

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE FILOSOFIA Y LETRAS

COLEGIO DE PSICOLOGIA



Análisis de la Técnica y Problemas Inherentes a la
Construcción de una escala de Actitudes

T E S I S P R O F E S I O N A L

Q U E P A R A O B T E N E R E L T I T U L O D E

P S I C O L O G O

(Licenciado en Psicología)

P R E S E N T A

RODOLFO ENRIQUE GUTIERREZ MARTINEZ

1 9 6 6



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

25053.08

UNAM

1966

39

M-160941

Spec. 57

INTRODUCCION

- I CONSIDERACIONES PRELIMINARES.
- II TEORIA PSICOLOGICA
 - a) ACTITUDES Y PREJUICIOS
 - b) TECNICAS DE CONSTRUCCION DE ESCALAS DE ACTITUDES
 - c) RANGOS SUMADOS
 - d) ANALISIS DEL ESCALOGRAMA
- III METODOLOGIA Y DISEÑO EXPERIMENTAL.
 - 1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA
 - 2. HIPOTESIS DE TRABAJO
 - 3. PROCESO
 - ETAPA I
 - a) OBTENCION DE INFORMACION
 - b) POBLACION SELECCIONADA
 - c) ENTREVISTADORES
 - d) VARIABLES CONTROLADAS
 - e) PREGUNTAS ESTIMULO
 - f) CRITERIOS DE APRECIACION
 - g) CONCLUSIONES PARCIALES Y FACTORES RELEVANTES.
 - ETAPA II
 - a) CONSTRUCCION DE LA ESCALA DE ACTITUDES
 - b) POBLACION SELECCIONADA
 - c) ENTREVISTADORES
 - d) VARIABLES CONTROLADAS
 - e) PROCEDIMIENTO ESTADISTICO (TECNICA DE LOS RANGOS SUMADOS)
 - f) RESULTADOS PARCIALES.
 - ETAPA III
 - a) REELABORACION DE LA ESCALA DE ACTITUDES
 - b) POBLACION SELECCIONADA
 - c) VARIABLES CONTROLADAS
 - d) ENTREVISTADORES
 - e) TECNICA DE GUTTMAN
 - f) ANALISIS ESTADISTICO
 - g) CONCLUSION.
- IV SUMARIO Y EVALUACION CRITICA.
- V APENDICE Y BIBLIOGRAFIA.

PSICOLOGIA.

- 1.- Una buena profesión rige sus prácticas y planes de acción con un sentido de responsabilidad social.
- 2.- Una buena profesión dedicará relativamente poca energía para formar gremios. Tampoco dedicará energía para fortalecer dicho grupo, sino que dedicará gran parte de ésta para cumplir las funciones sociales de la profesión.
- 3.- Una buena profesión no se supondrá capaz de proporcionar servicios fuera de su competencia demostrable.
- 4.- Una buena profesión tiene un código de ética, diseñado principalmente para proteger al cliente, y sólo secundariamente para proteger a los miembros de la profesión.
- 5.- Una buena profesión descubrirá su patrón único de competencia y enfocará sus esfuerzos para llevar a cabo aquellas funciones a que está mejor equipado.
- 6.- Una buena profesión, se empeñará en establecer relaciones racionales y de cooperación, con aquellas profesiones que tengan propósitos comunes y cuyos campos de acción se relacionen o se superpongan.
- 7.- Una buena profesión, está caracterizada por un balance en la adaptación entre los esfuerzos dedicados a la investigación, a la enseñanza y a la aplicación.
- 8.- Una buena profesión mantendrá buenas vías de comunicación entre los "descubridores", los maestros y los que aplican el conocimiento.
- 9.- Una buena profesión, debe verse libre de exigencias no funcionales que limiten el ingreso a dicha profesión.
- 10.- Una buena profesión es aquella en la cual el entrenamiento preliminar debe estar válidamente relacionado con la función fundamental de los miembros de la profesión.
- 11.- Una buena profesión se guardará de no adoptar cualquier técnica o teoría como la solución final a sus problemas.

12.- *Una buena profesión es aquella, cuyos miembros ---
sean social y económicamente accesibles al públi--
co.*

13.- *Una buena profesión es una profesión libre.*

Fillmore H. Sanford
AMERICAN PSYCHOLOGICAL ASSOCIATION.

INTRODUCCION

Al igual que cualquier otra profesión, la creación de la carrera de psicología fue un paso necesario que dio nuestra sociedad, para satisfacer algunas de sus demandas en lo referente al desarrollo social de nuestro país. Sin embargo, esta nueva carrera dentro del ámbito profesional, ha visto limitadas sus funciones sólomente a una parte de su amplio campo de aplicación.

Consideramos que en estas condiciones, la profesión psicológica en nuestro país, no ha respondido como la sociedad esperaba que lo hiciese cuando al crearla le designó su misión.

Lo anterior puede obedecer a varias razones, la primera de las cuales sería basándonos en el criterio de que las profesiones son creadas a medida que la sociedad las requiere. Podemos así inferir, - que nuestra profesión se adelantó unos quince ó veinte años al desarrollo de México; es decir, aún no --- existen problemas que el Licenciado en Psicología pueda solucionar, o bien, lo más probable, es que los -- psicólogos no cuentan con los conocimientos suficientes, orientados a la solución de los problemas que le son presentados.

También se podría aventurar la idea de que nuestra carrera es demasiado nueva, y que por esa causa aún no se conoce su utilidad, y por lo tanto no se la demanda, pero la carrera de Administración de Empresas, que es más joven aún, invalida esta premisa.

Finalmente, suponemos una cuarta razón, la cual aunada a la segunda constituyen el núcleo de nuestras inquietudes; creemos que efectivamente el psicólogo bien entrenado y especializado puede colaborar objetivamente a aliviar las necesidades de nuestro país, - pero no puede desarrollar de manera óptima sus funciones, debido a que nuestro pueblo no está preparado para valorar las bondades de la ciencia psicológica, probablemente se debe esto a que la información acerca de esta disciplina sea nula o mal encaminada.

En consecuencia de este último punto, podemos suponer, que de la profesión de psicólogo (profesional en el estudio de la conducta) la población tiene una percepción difusa, incompleta y distorsionada, - lo cual redundará en una imagen prejuiciada.

Podemos entender lo anterior si nos damos cuenta que la persona física del psicólogo aún no se ha proyectado como un verdadero científico, sino que - influido por la misma evolución de su materia de estudio (del concepto místico-filosófico del estudio del-

alma, hasta el actual del estudio de la conducta) y --
envuelto en corrientes esotéricas de la psicología --
clínica, los conceptos de charlatán y mago continúan
siendo sus atributos.

Parece ser que en los últimos años, el --
psicólogo ha despertado de este letargo, el cual le --
impidió desarrollar sus capacidades, y ha aceptado --
el papel que le corresponde dentro de la vida indus--
trial de nuestro país, y de sus proyecciones socia---
les en el más amplio significado de este término, tra
tando de mantener una visión clara y objetiva de sus
funciones y, por lo tanto, de su preparación. Así ha
surgido, dentro de la Psicología en México, una línea
de pensamiento que utiliza los beneficios de la apli-
cación del método positivo.

Ahora se sabe, y se acepta, que la psico-
logía clínica es únicamente una parte de la ciencia -
psicológica, que el psicoanálisis es sólo una unidad
de información dentro de dicha estructura y que es fá-
cil utilizar métodos apegados a la objetividad para -
explorar fenómenos, que en su integración participan
en la determinación de la conducta del ser humano, --
como son: atención, memoria, percepción, aprendizaje,
etc.

Tomando en consideración estas observacioo
nes, debemos suponer, en teoría, que la imagen que --
del profesional de la psicología tenga la opinión pú-

blica, se debe de estar modificando al mismo ritmo que el desarrollo integral de nuestro país, o sea, se debería estar cambiando el anacrónico concepto que de él se tiene de charlatán, llevándolo al concepto de profesional de la Psicología científica.

Consideramos que la localización de nuevos mercados de trabajo, va de la mano al incremento del nivel de preparación de los futuros profesionales, lo cual repercutirá directamente en el engrandecimiento de nuestra profesión y de la Psicología con fines eminentemente sociales.

En este estudio, tomando como objeto psicológico al profesional de la Psicología (ya que de acuerdo a su definición, la actitud es siempre frente a un objeto psicológico), trataremos de ilustrar los problemas que se presentan en la construcción y validación de una escala de actitudes, utilizando para esto dos técnicos que nos proporciona la psicología social.

Guiaremos nuestros pasos desde la formulación del problema y la búsqueda de reactivos, hasta la construcción de la escala a través del método de las calificaciones sumadas y su posterior validación con el método de las escalas acumulativas.

Creemos que nuestro esfuerzo logrará su justificación, ya que aunque es sólo un intento de manejar los instrumentos para medir actitudes, lo efec--

tuamos teniendo como meta el ejemplificar los proble--
mas que se presentan en la construcción práctica de --
una escala de actitudes y de esta manera, en alguna --
próxima investigación, poder conocer el grado de acep-
tación o rechazo que del profesional de la psicología
se tenga en los núcleos de la población, y así poder -
inferir su mercado de trabajo potencial.

CAPITULO I

CONSIDERACIONES PRELIMINARES.

El egresado del Colegio de Psicología, al iniciar su vida profesional, se enfrenta, salvo contadas excepciones, a un panorama árido y desolador, es decir, no existe un prestigioso mercado de trabajo en el cual se puedan aplicar los conocimientos adquiridos en los años de estudiante, y lógicamente, tampoco percibe una remuneración por sus servicios profesionales que cuando menos cumpla con lo establecido por el Reglamento de Profesiones en México.

Para poder explicarnos la razón de esta situación, tenemos que aventurar opiniones que consideremos puedan determinar el citado campo de trabajo.

- 1o. Suponemos que el psicólogo carece de una preparación idónea para poder resolver los problemas de nuestro país.*
- 2o. Suponemos que la profesión de psicólogo no es -- operante a las necesidades actuales de nuestro -- país.*
- 3o. Suponemos que la profesión de psicólogo es ope-- rante a las necesidades del país, pero no existe*

demanda de sus servicios a causa de la imagen --
distorsionada que de la misma posee la pobla---
ción.

Analizando los supuestos anteriores, nos damos cuenta de que el segundo se puede fácilmente -- descartar, ya que según declaraciones oficiales sobre el problema del desempleo y de acuerdo a la tasa de -- crecimientos de nuestro país, la función de profesio-- nales de psicología bien preparados y bien especiali-- zados es una necesidad de primer orden en el futuro -- industrial y social de México.

Actualmente, el panorama de la profesión psicológica, se ve patéticamente reflejado en el estu-- dio que se realizó en 1964 en ésta ciudad, con una -- muestra de estudiantes y egresados de algunas escue-- las de Psicología (ciento ochenta personas que traba-- jaban en diversos campos y cuya preparación fluctuaba significativamente). Algunos de los resultados los -- presentamos a continuación:

a) La remuneración recibida a cambio de servicios pro--
fesionales, se distribuyó de esta manera:

<i>Ingresos</i>	<i>%</i>
menos de \$ 600.00	8.33
\$1,200.00	49.07
\$2,800.00	19.44
\$3,600.00	6.50
\$4,400.00	6.50
\$5,200.00	0.92
más de \$6,000.00	3.70
sin dato	5.54
	<hr/>
total	100.00
	<hr/>

b) Los campos en los cuales el psicólogo aplica sus técnicas son:

<i>Campos de Aplicación</i>	<i>1er. Empleo</i>	<i>2o. Empleo</i>
<i>Industrial</i>	6.70 %	11.00 %
<i>Investigación</i>	9.52 %	11.00 %
<i>Clínica</i>	24.80 %	19.00 %
<i>Docencia</i>	12.38 %	22.00 %
<i>Orientación</i>	40.00 %	31.00 %
<i>Otros</i>	6.60 %	6.00 %
	<hr/>	<hr/>
<i>Total</i>	100.00 %	100.00 %
	<hr/>	<hr/>

c) La remuneración mensual que percibe el psicólogo -- en promedio por quince horas--mes en sus diferen-- tes campos de aplicación, es:

Industrial	\$ 2,275.00
Investigación	\$ 1,463.00
Clínica	\$ 1,466.00
Docencia	\$ 1,152.00
Orientación	\$ 1,218.00

Tomando como base esta información, podemos darnos cuenta que en el punto "a", casi el 50% -- de los psicólogos percibieron \$1,200.00; alrededor -- del 20% percibieron \$2,800.00; y, sólomente el 0.92% alcanza a obtener ingresos de \$5,200.00. De estas -- cantidades, un número bastante significativo de psi-- cólogos posee dos o más empleos.

En el punto "b" percibimos que la labor -- del psicólogo está encausada primordialmente a las -- áreas, clínica, de orientación y de docencia, es de-- cir, el 79% del tiempo de los psicólogos es empleado en dichas áreas, y sólomente el 19.11% en las áreas -- industrial y de investigación. En el punto "c", apa-- rentemente, se aprecia un buen panorama económico, a-- razón de \$2,275.00 por quince horas--mes en el campo -- industrial, sin embargo, dada la insuficiente demanda de los servicios profesionales de los psicólogos, a és

tos no les es permitido trabajar más de quince horas - (en promedio).

En una encuesta posterior, dirigida a los directivos de varias empresas y a diversos profesionales, nos encontramos con que casi en su totalidad, las respuestas acusaban un desconocimiento o una idea distorsionada de lo que representa el psicólogo, e inclusive, expresaban su inconformidad del papel que desempeña dicho profesional.

Un dato que llama mucho la atención, y que posiblemente contribuya de algún modo a condicionar la opinión pública, es el hecho de que a pesar que el Colegio de Psicología tiene ya más de quince años de fundado, las actividades que desarrollan sus egresados -- aún se tienen en tela de juicio, y la Dirección General de Profesiones aún no la reconoce legalmente.

Posiblemente, un factor que determine la carencia de buenos mercados de trabajo, es la deficiente preparación de una buena parte de nuestros profesionales, y consideramos que para contrarrestar esta situación, se debe reestructurar completamente el Colegio de Psicología, tanto en los planes de estudio como del personal docente; (1) con esto no queremos cerrar-

(1) Actualmente, durante la impresión de esta tesis, - este problema se está tratando de superar.

les las puertas de nuestro Colegio a otros profesio--
nales, sino únicamente limitar su entrada con el nú--
mero de materias que sólomente especialistas están --
en condición de impartir, es decir, sostenemos que si
la Universidad expide a los egresados de nuestras au--
las el título profesional de Psicólogo, sean estos --
los que marquen los derroteros a las nuevas generaciones
nes.

Después de reflexionar sobre los supues--
tos que planteamos, y de documentarnos en algunos es--
tudios realizados sobre problemas sociales de esta --
índole, consideramos que la mejor manera de atacar el
problema del mercado de trabajo del profesional de la
Psicología es, en principio, conocer el grado de acep--
tación o rechazo de la opinión pública hacia el psicó--
logo para dirigir los esfuerzos (de los psicólogos me--
xicanos) para modificar dicha percepción.

Asímismo, consideramos que si lo que que--
remos es evaluar las actitudes de la población, lo --
más lógica es que empleemos algunas de las técnicas -
que nos proporcionan los psicólogos sociales, y poste--
riormente correlacionar estos resultados con el grado
de prejuicio que existe en nuestra población, utili--
zando para este fin, la escala facista de Adorno y co--
laboradores (traducida al español). (1)

(1) Ver apéndice.

Pero en la medida de nuestras posibilidades, vamos a iniciar -y a limitar- el estudio antes propuesto, al examen de dos técnicas para construir -escalas de actitudes, en las cuales señalaremos los -problemas que se pueden presentar en dicho proceso, y así, con nuestra experiencia, servir de base a posteriores estudios donde se pretendan utilizar estas --- técnicas.

CAPITULO II

TEORIA PSICOLOGICA.

- a) **ACTITUDES Y PREJUICIOS.**
- b) **TECNICAS DE CONSTRUCCION DE ESCALAS DE ACTITUDES.**
- c) **RANGOS SUMADOS.**
- d) **ANALISIS DEL ESCALOGRAMA.**

a) ACTITUDES Y PREJUICIO

Concepto de Actitud.

Correspondió a Thomas y Znaniecki, en 1918, el usar como concepto central de la psicología a las actitudes, definiéndola como "un estado de ánimo del individuo hacia un valor". Este concepto ha incrementado su valor dentro de la psicología, pues para muchos autores el estudio de las actitudes es uno de los más importantes dentro de la psicología social contemporánea, -- por ejem., Gordon W. Allport en una disertación en el año de 1935, comenta "probablemente es el concepto más distintivo e indispensable en la psicología social contemporánea americana". Otros autores han definido a la Psicología Social como el estudio científico de las actitudes.

Allport sostiene que una de las razones de la popularidad de este concepto en la psicología social es que se libra de la antigua controversia de la influencia relativa de la herencia y del medio ambiente; este mismo autor define a la actitud como "Un estado mental y neural de disposición, organizado a través de la experiencia, y que ejerce una influencia directa o dinámica en la reacción del individuo ante todos los objetos y todas las situaciones con que se encuentra relacionado, que connota un estado neuropsíquico de disposición".

ción para emprender una actividad mental y física"; - es decir, la presencia de una actitud prepara al individuo para cierta reacción.

Newcomb la define como: un estado de disposición para despertar motivos, una actitud del individuo hacia algo es su predisposición para realizar, percibir, pensar y sentir en relación con ello.

Fuson define una actitud como la probabilidad de ocurrencia de una conducta definida en una situación definida. Campbell sugiere que una actitud social es evidenciada por una consistencia en la respuesta a situaciones sociales.

Antes de continuar, queremos clarificar, debido a la estrecha relación que guardan las actitudes con las opiniones, su significado en Psicología: - el concepto de actitud nos indica lo que estamos preparados a hacer, en tanto que el concepto de opinión nos representa lo que creemos o consideramos que es cierto.

Para ser capaces de entender como las actitudes pueden ser medidas, primero necesitamos examinar el concepto de actitud. Como muchas otras variables psicológicas, la actitud es una variable hipotética o latente, más que una variable inmediatamente observable.

El concepto de actitud no se refiere a -- cualquier acto específico o a la respuesta de un individuo, sino que es una abstracción de un gran número de actos relacionados, de respuestas probables, por -- ejemplo: cuando declaramos que el individuo "A" tiene una actitud menos favorable que el individuo "B" ha-- cía un país X, queremos decir que las diversas accio-- nes y declaraciones de "A" con respecto al país X son consistentemente menos favorables a los deseos, accio-- nes y declaraciones de "B".

Se justifica usar el término de actitud, -- cuando muchas respuestas que se relacionen sean con-- sistentes. Esto es, las personas que desapruében las políticas del gobierno del país X, probablemente es-- criban en revistas atacando a dicho gobierno, partici-- pen en manifestaciones y lapiden su embajada, por lo tanto parece razonable hablar de una actitud de repu-- dio al país en cuestión.

La variable latente es útil debido a que -- unifica un conjunto de datos, a saber, las respuestas observadas. Las variables hipotéticas de esta clase, han sido llamadas: rasgos, variables interventoras -- (Mac Corquodale y Neehl), variables latentes (Lazars-- feld), genotipos (Coombs), y factores (Thurstone). -- Los datos observables han sido llamados: variables manifiestas, fenotipos e indicantes (Stevens).

Se han propuesto muchas definiciones de --
actitudes sociales, estas definiciones parecen tener --
en común, la manera en la cual la actitud puede ser --
examinada como una variable latente. Este tema es el --
concepto de actitud como una consistencia entre las --
respuestas a un conjunto específico de estímulos, u ---
objetos sociales.

Consideremos unos pocos ejemplos. Krech- --
y Crutfield en 1948, examinan la actitud como "una or--
ganización perdurable de procesos motivacionales, emo-
cionales, perceptuales y cognitivos con respecto a -- --
algún aspecto del mundo del individuo.

Una organización perdurable de procesos --
psicológicos, parece implicar una consistencia de patro-
nes de respuestas. Para Doob, una actitud se refiere --
a una respuesta implícita que es tanto anticipatoria --
como que está mediando en referencia a patrones de res-
puestas abiertas; que es evocada por una variedad de --
patrones-estímulo, y que se considera socialmente signi-
ficante en la comunidad del individuo.

Es aparente en estos ejemplos que el concep-
to de actitud implica una consistencia o predictibili-
dad de las respuestas. Una actitud gobierna, o regula,
o predice, o es evidenciada por una variedad de respues-
tas a algún conjunto específico de objetos sociales o -

situaciones. Campbell ha presentado una definición — operacional de actitud: "una actitud social de un individuo es un síndrome perdurable de consistencia en la respuesta con respecto a un conjunto de objetos so-ciales".

Esta definición no despoja a las actitu— des de sus propiedades afectivas o cognitivas, las — cuales pueden ser propiedades de correlatos de las — respuestas que la actitud comprende o incluye; sin em-bargo, la atención es enfocada en la característica — de actitud que es básica a toda la medición de actitu— des: covariación de la respuesta, en cada método la — covariación entre las respuestas está relacionada a la variación de una variable fundamental o subyacente. — La actitud latente es definida por las correlaciones — entre las respuestas.

El contenido de una actitud está determi— nado por las respuestas que la constituyen. El conjun-to de conductas que comprende una actitud, será llama— do universo de actitudes.

Guttman desarrolló la idea de un universo en conexión con su método de escalamiento; su enfoque parece aplicable al problema de medición general. Los elementos de este universo son variables manifiestas.—

Una muestra de estos elementos es usada para medir la actitud; de esta muestra de conducta, puede ser hecha una inferencia, con respecto al universo completo. -- Por ejemplo, si una muestra de elementos es homogénea, es razonable inferir que el universo también es homogéneo. Más aún, las calificaciones de los individuos en esta escala pueden ser tomadas como representativas de su conducta descrita así por el universo de elementos. De otro modo, subconjuntos homogéneos de elementos puede ser encontrados dentro del universo original, implicando que varias dimensiones están representadas en el universo de la actitud .

Como la hemos definido, una actitud es -- una variable latente, puesto que su significado se deriva de la covariación de las respuestas en algún universo de actitudes. Para obtener una definición más precisa de una actitud, necesitamos un modelo matemático que relacione las respuestas o variables, observadas, con la variable latente. Cada método de -- escalamiento psicológico, implica tal modelo. El problema de la medición de una actitud, es el de seleccionar un modelo de escalamiento por medio del cual los datos de la respuesta pueden ser relacionados a la variable actitud.

Prejuicio

El término *prejuicio* ha sido definido de muy diversas maneras. Etimológicamente, sabemos que procede de la palabra latina *praejudicium*, que a través de los siglos se fue transformando para dar el vocablo actual.

Para los antiguos, *praejudicium* significaba un "precedente", un juicio basado en previas -- decisiones o experiencias. Más tarde, se le dió el significado de juicio formado antes de un debido *examen* y una consideración de los hechos, un juicio demasiado prematuro y rápido.

Finalmente, adquirió su actual tono emocional de favorable o desfavorable que acompaña a un juicio tan *a priori* y falto de fundamentos.

Una de las definiciones más breves, tal vez es la de que el prejuicio consiste en pensar mal de otros sin justificación. La definición del nuevo Diccionario de Inglés, es la siguiente: "el prejuicio es un sentimiento favorable o desfavorable, anterior a, y no basado en la actual experiencia".

Allport nos define el prejuicio como la actitud hostil hacia una persona que pertenece a un-

grupo, simplemente por pertenecer a dicho grupo y se supone por tanto que debe tener las mismas cualidades objetables pertenecientes a aquél.

Generalmente el prejuicio se manifiesta en el trato con miembros individuales de grupos rechazados. La mente humana tiene una tendencia a la generalización, y a hacer una exagerada categorización. No toda generalización exaltada es un prejuicio; algunas son simples concepciones erróneas resultantes de una incorrecta información. Podemos decir que una persona es prejuiciosa, si no está dispuesta a reconocer lo erróneo de sus juicios, aún ante la evidencia.

La diferencia entre un "pre-juicio" (juicio provisional) y un prejuicio es que el primero se puede discutir y rectificar sin resistencia emocional.

Algunos autores consideran una actitud como prejuiciosa, sólo si viola normas importantes o valores aceptados en una determinada cultura. El significado funcional del prejuicio nos dice que es un patrón o molde de hostilidad en las relaciones interpersonales, dirigido contra un grupo o contra sus miembros individuales; satisface una función específica irracional del que lo tiene. Pero no siempre tiene el prejuicio un significado funcional; muchas ve-

ces, es sólo cuestión de conformidad ciega con las ---
costumbres prevaletientes.

Una definición adecuada del prejuicio de -
be tener dos ingredientes esenciales: una actitud en -
pro o en contra y una creencia. Generalmente encontra
mos siempre la actitud unida a las creencias, que has-
ta cierto punto, pueden ser atacadas y alteradas racio
nalmente, mientras que la actitud negativa es mucho --
más difícil de cambiar.

Podemos distinguir varios grados en la ac-
titud negativa prejuiciosa, desde la más leve hasta la
más fuerte: antilocución, evitación, discriminación, -
ataque físico, exterminación.

Como ya dijimos, la generalización errónea
y la hostilidad son capacidades naturales y comunes de
la mente humana.

El proceso de categorización tiene cinco -
características importantes:

- 1.- Forma grandes clases y agrupamientos para guiar --
nuestros ajustes diarios.
- 2.- La categorización se asemeja en todo lo posible al
agrupamiento.
- 3.- La categoría nos capacita rápidamente para identi-
ficar un objeto relacionado.

4.- La categoría satura todo lo que contiene del mismo sabor ideológico y emocional.

5.- Las categorías pueden ser más o menos racionales.



A menudo resulta que las categorías entran en conflicto con la evidencia. Cuando encontramos que la evidencia es contradictoria a nuestra preconcepción, nos disponemos a aumentar nuestra resistencia.

Las categorías más importantes que el hombre tiene son su propia escala de valores. Vive para sus valores y por ellos. Rara vez los analiza o los sopesa; más que nada los siente, los afirma y los defiende. Tan importantes son las categorías de valores, que la evidencia y la razón están generalmente forzadas a conformarse a ellos.

Los afectos positivos son esenciales en la vida. Las barreras son construidas principalmente para la protección de lo que queremos. Resulta conveniente creer, si se puede, que las categorías propias son buenas y las de los otros son malas. De este podemos deducir que el prejuicio negativo es un reflejo del propio sistema de valores. Estos valores, base de la existencia humana, nos llevan fácilmente a los prejuicios de amor. Los prejuicios de odio son evoluciones secundarias, pero pueden erigirse como un reflejo de los valores positivos.

Tal vez el más importante descubrimiento en la investigación psicológica en el campo del prejuicio, se refiere a los procesos cognitivos y sus diferencias en gente prejuiciosa y en gente tolerante. El prejuicio de una persona no es una actitud específica hacia un grupo específico; es más bien un reflejo de su manera habitual de pensar acerca del mundo en que vive. La persona prejuiciosa es de pensamiento rígido e inflexible y persiste en viejas formas de razonamiento. Tiene una marcada necesidad de definir las cosas, no tolera la ambigüedad en sus planes. El prejuicio está siempre unido, o en dependencia de la dinámica de la forma de vida de la persona.

Algunas condiciones socio-culturales que parecen integrar el prejuicio son: Heterogeneidad en la población, ignorancia y barreras en la comunicación, la relativa densidad de la población de grupos minoritarios, la existencia de rivalidades reales y de conflictos, las leyendas y tradiciones que apoyan la hostilidad y las actitudes desfavorables hacia la asimilación y al pluralismo cultural.

Es importante saber que los prejuicios nunca son innatos, siempre son adquiridos. Generalmente se adquieren para lograr la satisfacción de las propias necesidades.

Existen cuatro formas de manejar los con---

flictos:

- 1.- Represión (negación)
- 2.- Defensa (racionalización)
- 3.- Compromiso (resolución parcial)
- 4.- Integración (verdadera resolución)

El prejuicio puede convertirse en parte de uno mismo, sofocando el carácter por ser esencial en la economía de la vida. Algunos prejuicios son meramente conformativos, levemente etnocéntricos y esencialmente no relacionados con la personalidad como un todo. Pero también puede ser orgánico y por lo tanto inseparable del proceso vital.

Para comprender el prejuicio y sus condiciones debemos tener en mente los resultados de investigaciones en diversos niveles: histórico, socio-cultural, situacional, y también factores de socialización, fenomenológicos, así como la dinámica de la personalidad.

En forma general, podemos decir que los programas para remediar el prejuicio, son de dos tipos:

- a) Aquellos que provocan cambio en las estructuras sociales (Ejem. la legislación).
- b) Aquellos que provocan cambio en las estructuras personales (Ejem. educación intercultural).

b) *TECNICA DE CONSTRUCCION DE ESCALAS DE ACTITUDES.*

Propiedades de las escalas.

Diferentes métodos de escalamiento tienen -- diferentes propiedades. Para seleccionar sabiamente -- un método de escalamiento, es importante entender las -- diversas propiedades de las escalas de medición.

La cuantificación de atributos psicológicos, ha sido tema de muchos debates. Algunos científicos, -- han argumentado que mucha medición psicológica no es -- verdadera medición, ya que no se conforma a los métodos y definiciones usadas en las mediciones físicas. Señalan que la mayoría de las escalas físicas tienen la propiedad de la adición y que esta propiedad puede ser demostrada experimentalmente. Una definición operacional de la suma de dos longitudes puede ser lograda tendiendo dos varas de medir, el extremo de una, unido al extremo de la otra; en el caso de pesar dos pesos se necesita una balanza. Pero ¿por medio de cual experimento -- psicológico, pueden ser sumadas dos actitudes?.

Una respuesta ha sido dada por Gulliksen -- quien en 1946 demostró que una extensión lógica del concepto de adición permitirá a escalas ideadas por el método de pares comparados, ser clasificadas como aditivas. En este caso la diferencia entre los dos valores de la escala es definido operacionalmente. El experi--

mento consiste en la determinación de la proporción -- de ensayos en los cuales el estímulo "i" es juzgado -- por ser más grande que el estímulo "j" con respecto -- al atributo en cuestión. Una transformación basada en la distribución normal, relaciona esta proporción observada con la diferencia entre los valores escalares de los dos estímulos. Si las diferencias entre los valores escalares de todos los pares de estímulos son mutuamente consistentes, por ejemplo, $(S_i - S_j) + (S_j - S_k) = (S_i - S_k)$, entonces la propiedad aditiva de la escala es establecida.

Cuando los objetos pueden ser arreglados -- en un orden de rango con respecto a alguna variable, -- se dice que forman una escala ordinal. Se puede asignar número a los objetos si los números están en el -- mismo orden de rango que los objetos. (Cualquier transformación monotónica es permisible).

Podríamos obtener una escala ordinal de la dureza de diversas sustancias sólidas, determinando -- cuáles sustancias rayan a otras sustancias. Cuando los intervalos entre los objetos en una escala pueden ser medidos, entonces existe una escala de intervalos. Una escala de intervalos de la dureza, requeriría algún método experimental para determinar qué tan dura -- es la sustancia "A" en comparación con la sustancia-

"B". Entonces asignaríamos un número a cada sustancia a fin de que la diferencia entre los dos valores indicara la extensión de la diferencia en dureza. -- Otro conjunto de números, podría ser substituído para el conjunto original, sólomente si hubiera habido una relación líneal ($y = ax + b$) entre los dos conjuntos de números.

Una escala de proporciones resulta cuando hay alguna manera de demostrar cuántas veces un objeto es más grande que otro; se asignan números a los objetos, a fin de que los números tengan la misma proporción que las proporciones de los objetos determinados experimentalmente. Una escala de proporción implica un punto cero fijado, para que la sola transformación admisible sea la multiplicación por una constante ($y = ax$). El peso forma una escala de proporción debido a que podemos demostrar que cuatro libras son cuatro veces tan pesadas como una libra, y similarmente para todos los pares de pesos.

Las escalas ordinales, de intervalo y de proporción, son definidas con respecto a una sola dimensión a lo largo de la cual los objetos son ordenados. Estas definiciones pueden ser extendidas para incluir escalas multidimensionales. Es una cuestión experimental el que las relaciones entre los objetos sean consistentes con un continuo unidimensional. Por

ejemplo, podríamos encontrar un conjunto inconsistente de diferencias, tales como $A-B = 4$, $B-C = 3$, $A-C = 5$. Aquí, si el resultado no es para ser llamado -- "error", las cantidades deben ser referidas a una escala bidimensional. A, B y C podrían ser representados como las distancias entre los puntos, después de lo cual A, B y C serían los vértices en un triángulo recto. Por ejemplo, en una escala de colores, A y B podrían diferir sólo en la saturación, y B y C podrían diferir sólo en el matiz mientras que A y C podrían diferir tanto en la saturación como en el matiz. En este caso, A y B parecerían ser más diferentes que A y B, o B y C.

La medición de actitudes consiste en estimar las respuestas de un individuo hacia un conjunto de objetos o situaciones sociales. Esto es hecho a través de la observación de una muestra de conducta de un universo de actitudes. Cada elemento conductual en el universo de actitudes es la respuesta hacia un objeto o situación particular. La situación -- particular o el objeto que evoca la respuesta, junto con un conjunto específico de categorías de respuestas, es llamado reactivo. Un reactivo es una variable manifiesta. La afirmación "el psicólogo es necesario en cualquier industria", junto con las dos categorías de respuesta, "de acuerdo" y "en desacuerdo", forma un reactivo. La misma declaración, con cinco categorías

de respuesta, "totalmente de acuerdo", "de acuerdo", "neutral", "en desacuerdo", y "totalmente en desacuerdo", es un reactivo diferente. En el análisis estadístico, las categorías de respuesta a la última pueden ser combinadas para producir una variable dicotomizada, pero desde el punto de vista del entrevistado, los dos reactivos requieren clases de respuestas ligeramente diferentes.

Un número asignado a la respuesta de un individuo a un reactivo, es una calificación de reactivo. En el primer ejemplo, "de acuerdo", podría ser calificado con 1, "y "en desacuerdo" con 0. La proporción de personas que dan una cierta respuesta a un reactivo, determina la popularidad de aquella respuesta. Las popularidades de las diversas respuestas a un reactivo, son los reactivos marginales. Para los reactivos dicotomizados, será conveniente especificar arbitrariamente una de las respuestas alternativas como la respuesta positiva. Será suficiente considerar solamente la popularidad de la respuesta positiva, y de este modo una sola marginal para cada reactivo. La popularidad de una respuesta positiva al reactivo i será simbolizada por p_i . También usaremos p_{ij} para la proporción de las personas respondiendo positivamente a ambos reactivos i y j , p_{ijk} para la propor---

ción respondiendo positivamente a los tres reactivos - i, j y k, etc.

Cualquier colección de reactivos será llamado un cuestionario. Otros términos tales como prueba, inventario y escala, han sido usados en la literatura psicológica. El término cuestionario está libre de las connotaciones de los otros términos. Un cuestionario puede contener reactivos de diferentes universos de actitudes, aunque usualmente un sólo universo está representado; la distinción se aclarará por el contexto.

Un individuo cuya actitud está siendo medida, será llamado entrevistado. Un número derivado de sus respuestas a los reactivos, que representa su posición en la variable latente, es llamada una calificación escalar, o simplemente una calificación. Las calificaciones forman la escala de actitudes. La escala implica un sistema para obtener la calificación de un individuo a partir de sus respuestas a los reactivos.

Para evaluar una escala se necesita evidencia estadística con referencia a las propiedades de la misma. La confiabilidad de la escala es de primera importancia. Una afirmación también debería ser proporcionada acerca del universo de actitudes representado por la escala, esto es, qué reactivos pudieran ser usados. La evidencia de la validez de correlación es de

inmenso interés, puesto que la utilidad de la escala dependerá de su relación con otras variables y su capacidad para predecir otra conducta.

Tales hechos como éstos son necesarios para especificar lo que se significa por el título que es unido a la escala, y para asegurarse contra falsas interpretaciones de aquel título. Poner un nombre en una escala, crea una seria obligación social, que no puede ser llenada sin evidencia experimental con referencia a las propiedades de la escala.

La confiabilidad de la escala es el índice de la extensión en la cual las mediciones repetidas producen resultados similares. No discutiremos la confiabilidad de las estadísticas de grupo tales como medias y proporciones, donde las discrepancias son debidas al muestreo de diferentes individuos. Más aún, nuestro interés primario se refiere a la confiabilidad de la calificación de un individuo; si las fluctuaciones en la calificación de un individuo ocasionan relativamente grandes cambios en ésta, entonces, cualquier determinación particular de la calificación prácticamente no tiene significado, ya que las escalas de actitud son desarrolladas como instrumentos de investigación para el estudio de la relación de las actitudes con respecto a otras variables; una alta confiabilidad es una propiedad indispensable de una escala.

La confiabilidad tiene dos aspectos a los cuales Cronbrach ha llamado estabilidad y equivalencia. Estos son nombres nuevos para la confiabilidad test-retest y forma paralela, respectivamente.

Si el mismo cuestionario es administrado al mismo grupo de sujetos en dos ocasiones diferentes, habrá algunos cambios en las calificaciones de los individuos, la correlación entre estas calificaciones es la confiabilidad test-retest o el coeficiente de estabilidad.

La memoria y familiaridad con la escala tenderán a incrementar la estabilidad. El incremento del intervalo de tiempo entre las administraciones tenderá a disminuir la estabilidad.

Si nuestro propósito es medir un universo de actitudes por medio de una muestra de reactivos, entonces podemos determinar qué diferencias de calificaciones podrían ser esperadas si una muestra diferente de reactivos fuera escogida. Escalas basadas en muestras equivalentes de reactivos del mismo universo, deberían producir calificaciones muy similares, la correlación entre tales escalas "paralelas" es llamado coeficiente de equivalencia, o confiabilidad de la forma paralela, y mide la extensión en la cual la escala es específica para los reactivos particulares usados.

El concepto de un universo de actitudes implica que hay muchos reactivos que podrían haber sido usados en el cuestionario. Si en efecto, un conjunto equivalente de reactivos no puede ser producido, la noción de un universo de actitudes no llega a tener significado. Por supuesto, en algunas situaciones estamos interesados en una escala para un conjunto específico de reactivos, pero más a menudo nos gustaría generalizar a una clase más grande.

Dos escalas derivadas de diferentes muestras de reactivos del mismo universo deberían estar altamente correlacionadas, sin embargo, también sería conveniente que dos escalas tengan distribuciones similares de calificación escalar, similares patrones de correlaciones entre los reactivos, (inter- reactivos) y confiabilidades similares. Tales escalas equivalentes o paralelas, se construyen mejor de muestras apareadas de reactivos, si es posible, los reactivos con distribuciones de respuestas similares deberían ser apareados, es decir, los reactivos con marginales iguales; existen varios métodos para estimar el coeficiente de equivalencia de un solo conjunto de reactivos, estos métodos dependen de la fuerza de las interrelaciones entre estos, es decir, de la homogeneidad de la escala. El más familiar de esos métodos es la técnica split-half. En esta técnica,-

los reactivos son divididos en dos subconjuntos, ya sean apareados o al azar (odd-even), y se desarrolla una escala para cada subconjunto.

Una escala unidimensional mide una sola variable. En general, la propiedad de unidimensionalidad significa que las personas con la misma calificación tienen la misma actitud. Si la escala actualmente es un reflejo de más de una actitud, es decir, que actúa como la combinación de dos o más escalas, entonces la misma calificación puede representar patrones muy diferentes de actitud. Por ejem, una escala de etnocentrismo compuesta de cinco reactivos -- con referencia a las actitudes hacia los negros, cinco reactivos con referencia a las actitudes hacia -- los italianos, y cinco más con referencia a las actitudes hacia los británicos, probablemente no sería -- homogénea. Una calificación media podría indicar -- una actitud media hacia los tres grupos, o una fuerte actitud anti-negros combinada con una actitud media hacia los italianos y una fuerte actitud pro-británicos, o cualquier otra combinación similar. Por supuesto, si las tres actitudes están altamente correlacionadas, entonces tal escala podría considerarse homogénea y unidimensional, dado que las interpretaciones ambíguas de las calificaciones no serían -- probables.

Operacionalmente, la unidimensionalidad y la homogeneidad tienen esencialmente el mismo significado. Ambas son definidas en términos del grado de covariación entre los reactivos. En general, si éstos en una escala son altamente interdependientes, -- entonces serán homogéneos y la escala, unidimensional. Consideraciones más específicas deben ser discutidas en conexión con métodos particulares de escalación ya que cada método contiene su propia definición de unidimensionalidad.

Si una escala es confiable y homogénea, -- es que mide alguna variable. El problema de validez es descubrir lo que mide. Si la escala está de conformidad con nuestra definición de actitud, entonces mide un universo de actitudes; el primer problema en la validación es delimitar y definir este universo -- de actitudes, para esto es útil distinguir al menos -- tres clases de universos de actitudes. La mayoría de los cuestionarios de actitudes contienen reactivos en los cuales al entrevistado se le pide que dé alguna -- respuesta verbal, esta respuesta verbal es frecuentemente una declaración de la opinión del sujeto, o alguna otra forma de descripción del mismo. Estos universos de actitudes pueden ser llamados de actitudes verbales provocadas. Las opiniones expresadas por los individuos en una conversación normal con amigos, ---

pueden ser clasificadas como elementos de actitudes verbales espontáneas. Una tercera clase de conducta, es la verbal o no verbal, la cual es dirigida hacia un objeto de la clase referente; podemos llamar al -- universo correspondiente una actitud de acción. Por ejem. El gerente de un restaurante podría decirle a un entrevistador que él no serviría a los negros, podría asegurar a sus amigos que no serviría a negros, y él podría rehusarse a servir a un negro en su restaurante. También podría suceder que las tres respuestas no fueran tan consistentes, pero las respuestas en cualquiera de estas áreas pueden ser escaladas.

Una descripción del universo de actitudes es necesaria para determinar si es que esencialmente la escala mide este universo, esto implica el caracterizar a los reactivos que pudieran haber sido usados en el cuestionario, muchos investigadores dirían que, como representación de un universo de actitudes, la escala es válida por definición o tiene validez -- aparente. Gulliksen ha usado el término de validez -- intrínseca para esta situación, y ha sugerido algunos métodos experimentales para determinar si una escala es válida intrínsecamente; un método es el estudiar -- los juicios emitidos por un grupo de expertos en un -- gran conjunto de reactivos, que el entrevistador considerara que pertenecían al mismo universo de actitudes

como los reactivos a la escala, los expertos podrían clasificar estos, así como los reactivos en la escala, en relevancia a la actitud que está siendo considerada; alternativamente, varios expertos podrían someter cada uno a un cuestionario que se cree que va a medir el universo de actitudes, dichos cuestionarios podrían ser -- administradores y sus intercorrelaciones investigadas por análisis factorial, para ver si un solo factor común es exhibido por las diversas escalas.

El segundo método principal de la determinación de lo que una escala mide, es encontrar la variable a la cual se correlaciona. Por definición, una escala de actitud para un universo no puede medir un segundo - universo. Sin embargo, si correlaciona altamente con - el segundo universo, entonces legítimamente puede ser -- usada como un sustituto para tal medida. En particu-- lar, una escala de actitud verbal provocada, nunca puede ser medida de actitud de acción, pero puede ser tomada como un índice de la actitud de la acción si existe una correlación altamente razonable entre las dos.

La validez de las actitudes verbales obtenidas, ha menudo ha sido evaluada por la selección de dos grupos de personas, quienes son juzgadas por tener di-- ferentes actitudes de acción y entonces se demuestra -- que sus actitudes verbales obtenidas difieren en la di-

rección esperada. El método ideal para determinar la validez de correlación, sería desarrollar una escala de actitudes de acción, la cual podría consistir en una serie de situaciones sociales estandarizadas, o bien, en una lista de registro de la conducta, la cual requeriría una observación amplia de cada individuo.

En muchas investigaciones se ha encontrado que actos específicos o actitudes de acción, a menudo no pueden ser predecidas muy exactamente a partir de actitudes verbales provocadas. La demostración clásica de la carencia de correspondencia de conducta verbal y no verbal, es aquella que expuso LaPiere en 1934, el acompañó a una pareja de chinos en algunos viajes, y posteriormente preguntó la manera de pensar acerca de los chinos a los gerentes de los restaurantes y hoteles que ellos habían visitado. Cerca del 90% dijo que no aceptarían a huéspedes chinos, mientras todos ellos lo habían hecho así.

El énfasis en la validez de las escalas de actitud verbal para predecir actitudes de acción, a menudo obscurece el asunto fundamental en la investigación de actitudes. Estamos interesados en la relación de actitudes a otras variables, tal como status socio-económico, educación, exposición a la propaganda, y otras actitudes. Si deseamos estudiar la relación de las actitudes verbales obtenidas en tales

variables, entonces necesitamos una escala que mida la actitud verbal provocada. Si deseamos investigar los correlatos de actitudes verbales espontáneas, o actitudes de acción, entonces necesitamos escalas que midan estas actitudes directamente.

Los reactivos son elementos con los cuáles las escalas de actitud son construidas, la utilidad de una escala, así como la definición de la actitud que mide, depende de los reactivos con los que es té compuesta, hay muchos tipos y formas de éstos que pueden ser usados para evaluar una actitud; el tipo de reactivos se refiere al contenido del mismo, mientras que la forma del reactivo se refiere a la manera en la cuál éste está relacionado al continuo latente.

Los métodos de escalación son hasta cierto punto indiferentes al tipo de reactivo usado, aunque ciertos requerimientos son hechos con referencia a la forma de éste.

El tipo de reactivo más usado, es la aseveración de la opinión, al entrevistado se le puede preguntar si él está de acuerdo con la afirmación, o se le puede pedir que indique su opinión en una escala de cinco puntos, que vaya de "totalmente de acuerdo" a "totalmente en desacuerdo". Ocasionalmente se le pregunta al entrevistado cuál de las diversas opi-

niones explícitamente presentadas en el asunto está más cercana a su propia opinión, el entrevistado expresa su opinión y la respuesta es posteriormente colocada en una de las categorías establecidas. - - -
Thurstone y Chave sugieren que las aseveraciones de opinión podrían ser obtenidas para los cuestionarios objetivos recolectando las respuestas a preguntas -- abiertas de opinión.

En su libro, "The art of asking ques-----tions", Payne (1951), discute muchas fallas que pueden ser evitadas en la preparación de las declaraciones de opiniones o preguntas, Payne también discute el problema del significado. Las personas a menudo están dispuestas a declarar opiniones acerca de asuntos que no tienen significado para ellos, por lo tanto es importante que la declaración de la opinión -- sea relevante al entrevistado así como a la actitud.

El uso de las afirmaciones es equivalente a preguntar al entrevistado una descripción estructurada de su actitud verbal.

En contraste, Rosander pidió una descripción de la actitud de acción del entrevistado, tomó diversas situaciones hipotéticas y describió una -- acción particular; y el entrevistado indicó cual -- acción habría tomado, un reactivo de una escala de -- actitudes hacia los negros es: "Usted se encuentra-

leyendo en una biblioteca pública. Un negro entra y se sienta a su lado. Usted deja la biblioteca al momento". Pace utilizó reactivos similares para actitudes socioeconómicas, políticas y generales. F. H. - Allport y Hanchett usaron este tipo de reactivos para estudiar conductas que producirían belicismo.

Una idea similar fué usada por Horowitz y Horowitz, al estudiar el desarrollo de actitudes hacia el negro en jóvenes. En su prueba de "caras" al niño se le mostró un conjunto de fotografías de niños blancos y de color, y se le pidió que señalara con el que deseaba jugar, comer, etc. También al niño se le podía pedir que ordenara los rostros en orden de preferencia. Mussen reporta una validez de .52 para esta prueba, usando un criterio de selección sociométrica en un campo de verano interracial.

Las actitudes de acción pueden ser medidas por escalas de clasificación de la conducta, tales escalas serían similares a la escala basada en situaciones sociales estándar, en este caso sin embargo, las escalas dependerían de clasificadores quienes conocen bien a los individuos. El clasificador podría ser el sujeto mismo o algún conocido cercano; se debe tener gran cuidado para hacer objetivo el trabajo de clasificador, de modo que se puedan esperar resultados confiables.

Cuando el propósito del cuestionario de actitudes está disfrazado, la medición se llama indirecta, Campbell, Weschler y Bernberg han proporcionado re
visiones comprensivas de estos métodos indirectos; al menos dos categorías principales de reactivos indirectos pueden ser distinguidos: reactivos del tipo proyec
tivo y reactivos basados en la distorsión selectiva de procesos psicológicos.

Varios investigadores han usado reactivos similares a aquellos del T. A. T., Proshansky usó dibujos ambiguos de situaciones de trabajo para medir actitudes hacia el trabajo, la medición fué una clasificación hecha a base de la interpretación escrita del sujeto sobre los dibujos. Sanford estudió la preocupación usando reactivos similares a los usados en la --- prueba de Rosenzweig Picture Frustration, por ejemplo, en un cartón representando a dos hombres, uno le pre-- gunta a otro porqué está molesto. Al entrevistado se le pide que proporcione la respuesta del segundo hom-- bre.

Varios métodos indirectos están basados en las premisas de que las actitudes interfieren con los procesos psicológicos, tales como el aprendizaje, la - percepción y el recuerdo; la distorsión selectiva de - esos procesos es un fenómeno prominente en Psicología Social. La consistencia entre tales distorsiones está

más cercana de algunas concepciones tradicionales de actitud de lo que está la consistencia entre las opiniones.

Varios investigadores han usado reactivos basados en la distorsión de hechos actuales o asumidos. Smith usó declaraciones tituladas como hechos; el entrevistado indicó la declaración que creyó era la verdadera. Newcomb encontró que los errores en una prueba de información estaban relacionados a la actitud del sujeto.

La distorsión selectiva del razonamiento lógico ha sido usada por Thistlethwaite como una base para reactivos de actitudes. El apareó reactivos neutrales e "inclinados" del mismo silogismo (válido o inválido), al sujeto se le pide que indique para cada reactivo si la conclusión está justificada por la premisa. Un ejemplo de un silogismo "inclinado" (inválido) es: "Dado que si la producción es importante, entonces las relaciones industriales pacíficas son deseables. Si la producción es importante, entonces es un error tener negros para capataces y líderes para blancos. Por consiguiente: si las relaciones industriales pacíficas son deseables, entonces es un error tener negros para capataces y líderes para los blancos".

Que la relación puede ser compleja entre reactivos indirectos y escalas basadas en declaraciones de opinión, es demostrado por el estudio de Bray del prejuicio. El usó la situación autokinética de Sheriff

con los confederados quienes eran negros, o quienes -
eran presentados a los sujetos como judíos.

La cantidad de conformidad de los reportes de los sujetos a los reportes de los confederados, no pudieron ser directamente predecidos por las calificaciones en las escalas de actitud compuesta de declaraciones de opinión. Más bien, la interacción de las - calificaciones de actitud y variables de personalidad, tales como irritabilidad, ascendencia social y confianza en sí mismo, eran de principal importancia para determinar la concordancia de los reportes.

Cada método para construir escalas exige ciertos requerimientos con respecto a la relación entre el reactivo manifiesto con la variable latente de actitud, esta relación puede describirse mejor en términos de promedio de calificaciones de los reactivos - para una calificación escalar dada, es decir, la regresión de las calificaciones del reactivo sobre la variable latente. Esta curva recibe el nombre de "característica operante del reactivo" (El término "característica operante" se aplica a la curva indicadora de la - probabilidad de un error tipo II en una prueba estadística. En general, el término se refiere a una afirmación cuantitativa de los efectos que pueden esperarse, cuando se usa algún procedimiento u objeto, tal como -

un reactivo de actitudes, una prueba estadística o -- un tubo de vacío).

Para un reactivo dicotomizado, si la respuesta positiva se califica con 1 y la respuesta negativa con 0, entonces la calificación promedio de los reactivos es equivalente a las probabilidades de una respuesta positiva. En este caso, la característica operante del reactivo da la probabilidad condicional de una respuesta positiva para cualquier valor fijado de la variable latente.

La llamada función psicométrica, en psicofísica es muy similar a la característica operante del reactivo, en el caso de dicotomía. Mosier ha señalado que la función psicométrica puede ser convertida en la característica operante del reactivo, intercambiando los papeles de las personas y los reactivos y viceversa.

La función psicométrica indica la probabilidad de que una persona perciba el estímulo, como -- una función de la intensidad del mismo, mientras que la característica operante del reactivo indica la probabilidad de que una persona esté de acuerdo con un reactivo, como función de la actitud de la persona.

Hay dos clases principales de reactivos:-

Monotónico y Nonmonotónico. Estamos usando la terminología de Coombs; Stoffer y Mosteller utilizan los términos "acumulativa" y "nonacumulativa". Los reactivos en las dos clases pueden diferenciarse uno de otro por la forma general de su característica operante. Los reactivos monotónicos tienen características monotónicas. Esto es, a medida que el valor de la variable latente aumenta, la característica operante aumenta, o puede permanecer constante pero jamás disminuye.

VARIABLE LATENTE DE ACTITUD

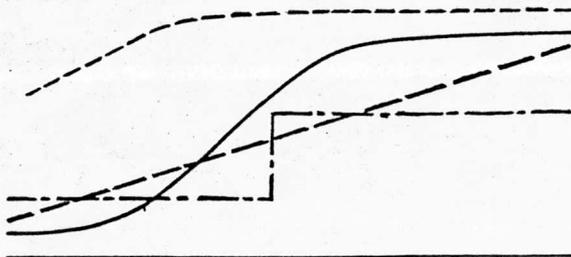


Fig. 1. Ejemplos de características operantes de reactivos monotónicos. La ordenada es la calificación esperada del reactivo (la probabilidad de una respuesta positiva para reactivos dicotomizados).

Un ejemplo de reactivos monotónicos, para una escala de estatura, sería: ¿Es usted más alto que un renault? o ¿Es usted más alto que 1.90 Mts.?. Nótese que si un reactivo es calificado en la dirección contraria, de forma que su característica operante -- disminuya o permanezca constante, pero jamás aumente, (como la variable latente aumenta) todavía será considerado como un reactivo monotónico.

La característica operante de los reactivos nonmonotónicos, por una parte, aumenta primero, - llega a un máximo y entonces disminuye a medida que - la variable latente aumenta.

VARIABLE LATENTE DE ACTITUD.

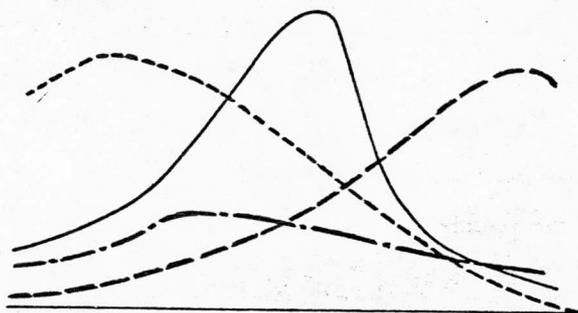


Fig. 2. Ejemplos de características de reactivos nonmonotónicos. La ordenada es la calificación esperada del reactivo. (La probabilidad de una respuesta positiva para reactivos dicotomizados).

Ejemplos de reactivos nonmonotónicos podrían ser: ¿Es usted casi tan alto como un renault?, - ¿Su estatura está entre 1.80 y 1.90 mts?, hemos considerado sólo reactivos nonmonotónicos con una sola máxima. Algunas veces un reactivo puede parecer que -- tiene dos o más máximas, la pregunta de doble barra es un ejemplo; en nuestro primer reactivo nonmonotónico, si varias personas bajas estaban pensando en un renault florida convertible, pudimos haber obtenido dos máximas; estos reactivos son de poco valor exceptuando circunstancias muy especiales, por lo que deberían ser descartados o revisados.

Con frecuencia la distinción entre reactivos monotónicos y nonmonotónicos no se ha considerado al hacer escalas, sin embargo es particularmente importante, ya que los métodos de Thurstone para construir escalas requieren reactivos nonmonotónicos con características operantes que tengan una sola máxima, mientras que Guttman y Likert basan sus métodos en reactivos monotónicos.

Un cuestionario es simplemente una colección de reactivos. Usualmente los reactivos son todos del mismo tipo.

Si se usan varios tipos de reactivos, cada uno debería ser considerado por separado en el análisis, a menos que los reactivos mostraran ser lo

suficientemente similares, los reactivos en un cuestionario pudiera ser o no de la misma forma, dependiendo del método de escala a ser usado.

Hay seis técnicas principales en la construcción de escalas: el método de los juicios, el método de las calificaciones sumadas, el análisis del escalograma, la técnica del despliegue o desarrollo, análisis de la estructura latente y métodos de clasificación.

En el método de juicios la escala se desarrolla a partir de la calificación que de los reactivos hacen los jueces. En los métodos de calificaciones sumadas, escalograma, técnica de despliegue y análisis de estructuras latentes, la escala se desarrolla a partir de los datos proporcionados por los entrevistados y de ahí que puedan llamarse métodos de respuesta. El método de clasificación utiliza jueces para evaluar a los individuos.

Nosotros únicamente vamos a describir el método de los rangos sumados y el del escalograma, ya que consideramos que con dichos métodos, se pueden obtener escalas bastante confiables.

c) EL METODO DE LOS RANGOS SUMADOS.

(La escala tipo Likert). Pocos años después de haberse desarrollado los métodos de construcción de escalas de Thurstone, Likert, en 1932, publicó una técnica para la medición de actitudes, la cual era similar a -- los métodos en uso de la medicina mental. En el método de los rangos sumados de Likert, cinco categorías de -- respuestas son proporcionadas para cada reactivo: totalmente de acuerdo, de acuerdo, indeciso, desacuerdo y -- totalmente en desacuerdo. Estas categorías son calificadas con 5, 4, 3, 2 y 1 respectivamente. Si un reactivo es estructurado en el sentido negativo, con totalmente de acuerdo indicando una actitud favorable, entonces la calificación de la categoría es invertida, la calificación en la escala de un individuo es la suma de sus calificaciones en los reactivos.

Los reactivos en una escala tipo Likert, deben de tener operando características que son funciones que se incrementan monotónicamente, en el continuo de -- la actitud latente; es decir, en la actitud más favorable de una persona, se espera que su calificación sea -- más alta en ese reactivo.

Las relaciones de la calificación del reactivo a la calificación total, en el conjunto de estos, -- es un índice de la capacidad discriminatoria del mismo,

los reactivos con alta capacidad discriminatoria son seleccionados para la forma final del cuestionario.

Un índice ampliamente usado de discriminación de reactivos, está basado en las diferencias de las calificaciones de éstos, para subgrupos con calificaciones altas y bajas; el 25% más alto (o 27%, el porcentaje exacto es de menor importancia) de la población, es seleccionada para el grupo más alto; el 25% más bajo, forma el grupo bajo. Para cada grupo, la media, M , y la varianza, σ^2 de las calificaciones del reactivo, son computadas para cada uno separadamente. El índice usualmente empleado es la proporción crítica.

$$C. R. = \frac{M_{\text{alta}} - M_{\text{baja}}}{\sqrt{\frac{\sigma_{\text{alta}}^2 + \sigma_{\text{baja}}^2}{n}}}$$

donde n es el número de sujetos en cada grupo. Este índice evalúa la diferencia media relativa a las varianzas de la calificación del reactivo. Debería ser notado que el índice propio es la proporción crítica, no la probabilidad de la significancia estadística.

Otro índice útil, es la correlación entre las calificaciones del reactivo y las calificaciones-

totales. De muchos modos, este índice es superior a la proporción crítica, ya que hace uso directo de las calificaciones de todos los entrevistados, más que de las calificaciones de los dos subgrupos.

Estos procedimientos del análisis de reactivos son muy similares a los métodos de una prueba mental, aunque los reactivos de la prueba mental usualmente se califican de 0 a 1. Gulliksen ha proporcionado una completa discusión de los problemas, tales como calificación de la prueba, categoría de peso y análisis de reactivos que son comunes a la medición de actitudes y de pruebas mentales.

Likert no proporcionó un modelo matemático para su método de escalación, sin embargo, su técnica implica un modelo que llamaremos "modelo de un solo factor común", en este modelo, el cual es derivado directamente del análisis factorial, se supone que las intercorrelaciones de los reactivos son debidas a un solo factor común, al que todos los reactivos están mutuamente relacionados. Puesto que la dimensión de actitud latente es definida por las interrelaciones mutuas o la consistencia entre reactivos, se asume que éstos están interrelacionados sólo por virtud del factor latente, con el efecto de este factor mantenido constante, los reactivos no están relacionados o independientes. Esta es la idea básica del análisis facto

rial y del análisis de la estructura latente. Matemáticamente, la calificación del reactivo se considera que es la suma pesada de dos factores independientes: el factor de la actitud general, y el factor específico para el reactivo.

El modelo lleva con él una justificación del procedimiento de calificación, y en este sentido está implicado por éste procedimiento. Como el número de reactivos aumenta, la correlación lineal de la calificación total con el sólo factor común se acerca a la unidad, para 25 reactivos, un valor típico de esta correlación sería cerca de .90; la razón para esta casi perfecta correlación lineal, es que añadimos más y más reactivos; el efecto del factor general se acumula muy rápido, ya que está representado en cada uno, mientras que los efectos de los factores únicos se acumulan más lentamente, puesto que se supone que estos factores son mutuamente independientes y que tienden a anularse uno a otro, en alguna forma.

El modelo declarado aquí asume una regresión lineal de la calificación de reactivos en el factor común, esta suposición conduce a una regresión lineal de la calificación total en el factor común, y a una correlación lineal perfecta entre la calificación total y el factor.

Un modelo basado en la idea de un solo

factor común, ha sido desarrollado recientemente por Lord. El trata con reactivos dicotomizados, y asume que las características operantes de un reactivo son ojivas normales, él muestra que la distribución de las calificaciones de la escala, depende de las características del reactivo, y puede ser del todo indiferente de la distribución de la variable latente, de acuerdo al modelo, hay una perfecta correlación curvilínea entre la calificación de la escala y el factor latente, de esta manera el número de reactivos llega a ser infinito. La regresión del factor latente en la calificación de la prueba, tiene una forma de ojiva.

Una manera de verificar el modelo del "solo factor común," sería llevar a cabo un análisis de factor de intercorrelaciones de los reactivos. Correlaciones producto-momento, serían usadas para el modelo líneal, mientras correlaciones tetracóricas son apropiadas para el modelo ojival.

En la práctica, altas correlaciones en la escala de los reactivos son algunas veces tomadas como evidencias presuntivas de un solo factor común, ésta no es necesariamente una evidencia válida, desde que dos o tres factores igualmente potentes podrían ser representados por los reactivos; una prueba alternativa del modelo de un sólo factor es determinar la homogeneidad de la escala ya que una escala homogénea es una escala de un solo factor.

Puesto que el método de la calificación es insensible a las características de los reactivos-particulares, y dado que no depende del modelo del factor, no tiene una métrica racional única, y debe ser considerada como productora de una escala original.

Hay un sentido en el cual la escala tipo Likert tiene una métrica. Para un cuestionario dado, la distribución de la calificación estará determinada para la población general, entonces una métrica es posible en el sentido de que una diferencia entre las calificaciones, está relacionada a la proporción de personas teniendo calificaciones intermedias.

Las calificaciones de percentiles deberán ser constantes, excepto para la no-confiabilidad, no importa como la distribución de la calificación cruda sea manipulada por la selección de los reactivos.

La posibilidad de pesar los reactivos, en lugar de simplemente añadir calificaciones de reactivos no pesados, ponderados, ha sido investigada por varios autores, se reconoce bien que cualquier combinación pesada de reactivos, está muy altamente correlacionada con cualquier otra combinación pesada, si los pesos correspondientes tienen el mismo signo, y si el número de reactivos es grande; la ponderación -



llega a ser un problema cuando el número de reactivos es muy pequeño.

Horst, Wilks, Edgerton y Kolbe, sugirieron un método para la combinación de calificaciones, de tal manera que la distribución de la calificación resultante tendría una varianza máxima, bajo la restricción de que la suma de los pesos elevados al cuadrado fuese la unidad, éste mismo concepto fué usado por Guttman para desarrollar pesos para cada respuesta al reactivo separadamente. El resultado es conocido matemáticamente como el primer componente principal de la matriz de covarianzas de las variables para ser pesadas. El uso de este método de calificación no cambia la naturaleza arbitraria de la distribución de calificaciones, puesto que será afectada por la selección de los reactivos del mismo modo como la distribución de las calificaciones no-pesadas.

d) ANALISIS DEL ESCALOGRAMA.

Un nuevo punto de partida en la medición -- de actitudes fue proporcionado por Guttman en 1941, -- quien propuso un método no métrico para escalar reactivos de actitudes monotónicas. En la escala de Guttman los reactivos tienen una propiedad acumulativa especial, por ejemplo, una persona que responda positivamente al tercer reactivo de la escala seguramente habría contestado en forma positiva al primero y segundo reactivos.

Nociones similares han sido usadas en estudios anteriores, pero no como un método general. Uno de los primeros ejemplos de medición en Psicología Social, es la escala de distancias sociales de Bogardus, él usó una serie de siete reactivos que denotaban varios grados de aceptación social. La aceptación o distancia social, de un grupo con determinada nacionalidad fué descubierta observando cuál de los reactivos -- era apoyado por el que contestaba; los reactivos incluían admisión en el país como visitante, admisión a la ciudadanía, a igualdad en los empleos, admisión como vecinos, como amigos personales, como parientes por casamiento. Cualquier persona que quisiera admitir a miembros de un grupo como vecinos, casi seguro que estaría dispuesto a aceptar los reactivos anteriores en la lista.

Un segundo ejemplo del uso de los reactivos acumulativos fué reportada por May y Hartshorne, quienes en 1926 usaron seis pruebas sobre engaño que podían ser ordenadas desde la prueba en la cual pocos de los niños hacían trampas, hasta pruebas en las cuales la mayoría de los niños las hacían, o sea, la prueba más tentadora. El niño que hacía trampas en una prueba, seguramente que haría trampas en la prueba más tentadora. Sin embargo, las implicaciones aportadas por estos estudios sobre un método general de construir escalas fueron ampliamente ignoradas. Fué Guttman quien abogó por el uso de tales reactivos acumulativos como base para un método formal de escalamiento. El desarrollo de un escalograma para análisis de actitudes, estimuló un interés amplio en el método.

El modelo.— Aunque un análisis de escalograma puede aplicarse a reactivos con cualquier número de respuestas alternas, la escala puede fácilmente ser descrita para reactivos dicotomizados. La idea básica es que los reactivos pueden ser ordenados en forma tal, que un individuo que está de acuerdo cae o responde positivamente a cualquier reactivo particular; también responde positivamente a todos los reactivos que se encuentren ordenados abajo de dicho reactivo.

El orden de rango de los reactivos es la escala de los reactivos; la escala de personas es muy

similar aquí, las personas se encuentran clasificadas en un orden acorde con el más alto orden de rango de los reactivos comprobados, lo cual es equivalente al número de respuestas positivas en una escala perfecta.

Como ejemplo de una escala de Guttman perfecta, consideremos un cuestionario referente a la estatura. Los reactivos pueden ser:

- 1) Mido más de 1.68 Mts.
- 2) Mido más de 1.70 Mts.
- 3) Mido más de 1.73 Mts.

La característica operante en un reactivo de Guttman indicaría una probabilidad de respuesta de cero en cierto punto del continuo y desde este punto, una probabilidad de respuesta de la unidad.

TABLA I

Diagrama de un escalograma para 3 reactivos -- dicotomizados.

		REACTIVOS		
		3	2	1
Individuos (Tipos de Escala)	I	+	+	+
	II	-	+	+
	III	-	-	+
	IV	-	-	-

+ indica una respuesta positiva.

- indica una respuesta negativa.

En esta tabla se muestra un diagrama de una escala perfecta de Guttman de tres reactivos; un individuo que da una respuesta positiva al reactivo 3 también responde en forma positiva a los reactivos 1 y 2. Por otra parte, una persona que da una respuesta positiva al reactivo 2 puede o no dar una respuesta positiva al reactivo 3, pero es casi seguro que es tará de acuerdo con el reactivo 1.

Cuando los reactivos han sido colocados en orden, es también claro que las personas habrán si do divididas en un número de grupos o tipos de la escala, de acuerdo a su patrón de respuestas. En el ejemplo citado hay cuatro patrones de respuesta (+;- +;+), (-; +; +), (-; -; +), (-; -; -;), los patrones de respuesta no escalares, que no suceden en una esca la perfecta son (+;-+;+), (+;+;-), (-;+;-) y (+;-;-). La calificación de un individuo está determinada asignando a los integrantes un orden de acuerdo a los tipos de la escala, por ejemplo: 3, 2, 1, 0. En el caso de los reactivos dicotomizados, la calificación es equivalente al número de respuestas positivas, para una escala de Guttman perfecta, el orden de los reactivos es el mismo que el orden de su popularidad. -- También cada tabla de contingencia de 2x2 que muestra la relación entre 2 reactivos, tiene una celda vacía, puesto que nadie que responda negativamente al reacti vo más popular, contestará positivamente al reactivo-

menos popular; una propiedad matemática muy importante de la perfecta escala de Guttman para reactivos -- dicotomizados es: si $p_i \geq p_j$ entonces $p_{ij} = p_j$, donde p_{ij} es la razón que responde positivamente a ambos -- reactivos i y j .

En el caso de reactivos con varias categorías de respuesta, cada una se trata como un reactivo separado y es necesario encontrar un orden para estas categorías de respuesta. La definición precisa de -- una escala es dada por Guttman quien dice "Llamaremos escala a una serie de reactivos de contenido común, -- si una persona es colocada en un lugar superior que -- otra persona y califica tan alto o más en cada reactivo que esta persona".

Reactivos con varias categorías de respuestas que tienen un orden lógico, pueden ser reducidas -- a reactivos dicotomizados para el análisis. Un solo -- reactivo con cinco respuestas alternas, podría ser --- reemplazado por cuatro reactivos dicotomizados. Las -- respuestas positivas a estos cuatro reactivos serían igualadas en la categoría 1, categoría 1 y 2; categorías 1, 2, 3, o 4 respectivamente.

Cuando una serie de reactivos satisface el modelo de escalogramas, se dice que la escala es unidimensional, pero el modelo puede ser extendido al caso

multidimensional. Bennett tomaba en cuenta los modelos conjuntivos y disjuntivos para muchas dimensiones; cada individuo tiene su posición en cada una de las -- varias dimensiones de actitudes y cada reactivo tiene un punto de ruptura en cada dimensión. En el modelo -- conjuntivo, una persona responderá en forma favorable a un reactivo, sólo si su posición está arriba de su punto de ruptura en todas las dimensiones. En el modelo disjuntivo responderá positivamente si está arriba del punto de ruptura del reactivo en cualquiera de las dimensiones.

En la práctica de medir actitudes, pueden darse algunos patrones de respuestas no escalables, -- Ford ha señalado que el prototipo de una serie acumulativa de reactivos de actitudes, no es "¿Mide usted -- más de 1.50 Mts?", sino más bien ¿Es usted más alto -- que una mesa?, ¿Es usted más alto que un librero de -- buen tamaño?, no esperamos que estos reactivos formen un escalograma perfecto, no importa cuál sea el patrón de respuestas ordenadas elegido como tipos de la escala, siempre habrán ciertos errores. El propósito de -- la técnica de escalamiento es seleccionar una serie de tipos de la escala a fin de que los errores sean mínimos.

En una escala perfecta de Guttman, la cali -- ficación de un individuo lleva relación de uno a uno -

con su patrón de respuestas, esto es, sus respuestas a los reactivos están completamente especificadas por su calificación, a partir de sus respuestas pueden reproducirse perfectamente éstas a los reactivos. Para una escala imperfecta, un individuo recibe la calificación del tipo de la escala que es más parecido a su patrón de respuestas, es decir, se le asigna la calificación en forma tal, que su patrón de respuesta sea tan reproducible como sea posible.

Consideremos una escala de cinco reactivos dicotomizados (+,+,+,+,+); (+,+,+,+,-); (+,+,+,-,-); -- (+,+,-,-,-); (+,-,-,-,-) y (-,-,-,-,-). Una persona con un patrón de respuesta (+,+,-,+,+) sería clasificada en la categoría (+,+,+,+,+) y se le contaría un error; en el patrón de respuesta (+,+,-,-,+) se clasificaría en (+,+,+,+,+), o (+,+,-,-,-) o (+,-,-,-,-) con dos errores. Henry propuso que en casos ambiguos, con posibilidad de varias clasificaciones con el mismo error, podría resolverse el dilema escogiendo el más popular de los patrones alternos.

El porcentaje de errores de reproducir patrones escalares, es la medida de error básico.

La cantidad $1 - \frac{\text{número de errores}}{\text{número de respuestas de reactivos}}$ es llamada coeficiente de reproductibilidad al que simbolizaremos como Rep. Rep es el porcentaje-

de respuestas que son reproducidas correctamente; el -- problema práctico de escalamiento es el de ordenar los reactivos en forma tal que los tipos de la escala resultantes den un máximo de Rep.

La mayoría de los métodos para seleccionar los tipos de escala, se basan en un extendido diagrama de escalograma, que es esencialmente la matriz de las -- respuestas a los reactivos con una hilera para cada individuo y una columna para cada categoría de respuesta de los reactivos. En la tabla siguiente presentamos un diagrama extendido para una escala perfecta de tres --- reactivos dicotomizados.

TABLA 2

Diagrama extendido de escalograma para tres reactivos dicotomizados.

		Categorías de respuestas de los reactivos.					
		<u>3+</u>	<u>2+</u>	<u>1+</u>	<u>3-</u>	<u>2-</u>	<u>1-</u>
Indivf- duos. (Tipos de la escala)	I	x	x	x			
	II		x	x	x		
	III			x	x	x	
	IV				x	x	x

x indica que el individuo respondió en la categoría de respuesta del reactivo.

+ indica la categoría de respuesta positiva.

- indica la categoría de respuesta negativa.

Nótese que las tres últimas columnas son completamente redundantes, asimismo, nótese que todas las respuestas forman un paralelogramo.

Se ha sugerido que la escala sea establecida en base a muestras de cien casos, debido a que - la teoría estadística de las fluctuaciones del azar - en la reproductibilidad es desconocida; esto parece ser una extravagancia peligrosa y además es difícil - tratar con más de 10-20 reactivos con estos procedi- - mientos.

El procedimiento más recomendado y simple es el siguiente: Primero, dicotomizar todos los reactivos combinando categorías de respuestas, o bien, -- definir reactivos adicionales. Segundo: ordenar es- - tos reactivos de acuerdo a su popularidad, con el me- nos popular en el rango más bajo. Tercero, estimar la Rep como sigue; para cada reactivo, tabulado a_j , - la proporción de casos que den la respuesta positiva a este reactivo y la respuesta negativa a el reactivo - del siguiente orden más alto; súmense estos a_j y diví- - danse entre k y réstense de la unidad, esto da siem- - pre una sobreestimación de la Rep, pero el error es - ligero.

La llamada técnica H, que sirve para mejo- - rar las escalas acumulativas, ha sido sugerida por -- Stouffer, Borgatta, Hays y Henry, en esta técnica to- - dos los reactivos son dicotomizados, combinando sus -

categorias de respuesta, y los que tengan popularidad semejante se agrupan juntos; se puede esperar que se formen cuatro de estos grupos. Los reactivos dentro de cada grupo se combinan para formar un nuevo reactivo arbitrario, por ejemplo, si hay tres reactivos en un grupo, una respuesta positiva en el grupo arbitrario pudiera ser definido como la ocurrencia de una -- respuesta positiva en cualquiera de los dos o tres -- reactivos verdaderos; mientras que en ninguno de los reactivos verdaderos o sólo en uno de ellos, la respuesta negativa sería igualada con una respuesta positiva, finalmente, los reactivos arbitrarios podrían ser usados para formar un escalograma. Los autores - demuestran que la reproductibilidad se verá aumentada por la técnica H.

Criterio para una escala de Guttman.

Guttman ha proporcionado criterios para - determinar si un conjunto de reactivos es aceptable - para la elaboración de una escala, en el sentido del término.

La condición necesaria más importante, es que la reproducibilidad, sea al menos de .90. Sin em bargo esta condición no es suficiente, sino que deben encontrarse criterios adicionales.

La necesidad de criterios auxiliares emer ge de las desafortunadas propiedades matemáticas de - la Rep., Festinger, Guttman y otros, han señalado que el tamaño de la Rep depende de varios factores. El - valor de la Rep para la escala, es igual al promedio de valores de la Rep para los reactivos de la misma.- La reproductibilidad de un reactivo no puede ser menor que la popularidad de la categoría modal, puesto que la escala no puede hacer nada peor que asignar la --- respuesta más popular en todos los casos; así, el pro medio de la popularidad de la respuesta más popular a cada reactivo es un límite bajo de la Rep, los reacti vos con una alta popularidad modal causarón que la - Rep sea ilegítimamente alta.

Los criterios auxiliares son como siguen:

1. Debería de haber una gran extensión de reactivos -

marginales, aunque pocos o ninguno de los reactivos deberían tener marginales menores de .2 ni mayores de .8.

2. Cada categoría de respuesta debería tener más aciertos que errores, de otro modo la categoría no se -- correlacionaría con la escala.
3. Si los reactivos son dicotomizados, deberían usarse diez reactivos al menos.
4. Los errores deberían ser al azar, si algún error -- particular sucede con mayor frecuencia que otros, -- es una evidencia de un "tipo no escalable".

Si se respetan todos estos criterios, pero la Rep es menor que .90, los reactivos son llamados -- "Cuasi-escala", puesto que los errores son fortuitos -- en una cuasi-escala, que tiene una propiedad en común con una escala Guttman aceptable; es decir, la correlación curvilínea de las calificaciones de la escala con una variable externa, es igual a la correlación múltiple de los reactivos con esta variable, esto es, si la calificación de la escala es mantenida constante, los reactivos no están correlacionados uno con otro, o con cualquiera otra variable, en realidad; esta propiedad -- parece ser el criterio para errores fortuitos en la -- escala de Guttman.

La dificultad básica parece determinar si un conjunto de reactivos forma una escala es que el modelo de Guttman no es un modelo probabilístico, de modo que - las fluctuaciones estadísticas esperadas son oscuras y deben basarse en un conjunto complejo de criterios independientes.

Si un conjunto de reactivos no hace una escala, existe la probabilidad de rechazar uno o dos reactivos pobres, y lograr, entonces, construir una escala. - Guttman es circunspecto a este procedimiento y prefiere decir que con dicho universo no puede elaborarse una escala. Sin embargo, parece posible tener reactivos perfectamente buenos con una forma equivocada para una escala de Guttman. Para este autor, la posibilidad de rechazar reactivos parece ser una parte necesaria para --- cualquier método de medición de actitudes.

Edwards y Kilpatrick sugirieron un método -- de selección de reactivos para una escala de Guttman que usasen jueces y también técnicas de análisis de reactivos. Un gran conjunto de reactivos dicotomizados y monotónicos es reunido, se pide a los jueces que se seleccionen estos reactivos de acuerdo a su grado de benignidad, - nótese que el trabajo del juez es aquí algo distinto del de los métodos de juicio en los que se usan reactivos -- nonmonotónicos, aquí el juez clasifica de acuerdo a la proporción esperada de respuestas positivas al reactivo; reactivos con una gran variación de juicios son rechaza-

dos como ambiguos, los reactivos restantes son calificados con 1 por una respuesta positiva y 0 para una -- respuesta negativa y así, una calificación total puede ser obtenida.

CAPITULO III.

METODOLOGIA Y DISEÑO EXPERIMENTAL

1. Planteamiento del problema
2. Hipótesis de trabajo
3. Proceso.

Etapa I

Etapa II

Etapa III .

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

Dado que la preparación del Psicólogo está enfocada, en principio, a desempeñar una actividad con una proyección eminentemente social, dirigiendo sus es fuerzos, conocimientos y técnicas hacia el desarrollo máximo de las capacidades y potencialidades de cada -- uno de los integrantes de la sociedad, tenemos la firme convicción de que el psicólogo, como profesional, - debe ser aceptado en base a un conocimiento de las fun ciones y características de la disciplina de que se -- ocupa.

Actualmente nos encontramos con un proble ma mayúsculo, que es el raquíptico mercado de trabajo - del psicólogo y los honorarios no menos bajos que se - perciben.

Pensamos que esta situación es resultado del siguiente supuesto: en algunas áreas determinantes en el desarrollo económico y social de nuestro país, - se ignora lo que es un psicólogo y la función que de-- sempeña, o bien, se posee una idea distorsionada de la actividad del mismo.

En función de lo anterior, uno de los fi-- nes de esta investigación está destinado a detectar -- las causas que determinan la actitud de la gente hacia el psicólogo, siendo así la justificación de esta in--

investigación, el tratar de elevar el nivel de preparación de los egresados de dicha carrera y, por lo tanto, incrementar la aceptación de este profesional, y poder difundir las bondades de la ciencia psicológica en los diversos planos sociales.

2. HIPOTESIS DE TRABAJO.

Una vez que hemos determinado cuál es el problema fundamental de nuestra investigación, nuestro siguiente paso fue el de construir una hipótesis de trabajo que nos permita explorar las causas debido a las cuales no son aceptados, a los ojos de la sociedad, los psicólogos en la debida forma; la cual quedó expresada de la siguiente manera:

EL MERCADO DE TRABAJO DEL PSICOLOGO EN MEXICO -
ESTA EN FUNCION DE LA IMAGEN QUE DEL MISMO TENGA LA --
OPINION PUBLICA, ASI COMO DE LAS NECESIDADES SOCIALES
Y ECONOMICAS DEL PAIS.

Creemos necesario, antes de continuar, definir algunos de los términos que empleamos.

- a) Mercado de trabajo: Es el empleo e intercambio profesional de los servicios de los psicólogos especializados.
- b) Psicólogo: Aquel profesional de la psicología que

en sus funciones se apega a los estatutos de la -
Asociación Mexicana de Psicología; definiéndose -
Psicología como la disciplina científica que estu-
dia la conducta.

- c) *Función:* Cantidad variable cuyo valor está deter-
minado en cualquier caso por una o más variables.
- d) *Imagen:* Es aquella experiencia que reproduce con
cierto grado de realismo sensible, una experien-
cia perceptiva previa en ausencia del estímulo --
original.
- e) *Opinión pública:* Juicio medio o acuerdo de los -
individuos de una comunidad, algunas veces supues-
to, respecto a una cuestión social, ética o polí-
tica, determinada o referente a un individuo o a -
un grupo.
- f) *Necesidad social:* Es cualquier factor o condición
en el medio o en la situación actual de la comuni-
dad, que ayuda en alto grado a conservar su esta-
bilidad y bienestar o hacer progresar su nivel de
vida.

En la formulación de nuestra hipótesis,
tomamos en cuenta aquellos factores relevantes que de-
terminan tanto la aceptación del psicólogo, como un -
mercado de trabajo más amplio; no dejando de conside-

rar que existan otra multiplicidad de factores, tales como la preparación tan incompleta y falta de ética - de una buena parte de los profesionales de la Psicología, etc. Estos factores se tomaron en cuenta en la segunda etapa de trabajo, considerándose como necesarios para la construcción de nuestro instrumento de medición.



3. PROCESO

ETAPA I.

a) Obtención de información.

La información recolectada la obtuvimos a través de entrevistas estandarizadas, con preguntas - abiertas y cerradas; en dichas entrevistas, los entrevistados eran estimulados a responder en algunos casos concretamente y en otros a hablar abierta y libremente acerca del tópico en cuestión.

Los verbalizaciones de cada uno de los sujetos entrevistados se registraron tal y como las expresaron, en una forma tipo cuestionario.

b) Población seleccionada.

El marco en el cual fueron aplicadas las entrevistas para explorar la imagen del psicólogo en la sociedad, fue una muestra, tomada de la Ciudad de México, que de acuerdo a estratos de actividades y de ingresos se eligió al azar, dentro de las áreas de -- trabajo de los entrevistados. Queremos aclarar que - la muestra no fué totalmente respetada, ya que los entrevistadores expresaron que entrevistaron sin ningún orden sólomente a aquellas personas que se mostraron accesibles.

c) Entrevistadores

Los entrevistadores fueron dieciocho estudiantes del segundo año de la carrera de Psicología,-

del sexo femenino. Dichas estudiantes conocían el fin de este estudio y en esta investigación continuaron su entrenamiento en el área de las entrevistas sociales. - Durante todo el desarrollo de la investigación se les proporcionó supervisión de la técnica empleada.

d) Variables controladas

Las variables que se tomaron en cuenta por considerarse importantes para nuestra investigación fueron:

- 1.- Sexo: la muestra, de 96 sujetos, quedó compuesta de 44 sujetos del sexo masculino (46%) y 52 sujetos -- del sexo femenino (54%)
- 2.- Edad: Las edades de los sujetos entrevistados fluctuaron entre los 18 y los 60 años.
- 3.- Clasificación económica: a continuación aparece la clasificación, con respecto a los ingresos, de la población estudiada.

C L A S E	<u>No. Sujetos</u>	<u>%</u>
BAJA .- Ingresos menores a \$1,000.00	24	25
MEDIA.- Ingresos de \$1,001.00 a \$3,000.00	40	42
ALTA .- Ingresos de \$3,001.00 en - adelante.	<u>32</u>	<u>33</u>
81 Total	<u>96</u>	<u>100</u>

4.- Nivel sociocultural: se piensa aunque prejuiciada-
mente, que el nivel cultural de un sujeto está de-
terminado por la actividad que desarrolla dentro -
de la sociedad; a través de las respuestas a los -
cuestionarios, independientemente de su ocupación,
nos encontramos en este caso, con que el prejuicio
hasta cierto punto fue predicción, ya que no exis-
tieron diferencias significativas, entre las res-
puestas y la actividad del entrevistado.

Las actividades que se eligieron son:

	<u>No. Sujetos</u>	<u>%</u>
Amas de casa	8	8.33
Artistas	6	6.26
Burócratas	7	7.29
Estudiantes	9	9.37
Industriales	8	8.33
Maestros normalistas	7	7.29
Médicos generales	8	8.33
Médicos psiquiatras	9	9.37
Obreros	7	7.29
Obreros calificados	6	6.26
Políticos	6	6.26
Sacerdotes	7	7.29
Sirvientas	8	8.33
	—	—
Total	96	100.00
	==	=====

e) Preguntas estímulo.

Las preguntas que se formularon por considerarse que detectarían el grado de conocimiento y opiniones acerca del psicólogo son:

¿Ha oído hablar de los psicólogos?

¿Conoce usted a un psicólogo?

¿Sabe usted que hace un psicólogo?

¿En que partes cree usted que trabajan los psicólogos?

¿Le gustaría que hubiese un psicólogo en su colonia? ¿y en su trabajo?

¿Conoce usted a personas que hayan consultado con psicólogos?

¿Usted consultaría con un psicólogo?

¿Que es la Psicología?

¿Cree usted que la Psicología sea útil a la sociedad?

f) Criterio de apreciación.

Las entrevistas se sometieron a una crítica, donde se apreció cualitativamente, en una escala de intervalos subjetivamente iguales, el grado de conocimiento y aceptación, así como el grado de desconocimiento y rechazo de la utilidad de la Psicología como ciencia y profesión, y del papel del psicólogo dentro de la comunidad. A la vez se localizaron algunos factores que se --

consideró contribuirían a afianzar nuestra hipótesis de trabajo.

g) Conclusiones parciales y factores relevantes.

De tal manera, en nuestra primera fase - de la investigación llegamos a las siguientes conclusiones y factores.

Clase socioeconómica:

- a) Baja: Nos encontramos con que existe un total desconocimiento, tanto del término de psicólogo, como de las actividades desarrolladas por éste.
- b) Media: El psicólogo es considerado, sin profundizar - y sin conocer la utilidad de su trabajo, como un profesional poco científico.
- c) Alta: Este grupo coincidió en la idea de que la Psicología y el psicólogo tienen como meta el estudio de las enfermedades mentales, considerándola como una -- ciencia con futuro en México.

Clase sociocultural.

Amas de casa: consideran al psicólogo como una especie de médico que cura las enfermedades mentales.

Artistas: El psicólogo es considerado desde un punto de - vista mágico.

*Burócratas: sin mayor explicación ni profundización, -
aceptan al psicólogo y a la Psicología como el estudio
de la personalidad.*

*Estudiantes: poseen información general enfocada hacia
la orientación profesional y solución de problemas emo
cionales.*

*Industriales: tienen una idea bastante acertada sobre
la aplicación de la Psicología, sobre todo en el campo
industrial, aunque se quejan de la carencia de profe--
sionales en esta rama, y la falta de ética y prepara--
ción de los que actualmente trabajan.*

*Maestros normalistas: refieren que la Psicología (no -
los psicólogos) es una ciencia indispensable en el camo
po de la educación.*

*Médicos generales: poseen información sobre los campos
de trabajo del psicólogo y consideran a la Psicología
como una ciencia en desarrollo.*

*Médicos psiquiatras: conocimiento de las funciones del
psicólogo, tomándolas como subfunciones, como psicóme-
tras y orientándolas únicamente al terreno eminentemente
te clínico y de orientación.*

*Obreros: cuentan con una mínima información al respec-
to, tienen una idea distorsionada, pues consideran que
las funciones del psicólogo son similares a las del --
sacerdote a las del médico.*

Obreros calificados: posiblemente por sus experiencias, piensan que los psicólogos se dedican a la selección de personal, pero suponen que es fácil burlarse de las --- pruebas psicológicas.

Políticos: poseen una idea muy aproximada, aunque sin - profundizar en la aplicación de la Psicología, enfocando las funciones del psicólogo al manejo de las masas, - siendo también útil en las industrias, educación y ventas.

Sacerdotes: Conocen la labor del psicólogo dentro de la comunidad, refiriéndolo siempre a un consultor de al--- mas, es decir, que tratan de ayudar a resolver los problemas emocionales de las personas.

Sirvientas: en este sector se reveló un completo desconocimiento de las funciones profesionales de los psicólogos.

Sintetizando lo anterior, podemos descubrir algunos puntos en común de la opinión general.

- 1.- El término Psicología es conocido pero no comprendido.*
- 2.- Se juzga al psicólogo, por lo general, como a un -- consejero de los problemas emocionales y casi siempre se refiere al área clínica.*
- 3.- Se percibe a la Psicología con un criterio muy limido.*

tado, adjudicándole funciones de ciencia puramente auxiliar.

4.- En las clases bajas, cultural y socialmente hablando, la idea es distorsionada y aproximativa, siendo la Psicología de una utilidad dudosa.

Los factores mencionados en el inciso "f", que se tomaron en cuenta, después de consideraciones teóricas y pláticas con investigadores, y que se creyeron relevantes en un principio, son los siguientes:

Grado de información

Aceptación

Pensamiento mágico

Confianza

Determinismo

Ironía

Problemas de autoridad

Hostilidad latente

Hostilidad manifiesta

Pasividad

Incredulidad

Tabú

Prestigio

Experiencias previas

Prejuicio

Necesidad de comprensión y apoyo

Ahora bien, dado lo extenso y dudoso de --
nuestros factores (Determinismo, Ironía, etc.) y a pe-
sar de que se discutieron suficientemente, no se llegó
a ningún acuerdo sobre su utilidad en este estudio, --
además los criterios fueron muy parciales y por lo tan-
to se hizo patente la necesidad de depurar estos facto-
res, de esta manera, únicamente consideramos los si-
guientes:

10. Grado de información.

El cien por ciento de las opiniones coinci-
dieron en el siguiente dato: la información que la po-
blación tiene al respecto de la función profesional --
del psicólogo, es decir, de su aportación operante den-
tro del desarrollo de la sociedad, es casi nula, ya que
si no es la opinión parcial de los egresados de la es-
pecialidad de Psiquiatría, de que el psicólogo "es un
auxiliar de los profesionales de la psiquiatría, es un
psicómetra, y también trabaja en la orientación profe-
sional y algunas veces en industrias" (sic), es la ---
opinión del sector inculto de nuestra población, cuyos
integrantes suponen que el psicólogo es la persona que
hace hablar a los muñecos.

Consideramos deprimente que en este siglo,
donde las investigaciones sobre el átomo van de la ma-
no con el uso benéfico del rayo Lasser; siglo que se -

mueve en base de lo que ha llegado a tener más valor - en el planeta: la comunicación; donde el intercambio - de información es vital para el progreso de cualquier área del conocimiento, y por lo tanto, del desarrollo integral de cualquier país, se haya olvidado tan drásticamente, en el nuestro, comunicar las bondades y beneficios de la Psicología, máxime que actualmente vivimos en un círculo donde las relaciones humanas tienen una importancia primordial en la adaptación armónica - del individuo en la sociedad, siendo éste un tema de - enfoque teórico y aplicado de nuestra disciplina.

2o. Pensamiento mágico.

Creemos que este aspecto está vinculado, - en algunas áreas sociales -inclusive universitarias- - al rechazo o búsqueda (aunque disfrazados) de la ayuda de las técnicas psicológicas. Algunas personas consideran que el psicólogo es onnipotente, creyendo que -- con sólo platicar sus problemas, éste tiene la capacidad o el poder de modificarles el medio ambiente, así como de cambiarles su carácter; después de no obtenerlos resultados que gratifiquen la expectancia del sujeto (muchas veces se espera que el psicólogo los resuelva en una sola entrevista), se le tacha de inepto y no en pocas ocasiones de charlatán; pero al surgir un nuevo problema tratarán de ponerse en contacto con otro - profesional, con la remota esperanza de resolverlos.

Realmente es paradógica esta ambivalencia, pues el psicólogo es percibido como un ser con poderes superiores y a la vez como farsante.

30. Miedo.

En este factor se engloba la reacción típica de los sujetos (ansiedad), al pensar que durante la entrevista con el psicólogo, éste va a descubrir sus - más íntimos secretos. De tal manera que al acudir un sujeto ante un psicólogo, su temor de que dicho profesional se "apodere" de los secretos que no quiere verbalizar, se presentará en razón inversamente proporcional a su nivel de confianza, y preparación (lo que se denomina resistencia en la teoría psicoanalítica).

40. Tabú

Siguiendo el curso de nuestra discusión, - nos encontramos con que si se le atribuyen al psicólogo "poderes mágicos" para el conocimiento de las personas, creemos que dicha característica "mágica" repercute en la actitud de la población. En nuestro estudio, el -- concepto de tabú está conferido al plano de la prohibición, inquietud hacia aquello a lo que se le atribuyen "poderes mágicos"; por el otro lado, el sentir general de nuestra sociocultura considera como "malo, de gradante", el que una persona tenga algún trastorno - mental o el que tenga necesidad de acudir a un psicólogo.

50. Preparación deficiente

Al allanar este obstáculo, consideramos -- que el núcleo del futuro de la difusión --y de la eficiente aplicación-- de las diversas ramas de la psicología en México logrará su cometido, ya que la carencia de ética de algunos pseudopsicólogos se refleja directamente en nuestro campo de trabajo; carencia que se manifiesta desde el simple "ejercicio" de la profesión contando apenas con tres o cuatro meses de haber ingresado a la facultad, sin "supervisión" y, en caso de haberla siendo esta dudosa e incompleta; hasta la audacia de "inventar" técnicas y pruebas mentales que en otros países cuentan con una amplia bibliografía respaldadas por valiosas investigaciones; así como la usurpación que profesionales de otras carreras cometen de las funciones que la psicología científica considera legítimamente como propias.

60. Experiencias previas.

En este punto trataremos de ser descriptivos y operacionales, para lo cual nos valdremos de algunos ejemplos (1). Si después de haber utilizado los servicios profesionales de psicólogos, se le pregunta al sujeto "X", a la Compañía "Y" y al universitario -- "Z", elegidos al azar, acerca de la utilidad reportada por dichos servicios, las respuestas, salvo contadas excepciones, las conocemos a priori.

El sujeto "X" nos refiere que originalmente acudió a un psiquiatra, y que él lo mandó con un psicólogo a que le aplicaran pruebas psicológicas, o viceversa, acudió a un psicólogo el cual lo remitió, al poco tiempo, con un psiquiatra (posiblemente por no caer dentro del área de sus funciones, por desconocimiento y/o por ser consciente de su carencia de bases teóricas -como resultado, dicho paciente ya no regresa, ni siquiera como tema de investigación-). Los contactos profesionales con los psicólogos, si no le incrementaron sus problemas, únicamente se los prolongaron, dado que su recuperación emocional sólo fue -- aparente, ya que le duró unas pocas semanas, o bien, las pruebas psicológicas que se aplicaron, según él, - tampoco le reportaron ningún beneficio aparente (lo cual podría ser, o por falta de cuidado en la aplicación de la batería psicológica, o porque los resultados no fueron interpretados y utilizados adecuadamente.).

En la Compañía "Y" nos informan que hace un tiempo unas señoritas presentaron un proyecto muy atractivo de evaluación de puestos o de selección de personal, proyecto que a la postre les resultó muy ca

- (1) Con estos ejemplos nuestra crítica está centrada particularmente en las personas que poseen el título de psicólogo y en los pasantes de esta carrera. Estamos seguros que algunos de los factores encajan perfectamente en otras profesiones, pero un juicio sobre ellas concierne a otras investigaciones y a la sociedad.

ro y fue un completo fracaso; que posteriormente (forzados por las políticas de la empresa) sus relaciones con psicólogos se han concretado únicamente a la simple y limitada área de la selección de personal, y -- que por lo general sus resultados son aceptados únicamente como requisitos administrativos, pues sus experiencias han sido funestas.

Finalmente, el estudiante "Z" nos comenta que cuando cursaba la preparatoria, iba a estudiar la carrera de Ingeniería, pero que en el Departamento de Orientación, le informaron que Medicina iba más de -- acuerdo a sus capacidades, posteriormente se le notificó que las pruebas psicológicas habían arrojado datos que le aseguraban éxito en la carrera de Biología; finalmente nuestro estudiante, después de repetir varios años en diversas Facultades, terminó en la carrera de Leyes.

Como consecuencia de lo anterior y basándonos en los principios fundamentales de la Psicología del rumor y en la capacidad de generalización de que el ser humano hace gala, podemos captar la visión de un panorama bastante desolador para la ciencia psicológica; panorama que los verdaderos profesionales de la Psicología tenemos la obligación de moldear y modificar.

7o. Prestigio.

Consideramos que bajo este concepto se encuentran implícitos una serie de factores dinámicos, los cuales son resultado de los que anteriormente hemos estado tratando, pues si nosotros hacemos propia la definición de prestigio, de que es el "status" que tiene un grupo (la profesión psicológica por ejemplo) dentro de la sociedad, con respecto a una escala de aceptación rechazo, necesario-innecesario, nos daríamos cuenta del bajo puntaje que nuestra profesión guarda en relación a otras profesiones, y este puntaje está condicionado por la fama que el psicólogo tenga de bien o mal preparado, de lo serio y científico que se le considere y de las experiencias que algunas personas han comunicado a los demás.

8o. Prejuicio.

Todos los factores expuestos repercuten en el factor que deliberadamente hemos dejado para lo último, no por su poca importancia, sino porque ello es el resultado operante de los demás factores; con esto no queremos afirmar que el prejuicio está compuesto por los factores citados, sino que en este caso particular, tienen una participación definitiva en su creación. Esta palabra que tiene sus raíces en proe: antes, y en iudicare: juzgar, prejuizar, significa el-

*juicio u opinión emocional expresada sin un previo -
exámen, la decisión mental basada en otros campos --
que no son los de la razón y la justicia; es una ac-
titud en pro o contra cierta hipótesis a probar, ---
que impide que se valoren como es debido las pruebas
a su favor o en contra (2)*

(2) *Para mayor información al respecto, ver el Capítu-
lo II de Actitudes y Prejuicios.*

DATOS DE LAS RESPUESTAS DE 100 SUJETOS A 20 POSTULADOS ACERCA DEL PSICOLOGO

TABLA DE RESPUESTAS TEORICAS.
(Patrones de Calificación)

TABLA NO. 8

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20		
1.	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1 = 20
2.	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
3.	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
4.	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
5.	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
6.	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
7.	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
8.	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
9.	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
10.	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
11.	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
12.	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
13.	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
14.	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
15.	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
16.	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
17.	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
18.	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
19.	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
20.	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
78.	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
79.	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
80.	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
81.	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
82.	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
83.	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
84.	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
85.	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
86.	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
87.	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
88.	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
89.	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
90.	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
91.	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
92.	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
93.	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
94.	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
95.	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
96.	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
97.	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
98.	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
99.	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
100.	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
	92	77	61	50	92	84	73	84	46	91	59	80	100	99	95	84	68	72	70	91		

DATOS DE LAS RESPUESTAS DE 100 SUJETOS A 20 POSTULADOS
ACERCA DEL PSICOLOGO
(en orden decreciente)

SUMA DE ERRORES

TABLA NO. 9

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	ERRO RESI		
1.-	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	20	0	
2.-	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	19	2
3.-	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	19	2
4.-	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	19	2
5.-	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	19	2
6.-	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	19	0
7.-	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	19	0
8.-	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	19	0
9.-	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	19	2
10.-	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	19	2
11.-	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	19	2
12.-	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	0	18	4
13.-	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	18	2
14.-	1	1	0	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	18	2
15.-	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	18	4
16.-	1	1	0	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	18	2
17.-	1	1	0	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	18	0
18.-	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	18	2
19.-	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	0	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	18	4
20.-	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	18	2
21.-	1	1	1	1	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	18	2
22.-	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	18	4
23.-	1	1	1	1	0	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	18	2
24.-	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	0	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	18	4
25.-	1	1	0	0	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	17	2
26.-	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	0	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	17	4
27.-	1	1	0	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	17	6
28.-	1	1	1	1	0	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	17	2
29.-	1	1	0	0	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	17	6
30.-	0	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	17	6
31.-	1	1	0	1	1	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	17	2
32.-	1	1	0	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	17	2
33.-	1	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	17	4
34.-	1	0	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	17	4
35.-	1	0	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	17	4
36.-	1	1	1	1	1	1	1	0	0	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	17	2
37.-	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	1	1	17	4
38.-	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0	1	1	17	6
39.-	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	17	6
40.-	1	0	0	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	17	4
41.-	1	1	0	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	17	0
42.-	1	1	0	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	16	2
43.-	1	1	0	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	16	4
44.-	1	1	0	0	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	16	2
45.-	1	1	0	1	1	1	0	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	16	6
46.-	1	1	0	1	1	1	1	1	0	0	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	16	4
47.-	1	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	0	1	1	16	6
48.-	1	1	1	0	1	1	1	0	1	1	0	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	16	4
49.-	1	1	0	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	16	2
50.-	1	1	0	0	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	16	4
51.-	1	1	0	0	0	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	16	6
52.-	1	1	1	1	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	16	6
53.-	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	16	4
54.-	1	1	0	1	0	0	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	16	4
55.-	1	1	0	0	1	1	1	0	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	16	2
56.-	1	1	0	1	1	0	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	16	6
57.-	1	0	0	0	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	15	2
58.-	1	1	0	0	1	1	0	1	1	0	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	15	4
59.-	1	1	1	1	1	1	0	0	1	0	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	15	6
60.-	1	1	0	0	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1	15	4
61.-	0	0	0	0	0	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	15	4
62.-	0	0	0	0	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	15	4
63.-	1	1	1	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	0	1	1	1	15	8
64.-	1	1	0	0	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	0	0	1	1	1	1	15	2
65.-	1	1	0	0	1	1	1	0	1	1	0	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	15	2
66.-	1	1	0	0	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	0	0	1	1	1	1	15	2
67.-	1	1	1	1	0	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	0	0	1	1	1	1	15	6
68.-	1	1	1	1	1	1	0	1	0	1	0	1	1	1	1	0	1	0	0	1	1	15	6
69.-	1	1	1	0	1	1	1	0	1	0	1	1	1	1	0	0	1	1	1	1	1	15	2
70.-	0	1	0	0	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	15	4
71.-	1	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	1	1	15	6
72.-	1	0	0	1	1	0	1	1	1	0	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	15	4
73.-	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	0	0	0	1	0	0	1	0	0	1	1	14	8
74.-	1	1	1	1	1	0	1	1	0	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	1	14	6
75.-	1	1	1	0	0	1	1	1	0	1	0	1	1	1	0	1	1	1	0	1	1	14	6
76.-	1	1	0	0	0	1	1	1	0	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	14	4
77.-	1	0	0	0	1	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	14	6
78.-	1	1	1	1	1	0	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	1	1	14	8
79.-	1	1	1	1	1	0	1	0	0	0	1	1	1	1	1	0	0	1	1	1	1	14	8
80.-																							

3. PROCESO

ETAPA II.

Tomando como base las conclusiones a que --
llegamos durante la primera etapa de esta investiga---
ción, y considerando así mismo los factores relevantes--
a nuestro estudio, se inició una segunda etapa, la pre--
sente, a través de la cual nuestro objetivo fue el de --
construir un instrumento de medición, apegándonos lo --
más fielmente posible a catorce reglas básicas que ci--
ta Edwards en su libro de "Construcción de Escalas de--
Actitudes" (apéndice).

a). Construcción de la escala de actitudes.

Con la información obtenida de nuestra pri--
mera etapa, así como con las relaciones existentes en--
tre los diferentes factores que consideramos influirían
en la percepción de la población, acerca del profesio--
nal de la psicología, se construyó una serie de cien --
afirmaciones, las cuales se registraron en tarjetas in--
dividuales, y con el método de los jueces, se fueron --
eliminando hasta quedarnos con cuarenta afirmaciones, --
de las cuales veinte eran negativas y veinte positivas
en relación con la persona del psicólogo. Las afirma--
ciones seleccionadas fueron las siguientes:

1. El psicólogo debe prepararse más que cualquier otro profesional.
2. El psicólogo en lugar de orientar, desorienta.

3. *La responsabilidad del psicólogo es tan grande como la del médico.*
4. *Algunos psicólogos tratan de penetrar en campos muy íntimos de las personas, sin que éstas se den cuenta.*
5. *La labor del psicólogo no es reconocida como debería ser.*
6. *Los psicólogos contribuyen a la corrupción de los menores de edad.*
7. *En todas las fábricas debe de haber uno o más psicólogos.*
8. *La carrera de Psicología sólo sirve para tener más cultura.*
9. *El psicólogo es indispensable para la sociedad.*
10. *El psicólogo es un adivino.*
11. *Sin el psicólogo no habría progreso.*
12. *La psicología es una ciencia en la que nadie cree.*
13. *Es necesario acudir a un psicólogo para resolver -- cualquier problema.*
14. *El psicólogo carece de bases morales.*
15. *La mayoría de la gente no sabe lo que es un psicólogo.*
16. *A la mayoría de la gente le gustaría consultar a un psicólogo si se presentara la oportunidad.*

17. Los psicólogos provocan que los jóvenes juzguen a sus padres.
18. El psicólogo resuelve los problemas emocionales de las personas.
19. La mayoría de la gente piensa que el psicólogo -- es una persona que cura las enfermedades menta---les.
20. La función del psicólogo es similar a la de los - sacerdotes.
21. A los obreros de una fábrica les molestaría la -- presencia de un psicólogo que fuera a entrevis---tarlos.
22. En México se necesita que haya más psicólogos.
23. En el campo de la educación no es necesario que - trabajen los psicólogos.
24. La mayoría de la gente debe consultar a un psicó- logo para estar en armonía con el medio ambiente.
25. El psicólogo sólo puede trabajar en clínicas.
26. La gente vive feliz sin la intervención del psicó logo.
27. Los psicólogos son de gran ayuda en el problema - de la delincuencia juvenil.
28. El trabajo del psicólogo y del psiquiatra es el - mismo.

29. *El psicólogo es indispensable en cualquier campo -- de trabajo.*
30. *Una plática puede bastarle al psicólogo para analizar a una persona.*
31. *La gente considera valiosas las opiniones de los -- psicólogos.*
32. *El psicólogo es un lujo que sólo las personas adineradas se permiten.*
33. *La conducta humana es el objeto del estudio del -- psicólogo.*
34. *Los psicólogos no deben ser gente joven.*
35. *Es indispensable que trabajen psicólogos en los -- tribunales para menores.*
36. *El psicólogo carece de bases científicas.*
37. *El psicólogo ayuda a los jóvenes a superar los problemas de la adolescencia.*
38. *El psicólogo inquieta a las personas.*
39. *El psicólogo tiene poderes que no posee la gente -- común y corriente.*
40. *A la gente le da miedo hablar con los psicólogos.*

Nuestro siguiente paso, una vez elaborada-- nuestra escala de actitudes, fue el de su aplicación a-

doscientos sujetos seleccionados para nuestro estudio, pertenecientes a diferentes niveles socioeconómicos de la ciudad de México.

b) Población seleccionada.

El criterio que se siguió para esta selección, fue el de abarcar los diferentes niveles socioeconómicos que en forma directa determinan la aceptación o rechazo de nuestra disciplina, así como de sus funciones en el campo aplicado.

Debemos asentar, sin embargo, que cuando algunos de los sujetos seleccionados para nuestro estudio no se mostraran dispuestos a contestar los cuestionarios, eran substituídos por otros sujetos que se encontraban en semejanza de condiciones, con relación a nuestras variables controladas.

c) Entrevistadores.

Los entrevistadores fueron las mismas estudiantes que colaboraron en la primera etapa de este estudio.

d) Variables controladas.

Clase socioeconómica: en base a un criterio de ingresos mensuales, se eligió a la población cuyas entradas fluctuaban entre los \$1,500.00 a los - -

\$5,000.00, pues consideramos que esta población es la - que potencialmente decidirá en forma significativa, el mercado de trabajo del psicólogo.

Sexo: con las doscientas personas seleccionadas, se formaron dos grupos de cien personas cada uno, quedando el 50% del sexo masculino y el 50% del sexo femenino.

Edad: el mínimo de edad de nuestros entrevistados fue el de 20 años, y el máximo de 60.

e) Procedimiento estadístico.

Técnica de Rangos Sumados.

Con este método, obtenemos para cada sujeto una calificación total mediante la suma de las calificaciones individuales, por que cada respuesta puede ser - considerada una calificación, y por que éstas son sumadas abarcando todas las afirmaciones. En función de -- esto, Bird denominó al método de construcción de escalas, creado por Likert, "métodos de rangos sumados".

Nosotros elegimos este método, porque a pesar de lo laborioso de su calificación, Likert, en sus - estudios encontró que las calificaciones basadas en el procedimiento de pesos integrales correlacionaban .99-- con el sistema más complicado de desviaciones normales

de peso. Nosotros en este estudio, para encontrar la calificación real de cada reactivo, procedimos de acuerdo con los pasos dados por Likert:

Respuestas de los entrevistados. Estas respuestas se calificaron de la siguiente manera:

Para las afirmaciones favorables, a la respuesta de totalmente de acuerdo se le dio el peso de 6; muy de acuerdo 5; de acuerdo 4; en desacuerdo 3; muy en desacuerdo 2; totalmente en desacuerdo 1. Para las afirmaciones desfavorables, se invirtió el sistema de calificación, quedando la respuesta de "totalmente en desacuerdo" con un peso de 6, y la de "totalmente de acuerdo", con un peso de 1.

10. Vaciado de datos.
20. Obtención de frecuencias.
30. Obtención de proporciones de cada reactivo (número de frecuencias de cada reactivo entre el número de sujetos) (a)
40. Proporciones acumuladas (b).
50. Obtención de los puntos medios (la proporción de una categoría dada, más la mitad de la propor---

ción dentro de la categoría) (c).

60. Obtención de la calificación Z. (de acuerdo a la tabla -Apéndice) (d).

70. Obtención de puntajes positivos (para obtener que todos los pesos sean positivos, se suma el valor absoluto del valor negativo mayor de las calificaciones Z) (e).

80. Aproximación al integral más próximo (f).

En seguida ejemplificamos, con nuestros datos, los puntos mencionados, y los cuadros de los puntos primero y sexto.

Ejemplo: reactivo No. 5.

La proporción de sujetos (200) que cae en cada una de las seis categorías de respuesta, de una afirmación favorable y la desviación normal del peso de estas categorías de respuesta basadas en las proporciones.

(a) Proporción.	31.500	18.500	36.000	8.500	4.000	1.500
(b) Prop. acum.	31.500	50.000	86.000	94.500	98.500	98.500 ^{100.000}
(c) Punto medio	15.750	40.750	68.000	90.250	96.500	97.250
(d) Calif. Z. -	1.007	-0.235	0.468	1.293	1.812	1.911
(e) Z + 1.007	0.000	0.772	1.475	2.300	2.819	2.918
(f) Z aprox.	0	1	1	2	3	3

TABLA 3

Vaciado de datos de los postulados positivos

	6	5	4	3	2	1
1.	71	23	62	22	6	16
3.	97	23	46	16	7	11
5.	63	37	72	17	8	3
7.	68	37	68	18	2	7
9.	81	27	51	22	12	7
11.	14	26	43	60	18	39
13.	14	23	45	60	22	36
16.	39	27	63	46	10	15
18.	49	38	76	20	12	5
20.	18	33	67	43	10	29
22.	88	28	64	10	6	4
24.	23	22	61	54	20	20
27.	108	24	43	13	7	5
29.	47	29	67	30	14	13
30.	26	21	42	47	24	40
31.	25	33	86	36	15	5
33.	73	25	65	25	5	7
35.	125	16	39	12	4	4
37.	79	38	61	15	2	5
39.	25	18	39	44	16	58

TABLA 4

Vaciado de datos de los postulados negativos.

	1	2	3	4	5	6
2.	4	9	37	42	29	79
4.	62	37	51	30	12	8
6.	7	7	22	28	22	114
8.	9	14	33	41	22	81
10.	1	4	16	42	17	120
12.	8	25	23	64	39	41
14.	7	1	11	59	31	91
15.	62	40	58	21	7	12
17.	17	21	49	50	16	47
19.	38	41	65	32	8	16
21.	26	29	69	43	19	14
23.	12	12	15	49	29	83
25.	6	6	28	68	20	72
26.	13	20	71	56	16	24
28.	10	18	23	63	19	66
32.	24	14	48	55	20	39
34.	11	15	26	56	28	64
36.	11	13	21	48	21	86
38.	16	34	59	46	19	26
40.	29	25	74	35	12	25

TABLA 5

TABLA DE LA CALIFICACION Z.

(redondeado)

Peso real de los cuarenta reactivos de la escala.

1.	3	2	2	1	1	0
2.	0	1	1	2	3	3
3.	3	2	2	1	1	0
4.	0	0	1	2	2	3
5.	3	3	2	1	2	0
6.	0	1	1	2	2	3
7.	3	3	2	1	1	0
8.	0	1	1	2	2	3
9.	3	2	2	1	1	0
10.	0	1	1	2	3	3
11.	3	3	2	1	1	0
12.	0	1	1	2	3	3
13.	3	3	2	1	1	0
14.	0	1	1	2	3	3
15.	0	0	1	1	2	3
16.	3	3	2	1	1	0
17.	0	1	1	2	2	3
18.	3	3	2	1	1	0
19.	0	0	1	2	2	3
20.	3	3	2	1	1	0
21.	0	1	1	2	3	3
22.	3	2	2	1	1	0
23.	0	1	1	2	2	3
24.	3	3	2	1	1	0
25.	0	1	1	2	3	3
26.	0	1	1	2	3	3
27.	3	2	2	1	1	0
28.	0	1	1	2	2	3
29.	3	2	2	1	1	0
30.	3	2	2	1	1	0
31.	4	3	2	2	1	0
32.	0	1	1	2	2	3
33.	3	3	2	1	1	0
34.	0	1	1	2	2	3
35.	3	2	2	1	1	0
36.	0	1	1	2	2	3
37.	3	3	2	1	1	0
38.	0	1	1	2	2	3
39.	3	2	2	1	0	0
40.	0	1	2	2	2	3

Selección de reactivos.

En el método de los intervalos aparentemente iguales, se tiene como base para el rechazo -- de los reactivos, entre otros, el criterio de la no-- importancia, pero con el método de los rangos sumados, se utiliza un criterio especial de análisis de reactivos; se considera la distribución de frecuen-- cias de calificaciones en las respuestas de todos -- los sujetos. Se toma entonces el 25% (o algún otro porcentaje) de los sujetos con las calificaciones to-- tales más altas, y el 25% de los sujetos con las ca-- lificaciones más bajas; pues suponemos que estos dos grupos nos proveen de grupos--criterio en términos de los cuales evaluamos las afirmaciones individuales.

Siguiendo a nuestro autor, los pasos a se guir son:

- 1o. Recalificación de los protocolos, de acuerdo a los pesos reales (los obtenidos mediante la calificación Z).*
- 2o. Vaciado de datos.*
- 3o. Obtención de la calificación t.*

El valor de t es la medida del grado en que una afirmación se diferencia del grupo bajo del alto. De manera aproximada, Likert considera ---

cualquier valor t , igual o mayor que 1.75, como indicador de que la respuesta promedio de los grupos alto y bajo de una afirmación difieren significativamente, siempre y cuando tengamos 25 o más sujetos en el grupo alto. En el método de los rangos sumados, lo que se desea es una serie de 20 a 25 afirmaciones que se diferencien entre los grupos alto y bajo. Estas afirmaciones se pueden seleccionar encontrando el valor t para cada afirmación, y posteriormente, ordenar las afirmaciones en orden de rango de acuerdo a los valores t . Finalmente, seleccionaremos para nuestra escala de actitudes las veinte o veinticinco afirmaciones que tengan los valores t más altos.

Fórmula:

$$t = \frac{\bar{X}_1 - \bar{X}_2}{\sqrt{\frac{S_1^2}{n_1} + \frac{S_2^2}{n_2}}}$$

\bar{X}_1 = la calificación media de una declaración dada para el grupo alto.

\bar{X}_2 = la calificación media de la misma declaración para el grupo bajo.

S_1^2 = la varianza de la distribución de respuestas del grupo alto con respecto a la declaración.

a_2^2 = La varianza de la distribución de respuestas del - grupo bajo en relación con la misma declaración.

n_1 = número de sujetos del grupo alto.

n_2 = número de sujetos del grupo bajo.

Si $n_1 = n_2 = n$, como sería el caso si seleccionamos el mismo porcentaje del número total de sujetos para los - grupos alto y bajo, entonces la fórmula puede ser escrita:

$$t = \frac{\bar{X}_1 - \bar{X}_2}{\sqrt{\frac{\sum (X_1 - \bar{X}_1)^2 + \sum (X_2 - \bar{X}_2)^2}{n(n-1)}}$$

Donde:

$$\sum (X_1 - \bar{X}_1)^2 = \sum X_1^2 - \frac{(\sum X_1)^2}{n}$$

$$\sum (X_2 - \bar{X}_2)^2 = \sum X_2^2 - \frac{(\sum X_2)^2}{n}$$

Y finalmente:

$$t = \frac{\bar{X} - \bar{X}}{\sqrt{\frac{\sum fx^2}{110}}}$$

f) Resultados parciales.

Los resultados de las calificaciones de los --
cuarenta reactivos de la escala de actitudes son:

Reactivo	Calificación.	Reactivo	Calificación
No.		No.	
1.	5.20	21.	0.55
2.	3.21	22.	1.12
3.	5.69	23.	3.00
4.	5.00	24.	7.37
5.	4.69	25.	4.59
6.	2.86	26.	2.47
7.	7.34	27.	5.79
8.	2.47	28.	3.00
9.	10.16	29.	9.14
10.	3.12	30.	0.08
11.	8.60	31.	4.25
12.	0.84	32.	4.35
13.	7.75	33.	7.58
14.	2.10	34.	2.37
15.	0.25	35.	6.34
16.	3.29	36.	3.07
17.	3.00	37.	0.18
18.	1.08	38.	2.40
19.	1.78	39.	3.90
20	1.70	40.	3.10

Veamos como ejemplo el reactivo No.20:

Grupo alto.

x	f	fx	fx ²
3	7	21	63
2	9	18	36
1	3	3	3
0	1	0	0
<hr/>			
20	42	102	

$$\frac{42}{20} = 2.10$$

$$102 - \frac{(42)^2}{20} = 13.80$$

Grupo bajo.

x	f	fx	fx ²
3	0	0	0
2	6	12	24
1	11	11	11
0	3	0	0
<hr/>			
20	23	35	

$$\frac{23}{20} = 1.15$$

$$35 - \frac{(23)^2}{20} = 8.55$$

$$t = \frac{2.10 - 1.15}{\sqrt{\frac{13.80 + 8.55}{20 + (20 - 1)}}} = \frac{.95}{\sqrt{\frac{22.35}{380}}} = \frac{.95}{\sqrt{.0585}} =$$

$$t = \frac{.95}{.24} = 3.95$$

Calificación t = 1.70

Fueron rechazados los siguientes reactivos, los cuales calificaron abajo del límite de 1.75 que en forma aproximada sugiere Likert al describir su técnica.

12.	0.84
15.	0.25
18.	1.08
20.	1.70
21.	0.55
22.	1.12
30.	0.08
37.	0.18

El criterio que se utiliza para seleccionar los reactivos que constituirán la nueva escala de actitudes, es el de elegir cerca de la mitad de las afirmaciones favorables, de tal suerte, que la respuesta de "totalmente de acuerdo" tenga un peso de 6, y la de "totalmente en desacuerdo" tenga un peso de 1, así, la otra mitad, deberá consistir en afirmaciones desfavorables para que nuestro sistema de calificaciones se invierta.

Para poder conocer las calificaciones de actitudes de cada componente de un grupo al que se le aplica la nueva escala, se suman los pesos reales que han sido asignados a las respuestas dadas a los postulados. La confiabilidad de las calificaciones de la escala, se obtiene correlacionando las calificaciones de --

las afirmaciones pares con las calificaciones de las --
afirmaciones nones (odd-even).

La confiabilidad con que se opera, se basa -
en los índices de confiabilidad que se han obtenido en
diversos estudios, a través de las escalas construídas
mediante el método de los rangos o calificaciones suma-
das, los cuales son de un mínimo de .85, inclusive cuan-
do las escalas estén compuestas por menos de los veinte
reactivos que sugiere Likert. Nosotros quisimos com-
probar este tipo de confiabilidad, y por lo tanto crefa-
mos adecuado que las afirmaciones que obtuvieran un al-
to valor t , pasarían con éxito un examen de acuerdo a -
la técnica del escalograma, es decir, tratamos de pro-
bar que los reactivos que se seleccionaron, efectivamen-
te tienen los requisitos que se requieren en estos ti-
pos de escala, con lo que comprobábamos la validez de la
misma, esperando obtener resultados válidos en la medi-
ción de la actitud sobre el psicólogo de la población -
que nos interesa conocer.

3. PROCESO

ETAPA III

a). Reelaboración de la escala de actitudes.

Finalmente, en nuestra tercera etapa, la de la validación de la escala de actitudes, seleccionamos, los siguientes reactivos, que por el valor *t* que obtuvieron calificaron para nuestra nueva escala.

Número.	Calif. <i>t</i> .	Reactivo
9.	10.16	El psicólogo es indispensable en la sociedad.
29.	9.14	El psicólogo es indispensable en cualquier campo de trabajo.
11.	8.60	Sin el psicólogo no habría progreso.
13.	7.75	Es necesario acudir a un psicólogo para resolver cualquier problema.
33.	7.38	La conducta humana es el objeto del estudio del psicólogo.
24.	7.37	La mayoría de la gente debe consultar a un psicólogo para estar en armonía con el medio ambiente.
7.	7.34	En todas las fábricas debe haber uno o más psicólogos.
35.	6.54	Es indispensable que trabajen psicólogos en los tribunales para menores.

<i>Número</i>	<i>Calif. t.</i>	<i>Reactivo</i>
27.	5.79	<i>Los psicólogos son de gran ayuda en el problema de la delincuencia juvenil.</i>
3.	5.69	<i>La responsabilidad del psicólogo es tan grande como la del médico.</i>
1.	5.20	<i>El psicólogo debe prepararse más que cualquier otro profesional.</i>
4.	5.00	<i>Algunos psicólogos tratan de penetrar en campos muy íntimos de las personas sin que estas se den cuenta.</i>
25.	4.59	<i>El psicólogo sólo puede trabajar en clínicas.</i>
32.	4.35	<i>El psicólogo es un lujo que sólo las personas adineradas se permiten.</i>
31.	4.25	<i>La gente considera valiosas las opiniones de los psicólogos.</i>
39.	3.90	<i>El psicólogo tiene poderes que no posee la gente común y corriente.</i>
16.	3.29	<i>A la mayoría de la gente le gustaría consultar a un psicólogo si se presentara la oportunidad.</i>

<u>Número</u>	<u>Calif. t.</u>	<u>Reactivo.</u>
2.	3.21	El psicólogo en lugar de orientar, desorienta.
10.	3.12	El psicólogo es un adivino.
40.	3.10	A la gente le da miedo hablar con los psicólogos.
36.	3.07	El psicólogo carece de bases científicas.
28.	3.00	El trabajo del psicólogo y del -- psiquiatra es el mismo.
23.	3.00	En el campo de la educación no es necesario que trabajen los psicólogos.
17.	3.00	Los psicólogos provocan que los jóvenes juzguen a sus padres.
6.	2.86	Los psicólogos contribuyen a la - corrupción de los menores de edad.
8.	2.47	La carrera de psicología sólo sirve para tener más cultura.
26.	2.47	La gente vive feliz sin la inter--vención del psicólogo.
38.	2.40	El psicólogo inquieta a las perso--nas.
34.	2.37	Los psicólogos no deben ser gente joven.
14.	2.10	El psicólogo carece de bases mora--les.

Número	Calif. t.	Reactivo.
19.	1.78	La mayoría de la gente piensa que el psicólogo es una persona que cura las enfermedades mentales.

Los reactivos seleccionados para la construcción de nuestra escala fueron diez positivos y diez negativos, los cuales son los siguientes:

Reactivos positivos		Reactivos negativos.	
9	27	25	17
29	3	32	6
11		2	
13		40	
33		10	
24		36	
7		28	
35		23	

Los protocolos de la escala de actitudes frente al psicólogo se construyeron de la siguiente forma:

U. N. A. M.

No. _____

Usted ha sido una de las cien personas elegidas al azar, para resolver este cuestionario que forma parte de una investigación científica en la ciudad de México.

INSTRUCCIONES.

A continuación le presentamos una serie de -- afirmaciones con las cuales la mayoría de la gente está de acuerdo o en desacuerdo. No hay respuestas buenas -- ni malas, ni tampoco es necesario que nos diga su nom-- bre, lo único que le pedimos es sinceridad en sus res-- puestas.

La manera como debe contestar este cuestionario, es sumamente sencilla; si está usted totalmente de acuerdo, marque TA.; pero si únicamente está de acuerdo marque A.; en el caso contrario, si está usted totalmen-- te en desacuerdo marque TD.; y si está en desacuerdo -- marque D.

1. El psicólogo es indispensable para la TA A D TD
sociedad
2. El psicólogo sólo puede trabajar en -- TA A D TD
clínicas.
3. El psicólogo es indispensable en cual- TA A D TD
quier campo de trabajo.
4. El psicólogo es un lujo que las perso- TA A D TD
nas adineradas se permiten.
5. Sin el psicólogo no habría progreso. TA A D TD
6. A la gente le da miedo hablar con los- TA A D TD
psicólogos.
7. Es necesario acudir a un psicólogo an- TA A D TD
te cualquier problema.
8. El psicólogo es un adivino. TA A D TD
9. La conducta humana es el objeto de es- TA A D TD
tudio de los psicólogos.

10. Los psicólogos en lugar de orientar, de TA A D TD
sorientan.
11. La mayoría de las personas deben con--- TA A D TD
sultar a un psicólogo para estar en ar-
monía con el medio ambiente.
12. En todas las fábricas debe de haber uno TA A D TD
o más psicólogos.
13. Es indispensable que trabajen psicólo-- TA A D TD
gos en los tribunales para menores.
14. Los psicólogos son de gran ayuda en el - TA A D TD
problema de la delincuencia juvenil.
15. La responsabilidad del psicólogo es tan TA A D TD
grande como la del médico.
16. El psicólogo carece de bases científicas. TA A D TD
17. El trabajo del psicólogo y del psiquia- TA A D TD
tra es el mismo.
18. En el campo de la educación, no es ne-- TA A D TD
cesario que trabajen los psicólogos.
19. Los psicólogos hacen que los jóvenes -- TA A D TD
juzguen a sus padres
20. Los psicólogos contribuyen a la corrupción TA A D TD
de los menores.

Edad _____ Sexo _____ Escolaridad _____ Edo. Civil _____

Religión _____ Ocupación _____ No. de Miembros de la Familia _____

Ingresos _____.

Nombre del entrevistador. _____

Fecha: _____

b) Población.

Para verificar la confiabilidad y validez de nuestra escala, como paso inicial, ésta se aplicó en una colonia, que por sus características y localización creíamos que representaba al sector medio de la población.

Inicialmente, habíamos dividido las 460 colonias con que cuenta la ciudad de México, y habíamos seccionado al azar el 10% para nuestro estudio, pero al darnos cuenta en la imposibilidad de emplear dicha muestra, (personal, tiempo, altos costos, etc.) optamos por adoptar un criterio que nos permitiera aplicar nuestra escala de actitudes a una población que reuniese las características que suponíamos poseía la clase media.

Para este fin, elegimos la colonia San Rafael, ya que el criterio general coincidió en que en dicha colonia se reunían las cualidades necesarias para ser considerada como representativa de la población bajo estudio. Se efectuaron seis entrevistas en cada tres manzanas, y se entrevistó a la persona que, de acuerdo con nuestras características, viviera en las casas que terminaran con el número ocho.

c) *Entrevistadores.*

En esta tercera etapa de la investigación, -- los entrevistadores, posiblemente debido a la práctica y experiencia adquirida en las dos anteriores etapas,-- lograron recabar una información bastante confiable.

d) *Variables controladas.*

Ya que con esta aplicación se estaba validando nuestra escala de actitudes, se trató de controlar el mayor número de variables.

1. *Edad. Como en la aplicación anterior las edades de los entrevistados tuvieron como límites de los 20 a los 60 años.*
2. *Sexo. La población quedó dividida en el 50% de personas del sexo masculino y el otro 50% del sexo femenino.*
3. *Escolaridad.*
4. *Estado civil.*
5. *Religión. Se pensó probar algunos estudios que afirman que la religión está relacionada a un alto nivel de prejuicio.*
6. *Ocupación*
7. *Número de miembros de la familia. En este factor se trató de probar la clase socio-económica del sujeto.*

8. Ingresos. Se seleccionaron aquellas personas cuyo --
ingreso fluctuara de los \$1,500.00 a los --
\$5,000.00 mensuales.

e) Proceso estadístico.

Análisis del escalograma.

Esta técnica, también conocida como la de las-
escalas acumulativas o de Guttman, más que un método --
para construir y desarrollar escalas de actitudes, es --
un procedimiento para evaluar series de afirmaciones o
escalas, para determinar su validez.

Guttman nos refiere que lo primero que se tie-
ne que hacer, es delimitar nuestro universo de conteni-
do, o sea, el área sobre la cual se explorarán las acti-
tudes; dicho universo de contenido, debe ser, de acuer-
do a sus criterios, un universo específico, en vez de --
general, pues de esta manera, la posibilidad de obtener
una serie de afirmaciones válidas, se incrementa. Se --
supone que cuando un área de contenido ha sido definida,
se pueden seleccionar afirmaciones relacionadas a dicho
universo, pero a pesar de que Guttman y colaboradores
han trabajado con conjuntos de cuatro a doce postulados
como máximo, nunca han publicado las bases de cómo se--
leccionar dichos reactivos, sino únicamente expresa la-
creencia de que la selección de las afirmaciones, a --
partir de un número mayor de posibles aseveraciones que

representan un universo, se efectúa en función de la intuición y de la experiencia. El único indicador que proporcionan es que los postulados seleccionados deberán ser aquellos que parezcan tener el mayor "contenido homogéneo" (o como Festinger expresa, se deberían lograr postulados en que gran parte de ellos sea repetición -- del mismo tema.)

Un criterio para seleccionar reactivos es -- -- aquél en el que aunque se puede o no esperar, que sujetos con actitudes diversas hacia un objeto psicológico respondan diferentemente a los reactivos, y si podemos inferir que una respuesta "de acuerdo" (o en desacuerdo) será dada por sujetos con actitudes más favorables y una respuesta de "desacuerdo" (o acuerdo) por sujetos con actitudes más favorables y una respuesta de "desacuerdo" (o acuerdo) por sujetos con actitudes menos favorables, entonces se puede considerar que un postulado será satisfactorio.

La manera como manejamos la técnica de las escalas acumulativas, la vamos a describir paralelamente a nuestros datos.

El primer paso efectuado, fue el designar nuevas calificaciones a las respuestas dadas a los reactivos:

"Totalmente de acuerdo" y "de acuerdo", originalmente con valores de 3 y 4 respectivamente, le asignamos el peso de 1, y a la categoría de respuestas --- desfavorables; el peso de 0 (ver cuadros 6 y 7).

Con este criterio, se procedió a vaciar los datos en una tabla que contuviese el producto de veinte respuestas por dos categorías de respuesta, a cada --- postulado por cien sujetos; es decir, cuatro mil re--- gistros, (ver cuadro no. 6); el siguiente paso fué del de preparar la matriz de calificaciones, para lo cual los datos se ordenaron en dos mil registros, (ver cuadro no. 7) en orden decreciente (ver cuadro no. 9), es decir el sujeto con calificación más alta, (en nues--- tros datos, calificación de veinte) inicia el primer renglón del cuadro; la segunda hilera, la ocupa el sujeto que le sigue en calificación y así sucesivamente.

Posteriormente, de cada una de las veinte columnas, se obtuvo el total de respuestas positivas dadas a los diferentes postulados; también se sumaron las hileras de cada sujeto, registrándose dicho resultado a la derecha de la última columna sumada. La suma de cada columna fue dividida entre el número de sujetos, para obtener la proporción p , dando la respuesta 1 a cada uno de los postulados; las proporciones que da la respuesta de cero fue la unidad menos p , resultando q . Dichos valores se muestran al final del cuadro número 7.

En este punto, se procedió a la construcción de la tabla gráfica que nos dió los patrones de respuesta que teóricamente correspondieren a la calificación de cada reactivo, dichos patrones de respuesta se obtuvieron determinando solamente en la columna que le corresponde, el punto de corte, el cuál se indicó por una línea gruesa, pero que se prolonga con líneas punteadas a ambos lados de la escala.

En la parte superior del punto de división, se colocaron las calificaciones de uno y en la parte posterior las proporciones que dieron la respuesta de cero - (cuadro no. 8).

Los patrones de respuesta predecidos para cada calificación se compararon con nuestro cuadro 7, tomándose como error a cada desviación de una respuesta observada con nuestro patrón de respuestas predecidas; -- esos errores se sumaron por cada sujeto y se registraron a la derecha de las columnas de calificaciones (cuadro no. 9). Por ejemplo, los errores que encontramos en el patrón de respuestas observadas que nos proporcionó el sujeto número 82, con una calificación de 15 respuestas favorables, son las siguientes:

1 1 1 0 1 1 1 1 0 1 0 1 1 1 1 0 0 1 1 1

y el patrón de respuestas predecidas para una calificación de quince es:

1 1 0 0 1 1 1 1 0 1 0 1 1 1 1 1 0 1 1 1

Como podemos observar en el cuadro número nueve, en este caso, tenemos dos errores $\begin{pmatrix} 1 & 0 \\ 0 & 1 \end{pmatrix}$ valor que es registrado en la columna "e", en la línea que corresponde al sujeto número 82.

Según Guttman, la medida del grado de exactitud con la cual las respuestas de los postulados pueden ser reproducidas, a partir sólo del conocimiento de las calificaciones totales, se obtiene sumando la columna de los errores, que en nuestro cuadro es 396, y finalmente este resultado se divide entre el total de posibilidades de respuesta (dos mil) el cual es igual a .19", entonces el índice de reproducibilidad es de uno menos .19 lo que resulta .81

Un índice de confiabilidad de .90 o mayor, es una buena prueba de la escalabilidad de una serie de afirmaciones, pero se debe cumplir también con otra condición, ya que la reproducibilidad de un solo postulado no puede ser nunca menor que la frecuencia presente en la categoría modal, es decir, si en un reactivo con 2 categorías de respuesta encontramos que el .9 de los cien sujetos cae en una de las categorías, este postulado deberá tener como mínimo una reproducibilidad de 90%; entonces es posible tener una serie de diez afirmaciones con dos categorías de respuesta, cada una con una muy alta frecuencia modal, por lo tanto, estos reactivos deben tener también un alto coeficiente de reproducibilidad.

El mínimo coeficiente de reproducibilidad --- marginal que es posible obtener teniendo las frecuen--- cias conocidas en cada una de categorías de respuestas, se obtiene encontrando la proporción de respuestas en - la categoría modal para cada reactivo y el resultado de esta suma se divide entre el número de postulados.

En nuestros datos, este coeficiente fué igual a:

$$\frac{1568}{20} = .78$$

Los índices de reproducibilidad y coeficiente de reproducibilidad marginal que obtuvimos fueron:

.81 y .78 respectivamente.

g) Conclusión.

En estos resultados, se puede apreciar que --- nuestra escala encaja perfectamente en la clasificación con que Guttman designa a aquellos patrones de respues- ta que poseen un índice de reproducibilidad de menos de 0.85, es decir, lo único que constituye es una cuasi--- escala, o lo que viene a ser lo mismo, nuestra escala - no medía el factor que se pretendía medir.

Por otro lado, tenemos que el índice de repro- ducibilidad marginal es demasiado alto (.78) puesto que el promedio de dicho índice se espera de .60 a .65.

En estas condiciones, podemos suponer que -- algunos de nuestros reactivos se deberían deshechar, -- con este criterio, en un intento de mejorar nuestros resultados, combinamos diversas columnas que supusimos reducirían el índice de reproducibilidad marginal, pero nos encontramos con que había consistencia en nuestros índices, ya que no variaron arriba de 4 - a 6 centésimos.

CAPITULO IV

SUMARIO Y EVALUACION CRITICA

Al iniciar este estudio, teníamos como finalidad señalar, a los futuros investigadores, las fallas y problemas que implica la construcción de una escala de actitudes, para esto, utilizamos como objeto psicológico el que consideramos que motivaría a cualquier egresado de nuestro Colegio y el que personalmente nos inquieta: El evaluar las actitudes hacia el psicólogo de la población de la ciudad de México, para lo cual planteamos una hipótesis que sostiene que el Mercado de Trabajo del psicólogo está condicionado por el grado de aceptación o rechazo de la población.

Siguiendo el mismo pensamiento, el de ilustrar el desarrollo de algunas técnicas que fueran viables de proporcionarnos una escala válida y confiable, nos inclinamos por el método de las calificaciones sumadas de Likert posteriormente y el de las escalas acumulativas de Guttman.

La información para construir la escala la obtuvimos a través de una entrevista abierta. Después se procedió a la formulación de los reactivos de la escala y a la aplicación de la misma, de donde obtuvimos las calificaciones T a través del método de Likert y finalmente utilizamos el método de Guttman para verificar la validez de la escala: es decir, comprobar si realmente mide lo que se pretendía.

Sabemos que en el caso de investigación, lo -- que se pretende es probar o rechazar hipótesis de trabajo; en función de esta premisa, creíamos necesario -- el desarrollar a todo lo largo del estudio -- dos técnicas que se pueden utilizar para construir escalas de -- actitudes, para que en un futuro mediato, contando ya con la experiencia de nuestras múltiples fallas metodológicas, poder estar en posibilidad de elaborar escalas de actitudes con el fin de atacar problemas de índole social.

Suspendimos en ese punto la descripción de -- las técnicas y no incrementamos, a través de la técnica H, sus índices de reproducibilidad, porque el mismo --- Guttman es circunspecto a ese procedimiento y prefiere decir que con dicho universo no se puede laborar una -- escala.

También Kriedt y Clark, en un estudio realizado en 1949, usaron el Análisis del Escalograma para seleccionar una escala y reproducirla. Pero se quejaron de que este método es engorroso debido a la multiplicidad de criterios; encontraron que la escala resultante era menos confiable que una escala construida por el -- método de análisis de reactivos a partir del mismo conjunto inicial de postulados. Nos permitimos recomen--- dar los siguientes pasos: para una futura investiga--- ción sobre la medición de actitudes:

- a) Observar la secuencia de este estudio, poniendo especial interés en la selección de la muestra, es decir, que el universo de donde se extraiga la muestra para la obtención de información, sea el mismo al que se le apliquen las escalas para su construcción y validación.
- b) Procurar que los entrevistadores estén bien entrenados y supervisados en este tipo de encuestas.
- c) Utilizar una sola técnica para la elaboración y validación de la escala, o utilizar dos métodos paralelamente.

Esperamos que los esfuerzos dedicados a este -- estudio sirvan para que los futuros investigadores de -- las actitudes, aprovechen nuestra experiencia y que con un espíritu de crítica objetiva, coronen con el éxito -- sus investigaciones.

CAPITULO V

APENDICE Y BIBLIOGRAFIA

Criterio para construir reactivos, para la construcción de escala de actitudes.

(Wang, Thurstone, Chave, Likert, Bird, Edwards y Kilpatrick).

- 1. Evitar aquellas afirmaciones que se refieran más --- bien al pasado que al presente.*
- 2. Evitar aquellas afirmaciones que sean evidentes por sí mismas o capaces de ser interpretadas como tales.*
- 3. Evitar afirmaciones que puedan ser interpretadas en más de una forma.*
- 4. Evitar afirmaciones que sean irrelevantes al objeto-psicológico bajo consideración.*
- 5. Evitar afirmaciones que tengan la probabilidad de -- ser respaldadas por casi todos o por casi nadie.*
- 6. Seleccionar aquellas afirmaciones que se crea cubran la extensión completa de la escala afectiva del in--terés.*
- 7. Debe mantenerse el lenguaje de las afirmaciones claro, simple y directo.*
- 8. Las afirmaciones deben ser cortas y que raramente excedan de veinte palabras.*
- 9. Cada afirmación debe contener un pensamiento sólamente.*
- 10. Las afirmaciones que contengan generalizaciones, tales como todo, siempre, ninguno y nunca, producen a menudo ambigüedad y por lo tanto deben ser evitadas.*

11. Palabras tales como sólo, sólomente y meramente, y -- otros de naturaleza similar, deben ser utilizados con moderación y cuidado al escribir las afirmaciones.
12. Siempre que sea posible, las afirmaciones deben ser -- en forma de oraciones simples, más que de oraciones -- complejas.
13. Evítese el uso de palabras que pudieran no ser entendidas por todos aquellos a los cuales se les aplicará la escala.
14. Evítese el uso de negativos dobles.

ESCALA PARA MEDIR EL POTENCIAL DE PREJUICIO.

Escala fascista de Sanford, Adorno, Brunswick y Levinson.

1. La obediencia y el respeto a la autoridad son las virtudes más importantes que deben aprender los niños.
2. Ninguna dificultad o debilidad nos puede detener si tenemos suficiente voluntad.
3. Se debe evitar hacer cosas en público que parezcan equivocadas a otros, aunque uno sepa que están bien.
4. El patriotismo y la lealtad son los requisitos más importantes de un buen ciudadano.
5. La ciencia tiene su lugar, pero hay cosas más importantes que jamás podrán ser conocidas por el hombre.
6. Cualquier grupo o movimiento social que contenga muchos extranjeros debería ser visto como sospechoso y de ser posible debería ser vigilado por servicios secretos.
7. Algún día un terremoto o un diluvio terminará las guerras o problemas sociales.
8. Hay ciertas actividades que la mujer no debería realizar para no perder la feminidad, como son el fumar, el estudiar carreras, etc.
9. Estamos gastando mucho dinero en componer a los criminales y en la educación de gente incapacitada.
10. La religión debe aceptarse sin objetar ninguno de sus mandatos.

11. Cuando una persona tiene un problema o preocupación, es mejor para ella mantenerse ocupada en cosas agradables que pensar en lo que le pasa.
12. El libertinaje sexual en la vieja Roma no fue nada — comparado con el que actualmente existe.
13. La implantación de la pena de muerte daría grandes — beneficios sociales al país.
14. Los que no asisten con regularidad a los servicios religiosos difícilmente llevan una vida constructiva.
15. Una persona decente no se puede llevar bien con una — persona mal educada.
16. Actualmente la gente se está metiendo en asuntos que deberían de permanecer privados.
17. Lo que la juventud necesita más, es una disciplina es tricta, determinación y voluntad de trabajar y luchar por su familia y su país.
18. No debería permitirse que entraran extranjeros en el país.
19. Algunas veces las oraciones a Dios tienen respuestas.
20. Es correcto que cada persona piense que su familia es mejor que cualquier otra.
21. Hay que evitar tener contacto con tanta gente para no contraer enfermedades.
22. Un insulto a nuestro honor siempre debe ser castigado.
23. Se puede decir que no hay nada más vil que una persona que no sienta un gran amor, gratitud y respeto por — sus padres.

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

Parece ser que los reactivos que funcionaron en nuestra sociocultura fueron los 3,5,6,7,8,10,11,12,13,14,15,16,21,22,24,26,28,29,30,33 y los más finos los 3,6,10,11,15,16,29,33: sin embargo, consideramos que en una

posterior investigación, a través de un análisis estadístico más elaborado, la validez de esta escala en nuestro medio quedaría plenamente demostrada.

**TABLA DE DESVIACIONES NORMALES Z, CORRESPONDIENTES A LA PROPORCION
 DE UNA UNIDAD DICOTOMIZADA DE DISTRIBUCION NORMAL.**

p	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	P	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
.99	2.326	2.366	2.409	2.457	2.512	2.576	2.652	2.748	2.878	3.090	.49	-.025	-.023	-.020	-.018	-.015	-.013	-.010	-.008	-.005	-.003
.98	2.054	2.075	2.097	2.120	2.144	2.170	2.197	2.226	2.257	2.290	.48	-.050	-.048	-.045	-.043	-.040	-.038	-.035	-.033	-.030	-.028
.97	1.881	1.896	1.911	1.927	1.943	1.960	1.977	1.995	2.014	2.034	.47	-.075	-.073	-.070	-.068	-.065	-.063	-.060	-.058	-.055	-.053
.96	1.751	1.762	1.774	1.787	1.799	1.812	1.825	1.838	1.852	1.866	.46	-.100	-.098	-.095	-.093	-.090	-.088	-.085	-.083	-.080	-.078
.95	1.645	1.655	1.665	1.675	1.685	1.695	1.706	1.717	1.728	1.739	.45	-.126	-.123	-.121	-.118	-.116	-.113	-.111	-.108	-.105	-.103
.94	1.555	1.563	1.572	1.580	1.589	1.598	1.607	1.616	1.626	1.635	.44	-.151	-.148	-.146	-.143	-.141	-.138	-.136	-.133	-.131	-.128
.93	1.476	1.483	1.491	1.499	1.506	1.514	1.522	1.530	1.538	1.546	.43	-.176	-.174	-.171	-.169	-.166	-.164	-.161	-.159	-.156	-.154
.92	1.405	1.412	1.419	1.426	1.433	1.440	1.447	1.454	1.461	1.468	.42	-.202	-.199	-.197	-.194	-.192	-.189	-.187	-.184	-.181	-.179
.91	1.341	1.347	1.353	1.359	1.366	1.372	1.379	1.385	1.392	1.398	.41	-.228	-.225	-.222	-.220	-.217	-.215	-.212	-.210	-.207	-.204
.90	1.282	1.287	1.293	1.299	1.305	1.311	1.317	1.323	1.329	1.335	.40	-.253	-.251	-.248	-.246	-.243	-.240	-.238	-.235	-.233	-.230
.89	1.227	1.232	1.237	1.243	1.248	1.254	1.259	1.265	1.270	1.276	.39	-.279	-.277	-.274	-.272	-.269	-.266	-.264	-.261	-.259	-.256
.88	1.175	1.180	1.185	1.190	1.195	1.200	1.206	1.211	1.216	1.221	.38	-.305	-.303	-.300	-.298	-.295	-.292	-.290	-.287	-.285	-.282
.87	1.126	1.131	1.136	1.141	1.146	1.150	1.155	1.160	1.165	1.170	.37	-.332	-.329	-.327	-.324	-.321	-.319	-.316	-.313	-.311	-.308
.86	1.080	1.085	1.089	1.094	1.098	1.103	1.108	1.112	1.117	1.122	.36	-.358	-.356	-.353	-.350	-.348	-.345	-.342	-.340	-.337	-.335
.85	1.036	1.041	1.045	1.049	1.054	1.058	1.063	1.067	1.071	1.076	.35	-.385	-.383	-.380	-.377	-.375	-.372	-.369	-.366	-.364	-.361
.84	.994	.999	1.003	1.007	1.011	1.015	1.019	1.024	1.028	1.032	.34	-.412	-.410	-.407	-.404	-.402	-.399	-.396	-.393	-.391	-.388
.83	.954	.958	.962	.966	.970	.974	.978	.982	.986	.990	.33	-.440	-.437	-.434	-.432	-.429	-.426	-.423	-.421	-.418	-.415
.82	.915	.919	.923	.927	.931	.935	.938	.942	.946	.950	.32	-.468	-.465	-.462	-.459	-.457	-.454	-.451	-.448	-.445	-.443
.81	.878	.882	.885	.889	.893	.896	.900	.904	.908	.912	.31	-.496	-.493	-.490	-.487	-.485	-.482	-.479	-.476	-.473	-.470
.80	.842	.845	.849	.852	.856	.860	.863	.867	.871	.874	.30	-.524	-.522	-.519	-.516	-.513	-.510	-.507	-.504	-.502	-.499
.79	.806	.810	.813	.817	.820	.824	.827	.831	.834	.838	.29	-.553	-.550	-.548	-.545	-.542	-.539	-.536	-.533	-.530	-.527
.78	.772	.776	.779	.782	.786	.789	.793	.796	.800	.803	.28	-.583	-.580	-.577	-.574	-.571	-.568	-.565	-.562	-.559	-.556
.77	.739	.742	.745	.749	.752	.755	.759	.762	.765	.769	.27	-.613	-.610	-.607	-.604	-.601	-.598	-.595	-.592	-.589	-.586
.76	.706	.710	.713	.716	.719	.722	.726	.729	.732	.736	.26	-.643	-.640	-.637	-.634	-.631	-.628	-.625	-.622	-.619	-.616
.75	.674	.678	.681	.684	.687	.690	.693	.697	.700	.703	.25	-.674	-.671	-.668	-.665	-.662	-.659	-.656	-.653	-.650	-.646
.74	.643	.646	.650	.653	.656	.659	.662	.665	.668	.671	.24	-.706	-.703	-.700	-.697	-.693	-.690	-.687	-.684	-.681	-.678
.73	.613	.616	.619	.622	.625	.628	.631	.634	.637	.640	.23	-.739	-.736	-.732	-.729	-.726	-.722	-.719	-.716	-.713	-.710
.72	.583	.586	.589	.592	.595	.598	.601	.604	.607	.610	.22	-.772	-.769	-.765	-.762	-.759	-.755	-.752	-.749	-.745	-.742
.71	.553	.556	.559	.562	.565	.568	.571	.574	.577	.580	.21	-.806	-.803	-.800	-.796	-.793	-.789	-.786	-.782	-.779	-.776
.70	.524	.527	.530	.533	.536	.539	.542	.545	.548	.550	.20	-.842	-.838	-.834	-.831	-.827	-.824	-.820	-.817	-.813	-.810
.69	.496	.499	.502	.504	.507	.510	.513	.516	.519	.522	.19	-.878	-.874	-.871	-.867	-.863	-.860	-.856	-.852	-.849	-.845
.68	.468	.470	.473	.476	.479	.482	.485	.487	.490	.493	.18	-.915	-.912	-.908	-.904	-.900	-.896	-.893	-.889	-.885	-.882
.67	.440	.443	.445	.448	.451	.454	.457	.459	.462	.465	.17	-.954	-.950	-.946	-.942	-.938	-.933	-.931	-.927	-.923	-.919
.66	.412	.415	.418	.421	.423	.426	.429	.432	.434	.437	.16	-.994	-.990	-.986	-.982	-.978	-.974	-.970	-.966	-.962	-.958
.65	.385	.388	.391	.393	.396	.399	.402	.404	.407	.410	.15	-1.036	-1.032	-1.028	-1.024	-1.019	-1.015	-1.011	-1.007	-1.003	-.999
.64	.358	.361	.364	.366	.369	.372	.375	.377	.380	.383	.14	-1.080	-1.076	-1.071	-1.067	-1.063	-1.058	-1.054	-1.049	-1.045	-1.041
.63	.332	.335	.337	.340	.342	.345	.348	.350	.353	.356	.13	-1.126	-1.122	-1.117	-1.112	-1.108	-1.103	-1.098	-1.094	-1.089	-1.085
.62	.305	.308	.311	.313	.316	.319	.321	.324	.327	.329	.12	-1.175	-1.170	-1.165	-1.160	-1.155	-1.150	-1.146	-1.141	-1.136	-1.131
.61	.279	.282	.285	.287	.290	.292	.295	.298	.300	.303	.11	-1.227	-1.221	-1.216	-1.211	-1.206	-1.200	-1.195	-1.190	-1.185	-1.180
.60	.253	.256	.259	.261	.264	.266	.269	.272	.274	.277	.10	-1.282	-1.276	-1.270	-1.265	-1.259	-1.254	-1.248	-1.243	-1.237	-1.232
.59	.228	.230	.233	.235	.238	.240	.243	.246	.248	.251	.09	-1.341	-1.335	-1.329	-1.323	-1.317	-1.311	-1.305	-1.299	-1.293	-1.287
.58	.202	.204	.207	.210	.212	.215	.217	.220	.222	.225	.08	-1.405	-1.398	-1.392	-1.385	-1.379	-1.372	-1.366	-1.359	-1.353	-1.347
.57	.176	.179	.181	.184	.187	.189	.192	.194	.197	.199	.07	-1.476	-1.468	-1.461	-1.454	-1.447	-1.440	-1.433	-1.426	-1.419	-1.412
.56	.151	.154	.156	.159	.161	.164	.166	.169	.171	.174	.06	-1.555	-1.546	-1.538	-1.530	-1.522	-1.514	-1.506	-1.499	-1.491	-1.483
.55	.126	.128	.131	.133	.136	.138	.141	.143	.146	.148	.05	-1.645	-1.635	-1.626	-1.616	-1.607	-1.598	-1.589	-1.580	-1.572	-1.563
.54	.100	.103	.105	.108	.111	.113	.116	.118	.121	.123	.04	-1.751	-1.739	-1.728	-1.717	-1.706	-1.695	-1.685	-1.675	-1.665	-1.655
.53	.075	.078	.080	.083	.085	.088	.090	.093	.095	.098	.03	-1.881	-1.866	-1.852	-1.838	-1.825	-1.812	-1.799	-1.787	-1.774	-1.762
.52	.050	.053	.055	.058	.060	.063	.065	.068	.070	.073	.02	-2.054	-2.034	-2.014	-1.995	-1.977	-1.960	-1.943	-1.927	-1.911	-1.896
.51	.025	.028	.030	.033	.035	.038	.040	.043	.045	.048	.01	-2.326	-2.290	-2.257	-2.226	-2.197	-2.170	-2.144	-2.120	-2.097	-2.075
.50	.000	.003	.005	.008	.010	.013	.015	.018	.020	.023	.00	-3.090	-2.878	-2.748	-2.652	-2.576	-2.512	-2.457	-2.409	-2.366	-2.326

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

- Ackoff R. L. *The design of social research*- Chicago Univ. '53.
- Allport G. W. *The nature of prejudice.*
_____ *Attitudes. A handbook of social psychology.*
Clark University '35. (abstract)
- Anastasi A. *Psychological Testing - The Macmillan 'Co.*
- Bennett, J. F. *A method for multidimensional item scaling. American Psychologist 1952 (abstract)*
- Clark, K. E. and Kriedt P. A. *And application of - --- Guttman's new scaling techniques to an attitude questionnaire. Educational Psychology -- '48.*
- Díaz Guerrero Rogelio. *A report to the American Psychological Association and the International --- Unión of Scientific Psychology '64.*
- Edwards. A. L. *On Guttman's scale analysis Educational psychology '46.*
_____ *and Kenney, K. A. A comparison of the Thurstone and Likert technique of attitude scale --- construction Journal Applied psychology '52.*
_____ *Techniques of attitude scale constuction '57.*
- Eysenck H. J. *Usos y abusos de la psicología. Agata -- '60.*
_____ *Personalidad y vida social. Agata '62.*
- Fisher R. A. *The design of experiments - Oliver and -- Boyd - '60.*
Handbook of social psychology 1956.
_____ *of experimental psychology 1951.*
- Kendall, M. G. and Buckland, W. R. *A Dictionary of -- statistical terms '60.*
- Radosh Raquel. *Consideraciones generales acerca del -- prejuicio. Tesis de maestria. UNAM '62.*
- Thurstone, L. L. and Chave, E. J. *The measurement of - attitude ed. '64.*



*Esta tesis se imprimió en Noviembre de 1966
empleando el sistema de reproducción
Xerox-Offset en los talleres de
Impresos Offsali-G S. de R. L.
Mier y Pesado 329 Col. del Valle
México 12. D. F. Tel. 25-21-05*