

2ej. 45



**Universidad Nacional Autónoma
de México**

Facultad de Psicología

**Análisis Sobre Reglas y Contingencias
que Rigen el Comportamiento del
Trabajador Mexicano**

T E S I S

Que para obtener el Título de:

Licenciado en Psicología

P R E S E N T A N :

María Esther Domínguez Martínez

Alma Rosa González Ríos



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

I N D I C E
* * * * *

INTRODUCCION

INDICE

CAPITULO: I TEMATICA GENERAL

1.1 REGLAS ETICAS Y MORALES

1.2 AUTOCONTROL

1.3 REGLAS Y CONTINGENCIAS

1.4 DEFINICION DE REGLAS A ESTUDIAR

CAPITULO: II METODOLOGIA, ANALISIS Y RESULTADOS DE LA INVESTIGACION

2.1 METODO

2.2 PROCEDIMIENTO

2.3 ANALISIS DE RESULTADOS DE LA INVESTIGACION

CONCLUSIONES

LIMITACIONES

SUGERENCIAS

BIBLIOGRAFIA

ANEXOS

INTRODUCCION

En toda organización o empresa se espera que los trabajadores presenten determinados repertorios conductuales, los cuales resultan sumamente apreciados para el buen funcionamiento de la misma, y son comunmente conocidos como reglas o normas, con el objeto de lograr una interacción humana óptima, así como una elevada productividad y eficiencia en el desempeño de sus funciones.

Jiménez A. (1983), considera que todo el tiempo durante el desarrollo de un trabajo se está interactuando con los objetos-estímulo directa o indirectamente; se da una interacción directa, cuando los sujetos y objetos que afectan nuestro comportamiento ya sea administrando estímulos positivos o eliminándolos están física y contingentemente presentes en el mismo escenario donde dicho comportamiento se está emitiendo. A este tipo de conducta, Skinner la llama controlada por contingencias. Por otro lado ocurre una interacción indirecta cuando se está emitiendo un comportamiento cuyo reforzamiento se encuentra demorado, o cuando el comportamiento se mantiene por un arreglo de contingencias autoimpuestas, a ésta conducta se le puede identificar como controlada por Reglas.

Los dos tipos de interacción suelen estar presentes en los escenarios de trabajo. (1)

Considerando lo expuesto anteriormente, así como las sugerencias propuestas en investigaciones relacionadas con este tema, en las cuales se considera conveniente incrementar el número de estudios sobre comportamientos que generalmente son deseables en cualquier organización, tales como: Honestidad, Inte-

(1) Jiménez A. Ensayo sobre Interacción Humana. Edit. Nueva Generación en Prensa. México, 1980.

gridad, Sociabilidad, Responsabilidad y Competencia. Se pretende llevar a cabo un análisis sobre Reglas y Contingencias en el comportamiento de algunos trabajadores mexicanos; relacionando cada una de las conductas antes mencionadas con el Sexo, Escolaridad, Ocupación, Edad y Estado Civil de la población en estudio, con el objeto de identificar cuál es la naturaleza de las Reglas y/o Contingencias que regulan su comportamiento.

CAPITULO I

TEMATICA GENERAL.

Consideramos de gran importancia para nuestra investigación la revisión de los temas de Reglas Eticas y Morales, Autocontrol, así como el de Reglas y Contingencias, ya que por un lado, la importancia de los Valores en la Etica y en general, en la vida humana, es decisiva. Los valores, en cuanto a directrices para la conducta, son los que dan a la vida humana, tanto individual como socialmente, su sentido y finalidad. No puede concebirse a la vida como humana-realmente, sin ideales, sin una tabla de valores que la apoyen.

Por otro lado, se considera que las pautas de Autocontrol poseen de una manera u otra un valor para la supervivencia. La propia capacidad de controlar las propias acciones en ausencia de restricciones externas de carácter inmediato, de aplazar o renunciar a gratificaciones, de soportar un dolor evitable, es decir, regirse uno mismo; por lo que el autocontrol se considera como un rasgo definitivo de la socialización, dentro de la cual son muy importantes las contingencias de reforzamiento social, que mantienen la conducta del ser humano, ya que las mismas son mantenidas por otros miembros del grupo.

En la medida en que un sujeto quede expuesto durante determinado tiempo a ciertas contingencias de reforzamiento, podrá establecer una regla, ya que ésta es moldeada a través de las contingencias.

1.1. REGLAS ETICAS Y MORALES.

Para introducirnos en el tema de las Reglas Eticas y Morales, es importante mencionar algunos aspectos y cuestionamientos importantes sobre moral.

"Una nota esencial de la Moral, es su carácter obligatorio, toda norma moral establece obligaciones, ¿de dónde proviene esta obligatoriedad? de -- una voluntad extraña al hombre? o por el contrario, proviene de su propia voluntad?. Existen dos corrientes que tratan de responder a esta interrogante:

a) Etica Heterónoma: Afirma que la fuerza obligatoria deriva de normas - impuestas por una autoridad exterior (heteros-extraño , nomos-ley).

La heteronomía se establece como dice Kant, cuando la voluntad es forzada conforme a la Ley, por alguna otra cosa a obrar de cierto modo: - en la heteronomía la Ley surge como expresión de la propia voluntad.

b) Etica Autónoma: Afirma que la voluntad se determina a sí misma (auto-legislación); aquí la conducta se rige por una libre y propia decisión del agente moral (autos-mismo , nomos-Ley).

Estas dos concepciones nos indican que cuando la obligatoriedad proviene de la tradición y de la sociedad, el individuo puede adoptar un comportamiento irreflexivo, aceptando sin discusión los dictados de la sociedad, - la costumbre o la moda, aunque éstos sean absurdos; sin embargo, tiene -- también libertad para elegir.

Teoría de la Obligación Moral.

Teoría deontológica (Deón-Deber) afirma que la bondad o maldad de una acción no depende de las consecuencias, sino de una primacía del concepto - de deber. La teoría deontológica se divide en dos corrientes: Teorías -- Deontológicas de la Norma.- Sostienen que lo que se debe hacer en cada caso depende de una norma objetiva universalmente válida; en este caso está la ética de Kant, quien considera que el deber es la acción cumplida únicamente en vista de la ley y por respeto a ella.

Teorías Deontológicas del Acto.- Sostienen que debido a lo concreto de cada situación, no puede hablarse de normas generales, por lo cual es necesario decidir, por propia cuenta ateniéndose a los sentimientos y convicciones, cómo debe uno obrar en cada caso.

Teorías Teleológicas.- (Del griego Telos-Fin), según éstas teorías, la bondad o maldad de una acción depende únicamente del efecto o consecuencia que tenga, de ahí que también se les llame teorías consecuenciales.

El egoísmo y el utilitarismo son las principales expresiones de estas teorías; el egoísmo ético sostiene que debe buscarse siempre la propia ventaja o el propio bienestar, haciendo siempre aquello que uno cree que proporcionará el mayor bien posible; la satisfacción del ego, es el único objetivo final de toda actividad. El utilitarismo, en cambio, considera -- que el deber estriba en hacer aquello que beneficie fundamentalmente a -- los demás, o al mayor número de personas". (2)

Definición de Moral.

Desde que la humanidad se organizó en sociedades, ha tendido a crear reglas y prescripciones que regulen su comportamiento, dando lugar a la Moral, la cual definiremos a continuación:

"-La Moral es un conjunto de normas aceptadas libre y conscientemente, -- que regulan la conducta individual y social de los hombres".

-La Moral es un sistema de normas, reglas o deberes que regulan las acciones de los hombres entre sí.

(2) Valenzuela, E. G.

Ética, introducción a su problemática a su historia. Edit. Mc Graw-Hill de México, S. A. de C. V. México, 1983.

-La Moral es el conjunto de reglas que la sociedad exige que una persona observe dentro de ella. Una persona moral, es aquélla que vive en concordancia con las costumbres de su sociedad y castigado con la separación de ella.

-En fin, la Moral es el conjunto de normas y formas de vida a través de las cuales el hombre aspira a realizar el valor de lo bueno.

Valiéndose de estas definiciones, pueden destacarse los elementos esenciales de la Moral. Esta contiene ante todo, un conjunto de normas, sin las cuales no es posible concebirla. Estas normas tienen como propósito regular la conducta del hombre en la sociedad, además deben ser realizadas en forma consciente y libre, e interiorizadas por el sujeto; mediante ellas, el individuo pretende llegar a realizar el valor de lo bueno. Así, la Moral está vinculada estrechamente con el valor de lo bueno". (3)

"Moral y Moralidad.

La Moral está constituida por dos aspectos o planos:

- a) Plano Normativo: en cuanto a conjunto de normas, reglas o deberes que impone la sociedad, la moral comprende un plano normativo. Este plano normativo señala siempre un deber ser. Toda norma, todo imperativo, - como su nombre lo indica, da una orden, manda, como debe uno comportarse.
- b) Plano Fáctico: la Moral existe para ser realizada. No tendría sentido prescribir una norma, si no fuera posible llevarla a cabo. Cuando se habla de la realización de la Moral, se refiere uno al plano fáctico - (factum-hecho), al plano de los hechos. El plano fáctico está formado

(3) Valenzuela, E.G.

Ética Introducción a su problemática a su historia, Edit. Mc Graw-Hill de México, S.A. de C. V. México, 1983.

por los actos concretos que se realizan conforme a las normas establecidas (plano normativo).

El plano fáctico origina lo que se conoce como moralidad. No deben -- confundirse, pues, éstos términos: Moral, es el conjunto de normas, reglas o imperativos producto de una época o sociedad.

A continuación se compararán las normas Morales con otros tipos de reglas.

a) Norma Moral y Ley Natural: los éticos han advertido que se comprende -- bien qué es una norma si se le compara con el concepto de Ley Natural.

Una característica esencial de la ley es que se trata de un juicio -- enunciativo que señala relaciones constantes entre fenómenos, y esto -- se basa en el principio de causalidad que sostiene que a determinadas -- condiciones corresponden necesariamente determinadas consecuencias.

b) Normas Jurídicas y Normas Morales: las Normas Jurídicas estudiadas por el Derecho, tienen la característica de ser coercibles, esto es, de imponerse por medio de la fuerza. En cambio las Normas Morales no presentan esta coercitividad, en la medida que son aceptadas libre y conscientemente. Dicho de otra manera, las normas del Derecho no son autónomas. La violación de una norma jurídica trae como consecuencia el castigo penal, en cambio la violación de una norma Moral acarrea lo -- que se le llama remordimiento moral.

c) Normas Morales y Normas Sociales: dentro del comportamiento normativo -- se encuentran las reglas convencionales que no pertenecen propiamente -- al ámbito de la moral y que regulan también el comportamiento de los -- hombres en la sociedad. Estas reglas, llamadas normas sociales, tam-- bién entrañan obligaciones y regulan las relaciones de los individuos.

d) Normas Morales y Normas Religiosas: al igual que el Derecho, la reli-- gión incurre en la heteronomía, aquí el sujeto no actúa libremente, la

obligación proviene de una suprema autoridad". (4)

e] Normas Laborales: son las que regulan las relaciones entre dos grupos sociales, patrones y trabajadores, tanto en su aspecto individual como colectivo a efecto de conseguir el equilibrio entre los factores de -- Producción, Capital y Trabajo". (5)

La relación entre patrones y trabajadores está reglamentada por un Contrato de Trabajo, ya sea individual y/o colectivo, el cual va a otorgar derechos y a imponer obligaciones, las cuales deberán cumplir o de lo contrario el patrón tendrá el apoyo de la Ley para imponer las sanciones procedentes en cada situación.

De acuerdo a lo expuesto anteriormente, podemos resumir, que el ser huma--no a lo largo de la historia ha regido su comportamiento en base a un conjunto de normas y prescripciones, tales como: Leyes Naturales, Normas Morales, Normas Jurídicas, Sociales, Religiosas, Laborales, etc., y aún - - cuando existen sanciones para quien no se comporta de acuerdo a lo esta--blecido en ellas, el hombre ha tenido y tiene la posibilidad de aceptar--las o rechazarlas, eligiendo así su propia forma de comportamiento, te---niendo presente que cualquiera que sea éste, tendrá una consecuencia.

(4) Ibíd.

(5) Carvajal, M. G.

Flores, G. F., Nociones de Derecho positivo mexicano.
Edit. Porrúa, S. A. México, 1973.

1.2. AUTOCONTROL.

"Un aspecto principal de la Sociabilización es la adquisición de Autocontrol, no se espera que los bebés ejerzan control sobre sus propios impulsos o su comportamiento pero empezando con el entrenamiento personal, - - higiénico, se espera que vayan controlando más y más su conducta a medida que maduren".

En muchas sociedades la adquisición de Autocontrol tradicionalmente forma parte del campo de la moralidad, los padres, los maestros y los clérigos-les enseñan a los niños un código de ética y se espera que ésta gobierne su conducta; sin embargo, es un hecho bien conocido, aunque no declarado-que la mayoría de los adultos predicen un código Moral, pero acomodan su-comportamiento a sus propios intereses, sólo algunos miembros de la comu-nidad actúan en una forma completamente ética y a la mayoría de nosotros-solo ocasionalmente nos intimidan las consideraciones morales.

Ligadas a la moralidad están las reacciones afectivas de culpa y en menor escala las de vergüenza, estas autorreacciones negativas son necesarias - para complementar las reglas que constituyen el código moral. Cuando se-rompen las reglas deben sobrevenir consecuencias aversivas y ante la au--sencia de agentes punitivos el violador debe castigarse a sí mismo.

Tanto los códigos morales como la culpa pueden catalogarse como ejemplos-de control interno. El niño aprende una serie de reglas que debe aplicar a su propia conducta y aprende una serie de autorreacciones, castigos que debe administrarse después de quebrantar las reglas.

Existen diversos enfoques teóricos sobre el Autocontrol, para nuestro es-tudio, tomaremos los que consideramos más importantes, los cuales son: -- El enfoque Cognoscitivo, el Dinámico y el Behaviorista.

TEORIA	SISTEMAS DE REACCION	DESTACADOS MEDIOS DE CONSEGUIR AUTO CONTROL	RESULTADOS DE LA PERDIDA DE AUTOCONTROL
Cognoscitivo	Cognoscitivo	Aprendizaje de conceptos, códigos y reglas.	Conflicto Cognoscitivo.
Dinámico	Afectivo	Identificación, - "Interiorización".	Vergüenza, -- Culpabilidad.
Behaviorista	Cambio de -- conducta	Identificación del antecedente (E ^d), - la conducta y las consecuencias.	Castigo o gratificación.

1). Enfoque Cognoscitivo:

Como lo ha mencionado Piaget (1984), el niño se traslada desde un egocen--- trismo temprano y una etapa de acciones concretas, hasta un panorama desa-- pasionado y la comprensión de la moralidad como una serie de ideas abstrac-- tas que se refieren a la justicia y la equidad.

Piaget estudió el desarrollo de la comprensión de los códigos morales en el niño y lo hizo de dos formas: la primera fue descubrir por qué el niño pen-- saba que una acción era mala, y la segunda cómo se originaron las reglas, - por qué deben seguirse, si deben cambiarse?.

Sobre la base de estas dos clases de observaciones Piaget delineó seis as-- pectos del desarrollo de los juicios morales. Piaget creía, que los concep-- tos maduros de moralidad empiezan a desarrollarse entre los ocho y los diez años de edad.

A continuación presentamos el cuadro relativo al desarrollo de juicios so-- bre la moral.

DESARROLLO DE JUICIOS SOBRE LA MORAL

ASPECTOS	NIÑO PEQUEÑO (menos de ocho años)	NIÑOS MAYORES (más de 10 años)
1. Intención	El acto es malo por sus consecuencias.	El acto es malo por <u>tra</u> tar de hacer daño.
2. Relatividad	El acto es bueno o malo La opinión del adulto - siempre es buena.	Puedo apreciar diversos grados del bien y del - mal, tanto como diver-- sos puntos de vista.
3. Base de pecado	El acto es malo porque- conduce al castigo.	El acto es malo porque- quebranta una regla o - causa daño.
4. Reciprocidad	No tiene ninguna consi- deración de otros ni se coloca en el lugar de - éstos, no hay gratitud.	Consideraciones de los- demás y colocación de - sí mismo en su lugar, - reciprocidad ideal.
5. Restitución	Castigo duro, sin resti- tución.	Castigo moderado, resti- tución a la víctima, <u>es</u> peranza de reforma del- pecador.
6. Casualidad	Las desgracias, las con- sideraciones como casti- gos por haber obrado -- mal.	Desaparece la confusión entre la desgracia ac-- cidental y el castigo.

Sin embargo, las cogniciones son parte esencial de la moralidad, consti-
tuyen solamente una parte de la cuestión. Las partes faltantes son los -
aspectos afectivos (culpa y vergüenza), y aspectos instrumentales (auto--
control), como en el caso de resistencia a la tentación.

2. ENFOQUE DINAMICO.

La culpabilidad y la vergüenza son afectos negativos vinculados estrecha-
mente con la socialización, la moralidad y el autocontrol. En nuestro --

vocabulario diario, no técnico, muy a menudo las utilizamos mal con el error más frecuente de confundir una con otros. Por ejemplo, una hija puede decir: "me siento muy avergonzada por no haber tratado mejor a mi madre mientras vivió", cuando obviamente está experimentando cierta culpabilidad. O un visitante decirle a su anfitriona: "me siento culpable por ser tan descuidado y haberle roto accidentalmente su jarrón", cuando obviamente experimenta vergüenza. Para aclarar esta confusión, el siguiente cuadro pondrá en relieve la diferencia entre culpa y vergüenza:

PROPIEDAD	CULPABILIDAD	VERGUENZA
Sentimiento.	Pecado, maldad.	Molestar, disgusto consigo mismo.
Base.	Hacer mal a alguien, violando el código moral.	Comportamiento privado observado en público, desalentando al grupo.
Interior-Exterior.	Privada, no hay escape.	Pública, se escapa ocultándose.
Expiación.	Autocastigo por propio convencimiento.	Teniendo éxito, mostrando competencia (para convencer a los demás).
Base de control.	Sumisión a la autoridad.	Conformidad con el grupo (compañeros).

La culpabilidad es más efectiva para asegurar el autocontrol que la vergüenza. El transgresor que causa daño a otra persona, presumiblemente se siente culpable, sea atrapado o no. La persona incompetente o torpe no experimenta vergüenza a menos que sea visto por otros; en la medida que evite ser sorprendido, está tranquilo. Es así como todos aprendemos la distinción entre público y privado y la vergüenza no nos conduce a un autocontrol en privado.

No obstante, en nuestra sociedad la vergüenza es probablemente más fuerte que la culpabilidad. La religión está desapareciendo como fuerza moral,-

y la mayoría racionaliza fácilmente sus propias transgresiones. Hasta la muerte y la tortura se pueden justificar conscientemente. Los nazis que enviaron a los judíos a las cámaras de gas dijeron que estaban "solamente cumpliendo órdenes"; una autojustificación utilizada también por los soldados norteamericanos que mataron ancianos y niños vietnamenses a sangre fría. En forma similar se justifica el bárbaro tratamiento que reciben los prisioneros en muchas penitenciarías: "ellos lo merecen". Además hay una difundida tendencia a creer en un mundo justo, en el cual se recompensa a los buenos y se castiga a los malos.

La mayoría de nosotros estamos entrenados para temer la censura del grupo y los castigos más severos se ponen en ridículo, se desprecian y se rechazan como fracasos. Todos éstos implican vergüenza: un fracaso en ser competentes, o en impedir que actos privados se hagan públicos. Una dificultad con la vergüenza y la culpabilidad como reductoras, es que ocurren ordinariamente después de que la respuesta prohibida tiene lugar. El problema ya familiar es el tiempo y el castigo, en este caso del autocastigo. La solución es la misma que se presentó antes: cogniciones. La persona debe pensar en la transgresión que está a punto de cometer y entonces pensar cómo podría castigarse, "yo soy estúpido, soy malo, soy culpable e indigno". Si estos sentimientos aversivos pueden ligarse anticipadamente con el acto, es posible que estos sentimientos negativos inhiban el acto. (6)

3] ENFOQUE BEHAVIORISTA: RELACIONES FUNCIONALES.

Las investigaciones llevadas a cabo en la última década, han indicado que la capacidad de una persona para controlar sus propias acciones está en gran medida en función de sus conocimientos y control de los factores situacionales, es decir, las capacidades de autocontrol están estrechamente relacionadas con la capacidad de una persona para discriminar pautas y causas en las conductas por regular; esto es, claves o acontecimientos que suelen preceder el hecho de comer en exceso, o determinadas consecuencias que se derivan frecuentemente de fumar. Cabe mencionar, en resumen, la antigua máxima griega de "conocete a tí mismo" por la de "conoce tus variables de control".

(6) Buss H. Arnold. Psicología General. Editorial Limusa, México, 1978.

Para ejercer el autocontrol, el individuo debe comprender qué factores influyen sobre sus actos y cómo puede modificarlos para provocar los cambios que desea. Esta comprensión requiere que el individuo se convierta, de hecho, en una especie de científico de sí mismo. La persona en cuestión comienza observando lo que ocurre, registrando y analizando datos de carácter personal, empleando determinadas técnicas para modificar cosas concretas y, finalmente, decidir si se ha producido o no el cambio deseado.

El enfoque behaviorista al tema del autocontrol, pone de relieve la relación existente entre la conducta de una persona y el ambiente -- que la rodea. Esto no significa que no se consideren bastante importantes factores tales como la motivación y la trayectoria anterior. Muy al contrario, estas variables desempeñan un importante papel en la concepción behaviorista. De forma parecida, el término "conducta" se define en un sentido muy amplio: los pensamientos, los sentimientos y las imágenes pertenecen a él con el mismo derecho que los actos físicos o una conversación.

La relación funcional entre conducta y ambiente fué formulada por Goldiamond (1965) en la ecuación $C=f(x)$. La conducta de una persona (c) está en función (f) de su ambiente (x). Es decir, ordenando determinadas condiciones ambientales, posiblemente se puede controlar si se producirá o no una determinada conducta.

La ordenación de éstas condiciones ambientales puede lograrse mediante algún agente externo (terapeuta, padre, profesor) o por la propia persona. En el segundo caso, se produce una ecuación nueva y más significativa para el autocontrol: $x=f(C)$. El ambiente de un individuo (x) es una función (f) de su conducta (C). Por mucho que se diga nunca se exagerará la importancia para la autorregulación de esta interdependencia entre la conducta y el ambiente (Bandura, 1971). El individuo que se autocontrola debe emprender determinadas conductas que modifiquen a su vez sistemáticamente otras conductas pertinentes.

De este modo, la persona en cuestión influye sobre las situaciones de su vida y se ve a su vez influida por éstas.

Cuando se contempla el autocontrol desde una perspectiva behaviorista conviene tener en cuenta una distinción esencial: la existente entre las respuestas "controladas" y las controladoras (Skinner, -- 1953). La respuesta controlada es la conducta por modificar (C en la ecuación de Goldiamond). Este cambio se logra alterando las variables ambientales (por ejemplo, consecuencia de una respuesta o claves ambientales). El acto de manipular estas variables ambientales constituye la respuesta controladora (C en la ecuación $x=f(C)$). Esta distinción controlada-controladora tiene gran trascendencia. Si se da por sentado que las conductas pueden verse modificadas por sus consecuencias, ésto se aplicará no solo a la conducta controlada de la formulación anterior, sino también a las conductas controladoras. Si se desea su mantenimiento, las conductas autocontroladoras deben ser adecuadamente gratificadas al igual que cualquier otro acto". (7)

Definición de Autocontrol.

"La característica esencial del autocontrol radica en que es la propia persona el agente de su cambio de conducta. (Skinner, 1953), entre otros, ha afirmado que todos los casos de autocontrol son sostenidos en último extremo por variables externas. Por ejemplo, una persona que emplea varias técnicas de autocontrol para dejar de fumar puede encontrarse de hecho bajo el control máximo de variables tales como consideraciones acerca de su salud, demandas familiares o problemas financieros. Recordando la distinción entre controlado

(6) Thoersen, C., y Mahoney, M. J.

Autocontrol de la Conducta. Edit. Fondo de Cultura Económica. México, 1981.

y controlador, Skinner sostiene que la decisión de controlar la conducta de uno mismo suele verse reforzada o estimulada externamente - (por factores tales como el aplauso social y recompensas de carácter financiero o físico). Es importante tener en cuenta la interacción-recíproca entre los sistemas de autocontrol y los de control externo.

La clasificación de un ejemplo concreto de autocontrol, rara vez resulta tan nítida y tajante que permita etiquetarlo como tal. Parece pues, más apropiado una clasificación de continuo. Una pauta de conducta se puede comparar con otras a propósito de la frecuencia relativa, modalidad, cronometraje y magnitud de los componentes externos en relación con los de autocontrol. Las variables externas son aquellas sobre las que la persona carece de control inmediato o directo. Tiene, pues, sentido hablar de diversos grados de autocontrol. Por ejemplo, a una persona que pone en práctica su propio sistema de autocontrol se le puede clasificar como dotada de un mayor grado de autocontrol que otra que se ve sometida a una tutela y vacila en cuanto le falta el apoyo externo. Debemos tener cuidado, sin embargo, de no sucumbir a la falacia de dar por sentado que los grados más elevados de autocontrol son de un modo u otro, mejores o más eficaces. Esa relación está todavía por demostrarse. En un intento de sintetizar algunas características más corrientes encontradas en estas diversas modalidades de autocontrol se propone la siguiente definición aproximativa: "Una persona muestra autocontrol cuando, en ausencia relativa de coacciones inmediatas, pone en práctica una conducta cuyas probabilidades previas eran menores que las de otras conductas posibles (y que implica una recompensa o gratificación menor o más tardía, mayores esfuerzos, etc.)". Esta pauta de respuesta se ve muchas veces influida por unas consecuencias ambientales aplazadas (por ejemplo, el aplauso social, una mejor salud, mejoras de carácter material, etc.)". (8)

(8) *Ibidem.*

Estrategias Generales de Autocontrol.

"Existen dos modalidades de respuestas autocontroladoras: la primera implica una planificación del ambiente en el que el individuo planifica y pone en práctica cambios en los factores situacionales pertinentes antes de ejercer una conducta orientada hacia un objetivo. Por ejemplo, el fumador arrepentido puede salir por la mañana de casa sin el dinero necesario para comprar cigarrillos, o puede informar a todos sus amigos de que está intentando dejar de fumar y decirles que agradecería sus críticas - cuando lo viesen hacerlo. Ambas estrategias implican un cambio previo de las variables ambientales. El tirar los cigarrillos que pudiese haber guardado en la casa significaría también una modificación de los estímulos antecedentes o iniciadores. En general, en las estrategias anteriores a la ejecución de una respuesta controlada se muestra ya un cierto grado de autocontrol.

La segunda estrategia general denominada programación behaviorista, implica consecuencias autoaplicadas después de producirse la respuesta deseada. Se encuentra un ejemplo de esta estrategia cuando alguien se recompensa a sí mismo con una compra especial una vez completada una determinada tarea. Mientras que las estrategias ambientales suelen ponerse en práctica antes de la respuesta a controlar, las de programación de la conducta empiezan a aplicarse una vez que se ha producido la respuesta. Las consecuencias autorreguladoras pueden ser verbales, imaginarias o materiales.

Los principios que regulan las repercusiones de ambas estrategias son -- uniformes. Su diferenciación se basa en que las estrategias de programación de la conducta ilustran sobre las consecuencias de una determinada conducta, mientras que las de planificación del ambiente hacen hincapié en las diversas características del ambiente que rodea al individuo.

Pero de hecho, para que un individuo pueda autocontrolar su conducta, -- tiene que identificar el antecedente (E^D), la conducta y las consecuen--

cias (C) después de producir una respuesta". (9)

Podemos decir que la característica esencial del autocontrol, es que es la propia persona quien controla su conducta, y que para ejercer dicho autocontrol, debe comprender qué factores externos influyen sobre sus actos; ya que según la teoría Behaviorista la capacidad de una persona para controlar sus propias acciones está en gran medida en función de sus conocimientos y control de los factores situacionales.

(9) Ibidem.

1.3. REGLAS Y CONTINGENCIAS.

Ahora revisaremos el tema de Reglas y Contingencias, ya que consideramos que tanto las Reglas éticas y morales, como el autocontrol están íntimamente ligadas con este tema, ya que "no basta decir que una costumbre se sigue simplemente porque se acostumbre seguirla, ni basta decir que la gente se comporta como se comporta debido al modo como piensa.

Malinowski fué uno de los primeros en sostener que las costumbres son seguidas debido a sus consecuencias, a partir de ésto se formula una posición funcional de un modo más comprensivo. Una cultura no es la conducta de la gente "que vive en aquélla"; es a aquélla en la que la gente vive. Las contingencias de reforzamiento social que generan y mantienen su conducta. (Las contingencias son mantenidas por otros miembros del grupo, cuya conducta de manutención es producto de contingencias anteriores, del mismo modo que la conducta que tiene el oyente, de moldear y mantener la conducta del hablante, es producto de contingencias anteriores en la comunidad verbal). Registrar lo que hace la gente de una cultura es un paso importante, pero sólo el primer paso para descubrir por qué lo hace.

Las reglas que se han extraído de las contingencias, y que se han utilizado para mantenerlas son útiles para aquéllos que estudian una cultura.

Está muy bien decir que extraemos las reglas de las contingencias de reforzamiento, ya sea cuando hemos sido expuestos a ellas o cuando hemos tenido la oportunidad de estudiar los sistemas que las disponen, y que algo ganamos haciéndolo porque entonces podemos, y otros pueden seguir las reglas en vez de estar sometidos al proceso, posiblemente tedioso, de que la conducta sea moldeada por las contingencias. Pero "extraer una regla" es una conducta compleja, y el reforzamiento natural puede entonces postergarse. ¿Cómo y por qué surge la conducta?. Algunas reglas fragmentarias surgen como consecuencias naturales de la conducta moldeada por la -

contingencia. Una vez que un camino ha resultado útil, no es difícil explicar cualquier conducta que le dé fuerza. Una senda se señala porque así se intensifican los estímulos discriminativos que, como tales son reforzantes. Volver sobre las propias huellas es quizá el uso más simple de un camino, y el marcar el camino de manera que pueda retomarse es un tema mitológico común. Evidentemente las huellas del pie no habrían sido llamativas en el laberinto de minotauro, y por tanto, Teseo desenrolló la bola de hilo de Adriana conforme fué entrando. Los caminos y los relojes, incluso cuando se describen verbalmente, son reglas incompletas - pues no se especifican otras partes de las contingencias en las que aparecen. Puede haber surgido algo más parecido a una regla completa en forma de respuesta que son reforzadas cuando inducen a otros a comportarse en determinada forma. Una orden o una petición especifican conducta e implican consecuencias, aversivas en la orden, positivamente reforzantes en la petición. Un aviso o un consejo también especifican la conducta y por lo menos implican consecuencias. Los contratos y los sobornos hacen lo mismo. La tarea de un estudiante, la cuota de un obrero, la tarea de un soldado y el deber de un ciudadano especifican algo que haya que hacer y las consecuencias aversivas que se evitan haciéndolo. Las instrucciones son generalmente formas de consejo y prevención. El carácter imperativo de éste tipo de reglas se suaviza a la larga, el mando puro puede ser reemplazado por un "tacto" que describe las condiciones bajo las cuales una conducta específica del oyente va a ser reforzada. El "Dénme de beber" pasa a ser, tengo sed.

Una ley científica no hace a nadie comportarse de una manera determinada; simplemente describe las contingencias bajo las cuales ciertos tipos de conducta van a tener ciertos tipos de consecuencias. La ley es una descripción de las prácticas éticas, religiosas o gubernamentales que prevalecen. Al codificar las prácticas de una cultura, el elogiar o culpar, así como al enunciar una ley científica estamos describiendo contingencias de reforzamiento. No podemos dar a nadie crédito por las consecuencias de su conducta hasta que hemos identificado la conducta, las consecuencias y la relación entre ellas, ni podemos culpar a nadie sin un análisis similar. Ambos tipos de contingencias existen y moldean la conduc-

ta antes de ser analizadas y formuladas en reglas. Las reglas se enun-
cian más precisamente debido a las contingencias sociales diseñadas para
inducir a una persona a reportar lo que hace y por qué lo está haciendo.

Diferencias entre la conducta gobernada por la regla y la conducta moldeada por la contingencia.

La respuesta que satisface a un grupo complejo de contingencias, y resuelve así un problema, puede darse como resultado del moldeamiento directo de las contingencias o puede ser evocada por estímulos relacionados con las contingencias construidas por la misma persona que resuelve el problema o por otros. La diferencia entre la conducta que sigue la regla y la que es moldeada por la contingencia es evidente cuando las instancias son muy claramente de la una o de la otra. La conducta de un jardinero de beisbol que atrapa una pelota en el aire, tiene ciertas semejanzas con la conducta del comandante de un barco que toma parte en la recuperación de un satélite que regresa. Ambos se mueven sobre una superficie, en una dirección y con una velocidad diseñada para ponerlos si es posible, bajo el objeto que cae, en el momento en que éste alcanza la superficie. Ambos responden a la estimulación reciente proveniente de la posición, la dirección y la velocidad del objeto, y ambos toman en cuenta los efectos de la gravedad y la fricción. Sin embargo, la conducta del beisbolista ha sido casi enteramente por las contingencias de reforzamiento, mientras que el comandante simplemente está obedeciendo reglas derivadas de la información disponible y de situaciones análogas. La diferencia entre la conducta de seguir la regla y la moldeada por la contingencia, puede observarse cuando se pasa de una a otra al "descubrir la verdad" de una regla. Un hombre puede haber evitado posponer el trabajo necesario durante años, ya fuera porque se le enseñó que "no dejes para mañana lo que puedas hacer hoy", y por tanto evita las consecuencias aversivas o porque obedece respetuosamente el mandato. Con el tiempo su conducta puede quedar bajo su influencia directa de las conductas pertinentes; al hacer algo hoy evita realmente las consecuencias aversivas de tenerlo que hacer mañana. Aunque esta conducta puede no ser notoriamente diferente (sigue haciendo el-

trabajo tan pronto como puede). Se va a comportar ahora por diferentes razones, que deben tomarse en cuenta. Cuando en un momento futuro diga "no dejes para mañana lo que puedes hacer hoy", su respuesta tendrá al menos dos fuentes de fuerza; estará recitando una regla memorizada y emitiendo un enunciado de un hecho en donde el enunciado especifica la contingencia.

La conducta evocada por una regla es a menudo más simple que la conducta moldeada por las contingencias de las que se deriva la regla, lo cual cubre solamente lo esencial, ya que puede omitir los rasgos que dan su carácter a la conducta moldeada por la contingencia. Las sanciones que hacen efectiva una regla a menudo también hacen "fría" la conducta; sin embargo, alguna conducta gobernada por la regla puede ser más completa y efectiva que la conducta moldeada por la contingencia. Esto sucede particularmente cuando las contingencias son defectuosas. Las reglas pueden derivarse de un estudio de un sistema reforzante (como un espacio de muestra) o de grandes muestras de conductas reforzadas por tal sistema, y van a evocar la conducta cuando las consecuencias reforzantes sean muy raras y cuando sea poco probable la conducta moldeada por la contingencia.

Las reglas derivadas de las contingencias que afectan a un gran número de gente relacionan estas contingencias con el individuo.

Las consecuencias éticas y legales funcionan sinérgicamente junto con las consecuencias naturales que son inefectivas por sí mismas.

Las consecuencias a largo tiempo aplazadas, inefectivas para moldear la conducta, también pueden llevar a reglas útiles. La utilidad última, rara vez es importante para moldear la conducta, pero puede elevarse al máximo si se siguen ciertas reglas. Las reglas de este tipo son especialmente valiosas cuando se oponen a contingencias poderosas. Es fácil consumir ahora y sufrir escasez después, o fumar ahora y morir después de cáncer pulmonar, pero las reglas derivadas de los datos actuariales o de la economía y la fisiología pueden hacer posible que las consecuencias a largo plazo neutralicen a las inmediatas.

la conducta gobernada por la regla es particularmente efectiva cuando las contingencias pueden moldear, de otra manera, una conducta indeseable o ruinoso. Una especie que ha desarrollado la capacidad de aprender de una experiencia (a cambiar su conducta como resultado de un sólo reforzamiento) es vulnerable al reforzamiento adventicio. El reforzador que sigue a la respuesta no necesita ser "producido por ella", ya que puede generar una conducta supersticiosa el que la emitamos aunque "sepamos por regla" que no tiene ningún efecto. La cultura puede ridiculizar las respuestas supersticiosas a tal punto que la emitamos sólo como una forma de humor, pero es probable que al mismo tiempo las elimine".

Objetividad de las Reglas.

Al contrastar la conducta moldeada por la contingencia de la conducta gobernada por la regla, debemos tomar en cuenta cuatro aspectos:

- 1° Un sistema que establece ciertas contingencias de reforzamiento, como alguna parte del medio natural, una parte del equipo usado en la investigación operante, o una comunidad verbal.
- 2° La conducta que es moldeada y mantenida por estas contingencias o que las satisface en el sentido de que es reforzada bajo ellas.
- 3° Las reglas derivadas de contingencias, en forma de mandatos o descripciones que especifican ocasiones, respuestas y consecuencias.
- 4° La conducta evocada por las Reglas.

La topografía de la conducta evocada por las reglas probablemente nunca es idéntica a la de la conducta que es moldeada y mantenida por estas contingencias, porque las reglas derivadas de contingencias, quizá nunca son especificaciones de las contingencias de un sistema. Las conductas moldeadas y mantenidas por estas contingencias y la conducta evocada por las reglas también están generalmente bajo el control de diferentes estados de privación o de estimulación aversiva. Los puntos dos y cuatro, son instancias de conducta y como tales son efímeros e insustanciales. Observamos un organismo en el acto de comportarse, pero sólo estudiamos los registros que sobreviven. La conducta también es subjetiva en el sentido

de que es característica de una persona particular con una historia particular. En contraste los puntos uno y tres son objetivos y durables. El reforzamiento en un sistema que establece ciertas contingencias de reforzamiento, existe antes de cualquier efecto que pueda tener sobre un organismo y dos o más personas pueden observarlo del mismo modo.

Las reglas derivadas de las contingencias, son estímulos verbales más o menos permanentes, por tanto, no es sorprendente que la conducta moldeada y mantenida por estas contingencias, y la conducta evocada por las reglas tomen a menudo un lugar secundario, con respecto a un sistema que establece ciertas contingencias de reforzamiento, y las reglas derivadas de las contingencias de reforzamiento y las reglas derivadas de las contingencias. Se dice que un sistema que establece ciertas contingencias de reforzamiento, es aquello que la persona "conoce" y a las reglas derivadas de las contingencias, se le llama "conocimiento".

Mapas.

Al hallar el camino en un terreno complejo, la relación existente entre la conducta y sus consecuencias reforzantes, puede ser representada espacialmente, como hemos visto, y "propositivo" viene a significar "dirigido" hacia una meta". Entonces existe un tipo especial de regla: Un Mapa. Una ciudad es un ejemplo: es un sistema que establece ciertas contingencias de reforzamiento, como alguna parte del medio natural, una parte del equipo usado en la investigación operante o una comunidad verbal. Es un sistema de contingencias de reforzamiento el siguiente: cuando una persona avanza por ciertas calles y da ciertas vueltas, es reforzada por el hecho de arribar a un punto determinado, aprende a moverse en la ciudad - cuando su conducta que es moldeada y mantenida por éstas contingencias o que las satisface en el sentido de que es reforzada bajo ellas. Este es uno de los sentidos en los que, como se dice "conoce la ciudad". Cuando el reforzamiento asociado con el lugar a un punto dado es importante para un estado de privación, se comporta de manera que lo lleven a arribar a ese punto. El aprendizaje parece ser el descubrimiento de mapas, pero

un mapa es factible como una forma de regla, sólomente cuando las contingencias pueden representarse espacialmente.

Cuando se deja un rastro rápidamente, no hay necesidad de aprender el laberinto; es mucho más conveniente simplemente aprender a seguir el rastro. Si la superficie no deja huella, el laberinto puede aprenderse como tal. Si el rastro evoluciona lentamente, el laberinto puede aprenderse primero como si no hubiera ningún camino y a la larga puede que no se use nunca el camino que se establece; sin embargo, si el laberinto es difícil (por ejemplo, si diversos puntos del mismo son muy parecidos), o si es fácilmente olvidable, un camino que evoluciona lentamente puede tomar el último control. En ese caso una llega a "descubrir la verdad" de un rastro así como descubre la verdad de una máxima.

Las contingencias, y no las reglas, existen antes de que las reglas sean formuladas. La conducta que es moldeada por las contingencias no muestra ningún conocimiento de las reglas. Uno puede hablar gramaticalmente bajo las contingencias mantenidas por una comunidad verbal sin "conocer las reglas de gramática" en algún otro sentido, pero una vez que se han descubierto estas contingencias y se han formulado las reglas gramaticales, se puede, en una ocasión dada, hablar gramaticalmente aplicando las reglas.

Algunos tipos de reglas.

Una ley científica o una máxima que imponen una conducta prudente, difieren de una resolución, plan o enunciado de propósito por la generalidad de las contingencias que completan o reemplazan. Las leyes y las máximas describen contingencias duraderas y una vez descubiertas, pueden ser transmitidas a otros y empleadas por ellos. Una resolución, plan o enunciado de propósito, se construye ahí mismo. Es mucho más probable que sea una descripción incompleta de las contingencias, pero tiene el mismo efecto que una máxima o ley en la medida que identifica una respuesta y la ocasión en la que ésta puede ser reforzada. También pueden invocar reforzadores adicionales, positivos o negativos. Una persona obedece una -

ley y observa una máxima, en parte, con objeto de evitar la censura, posiblemente autoimpuesta; mantiene una resolución, lleva a cabo un plan, y se aferra a un propósito en parte por razones similares.

Un modelo a imitar es una regla fragmentaria que especifica la topografía de la respuesta imitativa. Cuando le mostramos a alguien cómo hacer algo, componemos un modelo imitativo. Esto es un tipo de instrucción o dirección. Cuando aportemos una copia o un patrón que va a ser dibujado o reconstruido de alguna otra manera (por ejemplo, en un bordado), también estamos aportando una regla. Hay muchos ejemplos verbales: la conducta ecoica, el tomar un dictado y el copiar la escritura, todas éstas cosas implican estímulos que pueden interpretarse en el sentido de que especifican la topografía de la conducta. Un texto es un caso particularmente interesante. Es una regla fragmentaria que dirige la conducta del lector, punto por punto.

Casi siempre limitamos la palabra estudio a la adquisición de la conducta gobernada por la regla. Aunque podemos estudiar una parte de un equipo si hemos de hacer algo con él, comunmente no decimos que estamos estudiando cuando aprendemos a operarlo. No decimos que un estudiante estudia -- cuando en realidad está manejando un automóvil o una máquina de entrenamiento, pero decimos que estudia un manual, la conducta verbal que adquiere a la larga está especificada en el texto. No hay ninguna representación previa de la conducta de manejar un automóvil, ya que es moldeada -- por la contingencia. Es fácil ver cómo se dice que la representación previa es aprendida, en el sentido de que se almacena dentro del que aprende. Recordamos una regla, fragmentaria de otro tipo. Recordamos partes de un manual sobre el manejo del automóvil cuando recitamos o parafraseamos el texto, pero no decimos que recordamos el manejo de un automóvil -- cuando manejamos alguno.

En un viejo experimento sobre discriminación, una rata apretaba repetidamente una palanca y las respuestas eran reforzadas siempre que una luz -- estuviese encendida. Si la luz hubiera desaparecido progresivamente hasta que no pudiera verse, el problema de "cuándo apretar la palanca" se -

habría vuelto insoluble. Las contingencias habrían sido indistinguibles de las del reforzamiento intermitente. Mientras existiese la luz, un sujeto humano podría inventar formas especiales de darle importancia como estímulo discriminativo. También podría formular una regla, para su propio uso o el de otros, ya fuera como mandato ("respóndase sólo cuando la luz esté encendida"), o como descripción de las contingencias ("una respuesta se ve seguida por comida sólo cuando la luz está encendida"). Esto último sería una ley científica en un universo limitado.

Cuando ninguna luz es visible, no puede formularse ninguna regla, pero -- los estímulos que accidentalmente están presentes, cuando una respuesta es reforzada pueden adquirir el control. Los pichones muestran este tipo de conducta supersticiosa y también los jugadores. Un jugador notoriamente tiene éxito en una ocasión en la que lleva puesta una corbata especial, a veces volverá a usar dicha corbata para "tener suerte".

Cuando a una persona se le pregunta por qué hace algo, o por qué lo hace de cierta manera, su respuesta se va a referir comúnmente a las contingencias. Puede que identifique correctamente las variables que controlan su conducta, y al hacerlo avanza hacia una regla que gobernaría una conducta similar si las contingencias originales fueran defectuosas o faltaran. Sin embargo, puede equivocarse, es posible que invente un conjunto de variables. Es especialmente probable que lo haga si las variables verdaderas son causa de castigo.

Ahora bien, Jiménez A. (1983), opina que no todas las reglas surgen de la misma manera. Podemos anotar una clasificación tomando como base el grado de involucramiento que tenga el sujeto en el proceso de creación de la regla:

1. Regla Individual.

Surge a partir de la propia experiencia del sujeto, y se crea ya sea por modelamiento o por moldeamiento. El sujeto tuvo que haberse visto expuesto directamente a las contingencias de reforzamiento para poder establecer la regla; es decir, "nadie se la contó". Una regla de este tipo, por lo tanto, depende íntegramente de la historia de reforza

miento del sujeto. Ej., "cuando uno le pide dinero a su papá y él está enojado, seguro se negará a darlo".

2. Regla General.

Surge a partir de experiencias o prácticas de toda una cultura. Constituye la experiencia acumulada de toda una comunidad, que se transmite de generación en generación. Como no especifica de manera clara el estímulo discriminativo, la conducta, ni la consecuencia, funciona mal como forma de control. Queda ejemplificada por todos los refranes, dichos o proverbios que son la "sabiduría popular". Ej., "árbol que crece torcido, jamás su tronco endereza".

3. Regla Particular.

Es una regla que el sujeto adopta por mera invención propia, o por aprendizaje vicario, es decir, un día puede ocurrírsele ociosamente -- crear una regla, o bien, "hacer suya" una regla de alguna otra persona. Una regla de este tipo, por tanto, no ha sido extraída de consecuencia alguna, pues el sujeto jamás necesitó verse expuesto a las contingencias de reforzamiento de la regla para "hacerla ingresar a su repertorio."

Como son reglas que no han sido experimentadas, no especifican claramente los estímulos discriminativos, las conductas, ni las consecuencias; sin embargo, y a pesar de sus defectos, este tipo de reglas abundan en las empresas. Ej., "el trabajo es tan natural como el juego y el descanso".

4. Regla de Grupo o Participativa.

Surge, como su nombre lo indica, de un acuerdo que toman los miembros de un grupo, por lo que se asegura, invariablemente, que prescriba de manera clara los estímulos discriminativos, las conductas y las consecuencias. Una regla de este tipo puede derivar de una individual o de una particular. Ej., "todos los empleados del departamento de Promoción deberán estar presentes en la sala de juntas, cada uno con su plan de trabajo, el primer miércoles de cada mes a las 10:00 A.M. Al empleado que no cumpla con lo anterior, se le sancionará descontándole

el equivalente a un día de sueldo".

Cabe señalar que, en cuestiones éticas, las más importantes por no decir las únicas importantes son las reglas generales. (10)

(10) Skinner, B. F.

Contingencias de Reforzamiento. Edit. Trillas, México, 1982.

R E S U M E N

Como se mencionó anteriormente, en la sociedad siempre han existido leyes y -- normas, las cuales no son mas que una descripción de las prácticas éticas, reli- giosas, etc. que prevalecen en una cultura, las cuales dan origen a la moral, - misma que es definida como "un conjunto de normas aceptadas libre y consciente- mente y que regulan la conducta individual de los hombres", o bien, "como un -- sistema de normas, reglas o deberes que regulan las acciones de los hombres en- tre sí", por lo tanto una persona moral es aquella que vive en concordancia con las costumbres de su sociedad y castigado con el rechazo de ella, al no cumplir con las normas preestablecidas en ella.

Al codificar las prácticas de una cultura, así como al enunciar una ley cientí- fica, estamos describiendo contingencias de reforzamiento, no se puede dar a na- die crédito por las consecuencias de sus conductas hasta que hemos identificado la conducta, las consecuencias y la relación entre ellas; no podemos culpar a - nadie sin un análisis similar, ambos tipos de contingencias existen y moldean - la conducta antes de ser analizadas y formuladas en reglas. Las reglas se enun- cian más precisamente debido a las contingencias sociales diseñadas para indu- cir a una persona a reportar lo que hace y por qué lo hace; sin embargo, cada - persona se rige por una libre y propia decisión, y su capacidad para autocontro- lar sus acciones, está en gran medida en función de sus conocimientos y con- trol de los factores situacionales, teniendo que identificar el antecedente - - (E^D), la conducta (C), y las consecuencias (C), después de producir una respues- ta, y en base a ello y a las experiencias adquiridas durante su desarrollo va a estar en posibilidad de crear sus propias reglas para todos los aspectos de su- vida, ya sean de tipo moral, religioso, político o laboral.

Refiriéndonos específicamente al aspecto laboral, se espera que los trabajado- res presenten determinados repertorios conductuales, los cuales resultan suma- mente apreciados para el buen funcionamiento de la empresa, y son comunmente -- conocidas como Reglas o Normas, cuyo objetivo es lograr una interacción humana- óptima, así como una elevada productividad.

En base a lo expuesto anteriormente y a las sugerencias propuestas en investigaciones relacionadas con el tema de Reglas y Contingencias, en las cuales se sugiere aumentar el número de estudios sobre comportamientos que generalmente son deseables en cualquier organización, tales como: honestidad, integridad, sociabilidad, responsabilidad y competencia, llevamos a cabo un análisis sobre el comportamiento de algunos trabajadores mexicanos, relacionando cada una de las conductas antes mencionadas con el sexo, escolaridad, ocupación, edad y estado civil de la población en estudio, con el objeto de identificar cuál es la naturaleza de las reglas que regulan su comportamiento.

Es importante mencionar que existen otros enfoques a partir de los cuales se pueden hacer investigaciones sobre este tema; sin embargo, nosotros elegimos el enfoque Behaviorista por considerarlo conveniente.

1.4. REGLAS A INVESTIGAR.

Generalmente en las organizaciones se requiere que el personal que labora en ellas reúna ciertas reglas de comportamiento que aseguren el logro de los objetivos de cada una de éstas; esta suposición nos llevó a interesarnos en un instrumento llamado "Cuestionario de Detección de Reglas de Conducta", que fué diseñado para una investigación anterior a la presente y cuyo diseño se describe a continuación:

Primeramente, las definiciones sobre las conductas de: honestidad, integridad, sociabilidad, responsabilidad y competencia, se tomaron de un escrito que recopiló el Lic. Alvaro Jiménez (1979) sobre Relaciones Humanas; en el inciso sobre la Interacción Humana en la Organización, las definiciones que da son las siguientes:

HONESTIDAD.- Es el tiempo total que el sujeto ha interactuado sin reclamo verbal de alguien más por usurpar funciones y/o resultados, o bien falsear los datos con respecto a sí mismo o a sus compañeros de trabajo.

INTEGRIDAD.- Es toda cadena conductual exhibida en la realización de un trabajo, que sea coherente con lo convenido.

SOCIABILIDAD.- Es cada una de las ocasiones en que el sujeto entregue o medie la entrega de consecuencias o reforzadores a los individuos de la organización, clientes y/o proveedores.

RESPONSABILIDAD.- Está definida como cada ocasión que el sujeto presente el resultado prescrito de acuerdo al convenio.

COMPETENCIA.- Es cada ocasión que el sujeto proponga a la audiencia una alternativa de ejecución o funcionamiento que sea aceptada verbalmente por las tres cuartas partes de los comitentes y sea puesta en práctica por lo menos el 50%.

Inicialmente se hizo una prueba con reactivos cuyas respuestas eran - -

abiertas, en donde a los sujetos se les planteaba una situación problemática concreta para cada una de las conductas a investigar y en donde el individuo tenía que dar tres alternativas de solución. De acuerdo con su criterio fué piloteado con cinco personas y en base a los problemas que se presentaron en el momento de calificar, este tipo de prueba fué descartado. Así, tratando de objetivizar la siguiente prueba, fué elaborada basándose en los criterios y estructura del "Diferencial Semántico de Osgood" (1957), elaborándose 32 reactivos y pidiendo al sujeto tres tipos de respuesta: a) Acuerdo-Desacuerdo, b) Respuestas Semiabiertas, una descripción o un símil sobre el reactivo, con la finalidad de detectar si había entendido la pregunta, y c) la Respuesta del sujeto se encierra a lo largo de una escala de valores de siete espacios para cada par de palabras (adjetivos) opuestos que se presentaban (diez en total). Considerando todas las respuestas para sacar el puntaje total, para cada conducta (tabla de pares de palabras), (véase anexo).

En el período de piloteo, la prueba fué aplicada a 10 personas, a quienes se les pedía hicieran todas las preguntas que quisieran para así ir descartando reactivos, quedando sólo 25 ítems, distribuidos de 5 en 5 para cada regla; los reactivos se fueron perfeccionando de acuerdo con la información recabada en el piloteo de la prueba. Así la prueba final quedó constituida por 25 reactivos, con 2 alternativas de respuesta para cada uno: a) Acuerdo-Desacuerdo, b) la respuesta del sujeto se encierra a lo largo de una escala de valores de siete espacios para cada par de palabras (adjetivos) opuestos que se presentaban (diez en total), considerando todas las respuestas para sacar el puntaje total para cada conducta (tabla de pares de palabras)". (11)

Como se menciona en el anexo 10, se considera que los sujetos tienen la Regla cuando los 5 ítems estén a favor de ella; Semirregla cuando 4 ítems estén a favor de la regla y Contingencia cuando no se está de acuerdo en más de un ítem con la regla.

(11) Govea R.

Investigación, modificación de la conducta controlada por Reglas.

U. N. A. M., 1985.

METODOLOGIA, ANALISIS Y RESULTADOS DE LA INVESTIGACION:

2.1. METODO.

Hipótesis.-

H_{1I} En la población femenina habrá una tendencia de un 25% mayor a responder en el cuestionario dentro de la categoría identificada como Regla, en comparación con la población masculina.

H_{0I} En la población femenina no habrá una tendencia de un 25% mayor a responder en el cuestionario, dentro de la categoría identificada como Regla, en comparación con la población masculina.

H_{i2} El modo arrojado por las preferencias de la población total, se encontrará en las denominadas Reglas de Sociabilidad.

H_{02} El modo arrojado por las preferencias de la población total no se encontrará en las denominadas Reglas de Sociabilidad.

H_{i3} Habrá diferencias significativas en cuanto a la preferencia por la Regla de competencia entre los sujetos de baja escolaridad y sujetos de alta escolaridad a un nivel de significancia de .05.

H_{03} No habrá diferencias significativas en cuanto a la preferencia por la Regla de competencia entre los sujetos de baja escolaridad y sujetos de alta escolaridad a un nivel de significancia de .05.

H_{i4} El porcentaje de sujetos solteros que prefieren la categoría identi-

ficada como Regla, será de un 30% superior a los sujetos casados.

Ho⁴ El porcentaje de sujetos solteros que prefieren la categoría identificada como Regla, no será de un 30% superior a los sujetos casados.

Variables.-

-Calificación de las respuestas del sujeto al contestar el sondeo o preferencia hacia los parámetros de: honestidad, integridad, sociabilidad, -- responsabilidad, y competencia (en el cuestionario de Detección de Reglas de conducta).

-Sexo .

-Escolaridad.

-Estado Civil.

-Ocupación.

-Edad.

Sujetos.-

La muestra fué no probabilística por correo y cuota, aplicándose el cuestionario a 252 trabajadores de diferentes empresas, cuya edad no fuera menor de 19 años.

Materiales.-

252 cuestionarios de Detección de Reglas de Conducta (anexo N° 1).

252 folders.

252 lápices.

Manual de Calificación del Cuestionario de Detección de Reglas de Conducta (anexo N° 2).

252 hojas de respuestas (para calificación, anexo N° 3).

hojas de concentrado de datos

Escenario.-

Oficinas ubicadas en el área de trabajo de cada sujeto, provistas de escritorio y sillas.

Diseño.-

Diferencial Correlacional.

2.2. PROCEDIMIENTO.

La selección de las empresas donde se aplicó el cuestionario se hizo en base a la división del plano del área metropolitana de la Ciudad de México en dos zonas: norte y sur.

Se determinó como área de estudio la zona sur y se subdividió en seis sectores.

Mediante el directorio telefónico de la zona sur, se identificaron las -- empresas ubicadas en cada uno de los seis sectores de esta zona.

Se eligió un 10% del total de empresas de cada sector y se trató de establecer contacto y solicitar autorización para la aplicación de los cuestionarios; sin embargo, fué difícil lograr que en todas las empresas se nos recibiera, y más difícil aún que se nos permitiera hacer la aplicación, por lo que únicamente se aplicaron cuestionarios en las empresas -- que accedieron.

Se llevaron a cabo entrevistas con cada uno de los responsables de las empresas en que se aplicó el instrumento a fin de informarles el objetivo de nuestra investigación, así como solicitar su autorización y facilidades y en los casos necesarios se presentó una carta de la UNAM, haciéndola solicitud de manera más formal. Una vez obtenido el permiso, se procedió a la reimpresión de los 300 cuestionarios (instrumento que fué diseñado para otra investigación anterior a la presente), integrados por 18 hojas cada uno, y cada cuestionario se colocó en un folder.

Aplicación del Instrumento.

-Se hizo la presentación personal a los sujetos y se les informó brevemente el motivo de la investigación, en los casos en que no fué posible hacer la aplicación directamente, ésta presentación se hizo con la persona responsable de la entrega de los cuestionarios para los casos en que -- éstos se autoadministraron por así requerirlo la empresa en cuestión.

-Se entregó a cada sujeto un cuestionario y se le dieron las siguientes instrucciones: "Lea cuidadosamente las instrucciones, cuando las haya comprendido, empiece a contestar el cuestionario. Es importante que anote todos los datos completos".

-Cuando cada sujeto terminó de contestar su cuestionario, éste le fué recogido, verificando que la información estuviera completa, si existía alguna omisión, se devolvió para su llenado.

En el momento que el aplicador recibió cada cuestionario, dió las gracias al sujeto y puso una marca en el ángulo superior derecho, para que posteriormente se pudiera identificar la empresa en que se aplicó cada cuestionario. Cada aplicación del cuestionario se llevó un mínimo de 45 minutos y un máximo de una hora; la aplicación se inició en febrero de 1984 y se concluyó en marzo de 1985.

El período de aplicación fué tan amplio, debido en primer lugar a la dificultad de conseguir autorización de las empresas para aplicar los cuestionarios, y en segundo lugar a la demora para devolvernos los cuestionarios en las empresas en las que la aplicación fué realizada por personal de las mismas.

El total de cuestionarios fué de 300, de los cuales se excluyeron 4, por no estar debidamente contestados y 42 se eliminaron porque no fueron devueltos por algunas empresas, quedando un total de 252 cuestionarios aplicados.

Calificación.-

Cada cuestionario se calificó de acuerdo a las instrucciones indicadas en el Manual de Calificación del Cuestionario de Detección de Reglas de Conducta, que como ya se mencionó anteriormente, fué diseñado conjuntamente con el "Cuestionario de Detección de Reglas de Conducta" y consta de dos apartados, el primero de ellos se refiere a la aplicación del instrumento

y contiene los siguientes puntos: Forma de aplicación, Consigna, Tiempo y obtención del cuestionario. El segundo se refiere a la calificación y - contiene los siguientes puntos: Cancelación, obtención de la tendencia de las marcas, obtención de puntajes, porcentaje, gráfica, acuerdos y desacuerdos y tabla de respuestas.

Todos los datos obtenidos de los cuestionarios se codificaron, se procesó toda la información y se obtuvieron así los resultados que se presentan.

2.3. RESULTADOS

TOTAL DE CUESTIONARIOS APLICADOS POR SECTOR

CUADRO N° 1.

SECTOR	N° DE CUESTIONARIOS
N° 1	67
N° 2	0
N° 3	99
N° 4	54
N° 5	32
N° 6	0
TOTAL :	252

O C U P A C I O N

CUADRO N° 2.

<u>NIVEL</u>	<u>O C U P A C I O N</u>	<u>N°</u>	<u>%</u>
1°	Obrero, Intendencia, Mensajero	64	25.4
2°	Secretaria, Auxiliar, Empleado	76	30.2
3°	Técnico, Agente de Ventas, Prefecto	14	5.6
4°	Profesionista, Supervisor, Asesor	77	30.5
5°	Jefe de Departamento, Funcionario	16	6.3
6°	Administrador Gral., Gerente, Director	5	2.0
	T O T A L :	252	100 %

Se puede observar que del Total de la Población, los mayores porcentajes de sujetos corresponden a las ocupaciones de mandos intermedios, personal-administrativo, y casi en la misma proporción a los de nivel operativo, - datos que reflejan la uniformidad de la muestra en estas categorías ocupacionales.

ESCOLARIDAD

CUADRO N° 3.

<u>ESCOLARIDAD</u>		<u>N°</u>	<u>%</u>
1.	Primaria	17	6.8
2.	Primaria y Comercio	10	4.0
3.	Secundaria	29	11.5
4.	Secundaria y Comercio	24	9.5
5.	Bachillerato, Normal, Técnico	51	20.2
6.	Profesional, Normal Superior	116	46.0
7.	Post-Grado	5	2.0
T O T A L :		252	100 %

Los datos representados en este cuadro nos indican, que del total de la -- muestra, la mayor parte de los sujetos cuentan con un Nivel Académico Al-- to. Lo que permite inferir que se trata de una muestra sesgada que no re-- presenta el total de la población en cuanto al dato de escolaridad.

S E X O

CUADRO N° 4.

SEXO	N°	%
1. Hombres	152	60.3
2. Mujeres	100	39.7
TOTAL :	252	100.0 %

Puede observarse que el mayor porcentaje de sujetos, corresponde al sexo masculino.

La proporción observada entre éstos parece ser, son representativos de lo que ocurre en un nivel general en relación a ocupación, es decir, un 40% de la población económicamente activa es de sexo femenino y el 60% masculino.

E D A D

CUADRO N° 5.

<u>RANGO DE EDAD</u>		<u>N°</u>	<u>%</u>
1.	De 19 a 24 años	84	33.3
2.	De 25 a 30 años	89	35.3
3.	De 31 a 36 años	40	15.9
4.	De 37 a 42 años	22	8.7
5.	De 43 a 48 años	12	4.8
6.	De 49 a 54 años	2	0.8
7.	De 55 a 61 años	3	1.2
T O T A L :		252	100 %

Se puede identificar en el cuadro, que el 68.6% del total de la muestra corresponde a sujetos que oscilan entre los 19 a 30 años de edad.

ESTADU CIVIL

CUADRO N° 6.

ESTADU CIVIL	N°	%
1. Soltero	118	46.8
2. Casado	127	50.4
3. Divorciado	2	0.8
4. Unión libre	3	1.2
5. Viudo	2	0.8
TOTAL :	252	100.0 %

Los datos del cuadro muestran que la población está equilibrada

con respecto al Estado Civil.

PREFERENCIAS HACIA LAS CATEGORIAS IDENTIFICADAS COMO REGLAS

CUADRO N° 7.

SEXO	NUMERO TOTAL DE SUJETOS	NUMERO TOTAL DE SUJETOS QUE PREFIEREN LA CATEGORIA	%
MASCULINO	152	8	5.2
FEMENINO	100	6	6.0
	252	14	DIF. 0.8

En base a los resultados obtenidos, se puede observar que existe una tendencia de sólo 0.8% mayor a responder en la categoría identificada como regla, por la población femenina con respecto a la población masculina.

MODO OBTENIDO PARA CADA CONCEPTO

CUADRO N° 8.

CONCEPTO CATEGORIA	H	I	S	R	C
R E G L A	27	39	65 Mo ₂	49	68 Mo ₁

Como puede observarse, la diferencia entre el modo 1 y el modo 2, es de sólo tres puntos, lo cual no resulta muy significativo, por ello puede decirse que el modo arrojado por las preferencias de la población total corresponde tanto a las reglas de competencia como a las reglas de sociabilidad.

RESULTADOS OBTENIDOS PARA EL CONCEPTO DE COMPETENCIA CON RESPECTO A

ESCOLARIDAD EN BASE A LA PRUEBA χ^2

CUADRO N° 9.

ESCOLARIDAD	C A T E G O R I A			T O T A L
	REGLA	SEMIREGLA	CONTINGENCIA	
-PRIMARIA	2	4	11	17 6.8
-PRIMARIA Y COMERCIO	1	1	8	10 4.0
-SECUNDARIA	5	5	19	29 11.6
-SECUNDARIA Y COMERCIO	5	7	12	24 9.6
-BACHILLERATO -NORMAL -TECNICO	14	13	24	51 20.3
-PROFESIONAL -NORMAL SUP.	37	30	49	116 46.2
-POST-GRADO	3	0	1	4 1.6
T O T A L :	67 26.7	60 23.9	124 49.4	251 100%

VALOR DE $\chi^2 = 17.21922$

GRADOS DE LIBERTAD = 12

NIVEL DE SIGNIFICANCIA = 0.1415

ESTADO CIVIL

CUADRO N° 10.

ESTADO CIVIL	NUMERO TOTAL DE SUJETOS	NUMFRO TOTAL DE SUJETOS QUE PREFIEREN LA REGLA	
SOLTERO	118	9	7.62
CASADO	127	5	3.93
	245	14	DIF. 3.69

En base a los resultados obtenidos, se puede observar que existe una tendencia de sólo 3.69% mayor a responder en la categoría identificada como regla por los sujetos solteros con respecto a los sujetos -- casados.

PREFERENCIAS HACIA LAS CATEGORIAS IDENTIFICADAS COMO REGLAS

CUADRO N° 11.

NIVEL	O C U P A C I O N	N° TOTAL DE SUJETOS.	N° TOTAL DE SUJETOS QUE PREFIEREN LA CATEGORIA	%
1°	Obrero, Intendencia, Mensajero.	64	2	.80
2°	Secretaria, Auxiliar, Empleado.	76	7	2.78
3°	Técnico, Agente Ventas, Prefecto.	14	1	.39
4°	Profesionista, Supervisor, Asesor.	77	3	1.19
5°	Jefe de departamento, Funcionario.	16	0	0
6°	Administrador General, Gerente, Director.	5	1	.39
	T O T A L :	252	14	5.55

En base a los resultados obtenidos, se puede observar que exista mayor tendencia a responder en la categoría identificada como Regla, por la población de 2° Nivel Ocupacional.

PREFERENCIAS HACIA LAS CATEGORÍAS IDENTIFICADAS COMO REGLA

CUADRO N° 12.

ESCOLARIDAD	N° TOTAL DE SUJETOS.	N° TOTAL DE SUJETOS QUE PREFIEREN LA CATEGORIA	%
1.- Primaria.	17	0	0
2.- Primaria y Comercio.	10	1	.39
3.- Secundaria.	29	1	.39
4.- Secundaria y Comercio.	24	2	.80
5.- Bachillerato, Normal, Técnico.	51	0	0
6.- Profesional, Normal, Superior.	116	5	1.98
7.- Post-Grado.	5	5	1.96
TOTAL :	252	14	5.55

En base a los resultados obtenidos, se puede observar que existe mayor tendencia a responder en la categoría identificada como Regla, por la población de nivel académico elevado.

PREFERENCIAS HACIA LAS CATEGORIAS IDENTIFICADAS COMO REGLAS

CUADRO N° 13.

RANGO DE EDAD	N° TOTAL DE SUJETOS.	N° TOTAL DE SUJETOS QUE PREFIEREN LA CATEGORIA	%
1. De 19 a 24 años.	84	7	2.78
2. De 25 a 30 años.	89	4	1.58
3. De 31 a 36 años.	40	2	.80
4. De 37 a 42 años.	22	0	0
5. De 43 a 48 años.	12	1	.39
6. De 49 a 54 años.	2	0	0
7. De 55 a 61 años.	3	0	0
T O T A L :	252	14	5.55

En base a los resultados obtenidos, se puede observar que existe una mayor tendencia a responder en la categoría identificada como Regla, por la población joven de la muestra.

CONCLUSIONES

Como ya habíamos mencionado al inicio de nuestro estudio, que en todo escenario laboral se espera que los trabajadores presenten determinados repertorios conductuales, los cuales resultan sumamente apreciados para el buen funcionamiento del mismo, y son comúnmente conocidas como Reglas o Normas, y cuyo objeto es lograr una interacción humana óptima, así como una elevada productividad y eficiencia en el desarrollo de sus funciones, nos planteamos la interrogante acerca de ¿cuáles son las Reglas y las contingencias que rigen el comportamiento del trabajador Mexicano?, y aún y cuando existen otras muchas de estas Normas dentro de las instituciones, nosotros solamente nos avocamos a investigar 5 de ellas, por considerar que dentro de las mismas están contenidos diversos comportamientos que a nuestro criterio son deseables en cualquier institución, además de haber sido sugerido su estudio en investigaciones relacionadas con este tema y de haber encontrado diseñado el cuestionario de Detección de Reglas de Conducta, cuyo objetivo era medir precisamente las reglas de honestidad, integridad, sociabilidad, responsabilidad y competencia, sobre las cuales realizamos la investigación.

Teniendo delimitadas las conductas a estudiar, realizada la revisión bibliográfica y habiendo llevado a cabo la aplicación del cuestionario, llegamos a las siguientes conclusiones:

Para la hipótesis 1, se observó que existe una tendencia de 0.8% mayor a responder a la categoría identificada como Regla por la población femenina, aceptándose con ello la H_0 , "en la población femenina no habrá una tendencia de un 25% mayor a responder en el cuestionario, dentro de la categoría identificada como Regla, en comparación con la población masculina", hacemos notar que independientemente del sexo los trabajadores pueden regirse por reglas, debido a que la diferencia fue mínima.

En la hipótesis 2, el modo arrojado por las preferencias de la población total, se encontró tanto en las reglas de competencia, como en las de sociabilidad, aceptándose con ello la H_1 , "el modo arrojado por las preferencias de la población total, se encontrará en las denominadas Reglas de Sociabilidad".

Para la hipótesis 3, el valor de X^2 fué de 17.21922 con 12 grados de Libertad y un nivel de significancia de 0.1415 establecido por la X^2 , por tanto aceptamos la hipótesis de nulidad que dice: "no habrá diferencias significativas -- en cuanto a la preferencia por la Regla de Competencia entre los sujetos de baja escolaridad y sujetos de alta escolaridad". No obstante, podemos decir que existen reglas tanto para personas de alta como de baja escolaridad.

En la hipótesis 4, se obtuvo una tendencia de solo 3.63% mayor a responder en la categoría identificada como Regla, por los sujetos solteros con respecto a los sujetos casados, aceptándose con ello la H_0 . "el porcentaje de sujetos -- solteros que prefieren la categoría identificada como Regla no será de un 30% superior a los sujetos casados"; sin embargo, la diferencia existente no es -- muy grande, por lo que consideramos que tanto los casados como los solteros -- pueden tener Reglas.

Como puede observarse en el Cuadro N° 2, del Total de la Población, el mayor porcentaje de sujetos corresponde a las ocupaciones de mandos intermedios, y casi en la misma proporción que los de nivel operativo, lo cual indica la existencia de cierto equilibrio en lo que a ocupación se refiere.

Los datos representados en el Cuadro N° 3, nos indican que la mayor parte de la muestra, cuenta con un nivel académico alto.

Los datos representados en el Cuadro N° 4, nos indican que el mayor porcentaje de sujetos corresponde al sexo masculino. La proporción observada entre éstos al parecer, es representativa de lo que ocurre en un nivel general en relación a ocupación, es decir, un 40% de la población económicamente activa es de sexo femenino, y el 60% masculino.

Como se muestra en el Cuadro N° 5, la población económicamente activa que labora en la Zona Sur, es joven.

El Cuadro N° 6, indica que la población con respecto al estado civil es equilibrada entre solteros y casados.

En términos generales, podemos decir que existen Reglas y Normas de conducta impuestas que deben seguirse dentro de toda sociedad; sin embargo, cada ser humano es único e independiente, lo que le va a dar la posibilidad de elegir o no éstas Normas, así como de crear las suyas propias, por lo que independientemente del sexo, la escolaridad o estado civil, cualquier persona posee reglas de conducta. Sin embargo, consideramos que no es a través de la conducta verbal como pueden medirse éstas.

L I M I T A C I O N E S

Para todas aquéllas personas interesadas en realizar investigaciones relacionadas con este tema, es conveniente que conozcan las limitaciones que se encontraron durante el desarrollo del presente proyecto, las cuales se mencionan a continuación:

- El instrumento carece de validez:

Las preguntas están mal planteadas.

Tiene demasiadas opciones de respuesta.

Se emplea mucho tiempo para su resolución.

El procedimiento de calificación es muy complicado y se invierte mucho tiempo para ello.

Las conductas en estudio no se pueden medir a través de este instrumento.

- Es difícil que los empresarios permitan la realización de cualquier estudio externo relacionado con sus trabajadores, argumentando diversos pretextos para no facilitar el acceso a sus organizaciones.
- Cuando los cuestionarios se dejaron para ser aplicados directamente por personal de las empresas (siendo ésto una condición para que dicha aplicación fuera autorizada), se perdió mucho de la muestra, debido a que en la mayor parte de los casos no se nos devolvieron todos los cuestionarios.
- Se invierte mucho tiempo para la entrega y recuperación de los cuestionarios.

SUGERENCIAS

Consideramos conveniente hacer las siguientes recomendaciones, a fin de facilitar el desarrollo de posibles investigaciones relacionadas directa o indirectamente con el tema de "Reglas y Contingencias".

- 1.- Elaboración de un instrumento más adecuado al tipo de conducta que se desee investigar, pudieran ser registros observacionales.

- 2.- Seleccionar la muestra en forma estratificada para escolaridad y edad.

- 3.- Buscar que la muestra que se eligió como no probabilística, sea un muestreo probabilístico al azar con muestras estratificadas, para poder hacer una afirmación global de la zona sur.

- 4.- Investigar si existe más material bibliográfico relacionado con el tema de Reglas y Contingencias.

BIBLIOGRAFIA

1. BUSS H. ARNOLD
PSICOLOGIA GENERAL
EDIT. LIMUSA
MEXICO, 1978.
2. CARVAJAL MORENO, GUSTAVO
FLORES GOMEZ GONZALEZ, FERNANDO
NOCIONES DE DERECHO POSITIVO MEXICANO
EDIT. PORRUA, S. A.
MEXICO, 1973.
3. CUEVAS CORINA, CARRASCAL LUIS,
FLORES MIRTHA, RIVERA SOFIA
PRACTICAS DE ESTADISTICA
FACULTAD DE PSICOLOGIA
PROGRAMA DE PUBLICACIONES DE MATERIAL DIDACTICO, 1985.
4. DICCIONARIO ENCICLOPEDICO BRUGUERA
EDIT. BRUGUERA, S. A.
MEXICO, 1980.
5. DICCIONARIO LAROUSSE DE LA LENGUA ESPAÑOLA
6. DICCIONARIO LAROUSSE USUAL.
7. DICCIONARIO DE PSICOLOGIA
HOWARD C. WARREN, EDITOR
EDIT. FONDO DE CULTURA ECONOMICA
MEXICO, 1984.
8. DICCIONARIO DE PSICOLOGIA
SEDMAY, LIDYS
EDICION SEDMAY, S. A.

9. DICCIONARIO DE SOCIOLOGIA
PRATT FAIRCHILD, HENRY
EDIT. FONDO DE CULTURA ECONOMICA
MEXICO, 1980.
10. DOWNIE, N. M.
METODOS ESTADISTICOS APLICADOS
EDIT. HARLA, S. A. DE C. V.
MEXICO, 1973.
11. ENCICLOPEDIA DE LA PSICOLOGIA
PSICOLOGIA Y ETICA DE LA EMPRESA II
PLAZA & JONES, S. A., 1980
12. FREUD Y EL PSICOANALISIS
BIBLIOTECA SALVAT DE GRANDES TEMAS
SALVAT EDITORES, S. A.
BARCELONA, 1973,
13. FRONDIZI, RISIERI
¿QUE SON LOS VALORES?
EDIT. FONDO DE CULTURA ECONOMICA
MEXICO, 1982.
14. INVESTIGACION
MODIFICACION DE LA CONDUCTA
CONTROLADA POR REGLAS
GOVEA, ROSA
U. N. A. M., 1985.
15. JIMENEZ OSORNIO, ALVARO
ENSAYO SOBRE INTERACCION HUMANA
EDIT. NUEVA GENERACION EN PRENSA
MEXICO, 1980.
16. MANUAL DE PRACTICAS DE DESARROLLO
PSICOLOGICO I, U. N. A. M.
MEXICO, 1978.

17. MURRAY Y R. SIEGEL
ESTADISTICA
EDIT. Mc GRAW HILL, DE MEXICO, S. A. DE C. V.
MEXICO, 1984.

18. BUCH L. FLOYD
ZIMBARDO, G. PHILIP
PSICOLOGIA Y VIDA
EDIT. TRILLAS
MEXICO, 1975.

19. SIEGEL SIDNEY
ESTADISTICA NO PARAMETRICA
EDIT. TRILLAS
MEXICO, 1980.

20. SKINNER, B. F.
CONTINGENCIAS DE REFORZAMIENTO
EDIT. TRILLAS
MEXICO, 1982.

21. SODI P. FERNANDO
INTRODUCCION A LA ETICA
EDIT. ESFINGE, S. A.
MEXICO, 1979.

22. TESIS: ADQUISICION DE LA RESPONSABILIDAD
SAAVEDRA ALCANTARA, ALMA ROSA
U. N. A. M., 1984.

23. THOERSEN, CARL Y MAHONEY MICHAEL J.
AUTOCONTROL DE LA CONDUCTA
EDIT. FONDO DE CULTURA ECONOMICA
MEXICO, 1981.

24. VALENZUELA ESCOBAR, GUSTAVO
ETICA
EDIT. Mc GRAW HILL DE MEXICO, S. A. DE C. V.
MEXICO, 1983.

25. WILLOUGBBY, STEPEH S.
PROBABILIDAD Y ESTADISTICA
EDIT. PUBLICACIONES CULTURA, S. A.
MEXICO, 1982.

A N E X O S

DATOS QUE SOLO SON IMPORTANTES PARA

NUESTRA INVESTIGACION

TIEMPO INICIAL _____

TIEMPO FINAL _____

SEXO _____ EDAD _____

OCUPACION _____

ESTADO CIVIL:

CASADO _____ SOLTERO _____ VIUDO _____

DIVORCIADO _____ UNION LIBRE _____

ESCOLARIDAD _____

FECHA

I N S T R U C C I O N E S

LEA CUIDADOSAMENTE CADA UNA DE LAS AFIRMACIONES QUE SE FORMULAN.

EN CADA UNA DE LAS AFIRMACIONES USTED DEBERA EXPRESAR LO SIGUIENTE:

- 1] SI ESTA DE ACUERDO O EN DESACUERDO CON LA MISMA, USTED DECIDI RA LA RESPUESTA QUE MAS SE ACOMODE A SU MANERA DE PENSAR, MAR CANDO CON UNA (X) EL PARENTESIS CORRESPONDIENTE.

- 2] SU PRESENCIA CON RESPECTO A LA IMPRESION O SENTIR QUE LE CAU SE Y/O PROVOQUE LA AFIRMACION EXPUESTA. USTED EXPRESARA SU - PREFERENCIA EN LA TABLA DE PARES DE PALABRAS OPUESTAS QUE SE - EXPONE. PARA CADA PAR SE PRESENTA UNA ESCALA DE VALORES CON - 7 ESPACIOS EN DONDE DEBERA MARCAR RELLENANDO EL ESPACIO QUE - MAS SE ACERQUE A LA PALABRA DE SU PREFERENCIA, INCLINANDOSE - PARA UNO U OTRO EXTREMO DE LA MISMA.

RECUERDE NO DEJE NINGUN PAR SIN CONTESTAR.

OBSERVE EL EJEMPLO QUE SE EXPONE A CONTINUACION:

EJEMPLO:

- MATAR A UN ANIMAL IRRACIONAL ES NECESARIO PARA PRESERVAR LA VIDA DEL HOMBRE.

a) (X) DE ACUERDO () EN DESACUERDO

b) MARQUE EN EL ESPACIO SU SENTIR.

T A B L A

BUENO	-	-	-	-	-	-	-	MALO
AGRADABLE	-	-	-	-	-	-	-	DESAGRADABLE
DESEABLE	-	-	-	-	-	-	-	INDESEABLE
CORRECTO	-	-	-	-	-	-	-	INCORRECTO
FUNCIONAL	-	-	-	-	-	-	-	ABSURDO
ADECUADO	-	-	-	-	-	-	-	INADECUADO
COMODO	-	-	-	-	-	-	-	INCOMODO
FLEXIBLE	-	-	-	-	-	-	-	RIGIDO
SUPERIOR	-	-	-	-	-	-	-	INFERIOR
DEMOCRATICO	-	-	-	-	-	-	-	AUTOCRATICO

AQUI LA PERSONA QUE CONTESTO NOS EXPRESA:

**QUE ESTA DE ACUERDO CON LA AFIRMACION Y ADEMAS QUE PARA EL ES BUE-
NO, AUNQUE NO DEL TODO, YA QUE NO MARCO EL ESPACIO QUE ESTA MAS --
CERCA DE DICHA PALABRA (LO MISMO HIZO CON RESPECTO A LAS PALABRAS--
QUE SEGUIAN EN LA LISTA).**

**DE ESTA MANERA USTED DEBERA ELEGIR EN TODOS Y CADA UNO DE LOS PA--
RES DE PALABRAS ENLISTADAS EN LA TABLA QUE SE LE PRESENTA.**

**RECUERDE QUE SI QUIERE SEÑALAR SU MAYOR PREFERENCIA POR UNO U OTRO
EXTREMO DEL PAR, LLENARA EL ESPACIO QUE MAS SE ACERQUE A LA PALA--
BRA QUE INDIQUE SU PREFERENCIA.**

CUESTIONARIO

1] Bajo ninguna condición debe u. o apropiarse de un objeto o idea que no le pertenece.

- a) () DE ACUERDO () EN DESACUERDO
b) MARQUE EN EL ESPACIO SU SENTIR.

T A B L A

BUENO	=	=	=	=	=	=	=	MALO
AGRADABLE	=	=	=	=	=	=	=	DESAGRADABLE
DESEABLE	=	=	=	=	=	=	=	INDESEABLE
CORRECTO	=	=	=	=	=	=	=	INCORRECTO
FUNCIONAL	=	=	=	=	=	=	=	ABSURDO
ADECUADO	=	=	=	=	=	=	=	INADECUADO
COMODO	=	=	=	=	=	=	=	INCOMODO
FLEXIBLE	=	=	=	=	=	=	=	RIGIDO
SUPERIOR	=	=	=	=	=	=	=	INFERIOR
DEMOCRATICO	=	=	=	=	=	=	=	AUTOCRATICO

2] A pesar de los problemas que se me pudieran presentar, siempre doylo mejor de mí.

- a) () DE ACUERDO () EN DESACUERDO
b) MARQUE EN EL ESPACIO SU SENTIR.

T A B L A

BUENO	=	=	=	=	=	=	=	MALO
AGRADABLE	=	=	=	=	=	=	=	DESAGRADABLE
DESEABLE	=	=	=	=	=	=	=	INDESEABLE
CORRECTO	=	=	=	=	=	=	=	INCORRECTO
FUNCIONAL	=	=	=	=	=	=	=	ABSURDO
ADECUADO	=	=	=	=	=	=	=	INADECUADO
COMODO	=	=	=	=	=	=	=	INCOMODO
FLEXIBLE	=	=	=	=	=	=	=	RIGIDO
SUPERIOR	=	=	=	=	=	=	=	INFERIOR
DEMOCRATICO	=	=	=	=	=	=	=	AUTOCRATICO

3) Me invitó con tanto entusiasmo mi compañero, que aunque esté cansado voy a ir a la reunión.

- a) () DE ACUERDO () EN DESACUERDO
 b) MARQUE EN EL ESPACIO SU SENTIR.

T A B L A

BUENO	"	"	"	"	"	"	"	MALO
AGRADABLE	"	"	"	"	"	"	"	DESAGRADABLE
DESEABLE	"	"	"	"	"	"	"	INDESEABLE
CORRECTO	"	"	"	"	"	"	"	INCORRECTO
FUNCIONAL	"	"	"	"	"	"	"	ABSURDO
ADECUADO	"	"	"	"	"	"	"	INADECUADO
COMODO	"	"	"	"	"	"	"	INCOMODO
FLEXIBLE	"	"	"	"	"	"	"	RIGIDO
SUPERIOR	"	"	"	"	"	"	"	INFERIOR
DEMOCRATICO	"	"	"	"	"	"	"	AUTOCRATICO

4) A pesar de los contratiempos que se puedan presentar, mi trabajo lo termino el día señalado.

- a) () DE ACUERDO () EN DESACUERDO
 b) MARQUE EN EL ESPACIO SU SENTIR.

T A B L A

BUENO	"	"	"	"	"	"	"	MALO
AGRADABLE	"	"	"	"	"	"	"	DESAGRADABLE
DESEABLE	"	"	"	"	"	"	"	INDESEABLE
CORRECTO	"	"	"	"	"	"	"	INCORRECTO
FUNCIONAL	"	"	"	"	"	"	"	ABSURDO
ADECUADO	"	"	"	"	"	"	"	INADECUADO
COMODO	"	"	"	"	"	"	"	INCOMODO
FLEXIBLE	"	"	"	"	"	"	"	RIGIDO
SUPERIOR	"	"	"	"	"	"	"	INFERIOR
DEMOCRATICO	"	"	"	"	"	"	"	AUTOCRATICO

5] Casi siempre son aceptadas mis opiniones.

a) () DE ACUERDO () EN DESACUERDO

b) MARQUE EN EL ESPACIO SU SENTIR.

T A B L A

BUENO	"	"	"	"	"	"	"	MALO
AGRADABLE	"	"	"	"	"	"	"	DESAGRADABLE
DESEABLE	"	"	"	"	"	"	"	INDESEABLE
CORRECTO	"	"	"	"	"	"	"	INCORRECTO
FUNCIONAL	"	"	"	"	"	"	"	ABSURDO
ADECUADO	"	"	"	"	"	"	"	INADECUADO
COMODO	"	"	"	"	"	"	"	INCOMODO
FLEXIBLE	"	"	"	"	"	"	"	RIGIDO
SUPERIOR	"	"	"	"	"	"	"	INFERIOR
DEMOCRATICO	"	"	"	"	"	"	"	AUTOCRATICO

6] En mi trabajo adopto las soluciones dadas por otras personas como -
propias.

a) () DE ACUERDO () EN DESACUERDO

b) MARQUE EN EL ESPACIO SU SENTIR.

T A B L A

BUENO	"	"	"	"	"	"	"	MALO
AGRADABLE	"	"	"	"	"	"	"	DESAGRADABLE
DESEABLE	"	"	"	"	"	"	"	INDESEABLE
CORRECTO	"	"	"	"	"	"	"	INCORRECTO
FUNCIONAL	"	"	"	"	"	"	"	ABSURDO
ADECUADO	"	"	"	"	"	"	"	INADECUADO
COMODO	"	"	"	"	"	"	"	INCOMODO
FLEXIBLE	"	"	"	"	"	"	"	RIGIDO
SUPERIOR	"	"	"	"	"	"	"	INFERIOR
DEMOCRATICO	"	"	"	"	"	"	"	AUTOCRATICO

7) Para realizar cualquier labor actividad, siga una a una las indicaciones que se me hayan hecho.

- a) () DE ACUERDO () EN DESACUERDO
 b) MARQUE EN EL ESPACIO SU SENTIR.

T A B L A

BUENO	"	"	"	"	"	"	"	MALO
AGRADABLE	"	"	"	"	"	"	"	DESAGRADABLE
DESEABLE	"	"	"	"	"	"	"	INDESEABLE
CORRECTO	"	"	"	"	"	"	"	INCORRECTO
FUNCIONAL	"	"	"	"	"	"	"	ABSURDO
ADECUADO	"	"	"	"	"	"	"	INADECUADO
COMODO	"	"	"	"	"	"	"	INCOMODO
FLEXIBLE	"	"	"	"	"	"	"	RIGIDO
SUPERIOR	"	"	"	"	"	"	"	INFERIOR
DEMOCRATICO	"	"	"	"	"	"	"	AUTOCRATICO

8) Nunca digo algo amable a las personas que laboran conmigo.

- a) () DE ACUERDO () EN DESACUERDO
 b) MARQUE EN EL ESPACIO SU SENTIR.

T A B L A

BUENO	"	"	"	"	"	"	"	MALO
AGRADABLE	"	"	"	"	"	"	"	DESAGRADABLE
DESEABLE	"	"	"	"	"	"	"	INDESEABLE
CORRECTO	"	"	"	"	"	"	"	INCORRECTO
FUNCIONAL	"	"	"	"	"	"	"	ABSURDO
ADECUADO	"	"	"	"	"	"	"	INADECUADO
COMODO	"	"	"	"	"	"	"	INCOMODO
FLEXIBLE	"	"	"	"	"	"	"	RIGIDO
SUPERIOR	"	"	"	"	"	"	"	INFERIOR
DEMOCRATICO	"	"	"	"	"	"	"	AUTOCRATICO

9) Bajo ninguna circunstancia deo de cumplir con un compromiso.

- a) () DE ACUERDO () EN DESACUERDO
b) MARQUE EN EL ESPACIO SU SENTIR.

T A B L A

BUENO	"	"	"	"	"	"	"	MALO
AGRADABLE	"	"	"	"	"	"	"	DESAGRADABLE
DESEABLE	"	"	"	"	"	"	"	INDESEABLE
CORRECTO	"	"	"	"	"	"	"	INCORRECTO
FUNCIONAL	"	"	"	"	"	"	"	ABSURDO
ADECUADO	"	"	"	"	"	"	"	INADECUADO
COMODO	"	"	"	"	"	"	"	INCOMODO
FLEXIBLE	"	"	"	"	"	"	"	RIGIDO
SUPERIOR	"	"	"	"	"	"	"	INFERIOR
DEMOCRATICO	"	"	"	"	"	"	"	AUTOCRATICO

10) La mayoría de mis colaboradores (compañeros) ponen en práctica lo -
que propongo.

- a) () DE ACUERDO () EN DESACUERDO
b) MARQUE EN EL ESPACIO SU SENTIR.

T A B L A

BUENO	"	"	"	"	"	"	"	MALO
AGRADABLE	"	"	"	"	"	"	"	DESAGRADABLE
DESEABLE	"	"	"	"	"	"	"	INDESEABLE
CORRECTO	"	"	"	"	"	"	"	INCORRECTO
FUNCIONAL	"	"	"	"	"	"	"	ABSURDO
ADECUADO	"	"	"	"	"	"	"	INADECUADO
COMODO	"	"	"	"	"	"	"	INCOMODO
FLEXIBLE	"	"	"	"	"	"	"	RIGIDO
SUPERIOR	"	"	"	"	"	"	"	INFERIOR
DEMOCRATICO	"	"	"	"	"	"	"	AUTOCRATICO

11) Nunca se deben decir mentiras.

- a) () DE ACUERDO () EN DESACUERDO
b) MARQUE EN EL ESPACIO SU SENTIR.

T A B L A

BUENO	=	=	=	=	=	=	=	MALO
AGRADABLE	=	=	=	=	=	=	=	DESAGRADABLE
DESEABLE	=	=	=	=	=	=	=	INDESEABLE
CORRECTO	=	=	=	=	=	=	=	INCORRECTO
FUNCIONAL	=	=	=	=	=	=	=	ABSURDO
ADECUADO	=	=	=	=	=	=	=	INADECUADO
COMODO	=	=	=	=	=	=	=	INCOMODO
FLEXIBLE	=	=	=	=	=	=	=	RIGIDO
SUPERIOR	=	=	=	=	=	=	=	INFERIOR
DEMOCRATICO	=	=	=	=	=	=	=	AUTOCRATICO

12) Nunca sigo las instrucciones que dan, siempre trato de ser original.

- a) () DE ACUERDO () EN DESACUERDO
b) MARQUE EN EL ESPACIO SU SENTIR.

T A B L A

BUENO	=	=	=	=	=	=	=	MALO
AGRADABLE	=	=	=	=	=	=	=	DESAGRADABLE
DESEABLE	=	=	=	=	=	=	=	INDESEABLE
CORRECTO	=	=	=	=	=	=	=	INCORRECTO
FUNCIONAL	=	=	=	=	=	=	=	ABSURDO
ADECUADO	=	=	=	=	=	=	=	INADECUADO
COMODO	=	=	=	=	=	=	=	INCOMODO
FLEXIBLE	=	=	=	=	=	=	=	RIGIDO
SUPERIOR	=	=	=	=	=	=	=	INFERIOR
DEMOCRATICO	=	=	=	=	=	=	=	AUTOCRATICO

13] Siempre soy atento con las personas que me simpatizan.

- a) () DE ACUERDO () EN DESACUERDO
b) MARQUE EN EL ESPACIO SU SENTIR.

T A B L A

BUENO	=	=	=	=	=	=	=	MALO
AGRADABLE	=	=	=	=	=	=	=	DESAGRADABLE
DESEABLE	=	=	=	=	=	=	=	INDESEABLE
CORRECTO	=	=	=	=	=	=	=	INCORRECTO
FUNCIONAL	=	=	=	=	=	=	=	ABSURDO
ADECUADO	=	=	=	=	=	=	=	INADECUADO
COMODO	=	=	=	=	=	=	=	INCOMODO
FLEXIBLE	=	=	=	=	=	=	=	RIGIDO
SUPERIOR	=	=	=	=	=	=	=	INFERIOR
DEMOCRATICO	=	=	=	=	=	=	=	AUTOCRATICO

14] La puntualidad siempre es importante.

- a) () DE ACUERDO () EN DESACUERDO
b) MARQUE EN EL ESPACIO SU SENTIR.

T A B L A

BUENO	=	=	=	=	=	=	=	MALO
AGRADABLE	=	=	=	=	=	=	=	DESAGRADABLE
DESEABLE	=	=	=	=	=	=	=	INDESEABLE
CORRECTO	=	=	=	=	=	=	=	INCORRECTO
FUNCIONAL	=	=	=	=	=	=	=	ABSURDO
ADECUADO	=	=	=	=	=	=	=	INADECUADO
COMODO	=	=	=	=	=	=	=	INCOMODO
FLEXIBLE	=	=	=	=	=	=	=	RIGIDO
SUPERIOR	=	=	=	=	=	=	=	INFERIOR
DEMOCRATICO	=	=	=	=	=	=	=	AUTOCRATICO

15] Más del 60% de los proyectos que he propuesto o propongo son aceptados por mis superiores.

- a) () DE ACUERDO () EN DESACUERDO
 b) MARQUE EN EL ESPACIO SU SENTIR.

T A B L A

BUENO	=	=	=	=	=	=	=	MALO
AGRADABLE	=	=	=	=	=	=	=	DESAGRADABLE
DESEABLE	=	=	=	=	=	=	=	INDESEABLE
CORRECTO	=	=	=	=	=	=	=	INCORRECTO
FUNCIONAL	=	=	=	=	=	=	=	ABSURDO
ADECUADO	=	=	=	=	=	=	=	INADECUADO
COMODO	=	=	=	=	=	=	=	INCOMODO
FLEXIBLE	=	=	=	=	=	=	=	RIGIDO
SUPERIOR	=	=	=	=	=	=	=	INFERIOR
DEMOCRATICO	=	=	=	=	=	=	=	AUTOCRATICO

16] Nunca intervengo en el trabajo de otros, ni me gusta que intervengan en el mío.

- a) () DE ACUERDO () EN DESACUERDO
 b) MARQUE EN EL ESPACIO SU SENTIR.

T A B L A

BUENO	=	=	=	=	=	=	=	MALO
AGRADABLE	=	=	=	=	=	=	=	DESAGRADABLE
DESEABLE	=	=	=	=	=	=	=	INDESEABLE
CORRECTO	=	=	=	=	=	=	=	INCORRECTO
FUNCIONAL	=	=	=	=	=	=	=	ABSURDO
ADECUADO	=	=	=	=	=	=	=	INADECUADO
COMODO	=	=	=	=	=	=	=	INCOMODO
FLEXIBLE	=	=	=	=	=	=	=	RIGIDO
SUPERIOR	=	=	=	=	=	=	=	INFERIOR
DEMOCRATICO	=	=	=	=	=	=	=	AUTOCRATICO

17] En una jornada de trabajo es más importante llegar y trabajar realmente que ser puntual.

a) () DE ACUERDO () EN DESACUERDO

b) MARQUE EN EL ESPACIO SU SENTIR.

T A B L A

BUENO	"	"	"	"	"	"	"	MALO
AGRADABLE	"	"	"	"	"	"	"	DESAGRADABLE
DESEABLE	"	"	"	"	"	"	"	INDESEABLE
CORRECTO	"	"	"	"	"	"	"	INCORRECTO
FUNCIONAL	"	"	"	"	"	"	"	ABSURDO
ADECUADO	"	"	"	"	"	"	"	INADECUADO
COMODO	"	"	"	"	"	"	"	INCOMODO
FLEXIBLE	"	"	"	"	"	"	"	RIGIDO
SUPERIOR	"	"	"	"	"	"	"	INFERIOR
DEMOCRATICO	"	"	"	"	"	"	"	AUTOCRATICO

18] Frecuentemente reuno a mis colaboradores (compañeros) para platicar sobre temas ajenos al trabajo.

a) () DE ACUERDO () EN DESACUERDO

b) MARQUE EN EL ESPACIO SU SENTIR.

T A B L A

BUENO	"	"	"	"	"	"	"	MALO
AGRADABLE	"	"	"	"	"	"	"	DESAGRADABLE
DESEABLE	"	"	"	"	"	"	"	INDESEABLE
CORRECTO	"	"	"	"	"	"	"	INCORRECTO
FUNCIONAL	"	"	"	"	"	"	"	ABSURDO
ADECUADO	"	"	"	"	"	"	"	INADECUADO
COMODO	"	"	"	"	"	"	"	INCOMODO
FLEXIBLE	"	"	"	"	"	"	"	RIGIDO
SUPERIOR	"	"	"	"	"	"	"	INFERIOR
DEMOCRATICO	"	"	"	"	"	"	"	AUTOCRATICO

19] Mi trabajo no pierde calidad aunque lo haya entregado 3 semanas después de lo indicado.

- a) () DE ACUERDO () EN DESACUERDO
 b) MARQUE EN EL ESPACIO SU SENTIR.

T A B L A

BUENO	"	"	"	"	"	"	"	MALO
AGRADABLE	"	"	"	"	"	"	"	DESAGRADABLE
DESEABLE	"	"	"	"	"	"	"	INDESEABLE
CORRECTO	"	"	"	"	"	"	"	INCORRECTO
FUNCIONAL	"	"	"	"	"	"	"	ABSURDO
ADECUADO	"	"	"	"	"	"	"	INADECUADO
COMODO	"	"	"	"	"	"	"	INCOMODO
FLEXIBLE	"	"	"	"	"	"	"	RIGIDO
SUPERIOR	"	"	"	"	"	"	"	INFERIOR
DEMOCRATICO	"	"	"	"	"	"	"	AUTOCRATICO

20] En la mayoría de mis alternativas propuestas para la solución de - problemas de trabajo, son puestas en práctica con éxito.

- a) () DE ACUERDO () EN DESACUERDO
 b) MARQUE EN EL ESPACIO SU SENTIR.

T A B L A

BUENO	"	"	"	"	"	"	"	MALO
AGRADABLE	"	"	"	"	"	"	"	DESAGRADABLE
DESEABLE	"	"	"	"	"	"	"	INDESEABLE
CORRECTO	"	"	"	"	"	"	"	INCORRECTO
FUNCIONAL	"	"	"	"	"	"	"	ABSURDO
ADECUADO	"	"	"	"	"	"	"	INADECUADO
COMODO	"	"	"	"	"	"	"	INCOMODO
FLEXIBLE	"	"	"	"	"	"	"	RIGIDO
SUPERIOR	"	"	"	"	"	"	"	INFERIOR
DEMOCRATICO	"	"	"	"	"	"	"	AUTOCRATICO

21) En ocasiones, modificando un poco un trabajo realizado anteriormente (por mí o por otros), se puede presentar como algo nuevo.

- a) () DE ACUERDO () EN DESACUERDO
 b) MARQUE EN EL ESPACIO SU SENTIR.

T A B L A

BUENO	"	"	"	"	"	"	"	MALO
AGRADABLE	"	"	"	"	"	"	"	DESAGRADABLE
DESEABLE	"	"	"	"	"	"	"	INDESEABLE
CORRECTO	"	"	"	"	"	"	"	INCORRECTO
FUNCIONAL	"	"	"	"	"	"	"	ABSURDO
ADECUADO	"	"	"	"	"	"	"	INADECUADO
COMODO	"	"	"	"	"	"	"	INCOMODO
FLEXIBLE	"	"	"	"	"	"	"	RIGIDO
SUPERIOR	"	"	"	"	"	"	"	INFERIOR
DEMOCRATICO	"	"	"	"	"	"	"	AUTOCRATICO

22) Si tengo la convicción de que si mi sistema de trabajo es el mejor del mundo, no lo cambio por nada del mundo.

- a) () DE ACUERDO () EN DESACUERDO
 b) MARQUE EN EL ESPACIO SU SENTIR.

T A B L A

BUENO	"	"	"	"	"	"	"	MALO
AGRADABLE	"	"	"	"	"	"	"	DESAGRADABLE
DESEABLE	"	"	"	"	"	"	"	INDESEABLE
CORRECTO	"	"	"	"	"	"	"	INCORRECTO
FUNCIONAL	"	"	"	"	"	"	"	ABSURDO
ADECUADO	"	"	"	"	"	"	"	INADECUADO
COMODO	"	"	"	"	"	"	"	INCOMODO
FLEXIBLE	"	"	"	"	"	"	"	RIGIDO
SUPERIOR	"	"	"	"	"	"	"	INFERIOR
DEMOCRATICO	"	"	"	"	"	"	"	AUTOCRATICO

23] Casi siempre manifiesto mi reconocimiento a la persona que ha realizado un buen trabajo.

- a) () DE ACUERDO () EN DESACUERDO
 b) MARQUE EN EL ESPACIO SU SENTIR.

T A B L A

BUENO	"	"	"	"	"	"	"	MALO
AGRADABLE	"	"	"	"	"	"	"	DESAGRADABLE
DESEABLE	"	"	"	"	"	"	"	INDESEABLE
CORRECTO	"	"	"	"	"	"	"	INCORRECTO
FUNCIONAL	"	"	"	"	"	"	"	ABSURDO
ADECUADO	"	"	"	"	"	"	"	INADECUADO
COMODO	"	"	"	"	"	"	"	INCOMODO
FLEXIBLE	"	"	"	"	"	"	"	RIGIDO
SUPERIOR	"	"	"	"	"	"	"	INFERIOR
DEMOCRATICO	"	"	"	"	"	"	"	AUTOCRATICO

24] Los éxitos y los fracasos en mi trabajo no son sólo míos.

- a) () DE ACUERDO () EN DESACUERDO
 b) MARQUE EN EL ESPACIO SU SENTIR.

T A B L A

BUENO	"	"	"	"	"	"	"	MALO
AGRADABLE	"	"	"	"	"	"	"	DESAGRADABLE
DESEABLE	"	"	"	"	"	"	"	INDESEABLE
CORRECTO	"	"	"	"	"	"	"	INCORRECTO
FUNCIONAL	"	"	"	"	"	"	"	ABSURDO
ADECUADO	"	"	"	"	"	"	"	INADECUADO
COMODO	"	"	"	"	"	"	"	INCOMODO
FLEXIBLE	"	"	"	"	"	"	"	RIGIDO
SUPERIOR	"	"	"	"	"	"	"	INFERIOR
DEMOCRATICO	"	"	"	"	"	"	"	AUTOCRATICO

25] Casi nunca encuentro resistencia para llevar a cabo lo que propongo.

- a) () DE ACUERDO () EN DESACUERDO
b) MARQUE EN EL ESPACIO SU SENTIR.

T A B L A

BUENO	■	■	■	■	■	■	■	MALO
AGRADABLE	■	■	■	■	■	■	■	DESAGRADABLE
DESEABLE	■	■	■	■	■	■	■	INDESEABLE
CORRECTO	■	■	■	■	■	■	■	INCORRECTO
FUNCIONAL	■	■	■	■	■	■	■	ABSURDO
ADECUADO	■	■	■	■	■	■	■	INADECUADO
COMODO	■	■	■	■	■	■	■	INCOMODO
FLEXIBLE	■	■	■	■	■	■	■	RIGIDO
SUPERIOR	■	■	■	■	■	■	■	INFERIOR
DEMOCRATICO	■	■	■	■	■	■	■	AUTOCRATICO

- GRACIAS POR SU AMABLE COLABORACION -

A N E X O N ° 2

1.- APLICACION.

El cuestionario de Detección de Reglas de Conducta, puede ser aplicado de manera: individual, colectiva o autoadministrado.

°Consigna:

"No se trata de una prueba de inteligencia, nuestro propósito es conocer lo que algunos trabajadores piensan y hacen - realmente, a través de sus propias y sinceras palabras.

Lea cuidadosamente las instrucciones y cuando las haya comprendido empiece a contestar.

°Tiempo:

No hay tiempo límite.

°Obtención del cuestionario:

Al recoger cada cuestionario, revise que todos los ítems estén contestados completamente; si no es así, pida a la persona que lo haga, cuando lo haya hecho, recoja el cuestionario.

2.- CALIFICACION.

°Cancelación:

Se anulará el ítem cuando las marcas de la respuesta "b" se carguen en el extremo opuesto a la respuesta dada en "a"; por ejemplo:

1.- No se deben decir mentiras.

a) (X) DE ACUERDO () EN DESACUERDO

b) MARQUE EN EL ESPACIO SU SENTIR.

T A B L A

BUENO	=	=	=	=	=	=	N	MALO
AGRADABLE	=	=	=	=	=	N	=	DESAGRADABLE
DESEABLE	=	=	=	=	=	=	N	INDESEABLE
CORRECTO	=	=	=	=	N	=	=	INCORRECTO
FUNCIONAL	=	=	=	=	=	N	=	ABSURDO

°Obtención de la tendencia de las marcas en la respuesta "b":

Sumar las marcas positivas y negativas de cada ítem y anotarlas - en la tabla número 1 de la hoja de respuestas.

Marcas positivas son todas aquéllas que van de acuerdo o a favor de la Regla y marcas negativas todas aquéllas que no estén a favor de la Regla.

Sumar horizontalmente para obtener el total de marcas positivas y el total de marcas negativas.

El signo predominante será obtenido con el total más alto, ya sea positivo o negativo.

°Obtención de puntajes:

Los puntajes serán obtenidos de acuerdo con la "Tabla de Respuestas" que se anexa, en la cual estará contenido el número de cada-

ítem en el cuestionario; el acuerdo o desacuerdo (respuesta "a") y los valores de los extremos de la escala (respuesta "b").

En el cuadernillo del Cuestionario de Detección de R. C., para la opción de la respuesta "b", hay una escala que cuenta con 7 espacios, en donde el primer espacio de cada extremo valdrá 7 puntos, el segundo de cada extremo 6, el tercero de ambos extremos 5, y el espacio del centro 0. Este último dividirá lo positivo de lo negativo de acuerdo con la Regla. (7 6 5 0 5 6 7), de acuerdo con éstos valores se obtendrán dos tipos de puntajes:

a) Puntaje Parcial.-

En el puntaje obtenido en cada uno de los ítems, cuyo puntaje máximo será de 70 puntos (puntaje esperado).

Este puntaje se obtiene sumando los puntos de cada una de las marcas de la respuesta "b", anotándose en la hoja de respuestas (TABLA N° 2).

IMPORTANTE: El extremo de la escala en el cual se sumarán los puntos de las marcas, estará en función del signo predominante (extremo correspondiente) (TABLA N° 1).

b) Puntaje Total.-

Es el puntaje total por regla, cuyo puntaje máximo es 350 puntos. Este puntaje se obtiene sumando en forma horizontal los puntajes parciales en la Tabla N° 2 de la hoja de respuestas.

Porcentaje:

El porcentaje se obtiene multiplicando el puntaje obtenido por 100 y dividiendo el resultado entre el puntaje esperado.

$$\text{FORMULA} = \frac{350}{\text{P.O.}} - \frac{100}{X}$$

°Gráfica:

Se grafican los porcentajes obtenidos en cada regla.

°Acuerdos y Desacuerdos:

Se suman los acuerdos y desacuerdos y se anotan en el espacio correspondiente en la Tabla N° 2, siendo:

Los cinco ítems de acuerdo con la regla = REGLA

Cuatro ítems de acuerdo con la regla = SEMIREGLA

Cuando no se está de acuerdo en más de un ítem con la regla = CONTINGENCIA.

HOJA DE RESPUESTAS

Duración		
Ocupación (Puesto):		
Escolaridad:		
Sexo	Edad	Estado Civil

TABLA No. 1

REGLA	TENDENCIA DE LAS MARCAS										TOTAL		TOTAL MARC.	SIGNO
											M	S		
	+	-	+	-	+	-	+	-	+	-	+	-		
Honestidad														
Integridad														
Sociabilidad														
Responsabilidad														
Competencia														

TABLA No. 2

REGLA	ACUERDO - DESACUERDO					PUNT. TOTAL	S	C. R.	F. R.
	PUNT. PARCIALES								
	1A	6D	11A	16A	21D				
Honestidad									
Integridad									
Sociabilidad									
Responsabilidad									
Competencia									

TABLA No. 1

- Se esperan puntajes altos o la mayoría de las marcas

TABLA No. 2

- X En desacuerdo con la Regla

TABLA DE RESPUESTAS

REGLAS	N° DEL ITEM ACUERDO - DESACUERDO					PUNTAJE PARCIAL	PUNTAJE TOTAL
	VALOR DE LA ESCALA						
HONESTIDAD	1) A 70 + -	6) D 70 - +	11) A 70 + -	16) A 70 + -	21) D 70 - +		350
INTEGRIDAD	2) A 70 + -	7) A 70 + -	12) D 70 - +	17) D 70 - +	22) D 70 - +		350
SOCIABILIDAD	3) A 70 + -	8) D 70 - +	13) A 70 + -	18) A 70 + -	23) D 70 + -		350
RESPONSABILIDAD	4) A 70 + -	9) A 70 + -	14) A 70 + -	19) D 70 - +	24) D 70 - +		350
COMPETENCIA	5) A 70 + -	10) A 70 + -	15) A 70 + -	20) A 70 + -	25) A 70 + -		350