

UNIVERSIDAD AUTONOMA
METROPOLITANA
(UNIDAD IZTAPALAPA)

CSH

Lic.
CARRERA: PSICOLOGIA SOCIAL.

TESINA QUE PRESENTA: MARIA DE LA LUZ ROMERO SANCHEZ.
MATRICULA: 81221941.

PARA OBTENER EL TITULO DE: PSICOLOGA SOCIAL.

127523



"REACCIONES DE LOS RECEPTORES DE
AYUDA EN UNA SITUACION QUE
RESTRINGE SU LIBERTAD DE ACEPTAR O
NO LA AYUDA OFRECIDA".

ASESOR: LIC. OCTAVIO NATERAS DOMINGUEZ.

LECTORES: LIC. OSCAR RODRIGUEZ CERDA.
LIC. BERNARDO TURNBULL PLAZA.

SEPTIEMBRE 1991.

A mi madre (q.p.d.), mi padre, mis hermanos ,
hermanas, mi esposo e hijo, a todas y
cada una de las personas que me brindaron
su apoyo para lograr la conclusión
de este trabajo.

Cuando el esfuerzo por alcanzar
el éxito se comparte con los -
seres queridos, y se recibe la
ayuda de ellos para lograr lo -
que uno quiere, el camino se -
hace menos difícil.

I N D I C E.

	Hoja
RESUMEN.....	1
I. I N T R O D U C C I O N.....	2-4
II. APROXIMACIONES CONCEPTUALES.....	5
2.1 AYUDA Y REACCIONES HACIA LA AYUDA.....	5-11
2.2 TEORIA DE LA EQUIDAD.....	11-13
2.2.1 TEORIA DE LA EQUIDAD Y SU RELACION CON LA RECEPCION DE AYUDA.....	13-15
2.2.1.1 CONSECUENCIAS AFECTIVAS DE LA EQUIDAD.....	15-16
2.2.1.2 RESTAURANDO LA EQUIDAD.....	16-18
2.3 TEORIA DE LA REACTANCIA PSICOLOGICA.....	18-21
2.3.1 LA REACTANCIA Y SU RELACION CON LA RECEPCION DE AYUDA.....	21-23
2.4 TEORIA DE LA ATRIBUCION.....	23-25
2.4.1 TEORIA DE LA ATRIBUCION Y SU RELACION CON LA RECEPCION DE AYUDA.....	25-27
2.5 TEORIA DEL AUTOESTIMA.....	27
2.5.1 UN MODELO FORMAL DE AMENAZA DEL AUTO-ESTIMA...	28-34
III.- PLANTEAMIENTO METODOLOGICO.....	35
3.1 HIPOTESIS.....	36
3.2 VARIABLES.....	36
3.2.1 DEFINICION CONCEPTUAL DE LA VARIABLE DEPENDENTE.....	36
3.2.2 DEFINICION OPERACIONAL DE LA VARIABLE DEPENDIENTE.....	36
3.3 DISEÑO.....	37-38

I N D I C E.

	Hoja
IV.- METODOLOGIA DEL DISEÑO EXPERIMENTAL.....	39
4.1 SUJETOS.....	39
4.2 INSTRUMENTO.....	39
4.3 DISEÑO.....	39
4.4 ESCENARIOS DEL EXPERIMENTO.....	39
4.5 PROCEDIMIENTO.....	39-42
4.6 ANALISIS DE RESULTADOS.....	42-46
4.7 CONCLUSIONES.....	46-47
V.- CITAS BIBLIOGRAFICAS.....	48
VI.- BIBLIOGRAFIA.....	49-50
VII.- ANEXOS	51-64

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

Dadas las condiciones de socialización de culturas como la nuestra, es importante tratar de entender el por qué en determinadas situaciones los individuos brindan ayuda a los demás sin esperar nada a cambio (altruismo), o bien, rechazan la ayuda ofrecida cuando se sienten amenazados en su auto-estima porque se nos ha enseñado desde pequeños a ser "auto-suficientes".

La presente investigación tiene como objetivo general indagar las situaciones en las cuales se vé afectado el grado de auto-concepto del sujeto receptor de ayuda cuando no se le da la libertad para elegir entre aceptar o no la ayuda ofrecida.

Parece ser que cuando los sujetos se sienten "presionados u obligados" a recibir ayuda, esto les crea un sentimiento de inferioridad o incompetencia no deseado, puesto que ellos no pueden rechazar la ayuda, aún cuando ésta les provoque mayores costos que beneficios.

Es necesario en este sentido, tener en cuenta las características de los sujetos receptores, las de los donadores y las de las situaciones en las cuales se presenta la recepción de ayuda, de la importancia que reviste la ayuda para el sujeto y la ayuda en sí misma.

Todas estas condiciones son abordadas de alguna manera general en el presente trabajo, así como también se presenta un resumen de las principales teorías que les dieron origen:

Equidad, Reacctancia, Atribución, Autoestima. En este sentido, nuestra pretención es privilegiar las investigaciones realizadas e involucradas directamente en la recepcción de ayuda y las conductas de los receptores de la misma.

En la aplicación del experimento se buscó una muestra no probabilística, formada en gran parte por sujetos adolescentes, de escasos recursos económicos, con estudios promedio de secundaria terminada, que acuden a recibir capacitación hacia el trabajo en diversas áreas.

Consideramos de gran interés estudiar las características de los individuos receptores de ayuda en cuanto a su auto-estima considerando primordialmente su área cognitiva (auto-concepto) y ver cómo influye éste en la aceptación de la ayuda impuesta implícita o explícitamente.

El conocimiento del auto-estima de los sujetos podría ser de gran utilidad al realizar estudios en comunidades a las que se planeé proporcionar ayuda ya sea en servicios o en especie, pues esto nos daría una idea de cómo actuarían y así poder planear una estrategia más adecuada para evitar el rechazo a dicha ayuda.

Estructuralmente, el trabajo está dividido en 4 secciones. La primera corresponde al Marco Teórico, el la que se incluye una panorámica general de las investigaciones realizadas sobre la forma como se proporciona ayuda y las reacciones tanto de dar como recibir ésta. Asimismo, se describen cuatro aproximaciones teóricas sobre el tema: Equidad, Reactancia Psicológica, Atribución y Teoría del Autoestima.

En la segunda parte se hace referencia al planteamiento metodológico en donde se detalla la hipótesis de trabajo, así como la definición conceptual y operacional de las variables.

En la tercera sección se presenta la metodología del Diseño Experimental, en donde se describen los detalles y procedimientos experimentales, los cuales incluyen los resultados y las conclusiones a las que se llegó. Y finalmente se anexan las gráficas de los datos sociodemográficos de la muestra y las referencias bibliográficas empleadas en todo el trabajo.

II. APROXIMACIONES CONCEPTUALES.

2.1 AYUDA Y REACCIONES HACIA LA AYUDA

En nuestra cultura, los maestros, padres y la sociedad en sí nos enseñan que debemos ayudar a los demás, ya sea con técnicas sutiles o no tan sutiles y en ocasiones cuando brindamos ayuda a los otros, nos recompensan por ayudar, ya sea con dulces, dinero elogios, una caricia, o con mayor frecuencia con una sonrisa cálida.

A través de los llamados agentes socializantes (Iglesia, Escuela, Familia, Instituciones etc.) aprehendemos diversas formas de ayudar a los demás e internalizamos que es necesario el bienestar los otros, de tal forma que ayudamos, aún cuando los receptores de ayuda no estén en condiciones de darnos recompensas. Y nos inducen a que seamos gente que brinda ayuda.

Baston & Vanderplas han intentado sintetizar las principales razones por las cuales ayudamos a los demás, como resultado del aprendizaje internalizado:

- "1.- Aprendemos que otros, que nos sirven de modelos ayudan.
- 2.- Aprendemos que ayudando podemos ser recompensados. Las recompensas pueden ser materiales (como dinero o premios), o sociales (el agradecimiento o el elogio). De hecho, después de esta relación con las recompensas, ayudar en sí se convierte en recompensa.
- 3.- Aprendemos normas sociales, las cuales nos dicen que se espera que ayudemos al menos bajo ciertas condiciones.

4.- Aprendemos que aún cuando no haya recompensas materiales o sociales, podemos recompensarnos a nosotros mismos cuando ayudamos. Podemos darnos palmadas en la espalda a nosotros mismos por ser valiosos, por cuidar a la gente.

5.- Siempre que podemos profundizar el valor de ayudar, en una característica estable de personalidad, nos convertimos en la clase de gente que ayuda en múltiples situaciones". (1)

Como es evidente, los padres fungen como el primer modelo que los niños tienen de referencia para aprender como actuar y comportarse en determinadas situaciones, y esto lo hacen por medio de la observación de las conductas que tienen sus mayores. En este sentido es muy probable que si los niños ven que sus padres ayudan a otros en una situación o en alguna necesidad, éstos aprendan a dar ayuda. Mussen y Eisenberg-Berg (2) proporcionan datos al respecto donde explican la existencia de una relación entre el modelo de ayudar de los padres y la conducta subsecuente de ayuda de sus hijos.

Las recompensas directas o con dinero pueden ser muy eficaces para motivar una conducta de ayuda, pues no solamente nos halagan en el presente sino también nos predisponen para ayudar en un futuro. Al respecto, Fisher (3), encontró que recompensar a niños con goma de mascar por donar canicas a un compañero, hizo más probable que donaran otra vez cuando se les dió esta oportunidad. Lo cual indica que es más probable repetir una conducta por la cual recibimos una recompensa que por la que no recibimos nada (reforzamiento simple).

Las recompensas sociales pueden ser: el agradecimiento, los

elogios y el ser bien visto por los ojos de los demás. Hartman, Cromer, Smith y Page (4) concluyeron que los niños elogiados por compartir, dieron mayores donaciones a otros niños cuando posteriormente se les dió oportunidad.

Las recompensas sociales que proporcionan los receptores de ayuda afectan la probabilidad de la ayuda futura. Moss y Page (5) demostraron que la gente que había ayudado previamente, era más probable que ayudara a una segunda persona en necesidad si la primera ayuda se había recibido con agradecimiento, más que con resentimiento.

Aún cuando no recibimos recompensas materiales directas, ni sociales indirectas, el ayudar en si mismo puede ser recompensante, convirtiéndose en recompensa secundaria. Para la mayoría de la gente adulta de nuestra sociedad, la ayuda es una conducta que se ha convertido en una recompensa secundaria. Participar dando ayuda nos hace sentirnos bien aunque no recibamos recompensas directas o indirectas, de esta manera, conforme pasa el tiempo, consideramos que el ayudar es una obligación.

Las normas sociales, son reglas no escritas que nos enseñan la conducta apropiada en diferentes situaciones sociales. El acceder a las normas es otra razón por la que la gente ayuda, por lo que nos conducimos de acuerdo a aquellas que prevalecen en nuestro grupo social en particular.

Dentro de las normas sociales, la que mas se ha estudiado en Psicología Social, es la reciprocidad. Goulder (6) afirma que

esta norma nos dice que debemos ayudar a los que nos ayudan, así como no dañarlos. Creía también que la presión para que nosotros cumpliéramos con las normas de reciprocidad estaba relacionada con las circunstancias bajo las cuales se daba la ayuda inicial:

- "a) Cuánto necesitábamos la ayuda.
- b) Nuestra percepción de cuánto nos da la otra persona en relación a sus recursos totales.
- c) Nuestra percepción de los motivos de la otra persona para ayudar.
- d) Si la otra persona ayuda voluntariamente o está presionada." (7)

La norma de reciprocidad esta fundada en el principio de equidad, el cual supone que existe un equilibrio en las relaciones interpersonales entre los individuos que reciben o dan algo. Bercheid y Walster (8) demostraron que el efecto de ayudar por nuestro deseo para mantener un intercambio justo en nuestras relaciones con los demás. Encontraron que la gente que accidentalmente había dañado a alguien, estaba motivada a ayudar a esa persona con igual medida al daño causado.

Existe también otra fuente motivadora para dar ayuda: la auto-recompensa. La cual no necesita de recompensas ni aprobación social, sino que se presenta por el simple hecho de sentirnos bien, vernos a nosotros mismos como buenos, educados y solícitos. Un ejemplo en este tipo de conductas podemos encontrarlo en aquellas personas que hacen donativos anónimos de caridad y ello les produce satisfacción.

En cuanto a las reacciones emocionales que explican el por

qué brindamos ayuda, se encuentra la angustia personal (sentimientos de alarma, molestia, inquietud, desazón, etc.) y el interés empático (simpatía, ternura, buen corazón, cordialidad y compasión). Cada una tiene una motivación diferente, mientras que la reacción de angustia personal nos evoca a reducir nuestra propia angustia ayudando, por ser la forma más sencilla de disminuir la angustia; en cambio, la reacción de interés empático nos evoca la motivación dirigida a reducir la angustia de la persona en necesidad, aún cuando sea fácil evadir el sufrimiento de otros sin ayudar (motivación altruista).

Hata aquí se ha hecho referencia a investigaciones realizadas sobre las conductas de cuando se presta ayuda. A continuación se exponen los hallazgos producto de investigaciones sobre las reacciones hacia la ayuda.

En los años 60's. investigaciones acerca del comportamiento de ayuda se basan en factores situacionales y de personalidad que evocan actos pro-sociales: entendiendose, dichos actos como una conducta pro-social de acuerdo a la definición que propone Wispe, como aquella que "produce o mantiene el buen estado físico y psicológico y la integridad de otra persona" (9), en otras palabras, se trata de una conducta en favor de lo social.

La ayuda es frecuentemente un acto positivo interpersonal, pero con propiedades complejas que causan en "los que reciben" una respuesta a éste, ya sea en forma favorable o desfavorable.

Las reacciones de ayuda algunas veces comprenden una intensa experiencia psicológica en la cual el afecto, cognición

y la conducta están íntimamente entrelazados. Las respuestas a la ayuda pueden significar eventos importantes en la vida social, y en la interacción social humana.

Para completar nuestro entendimiento del dar y recibir necesitamos saber mucho más acerca de las respuestas de ayuda. Por ejemplo: refuerzos del pasado afectan la probabilidad de subsecuentes actos pro-sociales. Las reacciones del que recibe ayuda pueden ser una fuente importante en el reforzamiento diferencial de los donadores y así puede ser un determinante importante en los subsecuentes dar-recibir.

Las condiciones situacionales incluyen características de los donadores (ej. conductas y atribuciones de los donadores tal como son percibidas por el receptor), las características de la ayuda (el costo de ayuda para el donador) y características del contexto involucran la habilidad del receptor para compensar o corresponder al donador (ser recíproco).

La ayuda puede consistir en dinero, información, bienes, servicios, status, acrecentamiento del auto-estima, estimulación táctil, etc. Los rangos de problemas por los cuales la ayuda puede ser dada son ilimitados.

Las reacciones de los receptores pueden ser clasificadas de 3 formas:

- a) percepciones externas (evaluaciones del donador y de la ayuda),
- b) percepciones internas (auto-evaluaciones) y
- c) respuestas conductuales (reciprocidad, tarea o labor de actuación o desempeño).

Cabe mencionar que del amplio rango de reacciones potenciales de ayuda, relativamente pocas han sido estudiadas.

Con frecuencia la gente parece responder a la ayuda mejor cuando las características del donador son positivas (por ej. el donador es un aliado, alguien a quien ellos respetan) que cuando la ayuda es ofrecida por aquellos con cualidades negativas. El tipo de benefactor positivo y respetable, tiende a evocar más favorablemente las evaluaciones del donador y la ayuda, así como grandes sentimientos de obligación, o de reciprocidad.

Las reacciones positivas también ocurren cuando las características de ayuda son favorables (esto representa una gran cantidad de ayuda, es de alta calidad o es apropiada a las necesidades de uno). Cuando las características hacen la ayuda costosa para el que necesita o sea receptor, la ayuda evoca más respuestas negativas, por ejemplo: cuando es restringida en forma importante su libertad.

Las características de los receptores también afectan las respuestas para ayudar, por ejemplo: la alta persistencia a la auto-estima puede predisponer a los receptores a responder más negativamente hacia la ayuda.

2.2 TEORIA DE LA EQUIDAD.

Entre las aproximaciones teóricas sobre las reacciones de ayuda, se pueden identificar cuatro perspectivas conceptuales especializadas, entre las más importantes se encuentran las teorías de: Equidad, Reactancia psicológica, Atribución y los

Modelos de auto-estima, mismas que se abordarán en forma muy general, para dar mayor peso a las aportaciones relacionadas con la conducta de los receptores de dicha ayuda.

En términos generales la teoría de la Equidad afirma que las recompensas recibidas en una relación social deben estar en proporción directa con las propias contribuciones a esa relación, esta distribución de las recompensas es percibida como justa y equitativa.

"Adams en 1965...definió los resultados como las consecuencias agradables o desagradables que emanan de una relación social con los demás" (10)

Dichos resultados (R) pueden ser diferentes recompensas o costos acumulados que permiten una impresión global de lo agradable (o desagradable) de una relación determinada. Este autor define el ingreso (I) como:

"la característica personal de un participante que contribuye a tal relación" (11).

Cuando estas características se observan y valoran socialmente en el sujeto participante, él será acreedor a resultados recompensantes, en cambio, aquel sujeto que muestra conductas indeseables quizá hasta podría ser castigado. Se puede ilustrar gráficamente la equidad en dos personas A y B cuando sus resultados e ingresos son equivalentes:

$$\frac{R}{I} = \frac{R}{I}$$

A B

Cuando se produce un estado de inequidad, se puede restaurar el equilibrio mediante cuatro formas:

- 1) Incrementar los ingresos de la parte en ventaja.
- 2) Reducir los ingresos de la parte en desventaja.
- 3) Disminuir los resultados de la parte en ventaja.
- 4) Incrementar los resultados de la parte en desventaja.

La principal aportación de esta teoría, según investigaciones efectuadas, es que las personas se preocupan menos por inequidades a su favor que por aquellas que van en su contra.

2.2.1 TEORIA DE LA EQUIDAD Y SU RELACION CON LA RECEPCION DE AYUDA.

Las teorías de la Equidad (12), asumen que es placentero mantener la equidad en nuestras relaciones interpersonales y que las relaciones inequitativas producen dolor o angustia. En este sentido, la teorías nos dicen que los individuos tratan de eliminar la angustia o dolor restaurando su equidad actual (esto es, alterando los objetivos de costo-beneficio para dar equidad) o logrando equidad psicológica (distorsión cognitiva de costo-beneficio de uno mismo o de otros).

Las formulaciones de Walster de la teoría de la equidad (13) y el trabajo de Greenberg acerca de la deuda (1980) (14) son esfuerzos específicos para aplicar las consideraciones de la equidad de la ayuda de los receptores. Ambos arguyen que en interacciones en las cuales los receptores tienen un ratio más favorable de beneficios que de costos del donador, la equidad

ocurre, resultando una pena afectiva, es decir, dando como resultado sentimientos de deuda. Los receptores intentan eliminar ésta vía conductual (reciprocidad) o modificando los significados psicológicos (esto es, por reciprocidad o menospreciación de la ayuda y del donador).

Como afirman estos autores, la cantidad de angustia o dolor está positivamente relacionada con la magnitud de la inequidad. En este sentido, algunos investigadores calculan la inequidad incluyendo sólo los costos del objetivo y acrecentando la recompensas de la ayuda, puesto que otros incluyen aspectos subjetivos también como son: la motivación del donador hacia la ayuda. Sugieren que la variable crítica que determina las reacciones de ayuda es una percepción del receptor del grado de inequidad entre él y el donador. La inequidad es un estado aversivo, experimentado cuando una parte en la relación tiene un ratio más favorable de consecuencias o resultados que la inversión o suministros del otro. La inequidad (o deuda) asociada con la ayuda es una función tanto del valor de la ayuda para alcanzar el objetivo, como de la percepción de la situación donde se brinda la ayuda, esto es, si la ayuda es accidental o intencional, o si la ayuda representa un alto o bajo costo para el donador.

Los receptores pueden aliviar sus incómodos sentimientos de inequidad intercambiando con el donador de igual medida: una restauración de la actual inequidad. Si esto no es posible, ellos tratan de restaurar su equidad psicológica, algunas veces, menospreciando al donador y/o la ayuda.

2.2.1.1 CONSECUENCIAS AFECTIVAS DE LA EQUIDAD.

Los estudios corroboran la predicción de que la inequidad es angustiante; los individuos que reciben más de lo que ellos merecen experimentan cambios negativos pues perciben que están en deuda con otros. (Adams, 1963; Adams & Rosenbaum, 1962). (15)

La pena de la inequidad ha sido también documentada en reportes de campo sobre la senectud. Los ancianos prefieren evitar sentimientos de angustia y restauran sus sentimiento de inequidad viendo su retiro como una "deuda pagada" en vez de un subsidio de desempleo. (Kalish, 1967; Lepman & Stone, 1962). (16)

Evidencias adicionales indican lo adverso que resulta ser la inequidad, por ejemplo los estudios sobre la influencia de la falta de habilidad para intercambiar la búsqueda de ayuda. Cuando los individuos son incapaces de intercambiar ayuda, se abstienen de solicitar ayuda y son más lentos para buscarla; es más probable que suspendan una relación de ayuda después de alcanzar un criterio de actuación y es menos probable buscar ayuda futura cuando pueden intercambiar. La recepción de ayuda que no puede ser intercambiada contradice las normas arraigadas de equidad en las relaciones sociales. Así, la ayuda requiere inequitativamente una recompensa mayor. Las relaciones de ayuda que violan esta norma pueden bajar más el auto-estima de los receptores.

En este sentido, Greenberb (17) afirma que mientras más grandes sean los beneficios netos de los receptores de ayuda, más grandes serán los sentimientos de deuda. También los más altos

costos del donador incrementan la deuda.

Algunas investigaciones sugieren que aspectos subjetivos de la ayuda afectan la intensidad de la angustia. Cuando la ayuda es voluntaria y deliberada tiene un valor más grande para el receptor y crea sentimientos más fuertes de inequidad que cuando no es voluntaria y deliberada. También la ayuda que es posiblemente motivada evoca grandes sentimientos de inequidad que la ayuda resultante de motivos ulteriores. (18)

2.2.1.2 RESTAURANDO LA EQUIDAD.

Para mitigar la disconformidad asociada con la inequidad, los receptores deben igualar los radios de costo-beneficio del donador y de ellos mismos. Un camino directo es a través de la reciprocidad. Wilke & Lanzetta (19) encontraron que los sujetos que han recibido ayuda (la cual presumiblemente creó inequidad) están más aptos para ayudar al donador que aquellos en condiciones de no-ayuda anterior. Además, a mayor inequidad genera mayor reciprocidad. Esto ocurre cuando las condiciones asociadas con la ayuda son más favorables (ej. si la ayuda es voluntaria), cuando grandes cantidades de ayuda son dadas y cuando los costos del donador ascienden. También, la magnitud de las recompensas de los receptores determinan más fuertemente la reciprocidad que los costos del donador. Si los receptores se comprometen con reciprocidad inmediata depende de la calidad de las relaciones con el donador.

La reciprocidad inmediata se disminuye cuando los receptores esperan tener muchas oportunidades futuras para corresponder

(p.e., cuando la ayuda es dada por amigos o miembros de un grupo muy unido) (20) y puede ser menor cuando el receptor aspira a un "público" que a una relación de "intercambio con el donador". (21)

Una pregunta de interés es si los receptores pueden reducir su angustia de inequidad solo por la vía directa de reciprocidad hacia el benefactor, o también haciendo un favor a una tercera persona. Si la reciprocidad de cualquiera elimina la desconformidad, el caso para la inequidad como un estado general de excitación negativa relacionada con sentimientos de incompetencia e inferioridad se refuerza. Sin embargo, la angustia es mitigada sólo cuando los receptores corresponden al individuo que los ayudó, el argumento es corroborar que la inequidad involucra sentimientos de injusticia con el otro en particular.

En estudios contrastando una oportunidad para reciprocitar una conducta de ayuda al donador al donador, con uno para reciprocitar a una tercera persona (22), los sujetos generalmente se comprometían con más reciprocidad y evaluaban al donador mas positivamente cuando se les permitió reciprocitar directamente que cuando ellos ayudaron a terceras personas o cuando ellos no pudieron reciprocitar del todo.

Las teorías de la equidad afirman que los receptores pueden aliviar sentimientos negativos no solo por intentos conductuales (reciprocidad) sino también alterando percepciones. Los individuos pueden cognitivamente redefinir una situación o mejor dicho comprometerse a la reciprocidad cuando han recibido ayuda.

Por ejemplo, Gergen, Morse & Bode (23), encontraron que los trabajadores sobrepagados alteraron su percepción de la dificultad de la faena y el monto del pago que ellos consideraron justo pero no incrementaron beneficios.

Hallazgos similares han sido obtenidos por otros autores, (24) y encontraron que los receptores algunas veces redefinen la ayuda como una "legítima-obligación" del donador en vez de ser vista como un beneficio que debe ser reciprocado.

De acuerdo a Castro (25), los receptores que no pueden corresponder a una donación, pueden acusar al donar de crear la inequidad que los hace a ellos sentirse incómodos.

Conforme a este razonamientos, Gergen y otros (26), encontraron que los receptores evaluaron más positivamente a donadores que permitieron oportunidades para reciprocicar conductas que a aquellos donadores que no lo hicieron.

2.3 TEORIA DE LA REACTANCIA PSICOLOGICA.

En general esta teoría propuesta por Brehm (1966) afirma que:

"...cada vez que un comportamiento accesible a un individuo sea retirado, por una u otra razón, de su campo de posibilidades (o amenazado de serlo), este individuo experimentará una restricción de su libertad, lo que despertará en él un estado de reactancia psicológica, estado emocional orientado hacia una recuperación de su libertad..." (27)

Se entienden como comportamientos libres, a aquellos que son realmente accesibles a l individuo (mostrar conductas, obrar, expresar opinión, etc.), quien puede elegir entre varios

comportamientos posibles el (los) que juzgue adecuado(s) para satisfacer sus "deseos" o "necesidades". Esto genera la hipótesis de que "cada vez que la libertad de comprometerse en uno o varios de esos comportamientos libres sea eliminada o sea amenazada de serlo, el individuo será activado emocionalmente. Esta activación estará "en contra" de cualquier otro atentado a su libertad, así como hacia una restauración de su libertad ya amenazada o eliminada". (28)

La teoría de la reactancia (Brehm, 1966; Brehm & Brehm, 1981) predice que la restricción de la libertad inherente en la ayuda es un mejor determinante de las reacciones de los receptores. La teoría estipula que los individuos desean mantener su libertad de escoger. Las reducciones percibidas en la libertad da como resultado un estado psicológico negativo (reactancia), lo cual motiva a la gente a restarurar las libertades perdidas. La magnitud de la reactancia es una función positiva de la importancia de la libertad para el individuo y una función monotonica del número de libertades perdidas o amenazadas directamente o por implicación.

La reactancia psicológica está en función de tres factores:

1) La importancia de los comportamientos eliminados o amenazados de serlo. Se refiere a que la reactancia estará en razón directa a la importancia que tienen para el sujeto los comportamientos eliminados con respecto a los comportamientos libres.

2) La proporción de comportamientos eliminados o amenazados de serlo. Aquí deben considerarse a un conjunto de

comportamientos libres y en base al número de restricciones, ya sea por implicación o no, la reactancia será mayor en tanto sea más grande la proporción de comportamientos eliminados.

3) Cuando existe solamente amenaza, la reactancia estará en función directa con la probabilidad de que el comportamiento sea eliminado. En el caso de que esta amenaza sea ejercida por un agente humano, estará directamente relacionada con el poder social de dicho agente. También el grado de reactancia dependerá de la proporción de otros comportamientos amenazados de igual manera o por implicación.

Para generar un sentimiento de reactancia no es necesario que se amenace al sujeto en forma directa sino que, la amenaza puede ser percibida por el sujeto mediante el hecho de observar a otro individuo en una situación de amenaza o eliminación efectiva de un comportamiento.

Los efectos de la reactancia que propone Brehm son cuatro:

- 1) Existe mayor deseabilidad por la conducta libre amenazada o eliminada. Aún cuando el individuo está consciente de la reactancia, no motiva un comportamiento antisocial.
- 2) Hay una mayor importancia de la conducta libre o amenazada o eliminada. Dado que la reactancia no se puede reducir mediante la táctica defensiva de reducir la importancia de la libertad, ya que implica un estado motivacional específico: recuperar la libertad. Por esta razón, libre amenazado o eliminado aumentará en importancia y deseabilidad.

Los otros dos efectos de la reactancia, se refieren a las formas para recuperar la libertad perdida, considerando sus implicaciones; la directa o la indirecta:

1) Para la recuperación directa de la libertad, el comportamiento debe ser accesible y por lo tanto la amenaza o eliminación no sea irreversible. Ya que se supone que cuanto más elevada sea la reactancia mayor debería ser la tendencia a recobrar esa libertad en el comportamiento amenazado.

2) La recuperación indirecta está relacionada con los comportamientos de manera irreversible. Esta implicación puede hacerse extensiva a los agentes sociales pues la libertad de un comportamiento puede ser restablecida simbólicamente por otro, cuando éste se ejecuta en vez del comportamiento prohibido. También se puede recobrar la libertad intentando convencer a otro para que realice el comportamiento eliminado (por ejemplo: fumar).

2.3.1 LA REACTANCIA Y SU RELACION CON LA RECEPCION DE AYUDA.

Retomando los postulados generales de dicha teoría, así como investigaciones posteriores (29) se sugiere que las respuestas hacia la ayuda son determinadas primeramente por cuánto cree el receptor que la ayuda restringe su libertad. La gente prefiere maximizar su libertad a elegir recibir o no la ayuda, y cualquier reducción de libertad percibida despierta un estado motivacional (reactancia), caracterizado por sentimientos negativos y dirigidos hacia el restablecimiento de la libertad perdida. Por ejemplo, en el caso de la ayuda que limita las presentes o futuras acciones del receptor (esto es, por que tendrán que actuar amablemente hacia su benefactor), esto creará reactancia. Los receptores pueden reducir sus sentimientos negativos actuando

como si pensarán que su conducta no ha sido restringida por la ayuda, esto es, evadiendo cualquier acción basada en la obligación percibida hacia el donador, y/o menospreciando la fuente de la amenaza.

Claramente, una amplia interpretación de la teoría de la reactancia sugiere que muchos contextos de la ayuda evocan respuestas negativas. La reactancia debe incrementarse cuando las libertades más importantes para el individuo son afectadas o si se restringe un gran rango de dichas libertades. Los receptores pueden reducir la reactancia actuando como si su conducta no fuera restringida por la ayuda (ejemplo: evitando acciones basadas en sentimientos de obligación hacia el donador, tal como el restaurar la ayuda o evaluar favorablemente al que dá).

Junto con otros datos relevantes aparece que la ayuda que causa reactancia produce disconformidad y es evitada si es posible.

Una recepción de ayuda que produce reactancia puede dar como resultado intentos conductuales o cognitivos para recuperar la libertad. Conductualmente los receptores restauran la libertad actuando como si la ayuda no fuese dada (ej. ellos procuran no ser recíproco con el donador). Una situación en la cual la ayuda frecuentemente amenaza la libertad y la reciprocidad no ocurre, es cuando la ayuda es inapropiada para el ambiente. Si la importancia de la libertad en peligro es grande, la reciprocidad es especialmente improbable, pues el sujeto intenta resolver

cognitivamente: menospreciando al donador y/o la ayuda, para restaurar la libertad perdida.

En este sentido, Ladieu, Hanfman y Dembo (30) encontraron que veteranos de guerra incapacitados están resentidos por la ayuda y ven al que ayuda como incompetente cuando la ayuda restringe su libertad como receptor. Similarmente otros autores mostraron que la ayuda con condiciones engendran evaluaciones negativas hacia el donador y la ayuda. Esto es especialmente probable cuando la ayuda restringe libertades importantes.

2.4 TEORIA DE LA ATRIBUCION.

Los procesos de atribución se refieren a los esfuerzos que hace el individuo para entender el por qué los otros sujetos actúan de una manera y no de otra. Esto es, buscan una causa suficiente para el comportamiento de los demás o para los actos propios.

Los individuos aprenden a interpretar el significado de esos acontecimientos por medio de atribuciones, reflejando su visión del mundo que tiene consecuencias en su propia conducta hacia los demás.

La mayor parte de las investigaciones efectuadas en este campo consideran el comportamiento de la persona-objetivo así como las circunstancias en que se produjo esa conducta (atribuciones casuales).

Las atribuciones causales pueden ser internas o externas;

cuando atribuimos la conducta de una persona a alguna característica permanente, estado de ánimo, o actitud de dicho sujeto, hacemos una atribución interna. Si, por el contrario, pensamos que su conducta se debe a fuerzas externas a él, como pueden ser circunstancias situacionales, hacemos entonces una atribución externa.

Sobre este tema Jones y Davis, aseguran que existen dos variables que determinan las atribuciones: "el grado de elección de la persona-objetivo para someterse al acto y la deseabilidad social del mismo...La elección elevada y la baja deseabilidad social son índices de causas internas porque la primera entraña una carencia de presiones circunstanciales en tanto que la última implica la libertad de estar determinado por el valor de la retribución que el acto tenga." (31)

Jose Luis Sangrador, afirma que, para que se pueda considerar una atribución causal interna en la conducta del individuo, deben presentarse dos condiciones principales:

- 1) Que se perciba en la conducta del sujeto una intención clara de comportarse así y de originar los efectos de la conducta.
- 2) Que su conducta no pueda deberse a fuerzas externas o ambientales (exigencias de la situación en sí o por razones ajenas a él).

En la segunda condición deben cumplirse ciertos requisitos como son:

- "- Que no se trate de una conducta socialmente deseable.
- Que tal conducta no sea la esperada en función del papel que el individuo desempeña.
- Que esa conducta no sea específica hacia un objeto o persona, sino genérica ante otros.

- Que no se trate de una conducta semejante a la de otras muchas personas en la misma situación." (32)

2.4.1 TEORIA DE LA ATRIBUCION Y SU RELACION CON LA RECEPCION DE AYUDA

Otros estudios han empleado teorías de la atribución (33), para conceptualizar las reacciones hacia la ayuda. Estas pueden ser usadas para predecir cuando los receptores harán: a) atribuciones de los motivos del donador para dar ayuda (teoría de la inferencia correspondiente), y b) hacer atribuciones internas o externas para sus propias necesidades de ayuda (teoría de la atribución externa). Más allá de predecir cuando las atribuciones serán hechas por un acto pro-social, la teoría provee de eslabones conceptuales basados en investigaciones efectuadas de donde se desprende que la gente responde más favorablemente a la ayuda cuando ellos hacen atribuciones positivas de la motivación del donador y pueden atribuir su estado de necesidad externamente.

La probabilidad de que un intento de atribución decrezca depende del grado de que una acción sea situacionalmente impedida.

Las conductas que son estrictamente prescritas como rol o actos deseables socialmente son generalmente desinformativos acerca de la personalidad del actor y usualmente no generan atribuciones. Sin embargo, tales acciones pueden ser juzgadas reflejando los rasgos personales cuando se sufren resultados negativos en el desempeño de la conducta.

Aplicando este análisis a la recepción de ayuda, sugiere que, tratando de percibir las intenciones del donador, el receptor se encara con un dilema triple: el donador puede haber actuado fuera de los motivos verdaderos para auxiliar al receptor; por motivos ulteriores; o porque el rol dicta requerimientos de impotencia. De acuerdo a esta teoría, un receptor puede atribuir una conducta del donador como una disposición personalmente sólo cuando el donador actuó libre y deliberadamente, no porque el rol demande o restrinja la situación. Así, se hacen atribuciones no altruísticas en aquellas personas que administran ayuda como una parte de su trabajo, ya que ellas actúan independientemente de requerimientos personales.

Hay evidencia para la proposición de que en los receptores es más probable que atribuyan la ayuda como una disposición personal cuando no es impedida por el ambiente. Enzle y Schopflocher (34) encontraron que los sujetos que recibieron ayuda que ellos creyeron ser espontánea juzgaron al donador como más altruista que aquellos que la recibieron a solicitud del experimentador.

La teoría no relaciona la calidad de las atribuciones del receptor a otras reacciones hacia la ayuda (esto es, la atracción hacia el donador o reciprocidad). Esta relación puede ser derivada de estudios de los cuales señalan que varios factores afectan los intentos de atribuciones y comparan otras reacciones.

Cuando los receptorés hacen atribuciones positivas,

generalmente ellos están más atraídos por el donador, encuentran la ayuda más tolerable, aceptan más ayuda, emplean la auto-ayuda como una alternativa de dependencia y reciprocán más al donador. Así intentos favorables son asociados con un grupo de reacciones positivas hacia la ayuda, puesto que intentos de atribuciones desfavorables son asociados con respuestas negativas.

2.5 TEORIA DEL AUTOESTIMA.

El "ego" (yo) es un concepto altamente personalizado que el individuo va desarrollando conforme se le socializa en una determinada cultura. Se puede definir como "un sistema de actitudes o sentimientos que el individuo tiene acerca de sí mismo. Cuando se lo define de esta manera, denota las actitudes, los sentimientos, las percepciones y las evaluaciones que la persona hace de sí como objeto" (Hall y Lindzey, 1957) (35).

La autoestima es un aspecto valuator del concepto del yo, y depende en gran medida de nuestra interacción con los otros, en este sentido tendemos a elegir amigos entre aquellos que tienen una buena opinión de nosotros y procuramos pertenecer a grupos sociales que nos dan aceptación y aprobación, elevando con esto nuestra autoestima.

"Para Coopersmith (1967)... la auto-estima no es más que la actitud favorable o desfavorable que el individuo tiene de sí mismo, es decir, un set de cogniciones y sentimientos. Así, los componentes del self para dicho autor son los mismos que los de las actitudes: un aspecto cognitivo que viene a ser el auto-concepto; un aspecto afectivo que se equipara con la auto-evaluación y el aspecto conativo que se representa en la conducta que se dirige hacia uno mismo" (36)

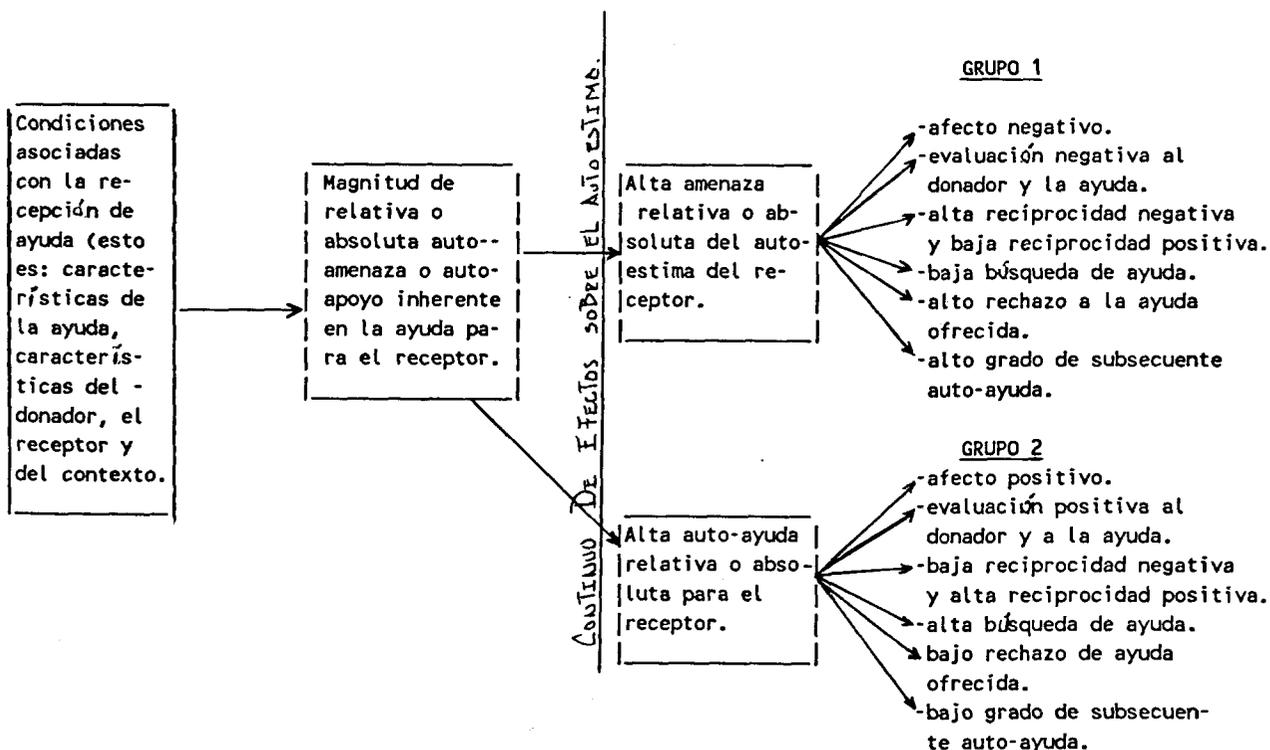
2.5.1 UN MODELO FORMAL DE AMENAZA DEL AUTO-ESTIMA.

Los autores de este modelo son: Jeffrey D. Fisher, Arie Nadler, Sheryle Witcher-Alagna (37), y lo proponen en base a que sus experimentos han confirmado varias de sus afirmaciones conceptuales y ellos asumen que:

- 1) la mayoría de las situaciones de ayuda contienen una combinación de elementos positivos y negativos auto-relacionados, y
- 2) que las condiciones situacionales y las características del receptor determinan si una particular recepción de ayuda es predominantemente amenazante o tolerante.

Sin embargo, este modelo es más explícito en sus predicciones y también es más racional. Se presenta un esquema del modelo completo en la siguiente página, en donde se hace notar que las relaciones dependientes tienen potencial para la auto-amenaza y tolerancia debido a los factores que se detallan a continuación: (Esquema 1).

ESQUEMA 1



La magnitud de la amenaza o el auto-apoyo que percibe el receptor en la ayuda, puede desencadenar dos grupos de reacciones: a) cuando el receptor percibe que está amenazando fuertemente su auto-estima, algunas de sus respuestas ante la ayuda son; un alta reciprocidad negativa y baja reciprocidad positiva, alto rechazo a la ayuda ofrecida, una evaluación negativa del donador, etc. (GRUPO 1) y b) si el sujeto tiene una percepción de que no se está amenazando su auto-estima (alto auto-apoyo), ya sea por el tiempo de ayuda, por el contexto o por las características del donador, entonces el que recibe ayuda tendrá: una evaluación positiva al donador y a la ayuda, una baja reciprocidad negativa y un alta reciprocidad positiva del donador, entre otras (GRUPO 2). (38)

- a) mensajes auto-apropiados contenidos en la ayuda en sí misma.
- b) valores infundidos durante la socialización y
- c) cualidades instrumentales inherentes a la ayuda.

- a) Mensajes apropiados contenidos en la ayuda en sí misma.

La ayuda en sí misma frecuentemente contiene mensajes auto-relevantes positivos o negativos (debido a la forma en que es ofrecida, el tipo de ayuda dada, cualidades del que ayuda, etc.). Por ejemplo, puede ser claro de qué manera la ayuda es dada o bien otras características del intercambio: esto es, que el donador le gusta ayudar, que está preocupado por los receptores y es visto como digno (un mensaje tolerante) o puede ser que para los receptores desdeñosos sea visto como indigno (un mensaje amenazante). En forma similar, la ayuda puede provocar que uno sienta una relativa inferioridad y dependencia comparando con iguales (información amenazante) o permitir que los receptores se vean a sí mismos como igualmente eficientes que los otros (información tolerante). Esto implica que si tales mensajes son primeramente positivos, la ayuda puede contener elementos de auto-apoyo; o viceversa si son negativos, la ayuda sea amenazante.

- b) Valores infundidos durante la socialización.

En la moderna cultura occidental, algunos valores relevantes para el receptor de ayuda son ampliamente socializados por su gran consenso. Para que la ayuda tenga conflictos con tales valores, contiene elementos de auto-amenaza en el sujeto, pero si tiene congruencia con dichos valores, contiene elementos de auto-

soporte (auto-apoyo).

En primer lugar se nos inculca y prevalece en nuestra sociedad el valor de que debe ser independiente y tener confianza en sí mismo. Desde esta perspectiva, la ayuda que limita la libertad de acción es amenazante, la ayuda que alienta es tolerable. Este valor también implica que un individuo debe ser una entidad viable con competencia básica en ciertas áreas (ej. habilidad para procurar sus necesidades básicas) y experto en algún campo. La ayuda que significa un fracaso para corresponder a este ideal contiene elementos amenazantes. La ayuda en un área en la cual uno no espera tener competencia básica o experta, no representa un fracaso conforme a este valor, y puede ser tolerada.

La gente es también socializada con la creencia de que deben ser justos con los otros (ej. conformar el valor de equidad en el intercambio social, y la norma de reciprocidad). Así los receptores aspiran a mantener relaciones justas con los donadores (para restaurar la equidad después de recibir la ayuda; para tratar con justicia a los donadores en otros aspectos). Cuando no pueden los sujetos cumplir con tales valores, experimenta auto-amenaza; cuando estos receptores son capaces de someterse, la ayuda contiene elementos de auto-apoyo.

Finalmente, la gente cree que deben ser tratados con justicia por los otros, la ayuda que explota o que de otra manera toma ventajas de los conflictos de los receptores, contiene elementos autoamenazantes, la ayuda que constituye un trato justo es congruente y contiene elementos de apoyo.

127523

c) Cualidades instrumentales de la ayuda.

La cantidad y eficacia de la ayuda afecta sus propias consecuencias. Para que la ayuda contenga elementos de apoyo deberá lograr que: (i) decrezca la amenaza asociada con las condiciones actuales de uno, y (ii) incremente la probabilidad de futuros éxitos. Así la ayuda que satisface plenamente las necesidades actuales de los receptores y los capacita para evitar futura dependencia (un proceso que permite que los receptores cuiden de sí mismos en el futuro) es más apoyante que una "ayudada" que satisface solamente necesidades ordinarias. Sin embargo, satisfacer necesidades ordinarias, o sólo una parte de ellas, puede ser apoyante porque hace el propio problema menos fastidioso.

En contraste, la ayuda que no es instrumental en un estado significativo de necesidad de uno mismo (ej. porque es insuficiente o ineficaz) es amenazante porque:

I) uno continua soportando igualmente el fracaso que causó el estado actual de necesidad y el prospecto de futuros problemas.

II) la persistencia de problemas que con frecuencia se vuelven más desconcertantes.

III) la ayuda ineficaz puede sugerirnos que somos explotados, y

IV) aceptar la ayuda ineficaz puede hacernos cuestionar nuestros juicios, status, intenciones o poder.

Después de haber explicado las teorías más importantes que se han ocupado de las conductas de los receptores de ayuda: Equidad, Reactancia, Atribución y el modelo formal de amenaza a la auto-estima, consideramos pertinente recalcar que cada una de

ellas tiene sus limitaciones y restricciones para explicar ampliamente el fenómeno que nos ocupa, por ejemplo, un modelo de equidad es inadecuado para hacer predicciones en ciertos contextos (similitud del donador - receptor) porque algunas variables probablemente afecten las reacciones hacia la ayuda.

En cuanto a la teoría de la reactancia, ha estudiado la conducta recíproca y la evaluación del donador y/o la ayuda, pero este modelo solo se aplica cuando las condiciones en la recepción de ayuda restringe una libertad percibida del receptor, lo cual excluye muchas variables situacionales que pueden estar relacionadas con la ayuda.

La teoría de la atribución aunque puede inferir eslabones entre las atribuciones del intento del donador y otras reacciones: percepciones internas y conductuales, estas no son fácilmente percibidas con dicha teoría.

Si nos referimos al modelo de amenaza a la auto-estima, nos damos cuenta que este es el que ofrece mayores posibilidades de explicar el por qué de las conductas que resultan del recibir ayuda, pues considera que los sentimientos de amor-propio (self-worth) median en las reacciones de los receptores, hecho que ofrece una valiosa alternativa de explicación. En este sentido, los hallazgos de las investigaciones realizadas por los autores de este modelo, Nadler et al, sugieren que los individuos con alta y baja auto-estima respondieron hacia la ayuda diferencial y directamente con una formulación consistente. Esta es una fuerte evidencia de que los elementos de auto-amenaza y auto-apoyo son

mediadores entre la ayuda relacionada con las condiciones y reacciones hacia la ayuda.

Recapitulando lo anterior, el presente trabajo pretende indagar, si los individuos al recibir ayuda, perciben amenazada su autoestima, es mas probable que enfoquen sentimientos de inferioridad o incompetencia (baja-autoestima).

III.- PLANTEAMIENTO METODOLOGICO.

Como se mencionó anteriormente, es importante tratar de entender el por qué en determinadas situaciones los individuos rechazan la ayuda ofrecida. Una respuesta podría ser porque sienten amenazada su auto-estima, pues hemos sido socializados para ser auto-suficientes, independientes y tener confianza en nosotros mismos. Pero cómo podríamos afirmar que efectivamente los sujetos receptores de ayuda se sienten amenazados? Pues la única manera es teniendo evidencias de ello.

Por tal razón, el objetivo principal de este trabajo es precisamente indagar la forma en cómo se vé afectado el grado de auto-concepto (como una aproximación al auto-estima) del sujeto receptor de ayuda cuando no se le da la libertad de elegir entre aceptar o no la ayuda ofrecida.

Conocer el grado de autoconcepto en un grupo determinado de personas a las cuales se pretende brindar algún tipo de ayuda, permitirá hacer inferencias respecto a la probabilidad de que acepten o rechacen la ayuda, dependiendo de las características del donador y del contexto; y aseguramos de alguna manera de que estos sujetos no sientan la necesidad de "devolvernos al favor" siendo recíprocos o que estén predispuestos a rechazar la ayuda antes de recibirla, por el temor de sentirse comprometidos a actuar de determinada forma.

3.1 HIPOTESIS

Retomando los postulados de las teorías citadas en el apartado anterior, en especial la de la Reactancia y el modelo de Amenaza al auto-estima, en el sentido de que si el sujeto receptor de ayuda percibe una restricción en su libertad de elección, podemos formular la siguiente Hipótesis de trabajo:

¿ Cambiarán los sujetos su auto-concepto al sentirse obligados a recibir ayuda?

- Ho. Los sujetos receptores de ayuda tienen el mismo grado de auto-concepto cuando se les obliga a recibir ayuda al realizar una tarea determinada.
- Ha. Los sujetos receptores de ayuda no tienen el mismo grado de auto-concepto cuando se les obliga a recibir ayuda al realizar una tarea determinada.

Con esto se pretende demostrar que existen diferencias significativas en el grado de auto-concepto de los sujetos cuando se les permite elegir entre aceptar o rechazar la ayuda al realizar una tarea determinada.

3.2 VARIABLES

VARIABLE INDEPENDIENTE: Situación de restricción de la libertad para recibir ayuda.

VARIABLE DEPENDIENTE: Grado de auto-concepto de los jóvenes.

3.2.1 DEFINICION CONCEPTUAL DE LA VARIABLE DEPENDENTE:

El auto-concepto es un aspecto cognitivo del auto-estima.

El auto-concepto es la "percepción que una persona tiene de sí mismo, comprende varias dimensiones y depende tangencialmente

del medio social y cultural en el que el individuo se desenvuelve". (39)

Según Roger (1950-1980) "utiliza el auto-concepto de sí mismo, y lo define como las actitudes y percepciones de una persona respecto a sus habilidades, acciones sentimientos y relaciones en su medio social." (40)

3.2.2 DEFINICION OPERACIONAL DE LA VARIABLE DEPENDIENTE.

Es la calificación obtenida por los sujetos en la escala de "Diferencial Semántico del Autoconcepto en Estudiantes" de Jorge La Rosa y Rolando Díaz Loving.

3.3 DISEÑO

O	X	O
1	1	2
O	X	O
3	2	4

DONDE:

- O₁ Calificación obtenida en la escala de Auto-concepto de los sujetos del grupo experimental antes de la condición impuesta de aceptar ayuda al resolver unos rompecabezas.
- X₁ Condición de restricción de la libertad de elegir el aceptar o rechazar la ayuda.
(Se obliga a los sujetos a aceptar la ayuda de otros en la resolución de los rompecabezas.
- O₂ Calificación obtenida en la escala de Auto-concepto del grupo Experimental después de la condición X
- O₃ Calificación obtenida en la escala de Auto-concepto de los sujetos del Grupo Control antes de la condición de estar en libertad de elegir entre aceptar o no la ayuda.

- X₂ Condición de libre elección para aceptar o no la ayuda en la resolución de los rompecabezas.
- O₄ Calificación obtenida en la escala de Auto-concepto del Grupo Control después de la condición de estar en libertad de elegir entre aceptar o no la ayuda.

GRUPO EXPERIMENTAL: Grupo de 30 jóvenes a quienes se les obliga a ayudarse unos a otros en la resolución de unos rompecabezas.

GRUPO CONTROL: Grupo de 30 jóvenes que pueden elegir el aceptar o no el recibir ayuda para resolver unos rompecabezas.

IV. METODOLOGIA DEL DISEÑO EXPERIMENTAL.

4.1 SUJETOS.

Los sujetos fueron 60 estudiantes (hombres y mujeres) que asisten al Centro de Seguridad Social "Santa Clara" del IMSS, que acuden a recibir en forma gratuita Capacitación al trabajo en varias especialidades como son: Corte y Confección, Actualización Secretarial, Cultura de Belleza, Archivonomía, Pastelería y Repostería, principalmente. El único requisito que deben cubrir dichos alumnos para poder ser aceptados en el Centro, es el de ser residentes a la zona aledaña donde se ubican las instalaciones del centro y haber cursado mínimamente la enseñanza primaria.

Las edades de los sujetos fueron desde 15 hasta más de 36 años, 30 de ellos constituyeron el grupo experimental (25 mujeres y 5 hombres), los otros 30 conformaron el grupo control (28 mujeres y 2 hombres), mismos que se seleccionaron previamente en forma aleatoria con el fin de ser instalados en dos aulas separadas. (Ver anexo 5)

De manera global el grupo registró una mayor participación de mujeres (88%) y solo un 12% de hombres. Los promedios de edad y escolaridad fueron de: 23 años y una escolaridad de secundaria concluida. Los datos obtenidos de los coeficientes de variabilidad reportados en cuanto a estas dos variables son: .40 y .32 para edad y escolaridad respectivamente, lo cual indica homogeneidad en el grupo de estudio.

4.2 INSTRUMENTO.

Para medir las posibles variaciones de la muestra ante una situación de ayuda, se utilizó la escala tipo Oswood de "Auto-concepto", validada en México por Jorge la Rosa y Rolando Díaz Loving. La que mide el Auto-concepto en cuatro dimensiones: Social, Emocional, Etica y Ocupacional.

4.3 DISEÑO.

Los efectos que se presentan en los sujetos cuando se les restringe la libertad para recibir ayuda al realizar una tarea determinada, se llevaron a estudio, en un diseño experimental 2 X 2, esto es, un grupo que podía recibir o no ayuda ante una tarea determinada (Grupo Control) y el otro que tenía forzosamente que realizar dicha tarea con ayuda, sin tener libertad para decidir si la aceptaba o no (Grupo Experimental).

4.4 ESCENARIOS DEL EXPERIMENTO.

Se prepararon dos salones con las mismas características: amplios, bien ventilados, con suficiente luz, pizarrón al frente y bancas en buen estado.

En cada una de ambas aulas se colocaron seis grupos de cinco butacas.

4.5 PROCEDIMIENTO.

Una vez reunidas las 60 personas en uno de los salones, se les pidió que se numeraran de uno en uno y posteriormente se

separaron en dos grupos; el de los pares (Grupo Control) y el de los nones (Grupo Experimental).

Se les dijo que el propósito del experimento era aplicar "Dinámicas Grupales" y fue descrito como un proyecto del Departamento de Psicología del I.M.S.S.

Después de una breve introducción en la cual el experimentador explicó el propósito del proyecto, se dejó a los sujetos del grupo control que pasaran al otro salón con la profesora Rodríguez (a quien previamente se le adiestró para la aplicación del instrumento y la forma de conducir al grupo en la situación de libertad). Con el propósito de que las personas que participaron en el experimento, no se sintieran amenazados por las respuestas que pudieran dar en el cuestionario, se excluyó su nombre y solo se llevó el control por folios.

A los sujetos restantes: grupo experimental se les invitó a tomar asiento y se les entregó la escala de "Auto-concepto" y se les solicitó la contestaran de acuerdo a las instrucciones impresas en el cuestionario. (Ver anexo 1)

El experimento se inicio una vez aclaradas todas las dudas sobre como debian de contestar en las hojas.

Se les asignó un número de folio a los cuestionarios previamente y el tiempo aproximado en que tardaron en contestarlo fue de 15 minutos. Posteriormente guardaron en la papelera de la butaca los mismos, para proporcionarles un sobre cerrado a cada equipo y se les dijo que el ejercicio consistía en formar cuatro rompecabezas en forma de cuadrado, de un color cada uno. (ver anexo 2).

127523

Se les dijo y reiteró constantemente para propiciar la condición experimental de recibir ayuda sin tener la libertad de decidir si la requerían o no, que "TENIAN QUE TRABAJAR Estrictamente EN EQUIPO Y NINGUNO DEBIA TRABAJAR SOLO, TODOS Y CADA UNO DE USTEDES DEBE PARTICIPAR EN LA RESOLUCION DE LOS ROMPECABEZAS; NO PUEDEN DIVIDIRSE EL TRABAJO NI COPIAR A LOS OTROS EQUIPOS".

Esta tarea les llevo aproximadamente de 15 a 20 minutos.

Una vez que terminaron de armar todos los equipos sus rompecabezas, y se acercaban a entregar el primer cuestionario resuelto, el instructor les solicitó llenaran otro más, indicándoles que este serviría para saber cómo se sentían después del ejercicio (ver anexo 3).

Las personas contestaron este segundo cuestionario en 10 minutos aproximadamente. Cuando todos los participantes entregaron sus respectivos cuestionarios, se les agradeció su participación.

Un procedimiento semejante fue administrado en el grupo control, con la variante de que a estos equipos se les dejó en libertad de decidir al interior del grupo el trabajar individual o conjuntamente.

4.6 ANALISIS DE RESULTADOS

Para el análisis de resultados del presente estudio, se capturaron todos los datos de ambos grupos en un procesador de palabras, para posteriormente hacer un programa en S.P.S.S.

correspondiente a los diseños con mediciones de grupos antes y después.

El programa elaborado, para este efecto se muestra en el Anexo 4.

El resultado de la corrida aparece a continuación presentando solo un resumen con los datos más importantes.

Cabe considerar que para la aplicación del instrumento final, el asesor del presente trabajo consideró que sólo se aplicara una parte del instrumento de Auto-concepto, debido a dos factores fundamentalmente:

- 1) Por consideración del rendimiento de los sujetos, es decir, que después de estar expuestos a una labor de inteligencia y habilidad manual, estos estarían un poco cansados una vez que concluyeran todos los rompecabezas.
- 2) Y la dimensión fundamental de las cuatro del instrumento en donde se podrían detectar si existían diferencias en su estado de ánimo debido a condiciones de ayuda, sería primordialmente la emocional que evalúa sentimientos individuales.

Así pues aunque el segundo instrumento no incluyó la escala total, si contemplo el factor 2 de la escala, de sentimientos individuales o afectividad, y algunos otros reactivos. En este sentido se le dieron valores arbitrarios a la escala de 1 a 7, para ir de un extremo a otro. En donde 1 fue lo negativo del adjetivo y 7 lo positivo.

Las respuestas recodificadas mediante el programa anterior, promediaron las estimaciones de los sujetos con respecto al factor 2.

ESCALA DE AUTOCONCEPTO - GRUPO EXPERIMENTAL

GRUPO EXPERIMENTAL
EVALUACION DEL FACTOR EMOCIONAL

REACTIVOS DEL FACTOR	MEDIA	DESVIACION STANDAR	VALOR DE "t"	PROBABILIDAD DE RECAZO
FRUSTRADO v.s. REALIZADO	PR 5.40 PS 4.30	1.54 2.08	2.80	.009 *
ANIMADO v.s. DESANIMADO	PR 5.46 PS 6.10	1.99 1.62	-1.30	.204
FELIZ v.s. TRISTE	PR 6.16 PS 6.23	.87 1.19	-.24	.816
AMARGADO v.s. JOVIAL	PR 5.66 PS 5.10	1.42 1.80	2.01	.054 *
PESIMISTA v.s. OPTIMISTA	PR 5.60 PS 5.23	1.56 1.99	1.25	.222
DEPRIMIDO v.s. CONTENTO	PR 4.70 PS 4.56	2.35 2.23	.36	.722
FRACASADO v.s. TRIUNFADOR	PR 5.53 PS 5.10	1.40 1.66	1.47	.152
MELANCOLICO v.s. ALEGRE	PR 5.33 PS 5.00	1.51 1.89	1.03	.310
MEDICION GLOBAL ANTES MEDICION GLOBAL DESPUES	PR 5.48 PS 5.20	.98 1.01	2.35	.026 *

INDICA DIFERENCIAS SIGNIFICATIVAS

UN NIVEL DE CONFIANZA DE 95%

PR = CALIFICACION DE LA PRE-EVALUACION

PS = CALIFICACION DE LA POST-EVALUACION

GRADOS DE LIBERTAD (29)

NUMERO DE SUJETOS DEL GRUPO (30)

ESCALA DE AUTOCONCEPTO - GRUPO CONTROL

GRUPO CONTROL
EVALUACION DEL FACTOR EMOCIONAL

REACTIVOS DEL FACTOR	MEDIA	DESVIACION STANDAR	VALOR "t"	PROBABILIDAD DE RECHAZO
. FRUSTRADO v.s. REALIZADO	PR 3.96 PS 3.83	1.97 1.64	.68	.514
. ANIMADO v.s. DESANIMADO	PR 4.16 PS 4.93	1.64 1.28	-4.17	.000 *
. FELIZ v.s. TRISTE	PR 5.06 PS 5.00	1.38 1.36	.44	.662
. AMARGADO v.s. JOVIAL	PR 3.23 PS 3.53	1.47 1.38	-1.06	.300
. PESIMISTA v.s. OPTIMISTA	PR 5.03 PS 3.43	1.24 1.35	4.22	.000 *
. DEPRIMIDO v.s. CONTENTO	PR 5.20 PS 5.33	1.40 1.18	-.72	.475
. FRACASADO v.s. TRIUNFADOR	PR 5.10 PS 5.00	1.44 1.23	.30	.766
. MELANCOLICO v.s. ALEGRE	PR 4.46 PS 4.56	1.25 1.33	-.55	.586
. MEDICION GLOBAL ANTES MEDICION GLOBAL DESPUES	PR 4.52 PS 4.45	.578 .501	.78	.442

INDICA DIFERENCIAS SIGNIFICATIVAS
A UN NIVEL DE CONFIANZA DE 95%
PR = CALIFICACION DE LA PRE-EVALUACION
PS = CALIFICACION DE LA POST-EVALUACION

GRADOS DE LIBERTAD (29)
NUMERO DE SUJETOS DEL GRUPO (30)

4.7 CONCLUSIONES.

Con respecto al Grupo Control, los datos obtenidos muestran que existen evidencias significativas para aceptar H_0 . esto es, que de acuerdo a la teoría de la reactancia, los sujetos conservaron el mismo grado nivel de Auto-concepto en cuanto a sus percepciones internas antes y después del experimento. Es decir, que los sujetos tuvieron el mismo grado de autoconcepto cuando se les dejó en la libertad de decidir si recibían ayuda o no de sus mismos compañeros al realizar la tarea del diseño.

Sin embargo de manera interna con esta área emocional de la escala, si hubo cambios significativos con respecto a dos de los ocho factores; por un lado los sujetos se sintieron al final más animados y por otro menos optimistas de como estaban al inicio del ejercicio, sin que ello afectara, como ya se describió, la evaluación global de este grupo.

Las cifras reportadas en este grupo experimental, indican que existen evidencias significativas para rechazar H_0 , es decir, que los sujetos no conservaron el mismo grado de auto-concepto en relación a sus percepciones internas antes y después del diseño.

En otras palabras, los sujetos no tuvieron el mismo nivel de auto-concepto al restringirles su libertad y ser obligados a recibir ayuda de sus compañeros para concluir la tarea que se les encomendó.

Las diferencias de manera interna se presentaron en dos

reactivos principalmente, ya que al final del ejercicio los sujetos se sintieron más frustrados y amargados.

CITAS BIBLIOGRAFICAS

- 1) Cit. in Baston, C.D. et.al, p. 219
- 2) Loc. cit.
- 3) Cit. in, Ibid., p. 271
- 4) Loc. cit.
- 5) Loc. cit.
- 6) Loc. cit.
- 7) Loc. cit
- 8) Loc. cit
- 9) Cit. in, Penner, L. A., p. 137
- 10) Cit. in, Samuel, p 298
- 11) Loc. cit.
- 12) Fisher, J., et al, p. 52
- 13) Cit. in, Ibid., p. 51
- 14) Cit. in, Ibid., p. 53
- 15) Loc. cit.
- 16) Loc. cit.
- 17) Greenberg, p. 85
- 18) Ibid., p. 90
- 19) Wilke & Lanzetta, p. 490
- 20) Cit. in, Fhisher, J. et al, p. 54
- 21) Loc. cit.
- 22) Cit. in, Ibid., p. 55
- 23) Cit. in, Ibid., p. 56
- 24) Loc. cit.
- 25) Cit. in, Loc. cit.
- 26) Cit. in, Loc. cit.
- 27) Doise, W., et al, p. 309.
- 28) Ibid., p. 309.
- 29) Hatfield, E. y Sprencher, S., p. 114.
- 30) Cit. in, Ibid., p. 128.
- 31) Cit. in, Insko, Ch. y Schopler, J., p 264.
- 32) Sangrador, J. L., p. 13
- 33) Fisher, J. et al, op. cit., p. 60.
- 34) Cit. in, Ibid, p. 61
- 35) Whittaker, J. p. 97.
- 36) Gómez - Pérez, G., p. 137.
- 37) Fisher, J. et al, p. 74.
- 38) Idem p. 75.
- 39) La Rosa et al, op. cit., p 39.
- 40) Idem.

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

- Baston, C. Daniel & Vanderplas Marie S. "Ayuda", en PSICOLOGIA SOCIAL. Perlman & Cosby (Eds.), Nueva Editorial Interamericana, México, 1985, 268-293.
- Doise, Willem, et al. Psicología Social Experimental, Editorial Hispano Europea. Barcelona (España), 1980, 309-329.
- Fisher, Jeffrey D. et al. "Four conceptualizations of reactions to Aid". en New Directions in helping, Vol. I, Academic Press, 1983, 51-79.
- Gomez Pérez-Metre, Gilda. "Autoestima: Expectativas de Exito o de fracaso en la realización de una tarea". Revista de la Asociación Latinoamericana de Psicología Social, Vol. I Núm. 1. Enero-Junio 1981.
- Greenberg, Martin S. et al. "Deteminants of helping behavior: Person's rewards versus other's costs". Journal of Personality, 1980, 79-93.
- Hatfield Elaine & Sprencher Susan. "Equity theory and Recipient Reactions to Aid. en New Directions in helping, Vol I, Academic Press, 1983, 113-133.
- Heise, David R. "El diferencial semántico y la investigación de Actitudes" en Medición de Actitudes, Summers, Gene F., Editorial Trillas, Mexico, 1986, 287-307.
- Insko, Chesteer A. y Shopler J. Psicología Social Experimental, Ed. Trillas, Mexico, 1980, 221-239; 240-278.
- Marín Gerardo. "Manual de Investigación en Psicología Social", Ed. Trillas, Mexico, 1977, 9-59.
- Nadelsticher Mitrani, Abraham. "Prontuario para Investigadores" en Teoría e Investigación en Psicología Social, Cuadernos Universitarios No. 4, UAM-I, México, 1982.
- Nadler, Arie, et. al. "Effects of opportunity to reciprocate and self-esteem on help-seeking behavior". Journal of Personality, 1985, Mar. Vol 53 (1) 23-35.
- Nadler, Arie & Altman Avram. "Helping is not enough: Recipient's reations to aid as a funtion of positive and negative information about the self". Journal of Personality; 1985, Vol. 53 (1) 615-628.
- Penner, Louis A. "Characteristics of the situation" en Social Psychology, a contemporary approach, Oxford University Press, New York, 1978, 130-143.
- Pick de Weiss, Susan y López, Ana Luisa. "Como investigar en Ciencias Sociales", Ed. Trillas, México, 1988, pp. 160.

- Rosa, Jorge la, Diaz-loving Rolando, et al. "Diferencial Semántico del Autoconcepto en estudiantes, en Revista de Psicología Social y Personalidad, 1988, Vol. 4, 39-57.
- Samuel, William. "Intercambio Social" en Psicología Social, Perlamn & Cosby, Op. cit. 295-319.
- Sangrador, José Luis. Interacción humana y conducta social. Temas Clave. Colección Salvat. Barcelona, 1982, p. 64.
- SPSS/PC+ for the IBM PC/XT/AT, "Advanced statistics", SPSS Inc. Chicago, 1986.
- Swoboda, Helmut. "El libro de la Estadística Moderna", Editorial Omega, España, 1980.
- Wilke, H. & Lanzetta, J.T. "The obligation to help: the effects of amount of prior help on subsequent helping behavior". Journal of Experimental Social Psychology, 1970, 6, 488-493.
- Whittaker, James O. "La Psicología Social en el mundo de hoy" Ed. Trillas, México, 1984, 97-98.

ANEXOS

ANEXO 1.

NUM. CUEST. / / / /

FECHA: / /
 MES DIA AÑO

INSTRUCCIONES:

En esta continuacion encontraras una serie de adjetivos que sirven para describirse si mismo.
 Por favor, marca tus respuestas pensando en como eres tu, no en como te gustaria ser y se sincero al hacerlo. EJEMPLO:

FLACO	<u> </u>	OBESO						
	MUY	BASTANTE	POCO	NI FLACO	POCO	BASTANTE	OBESO	
	FLACO	FLACO	FLACO	NI OBESO	OBESO	OBESO		

Deberas dar unicamente una respuesta en cada caso, poniendo una (equis) "X" sobre la linea que corresponde a tu autoevaluacion. Si te crees muy OBESO, pondras una (equis) "X" en el espacio mas cercano a la palabra OBESO; si te sientes bastante FLACO pondras la (equis) "X" sobre la linea mas cercana a la palabra FLACO. El espacio central es el punto NEUTRAL, los espacios tanto mas se aproximan a una adjetivo indican un mayor grado de que se posee dicha característica.

Responde lo primero que te venga a la mente, tan rapido como sea posible, pero SIN SER DESCUIDADO. No omitas ningun par de adjetivos en tus respuestas.

"POR TU COLABORACION, MUCHAS GRACIAS"

YO SOY

Irrespetuoso	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>	Respetuoso	<u> </u>
Amable.....	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>	Grosero	<u> </u>
Decente.....	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>	Indecente	<u> </u>
Amigable....	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>	Hostil	<u> </u>
Deseable....	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>	Indeseable	<u> </u>
Pedante.....	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>	Sencillo	<u> </u>
Educado.....	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>	Malcriado	<u> </u>
Cortes.....	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>	Descortes	<u> </u>
Atento.....	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>	Desatento	<u> </u>
S.A. Totales	<u> </u>	+ <u> </u>	= <u> </u>					

127523

5. Frustrado...	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Realizado	__
6. Animado.....	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Desanimado	__
7. Feliz.....	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Triste	__
8. Amargado....	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Jovial	__
9. Pesimista...	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Optimista	__
10. Deprimido...	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Contento	__
11. Fracasado...	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Triunfador	__
12. Melancolico.	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Alegre	__

E.A. Totales _____ + _____ + _____ + _____ + _____ + _____ + _____ = _____

Introvertido	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Extrovertido	__
Callado.....	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Comunicativo	__
13. Aburrido....	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Divertido	__
14. Timido.....	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Desenvuelto	__
15. Deshinibido.	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Inhibido	__
16. Reservado...	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Expresivo	__
17. Solitario...	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Amiguero	__
18. Sociable....	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Insociable	__

S.E. Totales _____ + _____ + _____ + _____ + _____ + _____ + _____ = _____

Amoroso.....	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Odioso	__
19. Afectuoso...	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Seco	__
20. Cariñoso....	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Frio	__
21. Tierno.....	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Rudo	__
22. Romantico...	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Indiferente	__
23. Sentimental.	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Indeseable	__

S.I. Totales _____ + _____ + _____ + _____ + _____ + _____ + _____ = _____

Incumplido..	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Cumplido	____							
. Estudioso...	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Perezoso	____							
. Capaz.....	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Incapaz	____							
. Inteligente.	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Inepto	____							
. Responsable.	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Irresponsable	____							
. Eficiente...	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Ineficiente	____							
. Puntual.....	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Impuntual	____							
. Trabajador..	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Flojo	____							
A.C. Totales	_____	+	_____	+	_____	+	_____	+	_____	+	_____	+	_____	=	_____
Rencoroso...	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Noble	____							
. Temperamental	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Calmado	____							
. Agresivo....	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Pacifico	____							
. Tranquilo...	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Nervioso	____							
. Impulsivo...	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Reflexivo	____							
. Estable.....	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Voluble	____							
. Conflictivo.	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Conciliador	____							
. Egoista.....	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Generoso	____							
. Ansioso.....	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Sereno	____							
S.E. Totales	_____	+	_____	+	_____	+	_____	+	_____	+	_____	+	_____	=	_____
Leal.....	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Desleal	____							
Honesto.....	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Deshonesto	____							
Mentiroso...	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Sincero	____							
Corrupto....	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Recto	____							
Verdadero...	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Falso	____							
Honrado.....	_____	_____	_____	_____	_____	_____	Deshonrado	____							
E.T. Totales	_____	+	_____	+	_____	+	_____	+	_____	+	_____	+	_____	=	_____

1. Apatico..... _____ Dinamico |____|
 2. Lento..... _____ Rapido |____|
 3. Sumiso..... _____ Dominante |____|
 4. Miedoso..... _____ Audaz |____|
 5. Pasivo..... _____ Activo |____|

I.N. Totales _____ + _____ + _____ + _____ + _____ + _____ + _____ = _____

Accesible... _____ Inaccesible |____|
 Comprensivo. _____ Incomprensivo |____|
 6. Desagradable _____ Agradable |____|
 7. Tratable.... _____ Intratable |____|

A.C. Totales _____ + _____ + _____ + _____ + _____ + _____ + _____ = _____

Por favor, verifica si contestaste todos los pares de adjetivos.

NO ESCRIBIR NADA EN ESTE ESPACIO

S.A _____ + S.E _____ + A.C _____ = _____ Soc.
 E.A _____ + S.I _____ + S.E _____ = _____ Emo.
 _____ Ocu.
 _____ Eti.
 _____ Ini.

SOLO PARA PROPOSITOS DE CLASIFICACION ANOTA LOS SIGUIENTES DATOS

SEXO: (1) FEMENINO (2) MASCULINO /____/

EDAD: _____ AÑOS /____/

ESCOLARIDAD GRADO MAXIMO: _____ /____/

***** POR TU COLABORACION, MUCHAS GRACIAS ****

Anexo 2

Fig. 1
Color
Verde

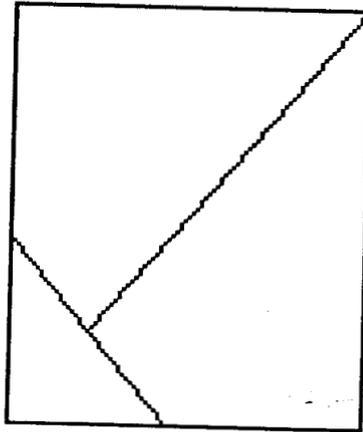


Fig. 2
Color
Chedrón

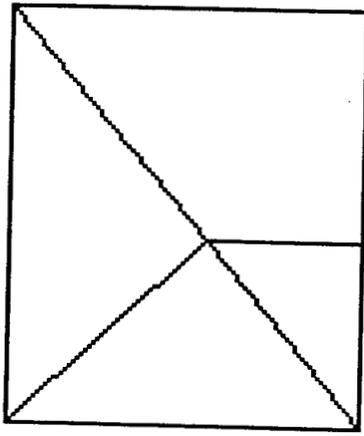


Fig. 3
Color
Azul

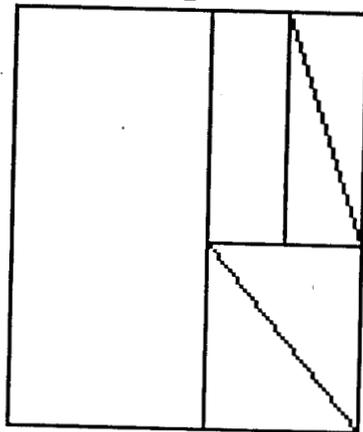
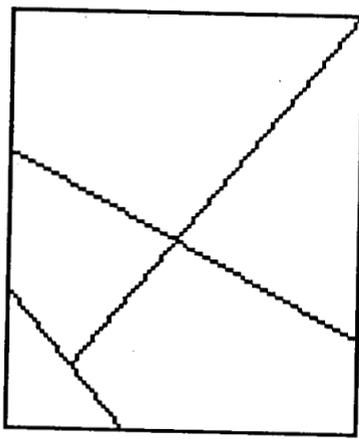


Fig. 4
Color
Negro



72	sociable...	___	___	___	___	___	___	insociable	/ /
23	feliz.....	___	___	___	___	___	___	triste	/ /
60	miedoso ...	___	___	___	___	___	___	audaz	/ /
59	fracasado...	___	___	___	___	___	___	triunfador	/ /
54	sumiso.....	___	___	___	___	___	___	dominante	/ /
43	ansioso.....	___	___	___	___	___	___	sereno	/ /
15	frustrado...	___	___	___	___	___	___	realizado	/ /
14	tratable...	___	___	___	___	___	___	intratable	/ /
5	accesible..	___	___	___	___	___	___	inaccesible	/ /

SEXO: (1) FEMENINO (2) MASCULINO

EDAD: _____ AÑOS

ESCOLARIDAD, GRADO MAXIMO : _____

/ /

/ /

/ /

ANEXO 4

```

SET          SCREEN=ON/  PRINTER=OFF/  LENGTH=60/  WIDTH=79/
EJECT=OFF/   DISK='C:\ED\EXPE.RES'/  INCLUDE=ON/
ECHO=OFF/  MORE=OFF.
TITLE       'ESCALA DE AUTOCONCEPTO - GRUPO EXPERIMENTAL /
            CONTROL'.
SUBTITLE    'ESCALA TIPO OSGOOD'.
DATA LIST   FILE='C:\ED\EXPE.DAT' FIXED/
            V1 1-2 V2 3 V3 4
            V4 5 V5 6 V6 7 V7 8 V8 9 V9 10 V10 11 V11 12
            V12 13 V13 14 V14 15 V15 16 V16 17 V17 18 V18 19
            V19 20 V20 21 V21 22 V22 23 V23 24 V24 25 V25 26
            V26 27 V27 28 V28 29 V29 30 V30 31 V31 32 V32 33
            V33 34 V34 35 V35 36 V36 37 V37 38 V38 39 V39 40
            V40 41 V41 42 V42 43 V43 44 V44 45 V45 46 V46 47
            V47 48 V48 49 V49 50 V50 51 V51 52 V52 53 V53 54
            V54 55 V55 56 V56 57 V57 58 V58 59 V59 60 V60 61
            V61 62 V62 63 V63 64 V64 65 V65 66 V66 67-68
            V67 69 / V68 1-2 V69 3 V70 4 V71 5 V72 6 V73 7
            V74 8 V75 9 V76 10 V77 11 V78 12 V79 13 V80 14
            V81 15 V82 16 V83 17 V84 18 V85 19 V86 20 V87 21
            V88 22 V89 23 V90 24 V91 25 V92 26 V93 27 V94 28
            V95 29 V96 30 V97 31 V98 32-33 V99 34.
VARIABLE LABELS  V1 'CUESTIONARIO'/
                V2 'IRRESPETUOSO V.S. RESPETUOSO'/
                V3 'AMABLE V.S. GROSERO'/
                V4 'DECENTE V.S. INDECENTE'/
                V5 'AMIGABLE V.S. HOSTIL'/
                V6 'DESEABLE V.S. INDESEABLE'/
                V7 'PEDANTE V.S. SENCILLO'/
                V8 'EDUCADO V.S. MALCRIADO'/
                V9 'CORTES V.S. DESCORTES'/
                V10 'ATENTO DESATENTO'/
                V11 'FRUSTRADO V.S. REALIZADO'/
                V12 'ANIMADO V.S. DESANIMADO'/
                V13 'FELIZ V.S. TRISTE'/
                V14 'AMARGADO V.S. JOVIAL'/
                V15 'PESIMISTA V.S. OPTIMISTA'/
                V16 'DEPRIMIDO V.S. CONTENTO'/
                V17 'FRACASADO V.S. TRIUNFADOR'/
                V18 'MELANCOLICO V.S. ALEGRE'/
                V19 'INTROVERTIDO V.S. EXTROVERTIDO'/
                V20 'CALLADO V.S. COMUNICATIVO'/
                V21 'ABURRIDO V.S. DIVERTIDO'/
                V22 'TIMIDO V.S. DESENVUELTO'/
V23 'DESINHIBIDO V.S. INHIBIDO'/
                V24 'RESERVADO V.S. EXPRESIVO'/
                V25 'SOLITARIO V.S. AMIGUERO'/
                V26 'SOCIABLE V.S. INSOCIABLE'/
                V27 'AMOROSO V.S. ODIOSO'/
                V28 'AFECTUOSO V.S. SECO'/
                V29 'CARINOSO V.S. FRIO'/
                V30 'TIERNO V.S. RUDO'/
                V31 'ROMANTICO V.S. INDIFERENTE DE COMPRA'/

```

V32 'SENTIMENTAL V.S. INDESEABLE'/
 V33 'INCUMPLIDO V.S. CUMPLIDO'/
 V34 'ESTUDIOSO V.S. PEREZOSO'/
 V35 'CAPAZ V.S. INCAPAZ'/
 V36 'INTELIGENTE V.S. INEPTO'/
 V37 'RESPONSABLE V.S. IRRESPONSABLE'/
 V38 'EFICIENTE V.S. INEFICIENTE'/
 V39 'PUNTUAL V.S. IMPUNTUAL'/
 V40 'TRABAJADOR V.S. FLOJO'/
 V41 'RENCOROSO V.S. NOBLE'/
 V42 'TEMPERAMENTAL V.S. CALMADO'/
 V43 'AGRESIVO V.S. PACIFICO'/
 V44 'TRANQUILO V.S. NERVIOSO'/
 V45 'IMPULSIVO V.S. REFLEXIVO'/
 V46 'ESTABLE V.S. VOLUBLE'/
 V47 'CONFLICTIVO V.S. CONCILIADOR'/
 V48 'EGOISTA V.S. GENEROSO'/
 V49 'ANSIOSO V.S. SERENO'/
 V50 'LEAL V.S. DESLEAL'/
 V51 'HONESTO V.S. DESHONESTO'/
 V52 'MENTIROSO V.S. SINCERO'/
 V53 'CORRUPTO V.S. RECTO'/
 V54 'VERDADERO V.S. FALSO'/
 V55 'HONRADO V.S. DESHONRADO'/
 V56 'APATICO V.S. DINAMICO'/
 V57 'LENTO V.S. RAPIDO'/
 V58 'SUMISO V.S. DOMINANTE'/
 V59 'MIEDOSO V.S. AUDAZ'/
 V60 'PASIVO V.S. ACTIVO'/
 V61 'ACCESIBLE V.S. INACCESIBLE'/
 V62 'COMPENSIVO V.S. INCOMPENSIVO'/
 V63 'DESAGRADABLE V.S. AGRADABLE'/
 V64 'TRATABLE V.S. INTRATABLE'/
 V65 'SEXO'/
 V66 'EDAD'/
 V67 'ESCOLARIDAD'/
 V68 'CUESTIO'/
 V69 'PASIVO V.S. ACTIVO'/
 V70 'MENTIROSO V.S. SINCERO'/
 V71 'APATICO V.S. DINAMICO'/
 V72 'TRANQUILO V.S. NERVIOSO'/
 V73 'CAPAZ V.S. INCAPAZ'/
 V74 'RESPONSABLE V.S. IRRESPONSABLE'/
 V75 'EFICIENTE V.S. INEFICIENTE'/
 V76 'AFECTUOSO V.S. SECO'/
 V77 'MELANCOLICO V.S. ALEGRE'/
 V78 'ATENTO V.S. DESATENTO'/
 V79 'PESIMISTA V.S. OPTIMISTA'/
 V80 'AMIGABLE V.S. HOSTIL'/
 V81 'INTELIGENTE V.S. INEPTO'/
 V82 'AMARGADO V.S. JOVIAL'/
 V83 'AMABLE V.S. GROSERO'/
 V84 'ANIMADO V.S. DESANIMADO'/
 V85 'ABURRIDO V.S. DIVERTIDO'/
 V86 'DEPRIMIDO V.S. CONTENTO'/

```

V87 'EGOISTA V.S. GENEROSO'/
V88 'SOCIABLE V.S. INSOCIABLE'/
V89 'FELIZ V.S. TRISTE'/
V90 'MIEDOSO V.S. AUDAZ'/
V91 'FRACASADO V.S. TRIUNFADOR'/
V92 'SUMISO V.S. DOMINANTE'/
V93 'ANSIOSO V.S. SERENO'/
V94 'FRUSTRADO V.S. REALIZADO'/
V95 'TRATABLE V.S. INTRATABLE'
V96 'ACCESIBLE V.S. INACCESIBLE'
V97 'SEX'
V98 'EDA'
V99 'ESCOL'.

RECODE V3 V4 V5 V6 V8 V9 V10 V12 V13 V23 V26 V27 V28 V29
V30 V31 V32 V34 V35 V36 V37 V38 V39 V40 V44 V46
V50 V51 V54 V55 V61 V62 V64 V72 V73 V74 V75 V76
V78 V80 V81 V83 V84 V88 V89 V95 V96
(7=1) (6=2) (5=3) (4=4) (3=5) (2=6) (1=7)
(ELSE=0).

COMPUTE TOTAL=(V2+V3+V4+V5+V6+V7+V8+V9+V10+V11+V12+V13+V14+
V15+V16+V17+V18+V19+V20+V21+V22+V23+V24+V25+
V26+V27+V28+V29+V30+V31+V32+V33+V34+V35+V36+
V37+V38+V39+V40+V41+V42+V43+V44+V45+V46+V47+
V48+V49+V50+V51+V52+V53+V54+V55+V56+V57+V58+
V59+V60+V61+62+V63+V64)/63.

COMPUTE POST = (V94+V84+V89+V82+V79+V86+V91+V77)/8.
COMPUTE PRE = (V11+V12+V13+V14+V15+V16+V17+V18)/8.
LIST VARIABLES = V1 V11 V94 V12 V84 V13 V89 V14 V82 V15 V79
V16 V86 V17 V91 V18 V77.

N 30.
SUBTITLE 'T APAREADA EMOCIONAL1 PRE V.S. AREA EMOCIONAL1 POST'.
T-TEST PAIRS=PRE POST/
OPTIONS=5.
SUBTITLE 'PRUEBA T APAREADA FRUSTRADO'.
T-TEST PAIRS=V11 V94/
OPTIONS=5.
SUBTITLE 'PRUEBA T APAREADA ANIMADO'.
T-TEST PAIRS=V12 V84/
OPTIONS=5.
SUBTITLE 'PRUEBA T APAREADA FELIZ'.
T-TEST PAIRS=V13 V89/
OPTIONS=5.
SUBTITLE 'PRUEBA T APAREADA AMARGADO'.
T-TEST PAIRS=V14 V82/
OPTIONS=5.
SUBTITLE 'PRUEBA T APAREADA PESIMISTA'.
T-TEST PAIRS=V15 V79/
OPTIONS=5.
SUBTITLE 'PRUEBA T APAREADA DEPRIMIDO'.
T-TEST PAIRS=V16 V86/
OPTIONS=5.

```

SUBTITLE 'PRUEBA T APAREADA FRACASADO'.
T-TEST PAIRS=V17 V91/
OPTIONS=5.
SUBTITLE 'PRUEBA T APAREADA MELANCOLICO'.
T-TEST PAIRS=V18 V77/
OPTIONS=5.
FRECUENCIAS VARIABLES=V65 V66 V67/
STATISTICS=ALL.
FINISH.

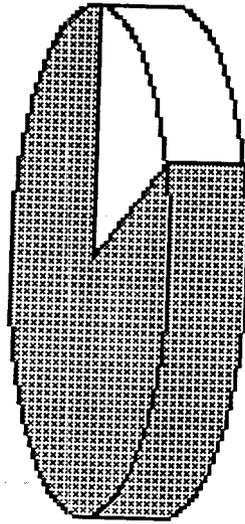
127523

DATOS SOCIOECONOMICOS

SEXO DE LOS ENTREVISTADOS

GRUPO EXPERIMENTAL

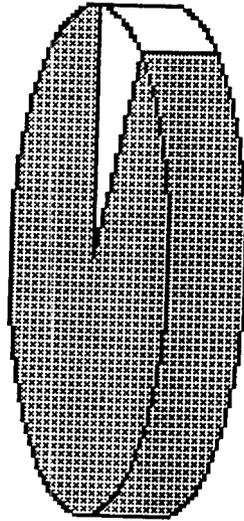
83%



17%

GRUPO CONTROL

93%



7%



MUJERES

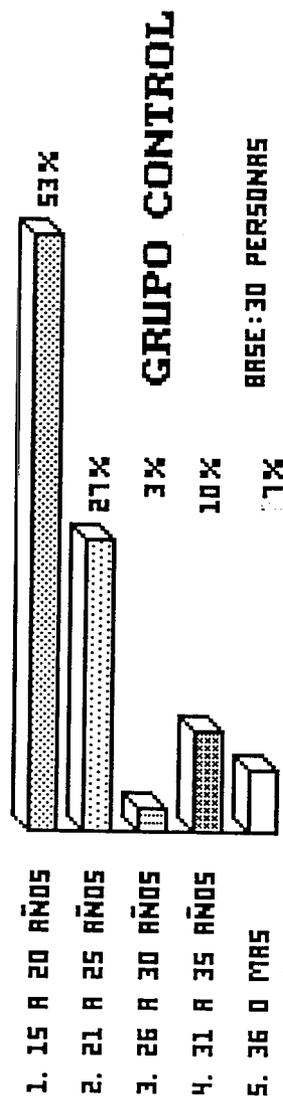
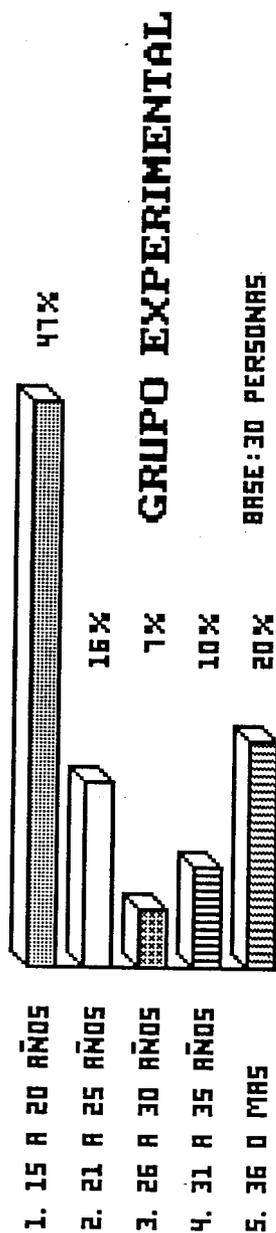


HOMBRES

BASE: 30 PERSONAS

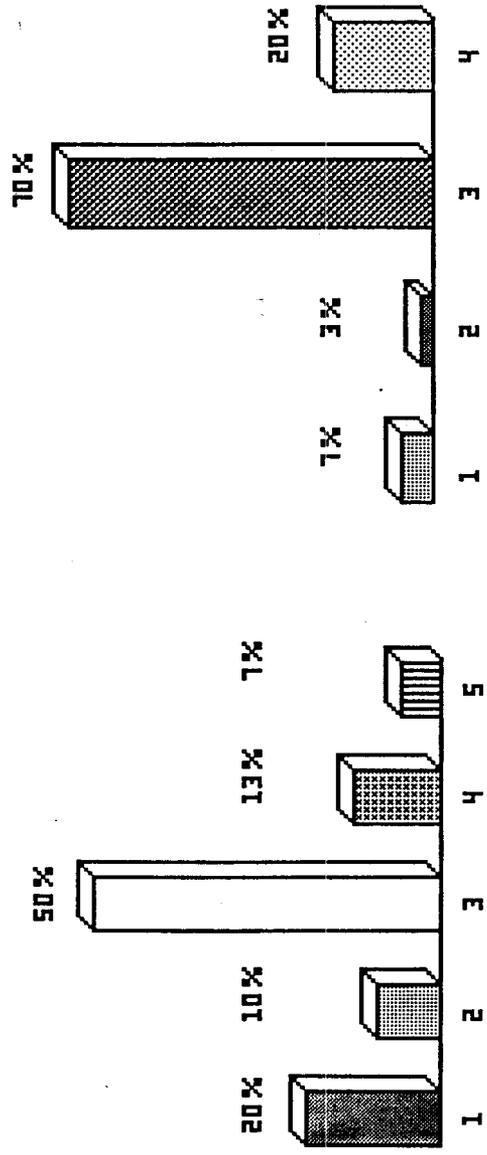
BASE: 30 PERSONAS

EDAD DE LOS ENTREVISTADOS



ESCOLARIDAD DE LOS ENTREVISTADOS

GRUPO EXPERIMENTAL GRUPO CONTROL



BASE: 30 PERSONAS BASE: 30 PERSONAS

1. PRIMARIA COMPLETA 3. SECUNDARIA COMPLETA 5. LICENCIATURA
 2. SECUNDARIA INCOMPLETA 4. BACHILLERATO