandonarse a los técnicos". En otras palabras, los pensadores son mejores que los hacedores. Este es un punto de vista extremadamente elitista e ingenuo, y sorprendentemente, es aceptado implícitamente por muchos psicólogos académicos.

Para el puritano, usualmente el practicante es visto ya sea como prostituta o como parásito. El prostituta es aquél o aquella que vende su conocimiento o habilidades al mejor postor -o (ya que las mejores ofertas comunmente son del gobierno y grandes industrias) uno que le vende al establishment . La esencia de que el establishment tiene poder y que alquila al practicante para ayudarse a

mantener (o posiblemente a incrementar) este poder, es considerado como evidencia adicional de la amoralidad básica del tipo prostituta. Por otro lado, el parásito es un consumidor en lugar de un productor de conocimiento. El o ella toman los hallazgos de la investigación de otros psicólogos, los usan en alguna clase de proyecto aplicado, y se aprovechan personalmente de tales usos. En ninguna forma se ve al parásito como contribuyente de algo de valor para el campo de la psicología social. Obviamente, los estereotipos prostituta -parásito de los practicantes han dado un estigma decididamente negativo para desarrollar trabajo aplicado, y así, no es raro que los psicólogos sociales académicos han sido de alguna forma re-luctantes a convertirse en "corruptos".

Tan pronto como los psicólogos sociales se mueven desde el ámbito académico al mundo real, adquieren otro punto de referencia para su identidad profesional: el pú-blico general. En la medida en que los psicólogos profesionales consideren seriamente la llamada a promover el bienestar humano, tienen la responsabilidad de traducir y transportar a la gente sus hallazgos de investigación. Tal contacto no se puede lograr tocando a las puertas, en lugar de eso, debe llevarse a cabo a través de los grupos de canales ya establecidos como uniones, partidos políti-

cos, gremios, clubs sociales, etc. Qué grupo contactar, cómo introducirse, qué información presentar y en qué forma, justamente son algunas de las cuestiones que el practicante debe considerar con el objeto de maximizar su status como competente, responsable (y deseable) agente de cambio.

El Cambio En Poder

Al desplazarse desde una orientación de rol pasivo a un activo, los psicólogos sociales aplicados sufren algunos cambios críticos en poder -ya sea en términos de su efecto sobre otros o en términos del efecto de su trabajo sobre ellos. En el grado en que los practicantes intervienen activamente y cambian las vidas de las gentes en alguna forma, poseen una nueva fuente de poder interpersonal, el cual no tenían como académicos. Las dudas personales que tal poder arroja comunmente son muy difíciles de superar. ¿Cómo me siento siendo un manipulador de gente, especialmente si tengo éxito en tal tarea? , ¿qué sienten otras personas acerca de esa manipulación?, ¿cómo afecta esto la imagen de mí mismo?, ¿cómo afecta tal manipulación mi percepción y la relación con las gentes que estoy influyendo? , ¿tengo el derecho de intervenir?, y si es así, ¿bajo qué condiciones?, ¿me extralimitaré en el uso de tal poder o por miedo lo utilizaré dema

siado poco?, ¿cómo reaccionaré ante el fracaso? No existen soluciones simples a estas preguntas, cada agente de cambio tiene que lograr una resolución personal de ellas. Comunmente, esto incluye el establecimiento de lineamientos claros para la tarea de intervención y también sólidos conocimientos de principios éticos así como el tratar de instituir algunos chequeos y balances en la expresión de poder dentro de la situación que está siendo modificada. Aún esto, tales acciones no siempre clarifican las dolorosas inquietudes acerca del autoconcepto de manipulador.

Además de la adquisición de poder interpersonal, el agente de cambio pierde algún poder en el nivel profesional. La involucración en cualquier tipo de programa aplicado significa que uno es menos capaz de proclamar los propios logros que la mayoría de los académicos. Los practicantes están más impedidos por la estructura social y por la dinámica interna de los grupos para los cuales trabajan, en parte porque su rol es el rol de un outsider que debe de acoplarse al sistema que prevalece, aún cuando traten de cambiarlo. Como consecuencia de tener menos poder en este sistema, tienen menos control sobre sus recursos y no se pueden dar el lujo de hacer lo que quieran hacer cuando quieran hacerlo. También están más sujetos a presiones de tiempo y demandas, ya que usualmente el cliente

espera que el agente de cambio completará el trabajo en el tiempo especificado.

Más importante aún es el hecho de que el decremento del poder profesional del agente de cambio significa que no puedan asegurar que sus recomendaciones se implementen en el momento necesario. En este sentido, su falta de efectividad es paralela a aquella de los científicos sociales académicos cuyo trabajo para los comités oficiales lleva a todo tipo de palabrería, pero no a la acción. En algunos casos, el cliente no tiene una intención seria de cambio, pero utiliza la investigación del practicante en tal forma que pueda parecer que está interesado, que es progresista, científico, etc. ¿Cómo supera el agente de cambio este problema?, ¿cómo puede obligarse al cliente a que utilice los resultados? Este aspecto del poder profesional es un asunto extremadamente crítico, hasta el momento en que los practicantes puedan lograr acrecentar la efectividad profesional, su contribución para mejorar el bienestar humano seguirá siendo muy pobre.

El Cambio En Valores

Además de desarrollar nuevos roles en términos de status y poder, el psicólogo social que aplica sus conocimientos debe confrontar directamente varios aspectos de ética y de valores, y es aquí donde la mayor reflexión

personal debe considerarse. Esto no implica que tales aspectos han permanecido ausentes del trabajo de los psicólogos sociales académicos. Juicios acerca de qué clase de conducta es normal o anormal, apropiada o inapropiada, importante para estudiarse o no, se basan todos ellos en algún conjunto de valores. Sin embargo, ya que ese conjunto de valores no se especifica claramente, es muy fácil descuidarlos y engañarse uno mismo pensando que la psicología es una ciencia objetiva y libre de valores. El psicólogo aplicado no puede albergar tales engaños. No solamente los aspectos de valor son más fácilmente aparentes, sino que demandan alguna resolución personal si el practicante quiere trabajar con una conciencia clara.

Cualquier clase de nueva política o programa que el agente de cambio ayuda a poner en práctica incluye juicios de valor respecto a que es lo "bueno" o lo "mejor" que se debe hacer en tales situaciones. Obviamente tales juicios no son fáciles de hacer. ¿Cómo determina uno qué es bueno?, y ¿bueno para quién? ¿Para la agencia que lo solicita? ¿Para las personas que son afectadas por la intervención? Las respuestas a estas preguntas necesitan articularse claramente en la mente del agente de cambio. Desde el momento en que es el defensor de un programa en particular, no solamente tiene que defenderlo y probar su valor, sino

argüir contra otras alternativas que sean menos deseables.

En un sentido general, cualquier cambio está sujeto a crear algunos problemas nuevos en el proceso de resolver los problemas originales. El psicólogo social aplicado no solamente debe reconocer esta posibilidad, sino debe de tomar en cuenta cualquier paso necesario para prevenir que ocurran. Básicamente, esto incluye un esfuerzo concertado para anticipar todas las consecuencias negativas concebibles, a corto plazo y a largo plazo en la intervención propuesta. Aunque esto pueda sonar como un procedimiento obvio, no siempre se pone en práctica. Esto se debe a un gran número de factores, incluyendo presiones de tiempo, un énfasis desmedido en la meta abstracta y su correspondiente falta de sensibilidad para los sentimientos y creencias de las personas involucradas en el cambio, y posiblemente a una dolorosa renuencia a sujetar nuestro querido proyecto (y también nuestro ego) a un escrutinio crítico de tal naturaleza. Sin embargo, una cuidadosa evaluación de todos los posibles hallazgos positivos y negativos de una intervención propuesta, es absolutamente necesaria antes de tomar cualquier decisión de poner en práctica el cambio.

Un aspecto final de éticas y valores se refiere a la relación del agente de cambio con las personas que sean

afectadas por la intervención. Es una lástima, pero comunmente cierto que las personas más afectadas por tales cam
bios, tienen la última influencia sobre ellos. Esta es una
situación paralela a aquella de la investigación psicológica
básica, donde los experimentadores son criticados por
el hecho de interesarse más en los procedimientos y los
hallazgos eventuales del estudio que en los sentimientos
y reacciones de las personas que proporcionan los datos.
Para el psicólogo aplicado se requiere que varias cuestiones
importantes se aclaren: ¿Quiénes proponen? ¿Hasta qué
punto estas personas deben de tener una voz al planear y
evaluar tales cambios? ¿Qué haré para que esta voz sea es
cuchada? Parece claro que la ética experimental del "consentimiento
del informante" deberá aplicarse a las personas
involucradas en los programas de cambio social. Además,
sería valioso incluirlas en los pasos de la planificación
del programa, no solamente por las ideas y la retro
alimentación que podrían contribuir, sino por la ayuda
que le puedan dar al agente de cambio en la resolución
del dilema de valores de qué es "bueno" o "apropiado".
(Maslach, en Deutsh y Hornstein, 1975).