

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA
IZTAPALAPA



CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES

TESIS REALIZADA PARA OBTENER EL TÍTULO DE LICENCIADO EN
PSICOLOGÍA SOCIAL

“UNA VISIÓN DESDE EL MODELO DE PROBABILIDAD DE
ELABORACIÓN A LA CIUDADANÍA Y A LA PARTICIPACIÓN POLÍTICA”

JOSÉ GUSTAVO BARCENAS HERNÁNDEZ

ASESOR: CARLOS C. CONTRERAS I.

ASESORA: ALICIA SALDIVAR G.

ASESOR: FERNANDO ORTIZ L.

MÉXICO, SEPTIEMBRE 2006.

INDICE

INTRODUCCIÓN.....	3
CAPÍTULO 1	6
LA PARTICIPACIÓN Y CULTURA POLÍTICA.....	6
1.1 LA PARTICIPACIÓN Y LA CULTURA POLÍTICA.....	7
1.1.1 CIUDADANÍA Y PARTICIPACIÓN POLÍTICA.....	8
1.1.2 LA PARTICIPACIÓN POLÍTICA EN LA PSICOLOGÍA SOCIAL MEXICANA.....	10
1.1.3 LA INSTITUCIONALIZACIÓN DE LA PARTICIPACIÓN POLÍTICA.....	16
1.1.4 EL ESTATUTO DE GOBIERNO DE 1994.....	18
1.1.5 ¿CUÁL ERA EL CONTENIDO DEL EGDF DE 1994 RESPECTO A LA REPRESENTACIÓN Y LA PARTICIPACIÓN CIUDADANA?.....	19
1.1.6 LA LEY DE PARTICIPACIÓN CIUDADANA DE 1995.....	20
1.2 EL NUEVO CONTEXTO POLÍTICO DE 1997.....	23
1.2.1 LA 2ª LEY DE PARTICIPACIÓN CIUDADANA.....	23
1.2.2 LOS INSTRUMENTOS DE PARTICIPACIÓN CIUDADANA.....	25
1.2.3 LOS CAMBIOS DURANTE LOS ÚLTIMOS AÑOS EN EL DISTRITO FEDERAL.....	28
1.2.4 1997—1998. TRANSICIÓN O ILUSIÓN.....	30
CAPÍTULO 2	32
EL SENTIDO DE LA PARTICIPACIÓN POLÍTICA: CAPITAL SOCIAL, AUTOEFICACIA Y ACTITUDES.....	32
2.1 EL SENTIDO DE LA PARTICIPACIÓN POLÍTICA: CAPITAL SOCIAL, AUTOEFICACIA Y ACTITUDES.....	33
2.1.1 JAMES COLEMAN Y LA ESTRUCTURA DE LAS RELACIONES SOCIALES.....	33
2.2 ROBERT PUTNAM Y EL ANÁLISIS A NIVEL MACRO DE LA PARTICIPACIÓN POLÍTICA.....	37
2.2.1 EL ESTUDIO EN ITALIA.....	38
2.3 LA INTENSIDAD DE LAS RELACIONES Y LOS TIPOS DE CAPITAL SOCIAL.....	44
2.4 LA TEORÍA DE LA AUTOEFICACIA.....	45
2.5 LAS ACTITUDES DE LOS INDIVIDUOS.....	48
2.5.1 EL ESTUDIO DE LAPIERRE (1934).....	49
2.5.2 ¿QUÉ SON LAS ACTITUDES?.....	50
2.5.3 ESTRUCTURA DE LAS ACTITUDES.....	52
2.5.4 FUNCIONES DE LAS ACTITUDES.....	53
2.5.5 EL ESTUDIO DE LA PERSUASIÓN RUMBO AL CAMBIO DE ACTITUDES.....	52
2.6 LAS BASES DE LA PERSUASIÓN.....	55
2.6.1 APROXIMACIONES CONTEMPORÁNEAS A LA PERSUASIÓN.....	57
2.6.2 EL GRUPO DE INVESTIGACIONES DE YALE.....	58
2.6.3 EL MODELO DE PERSUASIÓN DE MCGUIRE.....	62
2.6.4 LA TEORÍA DE LA RESPUESTA COGNITIVA.....	657
2.6.5 EL MODELO HEURÍSTICO.....	66
CAPÍTULO 3	69
EL MODELO DE PROBABILIDAD DE ELABORACIÓN.....	69

3.1 EL MODELO DE PROBABILIDAD DE ELABORACIÓN	70
3.1.1 PROCESOS DE PERSUASIÓN EN EL MODELO DE PROBABILIDAD DE ELABORACIÓN	75
3.1.2 FACTORES QUE AFECTAN LA MOTIVACIÓN.....	75
3.1.3 FACTORES QUE AFECTAN LA HABILIDAD	76
CAPÍTULO 4.....	80
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	80
4.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	81
4.1.1 OBJETIVO DE LA INVESTIGACIÓN.....	81
4.1.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	81
4.1.3 VARIABLES.....	82
4.1.4 HIPÓTESIS.....	83
4.1.5 DEFINICIÓN CONCEPTUAL.....	83
4.1.6 DEFINICIÓN OPERACIONAL.....	85
CAPÍTULO 5	86
METODO	86
5.1 LOS PARTICIPANTES.....	87
5.2 INSTRUMENTO.....	89
5.3 PROCEDIMIENTO.....	89
5.4 ANÁLISIS.....	90
CAPÍTULO 6	91
RESULTADOS.....	91
6.1 FRECUENCIAS.....	92
6.2 ESCALA DE AUTOEFICACIA.....	93
6.3 ESCALA DE ACCIÓN	100
6.4 ESCALA DE DISPOSICIÓN.....	106
6.5 ESCALA DE CREENCIAS	108
CAPÍTULO 7	113
DISCUSIÓN.....	113
CAPÍTULO 8.....	130
INTERVENCIÓN	131
CAPÍTULO 9	139
CONCLUSIONES.....	140
REFERENCIAS.....	143
ANEXOS.....	148

INTRODUCCIÓN

La participación política podemos entenderla como la influencia de los ciudadanos en la toma de decisiones sobre asuntos de interés público, en la priorización de necesidades y en la presencia de los ciudadanos en los asuntos públicos como condición necesaria para alcanzar la gobernabilidad democrática.

Por lo anterior y con la finalidad de entrar en el conocimiento de la participación política decidimos realizar esta investigación de carácter correlacional la cual constituyó un primer esfuerzo para obtener una radiografía del estado de los procesos de la participación en México, específicamente, vistos desde la Psicología Social. No fue un estudio exhaustivo, pues implicó un primer acercamiento a este fenómeno con el Modelo de Probabilidad de Elaboración de Petty y Cacciopo, (1986).

Para el presente estudio se midieron y relacionaron 5 variables, 1 variable dependiente (Participación Política) y 4 Independientes (autoeficacia, Información, Acción, Disposición y Creencias).

Esta investigación tuvo como uno de sus objetivos esenciales hacer un diagnóstico para cambiar las actitudes de los ciudadanos de la colonia Monte Alban (comunidad Cuauhtémoc) en materia de Participación Política y así propiciar el análisis, la discusión y la reflexión profunda sobre este tema. La valoración negativa de la política, asociada a la corrupción, el engaño, el cinismo, la impunidad y la violencia constituye un primer obstáculo a vencer ya que esta idea afecta el interés sobre la política, principalmente en la población adulta.

Para tratar el tema hemos considerado necesario ocuparnos en una primera parte sobre el aspecto teórico y la naturaleza empírica de la participación política, concretamente centrándonos en las modificaciones a las leyes y en el individuo como protagonista de la participación política.

En la segunda parte del trabajo tocamos de manera breve la dimensión psicológica del individuo, así como las características sociales y las variables Capital Social, Autoeficacia y las Creencias las cuales influyen en las formas, modalidades y magnitudes de la participación política.

En la tercera parte de la tesis presentamos los análisis estadísticos que se realizaron a partir de la aplicación de nuestro instrumento en la comunidad Cuauhtémoc con respecto a la Participación Política.

Finalmente presentamos nuestra discusión de los resultados para con ello realizar las conclusiones a tan interesante tema de investigación.

Podemos decir que de acuerdo a nuestros resultados a lo largo de la historia política de la comunidad, no han existido constantes y verdaderos esfuerzos organizados por parte de los ciudadanos para cambiar el rumbo de las decisiones gubernamentales y reorientarlas en beneficio de sus propias necesidades.

No conocen los procesos de gobierno y mucho menos las alternativas de solución que se proponen para enfrentar los problemas públicos; muchos ciudadanos no se interesan por los asuntos públicos y el grado de participación es baja.

Los habitantes de la comunidad “Cuauhtémoc” no han tomado conciencia del importante papel que pueden y deben desempeñar en la transformación de las actuales condiciones de su nivel de vida en el cual las inversiones públicas y los recursos de la propia comunidad no están dando el rendimiento que deberían.

Deducimos que hace falta que la Psicología Social genere un proceso de conciencia crítica y propositiva en el ciudadano con respecto a la Participación Política. La participación no es realmente efectiva mientras no haya modificación de las actitudes. Si bien en México se cuenta con una supuesta institucionalidad democrática consolidada que data de algunos años atrás, se hace evidente en las últimas épocas la ciudadanía organizada clama por una ampliación de la democracia que vaya más allá de lo meramente formal y transite de la democracia representativa hacia la democracia participativa. La presencia del ciudadano en las decisiones que le afectan, tanto individual como colectivamente, precisa de una educación funcional que facilite el acceso y la conformación no excluyente de centros de decisión a partir del nivel local y que en última instancia, también sean capaces de incidir en la formación de voluntad sobre las decisiones que superan el ámbito del Estado.

CAPÍTULO 1

LA PARTICIPACIÓN Y CULTURA POLÍTICA

1.1 LA PARTICIPACIÓN Y CULTURA POLÍTICA

Quizás una de las ideas más impactantes vertidas sobre la *participación política* sea la que Bobbio (1989) empleó, señalando que tanto el exceso de ésta como su ausencia (despolitización) generan crisis en las tomas de decisiones, pues en el primer caso los gobernantes se ven cuestionados y muchas veces superados por una fuerte *participación política*, o porque la despolitización de una sociedad sugiere una falta de credibilidad en el régimen, y por tanto, su deslegitimación.

La cultura cívica de los individuos que conforman una sociedad es lo que define cómo se va a ordenar nuestra convivencia con los demás, así como nuestra relación con el gobierno y con las leyes. En todas las civilizaciones a lo largo de la historia se ha comprendido la necesidad de establecer y practicar reglas que organicen nuestros propios intereses en relación con los intereses de la comunidad. Todas las sociedades han creado normas de conducta para regular nuestra convivencia y las han convertido en leyes e instituciones (SECODAM, 2002).

Consideramos relevante nuestro trabajo de tesis porque los habitantes de la comunidad Cuauhtémoc deben saber que no basta que contemos con instituciones y leyes eficaces, lo cual es muy importante pero no suficiente. Es indispensable que también existan ciudadanos que ajusten su comportamiento a dichas normas. Eso sólo es posible cuando existe una cultura cívica que oriente las acciones individuales al cumplimiento y reconocimiento del ambiente que les rodea.

La Secretaría de Gobernación realizó en el 2001, la Encuesta Nacional de Cultura Política y Prácticas Ciudadanas (ENCUP, 2001) levantada por el ENEGI en Noviembre y la primera semana de Diciembre de ese año.

Los resultados de la encuesta muestran que la mayoría de los entrevistados consideró que los temas políticos eran muy complicados, y que en su vida diaria, nunca conversaban sobre ellos, lo cual exhibe una lamentable desinformación y una marcada falta de iniciativa para conocer con mayor profundidad los temas que a todos nos involucran.

De acuerdo con la (ENCUP, 2001) el 44% de la población manifiesta no hablar de política, el 56% considera que la política es muy complicada, a la pregunta de que tanto conocen los derechos de los mexicanos establecidos en la Constitución 60% dijo que poco y el 35% dijo que nada; algo que nos parece especialmente importante fue que el 89% de la población no ha tratado de influir en la toma de decisiones en su comunidad y el 84% no ha trabajado de manera formal o informal junto con otras personas para resolver los problemas de su comunidad y al preguntarles si habían asistido el mes anterior a reuniones donde se discutieran asuntos públicos, sólo el 7% dijo haberlo hecho.

“No podremos construir una sociedad más democrática, justa y transparente si los ciudadanos no hacemos nuestro el valor de las normas como cimiento de la convivencia social y requisito para nuestro desarrollo” (SEGOB, 2002).

Deseamos promover un cambio de actitud entre los ciudadanos de la comunidad Cuauhtémoc hacia una cultura democrática que aliente y favorezca la participación política con el propósito de sentar las bases para la formación de una ciudadanía viva, responsable, concedora de sus derechos y obligaciones, que contribuyan activamente a la construcción y desarrollo de las instituciones democráticas del país, para lo cual y como ya explicaremos más adelante nos apoyaremos en el Modelo de Probabilidad de Elaboración y en la teoría de Capital Social.

1.1.1 CIUDADANÍA Y PARTICIPACIÓN POLÍTICA

El artículo 34 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos a la letra dice: son ciudadanos de la República los varones y mujeres que, teniendo calidad de mexicanos, reúnan, además, los siguientes requisitos:

- I- Haber cumplido dieciocho años, y
- II- Tener un modo honesto de vivir

Como término legal, ciudadanía es un término de identificación más que de acción; como término político—social ciudadanía significa compromiso activo: significa responsabilidad, significa modificar nuestra comunidad, nuestra sociedad, nuestro país (Conway, 1985). La democracia exige participación, y ésta no puede ser asumida solamente por las instituciones públicas.

La función principal de la participación, en la teoría de la participación democrática, es educativa, que incluye tanto el aspecto psicológico como la capacidad democrática y el aprendizaje de conocimientos (Conway, 1985)

Ciudadanía es la disposición a contribuir con nuestro país; es la disposición a vivir por nuestro país. Sin ciudadanía no puede haber ese compromiso responsable que crea al ciudadano y que mantiene la organización y participación de los individuos.

Participar, en principio, significa “tomar parte”: convertirse uno mismo en parte de una organización que reúne a más de una persona. Pero también significa “compartir” algo con alguien o, por lo menos, comunicar alguna noticia a otras personas.

De modo que la participación es un “Acto Social”: nadie puede participar de manera exclusiva, privada, para sí mismo. La participación no existe entre los anacoretas, pues sólo se puede participar con alguien más, sólo se puede ser parte donde hay una organización que abarca por lo menos a dos personas (Merino, 1997).

La persona no solo es un animal racional, que se rige por procesos—juicios, opinión—es también sentimiento y voluntad—gustos, intereses, deseos, valores—. Por ello ante la toma de decisiones adopta una postura que es cognitiva y emotiva a la vez. Así, no solo por error de cálculo o por improvisación de análisis puede errar, sino por dejarse llevar por temor o capricho (Sánchez, 2000).

La participación al ser un acto social y al involucrar procesos mentales de los ciudadanos se convierte en una problemática que es y forma parte del campo de la Psicología Social. El enfoque de este trabajo como lo hemos venido manejando se centra en la necesidad hacer un diagnóstico para poder cambiar las actitudes con respecto a la participación ciudadana de los habitantes de la Comunidad Cuauhtémoc, con ello pretendemos aportar elementos para que los ciudadanos se organicen y así comprenda mejor la dinámica comunitaria y puedan de esta manera, conocer y analizar proyectos de ley relativos a la participación ciudadana, para que puedan integrarse a la discusión y toma de decisiones en cuestiones públicas que los afectan directamente.

En este trabajo vamos a definir de acuerdo con Mejia (1995) a la *Participación Política* como: “toda aquella acción social, voluntaria, individual o colectiva que tenga por objeto directo, incidir en la definición del poder local y en los asuntos públicos en general”.

Si bien es cierto que la participación no es el único remedio para resolver las necesidades de nuestro tiempo, esta si es una alternativa importante para canalizar iniciativas ciudadanas, proposición de reformas, expresión de la opinión ciudadana respecto a los proyectos y la manera de plantear planes de desarrollo. Por ejemplo: es una oportunidad para que de manera comprometida y colectiva se ejerza el control a la contratación pública de obras, bienes y servicios.

Debemos estimular actitudes en los habitantes de la comunidad “Cuauhtémoc” sobre las bondades de la participación política, aumentar el interés por los asuntos públicos y así otorgarle mayor sentido de compromiso con las actividades de su comunidad.

1.1.2 LA PARTICIPACIÓN POLÍTICA EN LA PSICOLOGÍA SOCIAL MEXICANA

A continuación presentaremos una serie de investigaciones hechas en México con relación a la Participación Política de los ciudadanos mexicanos,

Queremos exponer algunas de las investigaciones más conocidas y difundidas sobre la participación política de los mexicanos. Algunas de estas han contribuido más a construir un discurso político, por la posición disciplinaria, que a reconocer los procesos fundamentales de producción de la Participación Política.

En consecuencia tomaremos los resultados en el sentido de asumir algunos aportes para la Psicología Social.

Los estudios de Almond y Verba (1963), se realizan sobre la base de conocer las actitudes políticas. Esta predisposición conductual supone un modelo cívico de participación óptima para el desarrollo, de involucramiento con la política y de una amplia convicción para influir sobre las decisiones gubernamentales. Igualmente un número de miembros activos y orgullo por el sistema político.

Lo que se puede considerar de este modelo se ubica en el sentido de concebir a la cultura cívica o cultura política, como un antecedente para la estabilidad socio—política y como patrón general de comportamiento político de los ciudadanos.

Las investigaciones que realizaron en México Almond y Verba (1980) en comparación con otras cuatro naciones encontraron una correlación positiva entre participación y uno de los elementos de apoyo al sistema político. De hecho mencionan que en México existe una relación positiva entre la participación y el sentimiento de apoyo e identificación con el sistema.

Sin embargo, dicha relación no existe entre la participación y apoyo al sistema que deriva de la evaluación y de su comportamiento y eficacia (Salinas, 1987), es decir, mientras se estimula el sentimiento de lealtad a la Revolución Mexicana (imagen, ideal, atributos, etc.) la evaluación hacía el desempeño cotidiano del gobierno es crítica.

Por lo tanto, esta orientación a la acción posee cierta contradicción entre las aspiraciones del propio ciudadano y la evaluación que del sistema político y del gobierno, elabora el ciudadano.

Otro estudio, que se refiere los efectos de la migración a la ciudad. Cornelius (1986) señala algunas reflexiones interesantes sobre la cultura y la participación política de México. El objetivo de su investigación, se basó en observar los cambios en las condiciones de aprendizaje político para la formación de las actitudes y comportamientos políticos. En esta investigación, los rasgos de personalidad e influencias socializantes, sirvieron para conocer los impactos en la conciencia política en los migrantes a la ciudad de México, esto es, sus características psicológicas. La tesis intentó conocer como se forma la participación política de los migrantes, es decir, si esta resulta de la exposición constante de los estímulos políticos y de las variaciones del contexto social y cómo se propicia su aprendizaje, a partir de diversos incentivos y conocer cómo afectan los niveles de participación y la estructura del sistema político mexicano.

La participación política en la investigación de Cornelius (1986) no se centra en el carácter de influir directamente en los actos de gobierno a partir de contacto o presión de los funcionarios, sino en la diversidad de actos como votar, trabajar en campañas, participar en actividades para la comunidad, inscribirse a un partido político, etc., de esta forma resalta que la participación tiene que ver con la frecuencia con “quién obtiene qué dentro de las comunidades”.

Por lo anterior señala que todos los tipos de actividad política, implican una cierta preocupación por acontecimientos, problemas, relaciones de poder y procesos de asignación que trascienden lo que ocurren dentro de la propia familia del individuo.

La investigación de Salinas (1987), aporta nuevos planteamientos sobre la participación política en México, en esta investigación se destacan las oportunidades de la participación política en el campo mexicano y los compara con los resultados obtenidos por el profesor W. Cornelius en la ciudad; de hecho la estructura de la investigación se elabora en el mismo marco de referencia.

Salinas (1987) encuentra que no necesariamente a mayor apoyo gubernamental a ciertas comunidades, éstas brinden más apoyo al sistema político y por lo tanto al gobierno. Por el contrario en algunas de ellas las críticas son más acentuadas. El punto de definición radica en cómo entiendan las comunidades estudiadas la participación política y cómo se relacionan con los beneficios obtenidos a partir de las acciones por ellas emprendida.

En su trabajo, Salinas (1987) reconoce dos tipos de apoyo al sistema y con ello dos tipos de incipiente participación política, “el apoyo específico y el difuso”. Cada uno de ellos evalúa las actitudes y las percepciones ciudadanas hacia el sistema político.

Él considera que existen diferentes modos de participación y que estos varían dependiendo del contexto de que se trate. Por ello señala “que hay múltiples escenarios y circunstancias en los que la actividad política puede darse, especialmente cuando se trata de los sistemas políticos no plurales, en los cuales dicha actividad toma caminos distintos a los tradicionales, dado que, obviamente, no existe en ellos la posibilidad política electoral”.

Entre otras investigaciones sobre el comportamiento de los mexicanos ante sus problemas y la forma de enfrentar sus soluciones, es decir, el cómo se ordena la participación, encontramos la investigación de Alduncin (1991). En ella, se expresen las preocupaciones de cuáles son los antecedentes y cuáles son los impactos de los cambios sociales en la modificación paulatina y gradual de los valores. El autor reseña una perspectiva sociopsicológica a partir de la pluralidad y diversidad cultural. La adopción de nuevos valores al tiempo de la sustitución de los tradicionales y la búsqueda de una más adecuada explicación sobre los cambios sociales.

En dicha investigación, Alduncin (1991), destaca los valores en torno a la cultura cívica, la cultura política y los rasgos y tendencias político—sociales. El estudio, fue elaborado en términos longitudinales. Éste se aplicó en 1987 y 1991, en él resalta el papel de la familia y la comunidad como los espacios o ambientes donde se reciben las experiencias y los aprendizajes cotidianos. “Es en ellos donde los principales valores cívicos se aprenden, se construyen y se reconstruyen”. Así mismo destaca la función de los servicios para la integración de la comunidad; la relación entre el ciudadano y los líderes de la comunidades.

En cuanto a la cultura política, destaca la participación en las asociaciones que tienen los ciudadanos. Los resultados apuntan a las respuestas en sentido jerárquico, las deportivas, las religiosas, las civiles y finalmente las políticas. De hecho se destaca la pésima imagen de la política y los políticos. En lo que se refiere a la falta de participación, la investigación destaca la enorme apatía del ciudadano, la falta de beneficios directos o la carencia de importancia para el ciudadano, tanto en lo electoral, como en la relación con el gobierno y los funcionarios públicos.

Otro trabajo importante en el estudio de la participación política en México es el de Bejar y Capello (1994) quienes dicen que otra característica importante en el estudio de la participación, radica en conocer las condiciones de la localidad donde se desarrolla. La condición geográfica puede ser una condición importante para su presentación así como poseer significados particulares en cuanto a su dinámica interna.

Dicha investigación reseña los impactos en la identidad y el carácter nacionales en los mexicanos que viven en la frontera norte de nuestro país. En general, observaron patrones socio—culturales altamente contrastantes, costumbres y tradiciones nacionales que se mezclan con otras.

“La frontera norte entre E. U. y México no sólo es un límite geográfico entre ambas naciones, sino el punto de encuentro entre dos sociedades con una aguda asimetría entre sus capacidades económicas y una diferencia notable entre sus valores, tradiciones, costumbres, actitudes y modos de vida

En los resultados de su investigación señalan “se hace evidente que las características aportadas por los datos en la estructura de la identidad y carácter nacionales, en las ciudades de la frontera norte, son muy precarias, dando perfiles poco consistentes en relación con las instituciones del Estado, estaríamos en presencia de la construcción de nuevas identidades o subculturas y en mostrar el deterioro de las capacidades de convocatoria, y que en el futuro próximo tengan las instituciones del Estado para el fomento de la participación social y política” .

La participación durante los periodos electorales es uno de los campos que se podría pensar como más estudiados. Sin embargo, en el caso de México, esta no tiene mucho desarrollo dentro de la Psicología Social y aún desde la Ciencia Política.

Así, encontramos poco estudios sobre las motivaciones al voto, sobre la situación política y económica del país, sobre la oferta electoral del momento, es decir, el tipo de candidatos, programas y partidos que compiten en la contienda, y también en funciones de valores, convicciones, actitudes políticas, más o menos arraigados en la sociedad (González, 1999).

La Participación Política es un fenómeno estudiado en mayor medida por otras ciencias sociales. A primera vista, no parecería ser un objeto de investigación que la Psicología Social ha enfrentado en forma sistemática, es decir, no existen estudios en forma periódica, sin embargo, no es tanto el fenómeno que queremos estudiar por si mismo, sino los procesos psicosociales subyacentes y contribuir a reconocerlo como una temática importante del comportamiento social. De su estudio se desprende de la construcción de nuestra realidad (González, 1999).

Por nuestras propias condiciones de vida y por la diversidad cultural, así como por las relaciones de poder que se sostienen los procesos psicosociales y sus efectos en nuestra sociedad son demasiado palpables. La distribución de la riqueza, la democracia representativa y la justicia son problemáticas que se manejan con mucha pasión. Así, la dinámica social se ha llenado de entusiasmo y ha generado una diversidad de estilos de presentación de demandas sociales y ha propiciado una multiplicidad de formas de participación. La investigación desde la Psicología Social en México ha empezado a delimitar algunas propuestas que nos permiten construir explicaciones sobre este inquietante cambio de época. Sabemos que la reflexión y la investigación psicosocial son los medios. Nuestra apuesta radica en acrecentar las perspectivas teóricas hasta hoy implementadas y conformar conceptos y explicaciones más contundentes, acordes a lo que requiere nuestra realidad presente y futura.

1.1.3 LA INSTITUCIONALIZACIÓN DE LA PARTICIPACIÓN POLÍTICA

En México es inevitable reconocer la acción gubernamental para crear los mecanismos necesarios de participación política y ciudadana de los habitantes en el Distrito Federal. Un ejemplo de ello es “El Programa General de Desarrollo del Gobierno del Distrito Federal (1998—2000), donde se reconoce que es necesario recuperar los derechos políticos de los habitantes de la Ciudad de México. En dicho documento el gobierno se propone:

- a) Recuperación de los derechos políticos de los ciudadanos del D.F. hasta que se encuentren en la misma situación que los del resto de la República.
- b) Incorporación activa de la ciudadanía en la toma de decisiones.
- c) Coordinación eficiente con otras entidades federativas y municipales en el marco de la visión metropolitana y regional.
- d) Uso del diálogo y la negociación como medio para la resolución de conflictos entre grupos de población.

Como se puede observar, independientemente de la forma como se sugiere que los derechos de los ciudadanos del D.F. están rezagados con relación a los Estados de la Federación, la cuestión de la incorporación activa de la ciudadanía en la toma de decisiones, es fundamental en las reformas que se propone el Gobierno del D.F. para recuperar el carácter democrático de las estructuras del gobierno de la Ciudad.

La década de los años 70, dio inicio a la introducción de las reformas políticas a la Ley Orgánica de 1928, para instituir los enlaces entre los procesos de movilización social y la esfera pública del gobierno del Distrito Federal. La búsqueda de formulas políticas a la institucionalización de la *participación política* privilegió la naturaleza administrativa de las reformas; con base en el Diario Oficial de la Federación (DOF) del 29 de diciembre de 1970 se crearon las Juntas Vecinales, una por cada Delegación Política del D.F., su objetivo principal era ampliar las funciones de la consulta del gobierno capitalino con sus respectivas Delegaciones Políticas.

En 1978, otra reforma a la Ley Orgánica de acuerdo con el DOF del 28 de diciembre de 1978 se crean los Comités de Manzana y a las asociaciones de residentes del D.F. identificándose en la base territorial de las Colonias, Barrios, Pueblos y Unidades habitacionales un componente político administrativo a la definición de la Institución Representativa de los habitantes de la ciudad.

Con base en el DOF del 19 de julio de 1986, el Gobierno del D.F. lanzo una convocatoria para la renovación político electoral y la participación ciudadana en el D.F., el debate en torno a las instituciones rectoras de la ciudad de México, en lo que sólo se considero aspectos parciales de la democratización del D.F., como la participación ciudadana y la necesidad de un Congreso Local. Se proponía transformar al Distrito Federal en entidad federativa con gobierno propio, pero con un estado *sui géneris* en tanto que no adoptaría la división municipal.

De acuerdo con el DOF del 10 de agosto de 1987, una nueva reforma política a la Ley Orgánica del DDF, en torno a la participación de los habitantes en el gobierno de la Ciudad, crea la *Asamblea de Representantes* como Órgano de Representación y Gestión Ciudadana. Su función principal es la elaboración de Reglamentos, Bandos y Ordenanzas y ejercicios de encuesta a los funcionarios públicos del D.F. en comparecencia ante el pleno de la Asamblea, para que informen a la ciudadanía sobre el estado de la administración pública de la entidad.

En 1993 se crea la figura de una elección indirecta por el jefe de gobierno; la Asamblea tendría facultades para aprobar la ley de ingresos y el presupuesto y aparecería la figura de los "consejos de ciudadanos" para cada delegación con funciones de supervisión y consulta, una suerte de acompañamiento de los delegados, pero con atribuciones muy limitadas. Al mismo tiempo, el D.F. seguiría sin una Constitución local, y en su lugar el Congreso de la Unión expediría un Estatuto de gobierno. También se preveía la creación de un Consejo Metropolitano para atender cuestiones relativas con el suministro de los servicios (medio ambiente, agua, transporte público).

Esta reforma estuvo precedida de un plebiscito ciudadano que en marzo de 1993 logró, sin recursos ni publicidad, que cerca de medio millón de ciudadanos se pronunciaran por la figura de elección directa del jefe de gobierno.

1.1.4 EL ESTATUTO DE GOBIERNO DE 1994

En el último año de gobierno de Carlos Salinas de Gortari, se dio un paso trascendente para abrir las puertas a la participación ciudadana y la gobernabilidad capitalina: se creó un nuevo marco jurídico el cual pretendía dar a los ciudadanos del D.F. mayores posibilidades de participación en los espacios públicos que la población ya reclamaba constantemente.

La Cámara de Senadores, concluyó la elaboración de un documento que contenía las bases para el gobierno propio de la capital: el Estatuto del Gobierno del Distrito Federal (en adelante EGDF), publicado en el Diario Oficial de la Federación (en adelante DOF) el 26 de junio de 1994 y puesto en vigor a partir de 27 de junio de 1994. En el EGDF, se estipulaba que en caso de aprobarse, el Jefe del Gobierno local a partir de diciembre de 1994 podría: iniciar leyes y decretos ante la Asamblea de Representantes del Distrito Federal (en adelante ARDF); nombrar Magistrados del Supremo Tribunal de Justicia del D.F.; presentar la Iniciativa de Ley de ingresos y el Presupuesto de Egresos y, ejercer dominio sobre el patrimonio capitalino, facultades ejercidas hasta entonces por el Ejecutivo Federal.

En otras palabras, de acuerdo a este proyecto, la conformación del nuevo gobierno de la ciudad, comprende ciertas restricciones a las facultades presidenciales como las que a continuación mencionamos: la designación del Jefe del Gobierno capitalino; la participación en la elaboración y manejo del presupuesto de la ciudad; con excepción de los montos de endeudamiento; además se restringiría su facultad de hacer nombramiento de funcionarios entre otros aspectos y, se transferiría la capacidad de remoción del gobernante al senado de la República.

Se establecía que los órganos locales del gobierno de la capital eran: la Asamblea de Representantes del D.F., el Jefe de Gobierno del D.F. y el Tribunal Superior de Justicia. El Congreso de la Unión que legislaría en todas aquellas materias relacionadas con el D.F. que la Constitución no establecía en forma expresa para la ARDF.

1.1.5 ¿CUÁL ERA EL CONTENIDO DEL EGDF DE 1994 RESPECTO A LA REPRESENTACIÓN Y LA PARTICIPACIÓN CIUDADANA?

Políticamente hablando lo más importante era que los capitalinos tendrían más derechos y obligaciones de carácter público, porque a partir de la promulgación del Estatuto, podrían votar y ser votados en términos de la Constitución, del mismo EGDF y de las leyes respectivas para los cargos de representación popular pero además, para fungir en los Consejos Ciudadanos, los cuales eran una nueva forma de representación ciudadana y que sustituirían a las inoperantes juntas de vecinos que aparecen el 25/10/93, determinándose que la elección de estos sería en junio de 1995.

Legalmente los ciudadanos adquieren el derecho de participar en la selección para cargos de representación vecinal, por manzana, colonia, barrio o unidad habitacional. Participarían a través de los Consejos Ciudadanos que se integrarían en cada delegación para la gestión, supervisión, evaluación y en su caso, aprobación, consulta u opinión de aquellos programas de la administración pública capitalina que para las delegaciones determinaran las leyes y el EGDF.

De esa forma, aparte de ocupar los cargos de representación popular, una nueva opción de los capitalinos era ser consejeros ciudadanos¹. Con estas instancias, se intentaba definir nuevas formas de relación entre el gobierno y la sociedad, mediante el cual los representantes de esta última, podría tener una mayor vigilancia de las instancias del gobierno ciudadano, así como en la planeación de las mismas (Mellado, 2001).

El EGDF estipulaba que los consejeros ciudadanos serían electos por formula, integrada por un propietario y un suplente en cada área vecinal en que se dividieran las delegaciones y podrían presentar para su registro a los vecinos del área correspondiente.

El EGDF acordaba que los consejos se renovarían en su totalidad cada tres años. La elección sería en la misma fecha que la legislación federal previera para la realización de los diputados federales y representantes de la Asamblea Capitalina.

¹ EGDF artículo 23 fracción I a IV, derogada por decreto del 22/11/1996 en lo que se refiere a consejeros ciudadanos, es decir, desaparecen los Consejos Ciudadanos.

El EGDF buscaba fundamento en la nueva estructura jurídica capitalina, dado que a partir de la reforma política de ese entonces, la regulación de la capital ya no podía continuar funcionando dentro de una Ley Orgánica, porque si bien la Constitución le reconocía al D.F. el carácter de entidad federativa, por otra parte el artículo 122 del mismo ordenamiento, señalaba que su gobierno estaría a cargo de los poderes federales y no de los órganos ejecutivo, legislativo y judicial de carácter local.

Por esta razón a finales de 1994, la ciudad de México todavía no tenía una Constitución propia como cualquier otro Estado de la República (Mellado, 2001).

Recapitulando, se puede decir que las bases incipientes de la reforma política capitalina de los noventa, comienza con la expedición del EGDF y la Nueva Ley Orgánica de la Administración Pública del D.F., ésta última publicada en diciembre de 1994. Una cuestión importante era que la aprobación del Estatuto, se estaba construyendo un puente entre el viejo sistema y el nuevo que nacería después de las elecciones del julio del 1997.

1.1.6 LA LEY DE PARTICIPACIÓN CIUDADANA DE 1995

Para que el EGDF pudiera operar en materia de participación ciudadana y gobernabilidad se requería de una ley reglamentaría, por esa razón desde el primer periodo de sesiones iniciado en 1995, la Comisión de Participación Ciudadana de la ARDF envió una iniciativa de ley: la Ley de Participación Ciudadana del Distrito Federal (Mellado, 2001).

En el segundo periodo extraordinario de sesiones llevado a cabo en las semanas del 5 al 19 de junio de 1995, se aprueba la Ley de Participación Ciudadana del Distrito Federal (en adelante LPCDF), específicamente el 9 de junio, y se publica tres días después en el DOF. Esta ley nació casi a un año después de haber surgido el EGDF y se componía de 150 artículos agrupados en 3 títulos y 12 artículos transitorios (Mellado, 2001).

De acuerdo a sus estatutos, la nueva LPCDF pretendía fomentar la participación de los capitalinos a través de las instituciones que ella misma regulaba, como era el caso de los órganos de representación vecinal ya establecidos anteriormente, además proponía también nuevas formas de participación ciudadana como la audiencia pública, difusión pública, colaboración ciudadana, consulta vecinal, quejas y denuncias de los ciudadanos y los recorridos obligatorios de los delegados.

Con los nuevos mecanismos de participación, los ciudadanos ya podíamos proponer a los delegados la práctica de ciertos acuerdos o la realización de algunos actos en beneficio de la comunidad a través de la consulta vecinal y así formular propuestas para atender las necesidades de los vecinos. A través de estas instancias, se establecía que los delegados deberían responder de manera rápida a las gestiones demandadas. No obstante en esas instancias de reciente creación, no eran ninguna novedad en relación de lo que ya se conocía de ellas en la Ley Orgánica del D.F. ya que sus funciones serían básicamente de gestoría, supervisión y consulta sobre programas, proyectos o actos, que la autoridad le sometiera al respectivo Consejo Ciudadano. Las elecciones para consejeros se llevarían a cabo en noviembre de 1995 y se realizarían paralelamente a las federales, sin embargo, la LPCDF significaba nuevamente un paso que no cubría las expectativas generadas alrededor de esta Ley, ya que, que no daba posibilidades o propuestas de solución claras a la participación ciudadana.

La baja votación en la elección para consejeros fue una consecuencia de las bajas expectativas entorno a la LPCDF y esto se reflejó en que los consejeros surgieron sin plena representatividad y legitimidad de la ciudadanía, porque la mayoría de los que ganaron fueron impulsados y apoyados mediante mecanismos electorales viciados (intervención de los partidos políticos); los candidatos verdaderamente independientes no tuvieron ninguna posibilidad real de triunfo.

Ante todas las dificultades, la reforma política que se dio el 7 de noviembre de 1996, se reforma el EGDF y la ALDF deroga todos los artículos del Estatuto referidos a la elección de los consejeros ciudadanos. Más adelante, el 22 de noviembre de 1996 la figura de dichos consejeros desapareció también de la LPCDF quedando anulados definitivamente del marco legal capitalino. A este retroceso se sumo un avance que ya era motivo de negociación entre las fuerzas políticas, la “elección directa del jefe de gobierno en 1997” sin embargo, aún quedaba pendiente que se reformaran diversas disposiciones del EGDF con relación a las funciones de dicho servidor público.

Para que no desapareciera la LPCDF, también era necesario que se hicieran algunas reformas para que se siguiera regulando la participación de los capitalinos con nuevas figuras de representación vecinal que vigilaran, supervisaran, evaluarán y aprobaran acciones del gobierno. La reforma constitucional del 22 de agosto de 1996, logró importantes avances porque modifico sustancialmente la organización del D.F. Hasta 1996 el gobierno capitalino estaba a cargo de los Poderes de la Unión, los cuales lo ejercieron por sí y a través de los órganos de gobierno del D.F. (ARDF, Regente del D.D.F. y Tribunal Superior de Justicia).

Con la reforma del 1996, el gobierno esta a cargo de los Poderes Federales y de los Órganos Ejecutivo, Legislativo y Judicial local. Así, los órganos de gobiernos locales ya no operan como herramientas de los Poderes de la Unión para gobernar al D.F., sino por si solos, en coordinación con los poderes federales, tienen a su cargo el gobierno de la capital del país (Mellado, 2001).

1.2 EL NUEVO CONTEXTO POLÍTICO DE 1997

A principios de 1997, los capitalinos todavía estábamos viviendo en una democracia obstruida, acorralada por presiones de diversa índole y determinada por la escasa capacidad del gobierno, es decir, por la poca respuesta ante las demandas y por la incapacidad para adoptar decisiones y llevarlas a cabo. Con las reformas estatutarias y a la LPCDF ya para 1997 finalmente se logró que los habitantes del D.F. eligieran al representante del Poder Ejecutivo local y la ARDF obtuvo mayores atribuciones, cambiando también de nombre: actualmente se llama Asamblea Legislativa del Distrito Federal en adelante (ALDF).

Todos los acontecimientos que hasta el momento hemos presentado asociados al clima político que se vivía desde 1994 trajeron como consecuencia cambios importantes en el contexto político del Distrito Federal. La alternancia política en el D.F. con la cual, en teoría, las ideas, los programas, las acciones y, la renovación de esa parte del sistema político estaría asegurada por la circulación del personal político. La “alternancia política” llegó con las competidas elecciones del 6 de julio de 1997, porque se eligió mediante voto universal a un Jefe de Gobierno: El Ingeniero Cuauhtémoc Cárdenas Solórzano quien ganó contundentemente con 1, 661,444 sufragios (49.11% de los sufragios)² y una ALDF mayoritariamente perredista. Ilusoriamente con estos acontecimientos se nos quiso hacer creer a los ciudadanos de la capital del país que alcanzábamos una real transición y gobernabilidad democrática.

1.2.1 LA 2ª LEY DE PARTICIPACIÓN CIUDADANA

Lo cierto es que con respecto a la institucionalización de la participación ciudadana se dieron cambios y avances jurídicos importantes, pero no así en la práctica y en la cultura de la participación entre los ciudadanos.

² Instituto Federal Electoral (Estadísticas y Elecciones Federales y Locales en el D.F.)

Roberto Mellado (2001) nos relata que el 26 de febrero de 1998 se instaló la Mesa Central de la Reforma Política del D.F. y se establecieron simultáneamente tres mesas de trabajo, cada una para los distintos campos de la reforma: la mesa 1 para consensar la Ley Electoral; la mesa 2, para la segunda LPCDF; la mesa 3 para la organización jurídica y política de la ciudad. Ante este clima político que se presentaba tanto el gobierno perredista como los partidos políticos establecieron como objetivo, lograr un conjunto de acuerdos para la realización de una reforma política integral por consenso, que fuera más allá de los simples ajustes electorales o del orden administrativo en la capital.

Mellado (2001) expone que los acuerdos a los que llegaron en la Mesa de Participación Ciudadana básicamente fueron los siguientes: todo ciudadano tendría derecho a:

- a) Participar en la planeación, diseño, ejecución y evaluación de las decisiones de gobierno, sin detrimento de las atribuciones de la autoridad.
- b) Participar en las llamadas figuras de democracia participativa: plebiscito, referéndum, consulta ciudadana, audiencia pública, difusión pública, iniciativa popular, colaboración ciudadana, instancia de quejas y denuncias y las demás establecidas en la ley.
- c) Exigir la vigencia del Estado de derecho en el D.F. por lo que cualquier ciudadano podrá impugnar los actos de autoridad incorrectamente fundados y motivados en la legislación y normatividad vigente, sin necesidad de acreditar un interés individual.
- d) Exigir la transparencia de la función pública y por tanto ser informados sobre los procesos de toma de decisiones y los actos específicos de autoridad, a excepción de los asuntos reservados en razón de interés público que expresamente determine la ley.
- e) Votar y ser votado en los organismos de representación vecinal.
- f) Exigir cuentas sobre la gestión del gobierno de las autoridades y garantizar el cumplimiento de las mismas al cumplirlas.

Para Mellado (2001) las inquietudes expuestas en la Mesa de Participación Ciudadana en gran medida se vieron cristalizados porque el 26 de noviembre de 1998, fue aprobada por la 1^{ra} Legislatura de la ALDF la Segunda Ley de Participación Ciudadana (en adelante 2^a LPCDF) sustituyendo a la norma legal del mismo nombre vigente desde 9 de junio de 1995. La nueva Ley vigente desde 1998 se compone de 4 títulos, 17 capítulos y 177 artículos de los cuales, los últimos 5 son transitorios. Regula aspectos fundamentales para la vida democrática del D.F. define quines son los habitantes y quines son los ciudadanos de la capital para los efectos de la participación ciudadana y establece sus derechos y obligaciones. La nueva Ley es menos deficiente que la anterior porque reintentó estimular la participación democrática en la gestión urbana, estimula la expresión de necesidades y demandas, promueve la vigilancia y evaluación de la acción del poder ejecutivo local en su interacción con el poder legislativo. Está intentando crear una nueva relación entre gobernantes y gobernados.

1.2.2 LOS INSTRUMENTOS DE PARTICIPACIÓN CIUDADANA

En síntesis, la capital de México había sido gobernada hasta 1997 de manera autoritaria y por ende existía una democracia restringida. Hasta entonces, los capitalinos enfrentamos una fuerte institucionalización en nuestra representación, gobernabilidad y Participación Ciudadana, pero hasta ahora el cambio de actitud sobre las bondades de la Participación Ciudadana no ha sido posible y es un reto que en este trabajo pretendemos enfrentar y proponer estrategias de persuasión para que los habitantes se den cuenta de la importancia de su participación. A partir de 1998 (hace muy poco tiempo), la capital ya cuenta con instrumentos de democracia directa (no aprovechados); la 2^a LPCDF plantea los siguientes Consulta Vecinal, Colaboración Vecinal, Unidad de Quejas y Denuncias, Difusión Pública, Audiencia Pública el Plebiscito, Referéndum y la Iniciativa Popular (Ver cuadro 1).

Cuadro 1 Instrumentos de Participación Ciudadana vigentes en el D.F.

<i>AÑOS</i>	<i>Instrumento</i>	<i>Convocante</i>	<i>Objetivos</i>	<i>Operatividad</i>
1998	Consulta Vecinal	Los titulares de las dependencias de la Admón. Pública del D.F. convocan a: *Vecinos *Sectores: industrial, comercial, de presentación de servicios o de bienestar social y además grupos organizados * Comités vecinales	Que los vecinos de las delegaciones emitan opiniones y formulen propuestas de solución a problemas colectivos del lugar donde residan.	Las conclusiones se difundirán y no tendrán carácter vinculatorio y serán elementos de juicio para el ejercicio de las funciones del convocante.
1988	Colaboración Vecinal	A solicitud de los vecinos presentada por los vecinos	Apoyar a los vecinos en la realización de obras o prestación de un servicio, mediante los recursos económicos, materiales o trabajo personal.	El órgano político—administrativo de la delegación en un plazo no mayor a 30 días naturales, resolverá la procedencia de la solicitud de colaboración vecinal.
1998	Unidad de quejas y denuncias	Los habitantes del D.F. podrán presentar quejas y denuncias	Es una alternativa para la deficiencia en la prestación de servicios públicos a cargo de la autoridad de la administración pública del D.F. y por irregularidad y negligencia de la responsabilidad administrativa.	El órgano —político administrativo de las delegaciones o de la autoridad receptora informará por escrito del tramite y solución de las quejas y denuncias presentadas.
1998	Difusión pública	Instancia gubernamental de información.	Programa permanente de difusión sobre leyes y decretos que emite el Congreso de la Unión y la ALDF, así como obras y servicios públicos.	A través de medios informativos idóneos.
1998	Audiencia pública	Pueden solicitarla: * Representantes de elección popular electos. * El o los comités vecinales * Representantes de los sectores de actividades, industriales, comerciales, etc.	Los vecinos podrán proponer el órgano—político administrativo de la delegación, la adopción de acuerdos o realización de ciertos actos y recibir actuación sobre actuaciones.	En 7 días la autoridad debe dar respuesta a los solicitantes. Una vez atendidos los planeamientos deberán informar sobre: los plazos para los análisis, los procedimientos a seguir y la unidad competente.

Fuente: Ley de Participación Ciudadana del Distrito Federal

Como podemos observar en el cuadro anterior la tendencia en el D.F. ha sido la instauración de mecanismos de democracia directa, cuyo objetivo es ser un contrapeso para la vieja costumbre en la toma de decisiones que son en forma vertical, sin embargo, el EGDF y la LPCDF aún son insuficientes, pues plantean una democracia directa desarticulada y casi imposible de concretarse, ya que los procedimientos o programas para involucrar a los ciudadanos en la vida pública de sus comunidades son nulos o poco conocidos. Falta una cultura de participación para lograr un sano equilibrio y un justo medio entre el marco jurídico existente y las actitudes de la población para alcanzar y contar una mayor Participación Ciudadana.

1.2.3 LOS CAMBIOS DURANTE LOS ÚLTIMOS AÑOS EN EL DISTRITO FEDERAL

Sintetizando todo lo visto en el anterior capítulo podemos decir que el D.F. es la sede del Poder Ejecutivo, Legislativo y Judicial de la Federación. Por esta condición el D.F. vivió una situación de excepción, hasta 1997 fue considerado una dependencia más del Poder Ejecutivo Federal, en consecuencia sus autoridades administrativas eran nombradas por el Presidente de la República.

A diferencia de los Estados, en el D.F. el poder público no se dividía para su ejercicio en Ejecutivo, Legislativo y Judicial. De esta manera no había Cámara de Representantes o Diputados y el poder Ejecutivo recaía en el Regente Capitalino (nombrado por el Presidente de la República). El creciente reclamo de la población por tener espacios públicos donde expresarse provocó que la situación imperante en el D.F. cambiara para permitir a los ciudadanos elegir a sus autoridades.

Así en 1991 se creó la Asamblea de Representantes del Distrito Federal (ARDF), que fungiría como Poder Legislativo local. Si embargo este órgano estaba limitado en sus atribuciones, como ya lo mencionamos anteriormente.

Ya para 1997 finalmente se logró que los habitantes del D.F. eligieran al representante del Poder Ejecutivo local y la ARDF obtuvo mayores atribuciones, cambiando también de nombre: ahora se llama Asamblea Legislativa del D.F. (ALDF).

El representante del Poder Ejecutivo del D.F. se denomina Jefe de Gobierno del D.F. emula al Gobernador Estatal en atribuciones aunque con algunas limitaciones, por ejemplo: no puede nombrar al Secretario de Seguridad Pública, ni al Procurador de Justicia del D.F.

El D.F. se divide en 16 delegaciones políticas, órganos políticos con atribuciones similares a los municipios en los Estados. Los Jefes Delegacionales tienen atribuciones similares a los Presidentes Municipales.

Hasta el año 2000 los Jefes Delegacionales eran nombrados por el Jefe de Gobierno. Así por ejemplo cuando Cuauhtémoc Cárdenas, ganó las elecciones para Jefe de Gobierno en 1997, se encargó de nombrar a los Jefes Delegacionales.

En 1998 la legislación se reformó para que los Jefes Delegacionales se eligieran por medio del voto popular y se eligieron a partir de elecciones. Y de esta manera el 2 de julio de 2000 por primera vez los habitantes del D.F. eligieron a sus Jefes Delegacionales.

A partir del 2000 el Jefe de Gobierno es elegido por un período de 6 años, así en el actual Jefe de Gobierno Andrés Manuel López Obrador estará en funciones hasta el año 2006, los Jefes Delegacionales elegidos el 2 de julio del 2000 estarán en funciones del 1 de octubre de 2000 al 30 de septiembre de 2003.

El 6 de julio de 2003 hubo elecciones en el D.F., donde se eligieron diputados federales, diputados locales y Jefes Delegacionales.

1.2.4 1997—1998 TRANSICIÓN O ILUSIÓN

Si nos quedamos sólo con lo jurídico, concluimos que los capitalinos arribamos a una transición democrática con la elección del 6 de julio de 1997, porque a través de las leyes se pudo elegir libremente aún Jefe del Ejecutivo local a través de las elecciones “equitativas y transparentes” y no inducidas como siempre desde las altas cúpulas del poder, además porque se logro tener una Constitución propia. No obstante, todos los capitalinos estamos muy lejos de alcanzar una transición y una representación plena, porque la elección de las autoridades capitalinas aunque fue importante, no refleja una autentica transición en materia de participación, pues ésta debe ir más allá y no puede agotarse únicamente en la democracia electoral.

La diversidad en la orientación y en el foco de interés de los programas no se podría considerar como una tendencia negativa en sí misma; la dificultad surge cuando se intenta ejecutarlos basándose en improvisación y cuando el demasiado interés en una o varias metas determinadas hace en la practica, que los programas se desvíen de la finalidad fundamental del desarrollo de la comunidad, que es preparar y organizar a la población para la aceleración y el mejor disfrute del desarrollo económico y el progreso social (Sanguinetti, 1980).

La tarea básica y motivo de nuestro trabajo con los habitantes de la colonia Monte Alban (Comunidad Cuauhtémoc) en donde hemos elegido hacer la investigación, es sencillamente incorporarlos a la dinámica de la vida democrática y hacerlos reflexionar que la democracia no se alcanza automáticamente sólo por el ascenso al poder de nuestro gobernante por medio de la elección directa, o con la gran multiplicación de las organizaciones oficiales y civiles que intentan ser el puente entre el gobierno y la ciudadanía, tampoco con el decreto de leyes en el D.F., aunque son de gran apoyo. Los habitantes necesitan vislumbrar lo importante de su participación en la toma de decisiones del gobierno para la ejecución de los programas públicos en beneficio de nuestras comunidades.

Es necesario replantear la participación de los habitantes en sus comunidades y en primer lugar reconocer que la gran mayoría no participa, todos los que vivimos en el D.F. debemos tomar en cuenta que sólo construyendo sanas colonias, barrios, comunidades, etc. (construir o reforzar el Capital Social), se tendrá otra ciudad, es necesario hacer buenas comunidades para hacer una buena ciudad y para que la participación alcance su verdaderamente sus fines, que es reunir a todos los sectores de la población.

Existen indicios de que la población puede vincularse activa y eficazmente a los esfuerzos programados en el campo del desarrollo. El problema radica en establecer nuevas bases para promover y encauzar la participación popular y para utilizar algunos de los conductos e instrumentos existentes, en función de las necesidades de desarrollo en cada comunidad en particular (Sanguinetti, 1980).

CAPÍTULO 2

EL SENTIDO DE LA PARTICIPACIÓN POLÍTICA: CAPITAL SOCIAL, AUTOEFICACIA Y ACTITUDES

2.1 EL SENTIDO DE LA PARTICIPACIÓN POLÍTICA: CAPITAL SOCIAL, AUTOEFICACIA Y ACTITUDES

Como lo maneja el concepto de Capital Social se deben cambiar actitudes en los vecinos para que exista una relación cordial entre ellos, generar que haya una mayor participación en la toma de decisiones en la comunidad y por supuesto que incluya la familia, la escuela y el empleo, lo cual va a significar mayor compromiso y participación ciudadana, es decir, el interés por la toma de decisiones de índole no política, pues una temprana intervención en la toma de decisiones dentro de la familia y la escuela, permitirá lograr niveles más altos de participación política en la vida comunitaria.

Se necesita iniciar la construcción de una cultura de la participación entre los ciudadanos, dice Conway (1995) que se necesitan abrir espacios de participación dentro de las comunidades en donde se puedan manifestar las interacciones de los ciudadanos que den rumbo a la participación; así mismo.

Putman (1993) lleva a cabo un trabajo de investigación donde propone que el funcionamiento de las comunidades se dará trabajando en conjunción de acciones, con el fin de orientar el esfuerzo para construir una “Comunidad Cívica” a través de sumatoria de experiencias, conocimientos y acciones que finalmente llevara al surgimiento, reconocimiento y en su caso reforzamiento del Capital Social.

2.1.1 JAME COLEMAN Y LA ESTRUCTURA DE LAS RELACIONES SOCIALES

Para James Coleman (1990) el Capital Social constituye un recurso cuya particularidad radica en ser algo inherente a la estructura de las relaciones sociales. Este recurso facilita el logro de objetivos personales que no podrían alcanzarse en su ausencia o conllevarían un costo mucho más alto.

Para este autor, el capital social consiste en *“una diversidad de entidades con dos elementos en común: todos consisten en algún aspecto de la estructura social y facilitan ciertas acciones de los actores dentro de la estructura”* (Coleman, 1990:302). Por otro lado, *“La función identificada por el concepto de capital social es el valor de esos aspectos de la estructura social que los actores pueden usar como recursos para la realización de sus intereses”* (Coleman, 1990:305).

Se desprende de las anteriores citas que el capital social se crea sencillamente allí donde las relaciones entre personas se coordinan para facilitar una acción colectiva. De este modo, éste puede por un lado, asumir las formas más variadas y, por otro, desarrollarse en los más diversos contextos sociales. Entre las formas específicas que este recurso puede adoptar Coleman (1990) identifica algunas sin ninguna pretensión de exhaustividad. A partir de la función identificada por el concepto, encuentra entre ellas: el uso de amigos y conocidos como fuentes de información; las relaciones de autoridad; las organizaciones sociales, en tanto el capital social disponible en su estructura a menudo puede aprovecharse para la consecución de objetivos nuevos, reorientando el tejido de relaciones que las conforman; el establecimiento de obligaciones y expectativas; y el desarrollo de sistemas de normas y sanciones dentro de una comunidad.

El capítulo de *“Foundations of Social Theory”* dedicado al concepto de capital social comienza con una severa crítica a toda la corriente económica clásica y neoclásica, argumentando que las sociedades actuales no se caracterizan por mayores grados de individualismo, sino que, contrariamente se caracterizan cada vez más por mayores grados de interdependencia, en tanto los intereses de cada uno dependen siempre, o están en alguna medida bajo el control de otros actores, *“...pues los individuos no actúan independientemente, los objetivos no son alcanzados independientemente, y los intereses no son completamente egoístas”* (Coleman, 1990: 301).

De aquí que la forma de capital social constituida por el establecimiento de obligaciones y expectativas sea una de las más desarrolladas por Coleman (1990). Se basa explícitamente en el intercambio de favores entre individuos que forman parte de una misma estructura social. La creación de capital social se pone en marcha en el momento en que un individuo hace algo por otro confiando en que aquél se comportará de manera recíproca en el futuro. Así se establece entre ellos una relación que comprende expectativas y obligaciones, concretamente, una expectativa de reciprocidad por parte de quien hizo el favor, y el establecimiento de una obligación de no quebrantar la confianza por parte de quien lo ha recibido.

En términos de Coleman (1990), el establecimiento de la obligación se vuelve el comprobante del crédito [credit slip] que asegura que el favor será restituido.

El desarrollo de este tipo de relaciones el autor se esfuerza en justificar que el hacer favores y la consecuente creación de obligaciones constituye una acción en la cual, en última instancia, prima el interés personal.

De acuerdo con Forni y Coniglio (2003), el capital social es un medio o un recurso que:

- a) Facilita a los individuos la consecución de sus propios intereses.
- b) Es inherente a la estructura de las relaciones sociales.
- c) A partir de la realización de favores el capital social adopta la forma de obligación y es a través de ella (de su cancelación) que el individuo alcanza sus propios objetivos, procurando que la retribución se produzca en el momento más conveniente para él.
- d) La posibilidad de aparición de esta forma de capital social queda sujeta a diversos factores, entre ellos el grado de confiabilidad del entorno social, las necesidades actuales de los individuos y el grado de cercanía [closure] de las redes sociales.

El establecimiento de sistemas de normas y sanciones en cualquier estructura social siempre constituye mecanismos reguladores de conducta que permiten facilitar ciertas acciones, así como restringir otras, señalando lo que es aceptable en la sociedad, determinando qué comportamientos, valores y actitudes son recompensados y cuales quedan sujetas a sanción.

La internalización de las normas por parte de los miembros de la estructura posibilita que ciertas conductas sean apropiadas a modo de recurso por parte de los individuos de una determinada comunidad.

A modo de ejemplo, *“...las normas efectivas que inhiben el delito hacen posible caminar libremente de noche por la ciudad y permiten que los ancianos dejen sus casas sin temor por la seguridad”* (Coleman 1990:310).

Entonces, en tanto sea a través de las conductas que surgen como resultado de la internalización de cierto sistema de normas y sanciones compartidas que cada miembro de la comunidad resulta beneficiado, puede hablarse de otra forma de capital social.

Ahora bien, la posibilidad del surgimiento de las dos formas de capital social descritas queda sujeta al tipo de redes sociales que conformen las estructuras en cuestión. De este modo, Coleman (1990) hace especial hincapié en la importancia de la densidad de las redes sociales como condición para:

- a) El establecimiento de obligaciones y expectativas de reciprocidad.
- b) El surgimiento y el desarrollo de sistemas de normas y sanciones, lo cual sólo es posible en tanto existan lazos tan fuertes como para garantizar el respeto hacia el mismo.

A medida que nos encontramos con estructuras sociales más cerradas, caracterizadas por relaciones de alto grado de interdependencia entre los individuos, se hace posible controlar los comportamientos oportunistas, disminuir el riesgo en los intercambios y, con ello, darle continuidad a las confianzas y reciprocidades. *“Lo cercano de la estructura social es importante, no solo por la existencia de normas efectivas, sino también por otra forma de capital social: la confiabilidad de las estructuras sociales que permiten la proliferación de obligaciones y expectativas. Escapar de una obligación es una forma de imponer una externalidad negativa en el otro. Sin embargo, en una estructura sin cercanía, puede ser sancionado (si puede), solo por la persona a la que la obligación es debida”* (Coleman, 1990; 31). El grado de cercanía de las redes sociales se encuentra en función de dos factores en alguna medida relacionados. Uno es la proximidad física, que estimula el contacto frecuente.

El otro se relaciona con el grado de interdependencia y el establecimiento de obligaciones de los individuos dentro de la comunidad, lo cual lleva al establecimiento de normas y sanciones que a su vez garantizan su cumplimiento, o al menos la sanción de las conductas indebidas, estimulando la continuidad de las relaciones de confianza y reciprocidad.

Las formulaciones de Coleman (1990) lo acercan a menudo a Bourdieu, pero asimismo existe en ellas un importante punto de contacto con Putnam. La definición del capital social en tanto "bien público" lo acerca a aquella perspectiva desde la cual el capital social puede ser analizado en tanto atributo de comunidades, regiones, estados e incluso naciones. El autor sostiene que el capital social es un atributo de la estructura en la que los individuos están insertos y no es propiedad privada de quienes se benefician de él. Una de las principales diferencias respecto de las otras formas de capital, por ejemplo el físico o el financiero, es que sólo quien invierte en ellas se beneficia directamente de los resultados de dicha inversión. No sucede lo mismo con el capital social: no sólo, ni principalmente, quien se esfuerza y trabaja en pos de la creación, mantenimiento y acumulación de capital social se beneficia de sus resultados, sino que todos aquellos que se encuentran insertos en esa estructura social disfrutan de sus beneficios aunque el esfuerzo lo haya realizado otro.

2.2 ROBERT PUTNAM Y EL ANÁLISIS A NIVEL MACRO DE LA PARTICIPACIÓN POLÍTICA

Si en una comunidad existen lazos basados en la confianza, normalmente entre familiares y vecinos, las personas serán capaces de organizarse y cooperar para mejorar sus condiciones de vida. Sin embargo, las comunidades carecen habitualmente de conexiones. Es un reto la idea de una identidad común y hace difícil la posibilidad de un conjunto común de principios (Putnam, 1993).

"Los grupos exigen "derechos como grupo" contrarios a la idea de una vida en una nación afianzada sobre un núcleo fijo de principios compartidos por todos" (Ríos y Ríos, 1999).

La noción de *Capital Social* la define Putman (1993) como: “El conjunto de normas, instituciones y organizaciones que promueven la confianza y cooperación entre las personas, las comunidades y la sociedad en su conjunto”.

Consideramos que es importante diferenciar entre capital social individual y capital social comunitario, El primero consiste en el crédito que ha acumulado una persona y que la hace merecedora de confianza. El segundo se expresa en instituciones complejas y reside no en las relaciones interpersonales sino en sus estructuras, normas, gestión y sanción. Pero en 1995 en un artículo posterior. Robert Putman ofrece una definición más detallada de *Capital Social*: “Conjunto de redes, normas y confianza que posibilitan a los participantes una situación conjunta y eficaz para conseguir los objetivos compartidos” (Ríos y Ríos, 1999).

El concepto dado por Putman en 1995 es el que retomaremos para los fines de esta investigación, pues consideramos que los ciudadanos tienen que entender la situación actual del mundo y cómo se llegó a ella.

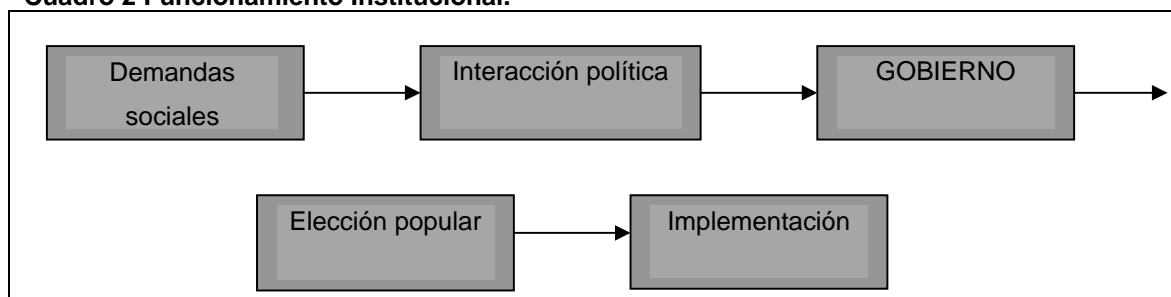
Asimismo deben estar preparados para tomar y emprender acciones cuando se presenten retos a la democracia, si en una comunidad existen lazos basados en la confianza, las personas serán capaces de organizarse y cooperar para mejorar sus condiciones de vida.

A continuación reseñaremos el trabajo hecho por Putman para obtener la definición de Capital Social, un trabajo donde toma como unidad de análisis a los gobiernos locales de 20 regiones italianas creadas a partir de la reforma constitucional puesta en funcionamiento en 1970.

2.2.1 EL ESTUDIO EN ITALIA

La pregunta central que guía el trabajo de Putman (1993) en el norte y sur de Italia, es ¿cuáles son las condiciones que permiten la creación de instituciones fuertes, responsables y efectivamente representativas? el parámetro que emplea para definir si una institución es eficiente se poya en la lógica del funcionamiento institucional que proporciona el siguiente modelo de gobierno (ver cuadro 2).

Cuadro 2 Funcionamiento Institucional.

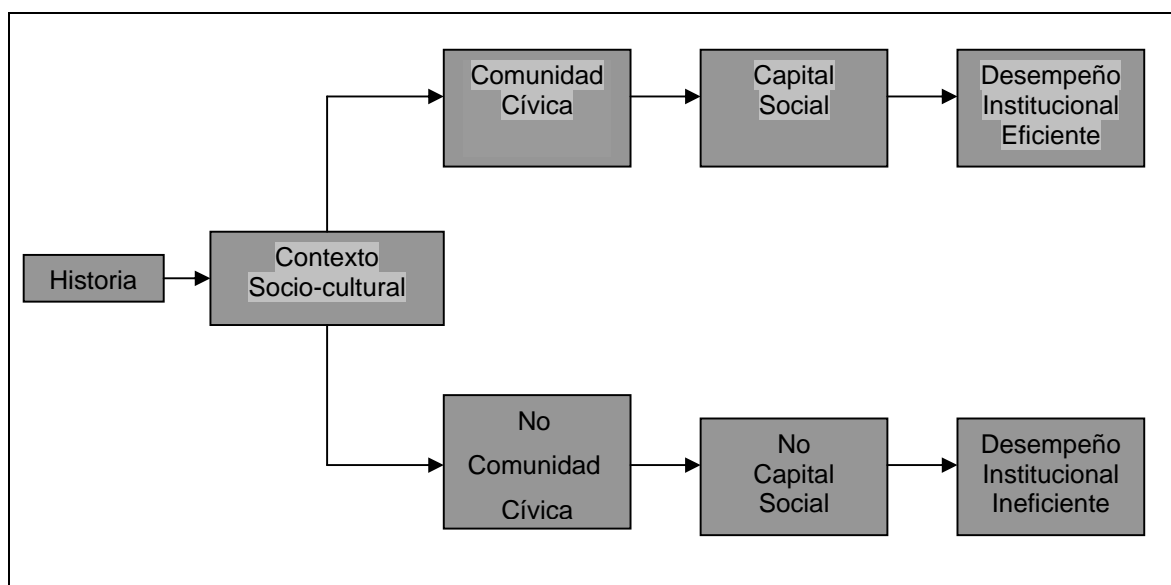


Fuente: Robert Putman, 1993

Siguiendo la dirección que propone este modelo, Putman sostiene que una institución democrática debe ser responsable y eficiente, es decir, ser sensible a las demandas sociales y efectivas para conseguir los objetivos planteados en un contexto de recursos escasos. El argumento que Putman emplea para explicar las diferencias existentes en el funcionamiento de los gobiernos locales entre las regiones del sur y el norte de Italia es al mismo tiempo el esbozo de una teoría sobre el desempeño democrático de las instituciones (Ríos y Ríos, 1999). Este argumento puede representarse gráficamente: (Ver cuadro 3).

Según Putman, el patrón histórico determina el contexto socio—cultural en que una comunidad desenvuelve. La historia es factor causal para la existencia o ausencia de lo que denomina comunidad cívica que es aquella en la que predominan las actividades como la lectura de periódicos y la participación en asociaciones culturales y deportivas.

Cuadro 3 Desempeño democrático de las instituciones en Italia.



Fuente: Putman, 1993 en Ríos, y Ríos, 1999.

La presencia de una comunidad cívica permite la creación del capital social, este capital constituye a su vez la principal causa del funcionamiento eficiente de las instituciones democráticas (Ríos, y Ríos, 1999).

Para la comprobación de estas relaciones causales, Putman emplea la observación de campo y lo que David Laitin, 1995 (en Ríos, y Ríos, 1999) caracterizó como una triangulación metodológica, es decir, el empleo de elementos estadísticos (análisis de datos a partir de correlaciones y regresiones); el uso de teorías semi—formales, como la teoría de los juegos, y el manejo de instrumentos propios del análisis histórico.

Para estudiar las causas que originan la diferencia en el funcionamiento de las instituciones entre el norte y el sur de Italia, Putman toma como unidad de análisis a los gobiernos locales de 20 regiones italianas creados a partir una reforma constitucional puesta en funcionamiento en 1970, esta innovación administrativa dio la posibilidad de analizar el cambio y la continuidad en el desempeño de las instituciones políticas, al permitir que la variable del diseño institucional permaneciera constante durante el periodo que abarca el estudio

La estructura de la investigación de Robert Putman (1993) puede exponerse con una secuencia de 5 preguntas (esta idea se apoya en el esquema propuesto por él mismo).

El análisis se inicia con la investigación sobre si la reforma institucional italiana pudo reconfigurar las identidades de los actores políticos, redistribuir los recursos políticos e inculcar nuevas forma de acción política; es decir, ¿existe algún efecto de las nuevas instituciones políticas sobre las actitudes y las costumbres de los individuos? Esta nueva forma de acción política que enuncia Putman es la que se quiere infundir en los ciudadanos de la Comunidad Cuauhtémoc, como resultado del cambio de actitudes hacia la participación dentro de su espacio de acción.

La investigación de Putman encuentra que la nueva institución de gobiernos locales en Italia ha repercutido significativamente en las actitudes políticas de esa sociedad. Se observa que la descentralización política—gubernamental alentó un pragmatismo más tolerante y cooperativismo entre los principales protagonistas políticos: "... justamente como esperaban sus partidarios, el gobierno regional nutrió una nueva manera de hacer política".

Los resultados de la pregunta anterior dan lugar a la segunda pregunta: ¿cuál fue el desempeño de las nuevas instituciones? Al respecto, Putman busca discernir el éxito o fracaso de los nuevos gobiernos locales tomando como base el modelo del gobierno antes expuesto (donde la responsabilidad y la eficiencia son los criterios principales de evaluación; ver cuadro 2) Analizando el tema a partir del cuadro "criterios": alcance del gobierno, congruencia interna, confianza y capacidad de respuesta a la sociedad.

Para medir estos cuatro criterios se emplean 12 indicadores, entre los que se encuentran en número de clínicas familiares, la estabilidad de los gabinetes y la eficiencia en el manejo del presupuesto (la lista completa de los indicadores se encuentra en Putman, (1993). La información proporcionada por los cuestionarios y datos empíricos permite a Putman comprobar la existencia de importantes diferencias en la eficiencia y el funcionamiento de los diferentes gobiernos locales entre la región sur y norte de Italia, a pesar que todos poseen la misma estructura y que todos gozan de una igualdad de recursos financieros y legales (Ríos, y Ríos, 1999).

Esta relación que deben mantener las instituciones públicas con los ciudadanos es la base para intentar modificar las prácticas democráticas viciadas por el desgaste y el constante ataque de todos contra todos.

El trabajo realizado por el gobierno en materia de leyes para incorporar al ciudadano común y corriente a la vida social y política del país consideramos que debe ir acompañado de programas de educación cívico-político con el fin aprovechar el potencial humano con el que cuentan. Debemos cambiar actitudes en beneficio del ciudadano mismo. Esta investigación centra su atención en el ciudadano como ser social y no sólo como ente político; el acierto del gobierno ha sido tratar de institucionalizar la participación pero su error sigue siendo que no crea mecanismos para que el ciudadano se interese por esas instancias de participación.

La tercera pregunta del estudio se enfoca en las causas de estas diferencias. ¿Por qué las nuevas instituciones son más eficientes en el norte que en el sur? Putman ofrece dos respuestas alternativas: el desarrollo socioeconómico o la existencia de una comunidad cívica. Los indicadores demuestran la presencia de una fuerte comunidad cívica en la zona norte de Italia, a diferencia del sur. Por esta razón, Putman concluye que la existencia de una fuerte comunidad cívica invariablemente afecta el funcionamiento y las eficiencias de las instituciones

Con la construcción de la Comunidad Cívica se puede mejorar la capacidad de los ciudadanos (Autoeficacia) para planificar su horizonte más inmediato, el intercambio de conocimientos entre los habitantes de la comunidad "Cuauhtémoc" les permitirá cuestionarse sobre sus prácticas ciudadanas en su comunidad y con ello cambiar actitudes para adquirir una hegemonía política donde ellos tendrán un mayor protagonismo en la transformación de sus condiciones de vida.

La cuarta pregunta del trabajo de Putman se centra en el estudio de las raíces de esta disparidad. Aquí él realiza un análisis histórico que se remonta a la época medieval. Concluye que las tradiciones de asociación y colaboración, presentes en la zona norte de Italia y ausentes en la zona sur, corresponden a un pasado republicano en el primer caso y un monárquico en el segundo. Putman concluye que el desarrollo económico no es una variable causal para la existencia de una comunidad cívica y / o para la existencia de instituciones democráticas eficientes.

En la última pregunta de este estudio es la que da lugar a la principal aportación de la teoría de Putman y lo que resulta de particular interés para el desarrollo de esta investigación. ¿Por qué las regiones que durante el siglo XIX demostraron poseer una comunidad cívica más fuertes son las que en la actualidad disfrutaban de la existencia de un mayor número de asociaciones voluntarias (culturales y recreativas), cooperativas, mayor desarrollo económico, mejor nivel de bienestar, más lectores de periódicos, etc.?

En términos generales, lo que busca es la explicación de la estabilidad o el equilibrio social. La respuesta a esta interrogante se encuentra en la presencia de lo que Putman denominó “capital social” que como ya dijimos: son las normas de confianza, reciprocidad y cooperación. El capital social permite superar problemas de acción colectiva, pues multiplica las probabilidades de cooperación en ausencia del poder coercitivo del Estado.

Frente a los problemas de acción colectiva existen, según Putman, dos posibles alternativas: la cooperación ó la solución hobbesiana. La primera es explicada por el capital social: cooperación voluntaria, normas generalizadas de reciprocidad, es decir, generación de círculos virtuosos. La segunda consiste en la intervención de una tercera parte con la capacidad de imponer soluciones verticales de carácter no voluntario: coerción, explotación y dependencia. La región norte de Italia se erige como ejemplo de la primera situación, mientras que la región del sur se caracteriza por la segunda.

Nuestra realidad como sociedad y nuestra vida diaria nos han demostrado que el proyecto de vida como comunidad sólo se puede consolidar a partir de la unidad de esfuerzos. El funcionamiento de nuestras comunidades se dará trabajando en conjunción de acciones, con el fin de orientar el esfuerzo para construir una cultura cívica y de participación a través de sumar experiencias, conocimientos y acciones.

Es precisamente en esa búsqueda de evitar la imposición de soluciones por parte de las autoridades, la población debe buscar participar en los diferentes espacios públicos donde el ciudadano no es consultado y es marginado en la toma de decisiones, se quiere impedir crear una cultura de dependencia en las personas que nombramos como representantes populares; según la ENCUP (2001) el 69% de los ciudadanos considera que las decisiones “importantes” deben tomarlas los partidos políticos aunque se tarden más en la toma de soluciones.

2.3 LA INTENSIDAD DE LAS RELACIONES Y LOS TIPOS DE CAPITAL SOCIAL

Más recientemente los investigadores del Social Capital Initiative (SCI) de la Michigan State University (MSU) han definido el capital social como “la simpatía de una persona o un grupo hacia otra persona o grupo que puede producir un beneficio potencial, una ventaja y un tratamiento preferencial para otra persona o grupo de personas más allá del esperado en una relación de intercambio” (Robison, Siles, Smith, 2003). De este modo, el capital social consiste en los sentimientos de solidaridad que una persona o grupo sienten por otra persona o grupo.

Dichos sentimientos pueden incluir admiración, cuidado, empatía, respeto, sentido de obligación y confianza hacia el otro. Al igual que en las definiciones anteriores, las relaciones sociales constituyen la base del capital social.

El capital social se origina en rasgos comunes denominados puntos de coincidencia, los cuales pueden ser adquiridos o heredados, entre los primeros, puede mencionarse el sexo, la edad, la nacionalidad, etc.; y entre los segundos, la pertenencia a clubes, organizaciones cívicas, equipos deportivos, etc.

De acuerdo con la intensidad de las relaciones de solidaridad surgen tres tipos de capital social, y este es el aporte principal de los investigadores de la MSU al que haremos referencia en esta revisión bibliográfica, de nexos [bonding social capital], de vínculo [linking social capital] y de aproximación o puente [bridging social capital].

El capital social de nexo existe en relaciones socialmente estrechas, generalmente se basa en puntos de coincidencia heredados o creados como resultado de compromisos para toda la vida y un contacto personal frecuente. Se caracteriza por intensos sentimientos de conexión que pueden incluir sentimientos de preocupación, afecto e interés por el otro. El *capital social de vínculo* hace referencia a relaciones medianamente estrechas y en la mayoría de los casos se basa en puntos de coincidencia adquiridos. Se caracteriza por sentimientos de moderadamente intensos de conexión como el respeto, la confianza y el compañerismo, que pueden existir entre colegas, compañeros de trabajo, los miembros de un mismo club o comunidad. Por último, el *capital social de aproximación* es aquel que existe en las relaciones asimétricas entre personas que tienen pocos puntos de coincidencia, un contacto personal limitado y a menudo diferencias importantes en cuanto a los recursos que poseen, caracterizándose por sentimientos asimétricos de conexión (Robison, Siles y Schimd, 2003: 61-62).

El comprender porque los ciudadanos piensan que las decisiones “importantes” no son su competencia es tarea de la Psicología Social y la teoría de la “Autoeficacia” pues estas disciplinas consideran que una de las tareas más importantes a las que se enfrenta es comprender la manera en que los seres humanos se adaptan y logran superar sus retos cotidianos.

2.4 LA TEORÍA DE LA AUTOEFICACIA

En el curso de nuestras vidas, los seres humanos nos enfrentamos a un número infinito de decisiones, problemas, y desafíos. A pesar de las estadísticas que nos informan de los problemas emocionales y conductuales de las personas, la mayoría de la gente, la mayor de las veces, es capaz de decidir adecuadamente, resolver sus problemas, y superar sus retos.

Bandura es considerado como uno de los teóricos más importantes del cognoscitivismo. En 1977, con la publicación de su artículo "Self-efficacy: Toward a Unifying Theory of Behavioral Change" (Autoeficacia: hacia una teoría unificada del cambio conductual), Bandura identificó un aspecto importante de la conducta humana: que las personas crean y desarrollan sus autopercepciones acerca de su capacidad, mismas que se convierten en los medios por los cuales siguen sus metas, y controlan lo que ellos son capaces de hacer para controlar, a su vez, su propio ambiente. Posteriormente, en 1986, Bandura publicó su libro *Social Foundations of Thought and Action* (Fundamentos sociales del pensamiento y la acción), obra en la que propone una teoría social-cognitiva que enfatiza el papel de los fenómenos autorreferenciales (lo que uno se dice a sí mismo) como el medio por el cual el hombre es capaz de actuar en su ambiente. Considera, además, que los individuos poseen un sistema interno propio que les capacitan para ejercer control sobre sus pensamientos, sentimientos, motivaciones y conductas. Este sistema interno propio proporciona a la persona un mecanismo de referencia que es la base de sobre la cual percibimos, regulamos y evaluamos nuestra conducta.

De acuerdo con Bandura (1986), la manera en que la gente interpreta los resultados de sus acciones proporciona información de, y altera, sus ambientes, así como a sus creencias personales, que a su vez proporcionan información acerca de, y alteran, su desempeño posterior. Esta tríada, conducta-ambiente-pensamientos, es la base de lo que él llamó determinismo recíproco. Es decir que entre conducta, ambiente y pensamiento existe una interrelación recíproca que se observa en una mutua influencia.

En general, Bandura (1986) estableció un punto de vista en el cual las creencias (pensamientos) que tienen las personas acerca de sí mismas son claves para el control y la competencia personal, en la que los individuos son vistos como productos y productores de su propio ambiente y de su propio sistema social. Por lo tanto, el hombre, visto desde esta perspectiva, no sólo reacciona a su ambiente, sino que es capaz de modificarlo al actuar proactivamente.

Para Bandura (1986), el proceso de autorreflexión es tal que les permite a los individuos evaluar sus propias experiencias y procesos de pensamiento. De acuerdo con esto, lo que la gente sabe, las habilidades que posee, o lo que han logrado en su historia previa no siempre son buenos predictores de los logros futuros, debido a que las creencias que ellos sostienen acerca de sus capacidades influyen poderosamente en la manera en que ellos actúan.

En resumen Bandura define la “Autoeficacia” como las creencias en la propia capacidad para organizar y ejecutar las acciones requeridas para manejar las situaciones futuras. Dicho de un modo más simple, la autoeficacia se refiere a la confianza que tiene una persona de tener la capacidad para hacer las actividades que trata de hacer.

Los juicios que la persona hace acerca de su autoeficacia son específicos de sus tareas y de las situaciones en las que se involucra, y las personas las utilizan para referirse a algún tipo de meta o tarea a lograr. La organización en la comunidad Cuauhtémoc es un desafío muy importante que debemos tomar ya que la falta de participación merma el ánimo con el que un ciudadano toma su pertenencia a la comunidad; sin embargo, no podemos dejar de tener presente que puede resultar injusto exigirle a una persona que sea un mejor ciudadano si éste no tiene o no cuenta con los conocimientos necesarios sobre su contexto social. Los ciudadanos y las autoridades tienen un reto importante por delante, nosotros pretendemos conocer las actitudes de los ciudadanos y así hacer un diagnóstico para que trabajen en el desarrollando sus recursos y capacidades.

Lo anterior lo podemos apoyar en el dato que arroja la ENCUP, 2001 que dice que el 46% de la población si detecta un problema en su comunidad se interesa en resolverlo pero paradójicamente como ya lo mencionamos anteriormente el 69% de esa misma población opina que los partidos políticos deben resolver los problemas en la Cámara de Diputados aunque se tarden más tiempo.

Sin embargo, la Autoeficacia debe ir acompañada de un proceso psicológico que permita reconocer y cambiar la orientación de sus actividades en la comunidad, es decir, generar cambio de actitudes entre los ciudadanos para generar en mayor medida interés por la política, actitud positiva frente al cambio, la actitud positiva frente a la libertad y la autoridad, generar necesidad de cognición para que pueda identificar los conceptos de izquierda y derecha, etc., es decir, se trata de tener a una ciudadanía informada, educada y sobre todo que sus actividades dentro de la comunidad tengan un fin común.

Por ello se hace necesario el estudio de las actitudes en los nuevos contextos políticos y así saber que es lo que esta construyendo el individuo a partir de su contexto determinado.

2.5 LAS ACTITUDES DE LOS INDIVIDUOS

Los psicólogos sociales contemporáneos preocupados por el estudio de la influencia mediática se han centrado en el concepto de actitudes. El constructo de actitud consiguió su posición relevante en pos de la influencia social debido a la suposición de que la actitud de una persona es una importante variable mediadora entre la adquisición de (por una parte) nueva información y (por la otra) cambio de comportamiento (Bryant y Zillman, 1996).

El concepto de “actitud” fue introducido a la Psicología Social por Thomas y Znaniecki (1918) en (Mayor y Pinillos, 1989) en su famoso estudio sobre los campesinos polacos que residían en Polonia y Estados Unidos.

El concepto central de esta obra es el “valor social”, conjunto de creencias, normas, etc., elaboradas por un grupo social. Las actitudes reflejan los aspectos comunes compartidos por ellos y que los diferencian de otros grupos sociales.

A partir de este estudio la Psicología Social, entiende las actitudes como forma de relación de un sujeto con un objeto social, entendiendo como objeto social, tanto personas, situaciones sociales como problemas sociales.

Existe una gran diversidad de opiniones acerca de la actitud, pero por lo general entre los teóricos coinciden en que las actitudes se “adquieren en la experiencia social y proporcionan al organismo de cada individuo cierto grado de preparación para ajustarse de manera precisa a determinados tipos de situaciones sociales en el caso de que estas situaciones se presenten LaPierre, 1934 en (Morales y Reboloso y Moya, 1994).

2.5.1 EL ESTUDIO DE LAPIERRE (1934)

El estudio de LaPierre, (1934) “*Actitud hacia personas de raza china*”, durante dos largos años el autor había viajado a lo largo y ancho de los Estados Unidos de Norteamérica en compañía de un joven estudiante chino y su esposa, visitando 66 establecimientos hoteleros y 184 restaurantes y cafés, cuando la situación lo permitía, el investigador de nacionalidad estadounidense, hacia que fuese el chino el encargado de reservar mesa o habitación, según los casos.

A juzgar por la recepción recibida, cabía hablar de que no existía prejuicio racial, ya que solo uno de los 66 establecimientos hoteleros fueron rechazados como huéspedes y en casi la mitad de los restaurantes (72) fueron tratados con una consideración superior o habitual.

La conclusión con respecto a la conducta parecía clara ¿qué decir de la actitud? Para cubrir ese flanco de la investigación, seis meses después de visitar el último establecimiento, LaPierre envió a todos los establecimientos visitados una carta en la que solicitaba la respuesta de un pequeño cuestionario.

La pregunta de interés era la siguiente: ¿esta usted dispuesto a aceptar a los miembros de la raza china como huéspedes en su establecimiento? En algunos casos, ésta era la única pregunta del cuestionario, mientras que en otros iba acompañada por preguntas similares de relleno sobre otras nacionalidades. Solo hubo una respuesta positiva, que correspondía la propietaria de un pequeño camping (Morales y Cols., 1994).

La actitud por consecuencia si se manifestaba, por tanto, como prejuiciosa en contraste con la conducta. En opinión de LaPierre, una cosa son las reacciones verbales ante situaciones simbólicas y otra muy distinta las reacciones reales ante situaciones reales. Demostró que la actitud no se correspondía con el comportamiento.

Si bien la pareja de chinos fue aceptada en prácticamente todos los hoteles y restaurantes, en el cuestionario casi un 100%, aproximadamente, respondieron que no los aceptarían en su establecimiento. Un cuestionario anónimo, con una alta muestra, bien planteado y con ítems válidos, no tiene porque implicar que la gente mienta porque no eran amenazadores. La actitud hacia un objeto conocido está más consolidada y es más resistente al cambio que si es un objeto desconocido (Morales y Cols, 1994).

Afirma Lapierre que no tiene porque existir concordancia entre actitud y comportamiento, aunque normalmente existe, porque sino se produce desequilibrio, aparece la disonancia cognitiva.

2.5.2 ¿QUÉ SON LAS ACTITUDES?

Una de las definiciones más comunes, es la hecha por Fazio 1989 (en Morales y cols., 1994) que dice que una actitud es una asociación entre un objeto dado y una evaluación dada. Las *Actitudes* son disposiciones para evaluar favorable o desfavorablemente los objetos.

Las actitudes se dirigen hacia objetos los cuales pueden ser abstractos (la democracia) o concretos (una chica) (Insko, 1980, en Morales y Cols, 1994).

Algunas otras definiciones de actitud, todas ellas en Mayor y Pinillos, 1989. Para Thomas y Znaniecki (1918) las actitudes son una tendencia a la acción. Para Thurstone (1929) las actitudes son la suma de las inclinaciones, sentimientos, prejuicios, sesgos, ideas preconcebidas, miedos, amenazas y convicciones de un determinado asunto. Siguiendo a Dobb (1947) las actitudes es una respuesta implícita, capaz de producir tensión, considerada socialmente significativa en el entorno social del individuo. Krech y Cruthfield (1948) las actitudes las entienden como un sistema estable de evaluaciones positivas o negativas, sentimientos, emociones y tendencias de acción favorables o desfavorables respecto a objetos sociales. Chein (1948) es una disposición de evaluar de determinada manera ciertos objetos. Seguimos a Katz y Stottland (1959) que dicen que las actitudes son la tendencia o predisposición a evaluar. Sarnoff (1960) las actitudes son una disposición a evaluar de forma favorable o desfavorable. Para Rosenberg y Hovland (1960), las actitudes son predisposiciones a responder a una clase de estímulo con ciertas clases de respuesta. Rockeach (1968), dice que una actitud es una organización, relativamente estable, de creencias acerca de un objeto o situación que predispone al sujeto para responder preferentemente en un determinado sentido. Triandis (1974) define a la actitud como una idea cargada de emotividad que predispone a una clase de acciones ante una clase particular de situaciones sociales. Para Sherif (1974) es un conjunto de categorías del individuo para valorar el campo del estímulo que él ha establecido durante el aprendizaje de este campo en interacción con otras personas. Fishbein y Ajzen (1975) una predisposición aprendida para responder consistentemente de modo favorable o desfavorable hacia un objeto de actitud. Crutchfield (1975) que opinaba que las actitudes son la verdadera disposición del sujeto, mismas que son duraderas y producto de la organización de sus sentimientos, creencias y percepciones del propio sujeto para comportarse de una manera específica.

Coll, (1987) que hace de las actitudes; expone que la actitud es una tendencia a comportarse de forma consistente y persistente ante determinadas situaciones, objetos, sucesos o personas y finalmente Morales J. F. y otros (1994) evaluaciones generales que las personas tienen acerca de sí mismas, de objetos y de otros temas o cuestiones.

Para nuestro trabajo definimos las actitudes como ***la evaluación positiva o negativa con respecto a un objeto social (participación política) que predispone al sujeto a actuar y lo impulsa a comportarse de una manera constante en determinadas situaciones.***

Siempre que hablamos de actitud, necesitamos un objeto (material, idea, colectivo, objeto social...) hacia el que dirigir nuestra actitud (objeto actitudinal). Así por ejemplo, las situaciones sociales, las personas y los problemas sociales constituyen objetos actitudinales. Evaluación significa el efecto que despierta, las emociones que moviliza, el recuerdo emotivo de las experiencias vividas. Las actitudes son favorables / desfavorables, positivas / negativas, mucho / poco y esta dicotomía, es la evaluación que hacemos de ese objeto. La evaluación es el vínculo entre el sujeto y el objeto de actitud. (Morales y Cols., 1994). La evaluación de las formas y las instancias de participación es lo que buscamos con nuestro trabajo.

2.5.3 ESTRUCTURA DE LAS ACTITUDES

En la percepción del objeto actitudinal influyen los tres procesos, lo normal es que lo no hagan los tres con la misma intensidad, pero los tres coinciden en un punto, en que son evaluaciones del objeto de actitud, a esto le llamamos estructura de las actitudes.

- **Cognitivo:** Como y que conocemos de ese objeto, a partir de creencias, valores, esquemas experiencias, ideas, opiniones, como definimos el objeto
- **Afectivo:** Qué sentimos ante ese objeto, los sentimientos que dicho objeto despierta
- **Conductual:** No es como me comporto ante el objeto, sino que tendencia tengo a comportarme ante el objeto. Por ejemplo, una actitud desfavorable hacia el alcohol, tenderá a no beber alcohol, esto no quiere decir que no beba. Tampoco implica que si bebo, tenga una actitud favorable.

La publicidad trabaja con las actitudes, no con el comportamiento. Para medir actitudes se pregunta:

- ¿Qué piensas, crees, opinas...?
- ¿Qué sientes, notas, percibes, me gusta, valoro, proyectas?
- ¿Qué harías? (nunca que haces, has hecho o harás)
- Cuando el objeto es desconocido puede plantearse en términos hipotéticos: ¿qué pensarías? ¿Qué sentirías?

2.5.4 FUNCIONES DE LAS ACTITUDES

Además de tener sus componentes, las actitudes cumplen con unas funciones que son las de Conocimiento (es decir, estas pueden actuar como esquemas o filtros cognitivos), Adaptación (las cuales nos permiten adaptarnos e integrarnos en los grupos sociales, para poder pertenecer a un grupo, he de pensar y hacer lo más parecido posible a las características del grupo), Egodefensivas (podemos desarrollar actitudes para defendernos ante determinados objetos) y Expresivas (Las actitudes nos permiten mostrar a los otros nuestra identidad, es decir, que somos y como somos)

El número de afiliados y simpatizantes de un partido político aumenta de forma espectacular cuando es claro que va a ganar las elecciones, mientras que, si esta amenazado de disolución, pierde gran parte de su apoyo social. Una actitud favorable facilita a la persona la consecución de objetivos deseables, como la participación en el éxito político.

Estos cambios de orientación de las personas indican que las actitudes se están modificando continuamente, que las asociaciones objeto-evaluación que existen en la memoria son susceptibles de cambio (Morales y Cols, 1994).

Para potenciar el desarrollo político y social de nuestro México y sobre todo en la comunidad Cuauhtémoc, resulta crucial fomentar actitudes propias de la cultura democrática e incentivar comportamientos ciudadanos acordes a la misma. Es necesario cambiar actitudes y romper para promover la cultura democrática y hacer llamados a la vivencia de una ciudadanía más comprometida. Los ciudadanos debemos evaluar el fenómeno de la participación ya sea con el orden de las actitudes con las que vivimos diariamente expuestos a múltiples mensajes, pero considerar y evaluar los afectos de los mensajes de este nuevo escenario político.

2.5.5 EL ESTUDIO DE LA PERSUASIÓN RUMBO AL CAMBIO DE ACTITUDES

Cuando se trata de entrevistar al ciudadano en general durante sus horas libres, como debe ser, se aprecia que no quiere ser educado, que no se interesa en mejorar su mentalidad e incluso que no quiere dedicarse, conscientemente a ser un buen ciudadano (Barber, 1973)

Podemos darnos cuenta en la vida cotidiana que existen políticos que piden la atención de todas las personas, sin embargo, cualquier individuo tienen el anhelo de flojear, por lo menos durante algún tiempo y trata de aprovechar su tiempo de descanso al máximo; entonces cuando los políticos intentan tener la atención del ciudadano, éstos se estrellan contra un muro al tratar que el señor y la señora comunes y corrientes hagan algo o piensen en los problemas de su comunidad, cuando lo que quieren es descansar.

Se necesitan cambiar actitudes para que los ciudadanos se interesen por las actividades que se realizan en sus comunidades, para orientar su forma de pensar y sobre todo para que actúen según se les propone.

El sentimiento público lo es todo. Con el sentimiento público nada puede fallar, y sin este sentimiento nada puede tener éxito. El que moldea el sentimiento público llega a una profundidad mayor que aquél que promulga o hace públicas sus decisiones. De él depende que las decisiones o reglamentos sean posibles de ser ejecutados (Whitaker, 1970).

La persuasión, según la Psicología Social es, en esencia, una modalidad de comunicación entre los hombres, donde exista consenso que pretende influir o llevar a los demás a sostener su mismo punto de vista.

Los inicios en el arte de la persuasión consideramos que tienen su origen en los Griegos y Romanos. La persuasión y la retórica eran técnicas sobradamente conocidas por los filósofos y escritores griegos y romanos de la "edad de oro", y la oratoria era una profesión destacada en aquella época. El ciudadano griego debía defender sus tesis (juicio) ante las asambleas políticas, y si no sabía argumentar estaba obligado a contratar a un sofista³. Siglos más tarde, pensadores como Hume, Maquiavelo o Gracián han tratado de indagar en la "naturaleza humana" analizando el comportamiento de los gobernantes, líderes, auditorios y buscando las mejores estrategias para entender la complejidad de las relaciones humanas y así lograr un mejor control de las personas por medio de la persuasión.

2.6 LAS BASES DE LA PERSUASIÓN

Actualmente, nos damos cuenta que se invierten millones de pesos en campañas con la intención de cambiar las actitudes con respecto a los candidatos políticos, los productos de consumo e impulso a la acción social. Todos estos casos con el objetivo final es el de influir sobre el comportamiento del individuo a fin de que modifique su actitud, mediado todo esto por la persuasión.

En el presente trabajo vamos a entender la *persuasión* como: “cualquier cambio que ocurre en las actitudes de las personas como consecuencia de su exposición a una comunicación” (Petty y Caccioppo, 1986) por considerar que es el más útil para nuestro estudio, ya que las estrategias de persuasión deben estar diseñadas y ejecutadas intencionalmente con el fin de cambiar las actitudes de quienes lo reciban.

Algunos de los pilares fundamentales sobre los que se asienta la persuasión son los siguientes:

³ Maestro ambulante que elaboraba manuales para instruir en la mejor forma de argumentar.

- Un emisor: el comunicador o fuente de la comunicación el cual envía un mensaje.
- Mensaje: son una serie de argumentos que se presentan a favor o en contra de un objeto, tema o persona, que es presentado a un receptor por medio de un canal.
- Canal de comunicación: es el medio por el cual se transmite el mensaje, ya sea visual—auditivo o directo—indirecto. Que llega a un receptor.
- Receptor: es la audiencia, es quien procesa la información proporcionada por la fuente y el mensaje en un contexto determinado.
- Contexto: se refiere a todo aquello que envuelve la situación, es decir, en el momento y lugar en que se dio la información.

Pensamos que la persuasión se hace necesaria porque los individuos, las comunidades y las naciones, suelen tener distintos intereses, costumbres, puntos de vista, etc., que necesitamos armonizar. Nos damos cuenta que la Participación Política es ineficaz cuando el logro de los objetivos de una persona resulta acorralado por las conductas de otra en busca de su propio objetivo, la persuasión debemos emplearla para convencer al otro ciudadano de las bondades de la Participación en las actividades de su comunidad. Dicho en otras palabras, se necesita convertir rápidamente algo que parece fortuito en actividades organizadas y con ello exista una redefinición y cambio de actitudes.

En este trabajo indicaremos los puntos para proponer una estrategia de persuasión dirigida al cambio de actitudes para que estas sean deseables para el aumento de participación en la comunidad “Cuauhtémoc” es decir, transformar las actitudes viejas por nuevas actitudes o reforzar las actitudes positivas ya existentes con respecto a la Participación.

2.6.1 APROXIMACIONES CONTEMPORÁNEAS A LA PERSUASIÓN

Para la Psicología Social la primera etapa en el estudio de la persuasión es la que corresponde a la década de los años treinta, donde predominan las investigaciones empíricas desde una perspectiva pragmática de aplicación a los problemas sociales (creación / eliminación de actitudes) o en política social y de relaciones intergrupales. Pero en la investigación empírica predominó la evaluación / medición de opiniones y creencias, quedando relegado el análisis de la conducta manifiesta dependiente de la actitud. Esta etapa se caracteriza por el gran interés de los investigadores en construir instrumentos de medición de las actitudes, con el fin de conseguir una operacionalización del concepto de actitud. Es en este periodo cuando se construyen muchas de las escalas que siguen siendo hoy en día muy utilizadas: escala de Thurstone, Likert, Guttman (1944).

Un segundo período correspondería a la etapa comprendida entre 1945 y 1965, durante la segunda Guerra Mundial el tema de la influencia de la propaganda hace que aumente el interés por el estudio y cambio de actitudes (efectos persuasivos). Aparecen los estudios de Hovland, Lumsdaine y Sheffield sobre los efectos de la comunicación de masas. En 1953 Hovland, Janis y Kelley publican *Communication and Persuasion*, que expone explícitamente las bases sobre las que se funda la concepción de la persuasión. Su objetivo fue el análisis de la comunicación basada en la clásica formulación de quién habla, qué dice, a quién y con qué efectos. La Fuente es el término utilizado para designar a “quién” habla, el Receptor es a “quién” se habla, el Mensaje “es lo que se dice” (el qué), y el Canal es el medio por el cual se transmite el mensaje, el “cómo”.

2.6.2 EL GRUPO DE INVESTIGACIONES DE YALE

Los estudios efectuados durante y posteriormente a la Segunda Guerra Mundial reforzaron el punto de vista de los efectos limitados de los medios de comunicación. El primer abordaje sistemático sobre el tema se le atribuye al grupo de Investigación de la Universidad de Yale, (Carl Hovland, Irving Janis y Harold Kelley, 1953). Su foco se centraba en el cambio de actitud en función de la persuasión, bajo una visión más cercana a los procesos cognitivos del aprendizaje que al conductismo en auge.

Según este enfoque, para que un mensaje persuasivo cambie la actitud y la conducta, tiene que cambiar previamente las creencias del receptor del mensaje.

Este cambio en las creencias se produciría siempre que el receptor recibiera creencias distintas a las suyas y además que estas fueran acompañadas de incentivos. El proceso de persuasión es concebido como un conjunto de etapas con diferentes niveles de análisis: fuente, contenido, canal de comunicación, contexto y receptor (que ya explicamos anteriormente).

Por supuesto es que estos efectos estarán influidos por ciertas características de los receptores como la susceptibilidad ante la persuasión, edad, nivel educativo, creencias previas, autoestima, etc. Entonces podemos esperar que un mensaje con argumentos muy complicados y técnicos tendrá ciertos efectos positivos en un público con abundantes conocimientos sobre el tema y con gran interés en saber o en el tema, esperando lo contrario con un público que carezca del interés y/o el conocimiento necesario (Morales y Cols, 1994)

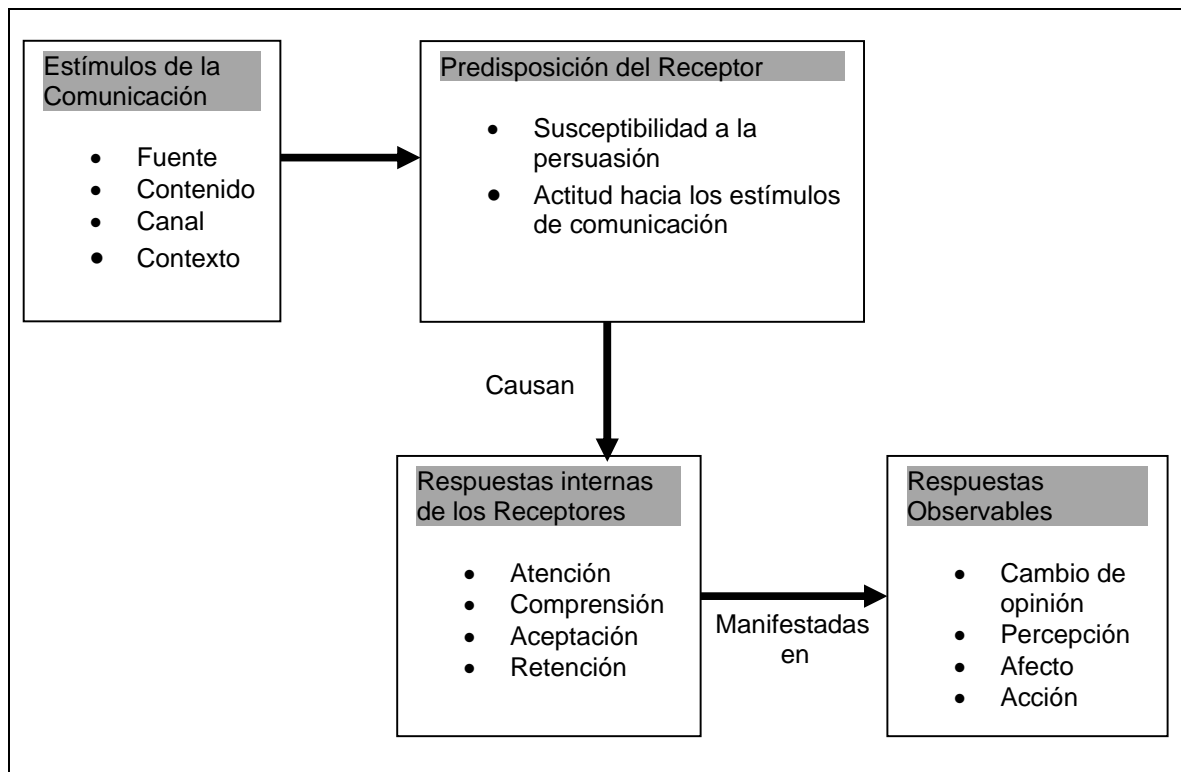
El Grupo de Yale describió cuatro efectos psicológicos que los mensajes pueden producir en el receptor, como son la *atención*, *comprensión*, *aceptación* y *retención*, siendo todos ellos necesarios para que el mensaje persuasivo sea efectivo.

- El concepto de atención reconoce que no todos los mensajes que se emiten con intención de persuadir son captados por los receptores, por lo que un mensaje, aunque sea sintáctica y semánticamente muy bueno, si no es captado es más bien ignorado, desechado o inútil frente a las creencias que la persona ya posee.

- La comprensión es otro elemento central del proceso de persuasión. Los mensajes demasiado complejos o ambiguos se pueden perder sin efecto alguno o, peor aún, pueden ejercer el efecto en sentido contrario al deseado por el emisor. Un claro ejemplo de ello puede ser las informaciones de la Bolsa, los artículos técnicos sobre economía o el informe del tiempo.
- El paso de la aceptación se consigue cuando los receptores llegan a estar de acuerdo con el mensaje persuasivo. Se postula que el grado de aceptación de un mensaje depende fundamentalmente de los incentivos que ofrezca al receptor.
- Finalmente la retención es una etapa necesaria si se pretende que el mensaje tenga un efecto en el largo plazo.

Se debe entender la importancia del entorno frente a la información; es decir, que entre el emisor y el receptor hay un contexto por donde la información pasa y por donde ésta puede transformarse, pues no todo el público recibe la información del mismo modo, ya que el efecto que ésta produce depende del medio social, político, económico y cultural; donde se encuentra en receptor. El Grupo de Yale le da mucha importancia al estudio de las características de los receptores y la influencia del contexto, pues los medios no determinan de manera directa formas de pensar y de actuar, es bajo diferentes circunstancias en algunos casos con mayor impacto que en otros (ver cuadro 4).

Cuadro 4 Etapas en el proceso de persuasión, según el Grupo de Yale.



Fuente: Trenholm, 1989, Persuasión and social Influence, Prentice may, Englewood Cliffs en Morales y Cols., 1994).

Podemos concluir que el modelo propuesto por el Grupo de Yale habla de los efectos que los medios logran en el público, ésta entiende y percibe que la gente se deja persuadir de los medios sólo si quiere y, por lo tanto, no asume al público como una multitud sin criterio, sino como un conjunto de diferentes grupos con la capacidad de decidir qué es lo que quieren ver, cuándo y cómo (el público puede cambiar de canal de televisión, puede cambiar de emisora, puede apagar los aparatos de los cuales se sirven los medios, puede no prestarles atención, etc.).

De 1945 a 1955 los psicólogos sociales se centraron prioritariamente en la persuasión y cambio de actitudes a través de los medios de comunicación de masas. Se realizaron estudios con muestras masivas, estudiándose simultáneamente la influencia de múltiples variables independientes (la fuente, el mensaje, el receptor y el destino) sobre variables dependientes (cambio de actitud), medidas de manera detallada. Se comienzan a utilizar análisis estadísticos más sofisticados, como el análisis de varianza que se adecuaba muy bien a los nuevos diseños.

De 1955 a 1965 se ejerció una fuerza decisiva en los trabajos de Festinger y Carls (1957, 1959) sobre la Disonancia Cognitiva. El postulado básico de la Teoría de la Disonancia Cognitiva es que en todo ser humano existe una tendencia a mantener una congruencia entre lo que piensa y lo que hace, entre sus actitudes y conducta. Festinger nos dice que cuando se produce una incongruencia entre lo que se piensa y lo que se hace se produce un estado de disonancia y por consiguiente de tensión que lleva al sujeto a buscar el equilibrio. La forma de restablecerlo es modificando las actitudes previas en la dirección de la conducta realizada, aunque también existen otras posibilidades. A partir de aquí se buscan estrategias alternativas para reducir la tensión que produce esta incompatibilidad entre creencias y conducta.

Durante es este periodo se estudió a las actitudes como estructuras cognitivas, analizándose las condicionantes de equilibrio de dichas estructuras y las estrategias buscadas de equilibrio cuando este se ve alterado. Así, Heider sentó las bases de su teoría del equilibrio cognitivo adaptando los principios de la percepción gestáltica de las cosas (proximidad, buena forma, semejanza, etc.) al campo de la percepción de las personas y sus relaciones con el ambiente físico y social. La teoría de Heider estudio, la consistencia a través de las relaciones entre creencias y actitudes hacia las personas u objetos.

2.6.3 EL MODELO DE PERSUASIÓN DE MCGUIRE

Este autor en sus investigaciones desde 1969 hasta 1985 se ha centrado en los procesos que ocurren en el receptor en la comunicación persuasiva, postulando doce pasos del proceso de persuasión: *exposición, atención, interés, comprensión, adquisición de habilidades relevantes, aportación, memorización, extracción, toma de decisión, acción, refuerzo y consolidación postración* (ver cuadro 5).

Según Morales y cols., (1994), este esquema está basado en el modelo del grupo de Yale, aunque es más detallado y con etapas adicionales. Además el modelo se basa en una serie de *inputs* de entrada o variables independientes que corresponden al modelo clásico de la comunicación. Al mismo tiempo este modelo esta correlacionado con una serie de *ouputs* o variables dependientes que son las etapas que debe seguir el proceso de persuasión.

Matriz de entradas (inputs)

Las entradas del proceso de persuasión en el cuadro 5, se basan en las preguntas clásicas de Lasswell (1964): ¿quién dice qué a quién, cuándo y cómo? En primer lugar, una comunicación tipo tiene: fuente, mensaje, receptor, canal y contexto (Bryant y Zillman, 1996).

Matriz de salida. (outputs)

Cada una de las entradas del proceso de persuasión puede causar un impacto sobre una de las salidas descritas en el cuadro 5. El modelo matriz de comunicación / persuasión mantiene que, a fin de que la influencia sea eficaz, una persona necesita estar expuesta de antemano a una información nueva. Los persuasores potenciales a menudo seleccionan la media después de haber estimado el número y tipo de personas a quienes es probable que llegue o alcance el mensaje (Bryant y Zillman, 1996).

En segundo lugar la persona debe estar atenta a la información presentada. El mero hecho de estar atento ante un televisor no garantiza que el espectador sepa lo que sucede. Aun cuando las personas se den cuenta que existe una información, no por ello su interés esta asegurado. Los dos pasos siguientes llevan a la comprensión y adquisición, es decir, qué parte de la información presentada será realmente comprendida o aprendida por el espectador. Solamente cuando se llegue al punto seis existe un cambio de actitud o se efectúa una aportación. Una vez que la información del mensaje ha sido aceptada por la persona, se llega al siguiente paso de la secuencia, memoria o almacenamiento de la nueva información y de la actitud que esto supone. Los tres pasos siguientes detallan los procesos inherentes a la traducción de la nueva actitud en respuesta del comportamiento, es decir, de alguna oportunidad de comportamiento subsiguiente: la persona debe extraer la nueva actitud de la memoria y decidir actuar en consecuencia y ejecutar la acción adecuada. Finalmente, el modelo insinúa que si el comportamiento de actitud congruente no esta reforzado, la nueva actitud puede verse frustrada. No obstante, si el comportamiento es gratificante, el comportamiento de actitud consiste puede conducir a una consolidación en la actitud que hace más probable su perdurabilidad en el futuro (Bryant y Zillman, 1996).

Cuadro 5 El proceso de comunicación / persuasión como matriz entrada / salida. La figura describe las variables primarias independientes y dependientes en la investigación sobre la persuasión de las medias (adaptado de McGuire, 1989)

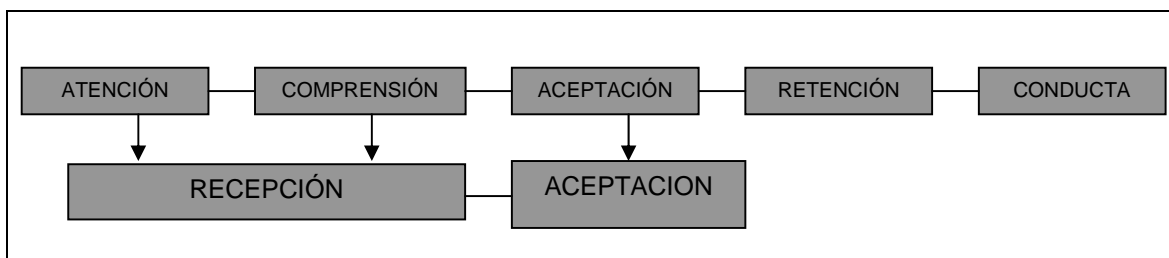
Entradas de Comunicación					
Salidas	Fuente	Mensaje	Receptor	Canal	Contexto
Exposición					
Atención					
Interés					
Comprensión					
Adquisición					
Aportación					
Memoria					
Extracción					
Decisión					
Acción					
Refuerzo					
Consolidación					

Fuente: Bryant y Zillmann, 1996.

El cuadro 5 se presenta el modelo matriz de comunicación / persuasión de McGuire (1985, 1989). Dicho modelo resalta las entradas (o variables independientes) del proceso de persuasión que pueden controlar los que intentan persuadir y las salidas (o variables dependientes) que pueden medirse a fin de averiguar si algún intento de influencia resulta eficaz.

Sin embargo, este modelo generalmente se reduce a cinco factores: atención, comprensión, aceptación, retención y conducta. Pero, este modelo ha sido reducido frecuentemente a dos factores que son *recepción* y *aceptación* para hacer un marco de referencia a la investigación en Psicología Social en el campo de la persuasión (Eagly y Chaiken, 1984 en Morales, 1994). De este modo obtendremos un mejor pie para ver el efecto de las distintas variables de un mensaje persuasivo y su efecto sobre alguno de los ejes de la teoría (Ver cuadro 6).

Cuadro 6 Modelo de persuasión de McGuire de 5 a 2 factores



Fuente: Correa, 2002.

Las variantes de este modelo general de procesamiento de información se habían interpretado a menudo en teoría y en práctica, como sugerentes de que si se producía un cambio al principio de la secuencia (exposición), se produciría un cambio más adelante (aportación).

McGuire, apuntó que la probabilidad de que un mensaje evoque cada uno de los pasos de la secuencia debería ser considerado una probabilidad condicional, es decir, actualmente tenemos la posibilidad investigar si algunos de los pasos de la secuencia de procesado de información postulada pueden ser completamente independientes unos de otros en lugar de secuenciales.

El tercer periodo comienza hacia 1965. la cognición social se convierte en un punto importante para la Psicología Social. Este campo se refiere a los procesos mentales mediante los cuales la gente conoce al mundo social.

La cognición social supone que existen estructuras mentales que representan al mundo social y postulan una serie de constructos representacionales.

2.6.4 LA TEORÍA DE LA RESPUESTA COGNITIVA

La teoría de la respuesta cognitiva (Greenwald, 1968 en Morales 1996) se desarrolló explícitamente para tratar dos aspectos no contemplados por la matriz comunicación / persuasión, es decir, el análisis de respuesta cognitiva intentaba responsabilizarse de la baja correlación entre el aprendizaje de mensajes y la persuasión observada en muchos estudios (una persona puede ser capaz de comprender perfectamente toda la información emitida, pero no ser persuadida) y también se ocupaba de los procesos contributivos (aportar información comprendida y aprendida).

La teoría de la respuesta cognitiva postula que siempre que un receptor recibe un mensaje persuasivo, este lo dicho por la fuente con sus sentimientos y actitudes previas respecto al tema en cuestión, generando respuestas cognitivas (Greenwald, 1968 en Morales, 1996).

Estos mensajes reinterpretados, autogenerados, y en especial su aspecto autoevaluativo y asociativo, son los que determinan el resultado final del mensaje persuasivo. Si los pensamientos van en la dirección indicada por el mensaje, habrá persuasión, no así si van en contra, donde puede incluso producirse un efecto boomerang (Petty y Caccioppo, 1981 en Morales y Cols, 1994)

Entenderemos entonces que los receptores ya no son persuadidos por la fuente o el mensaje, sino más bien por sus propias respuestas ante lo que la fuente y el mensaje dicen.

Para esta teoría lo fundamental es determinar que factores y de que manera influyen sobre la cantidad de argumentos que el receptor genera, a favor o en contra, de lo propuesto por el mensaje.

Existen variables que influyen sobre la cantidad de argumentos generados, como la *distracción*, que disminuye el número de argumentos, así como la *implicación personal del receptor en el tema* (que aumenta la cantidad de los argumentos positivos o negativos de forma directamente proporcional a la implicación). La manera en que estos factores influyen sobre el resultado del mensaje es compleja, ya que no depende sólo de la cantidad de argumentos generados, sino del tipo de estos argumentos, o sea, a favor o en contra del mensaje. Así si los argumentos autogenerados favorables al mensaje, la distracción tiene un efecto negativo o reductor de la persuasión; de forma contraria, si los argumentos son contrarios al mensaje, la distracción, al hacer que el receptor construya menos argumentos, produce un mayor impacto en la dirección indicada por la fuente (Morales y Cols, 1994).

2.6.5 EL MODELO HEURÍSTICO

Hemos visto que los modelos anteriores presuponen que para que un mensaje sea eficaz, el receptor debe implicarse activamente en el procesamiento cognitivo del mensaje.

Deberá atenderlo, entenderlo, ver sus consecuencias para derivarlo a una aceptación, relacionarlo con sus conocimientos previos, etc. A pesar de esto tenemos conciencia de que muchas veces se nos persuade sin que nos demos cuenta, sin haber analizado en el contenido del mensaje.

En ocasiones somos persuadidos porque seguimos reglas heurísticas de decisión, por lo que la persuasión no es tanto resultado del análisis de validez del mensaje, sino de alguna señal o característica superficial del mensaje, como la longitud o el número de argumentos que se dan, o bien puede ser la fuente que lo emite (apelando a su atractivo o experiencia), o de las reacciones de los otros que reciben el mismo mensaje (Eagly y Chaiken, 1984 en Morales, 1996).

Los heurísticos más frecuentes se basan en la experiencia de la fuente: "Los expertos en el análisis político pueden opinar sobre las diferentes posturas que se deben tomar ante las diversas problemáticas sociales".

También está el heurístico de semejanza "Toda la gente que conoce de política, en militante del partido naranja"; el de consenso "Si la gente vota por él es porque es una buena persona"; o en el número y longitud de los argumentos "Con tanto que decir, debe tener un sólido conocimiento". También existe otros heurísticos más específicos como "las estadísticas no mienten", "los que me caen bien tienen las opiniones más interesantes" y otros similares. Desde luego que, no siempre nos dejamos llevar por las señales periféricas, por lo que es más probable que nos dejemos llevar por ellas en las siguientes situaciones:

- Baja motivación.
- Baja capacidad para comprender el mensaje.
- Alta prominencia de la regla heurística en la situación: como el uso del discurso de "los datos no mienten" en discusiones científicas o que exijan el uso de la razón por sobre los sentimientos y no en el caso de discusiones amorosas y
- Los elementos externos al propio mensaje son muy llamativos, o sea, una fuente que llame poderosamente la atención del receptor.
- El consenso, puedo votar por ese candidato porque todo mundo confía en él.

Como puede ver este modelo de persuasión no es el resultado de un análisis sobre la validez o no del mensaje, sino consecuencia de alguna señal o característica superficial del mensaje (número de argumentos), de la fuente que lo emite (atractivo o su experiencia), o de las reacciones de otras personas que reciben el mensaje

En la década de 1970-1980 la principal preocupación sería la redefinición teórica de los conceptos básicos que permitan establecer nuevos puntos de partida, para resolver los grandes problemas que afectan a esta tarea de investigación, y en especial la relación entre actitudes y conducta. Para Petty y Cacciopo (1986) sus estudios estuvieron centrados en los mensajes persuasivos y el cambio de actitudes donde revelaron que para que un mensaje sea eficaz, el receptor tiene que implicarse de una manera activa en el procesamiento cognitivo del mensaje.

Estos autores proponen el Modelo de Probabilidad de Elaboración (ELM siglas en inglés) donde sostienen que aunque algunas actitudes se basan en un proceso de razonamiento intensivo en el que la información externa se relaciona con uno mismo y se integra a una estructura de creencias coherente se hace uso de la *ruta central*, es decir, la influencia por vía de la ruta central exige que el receptor de la nueva información tenga la motivación y habilidad necesarias para su procesamiento. Otras actitudes son el resultado de unas pautas relativamente simples en el entorno persuasivo donde hacemos uso de la *ruta periférica*, es decir, esta ruta se usa cuando el objetivo es el cambio de actitudes de manera inmediata y de corto plazo o efímera. En el siguiente capítulo lo destinaremos a profundizar en el estudio de ELM por ser el principal la teoría rectora de nuestro trabajo de tesis.

Resumiendo, la persuasión involucra el condicionamiento de nuevas actitudes para obtener un propósito y lograr el debilitamiento de las actitudes que sean contrarias. La intención es cambiar las actitudes según convenga al emisor. La idea es que las actitudes de las personas estén controladas por aquellas creencias más fuertes o importantes. Si un político capta la atención y persuade a la audiencia sobre las bondades de la Participación Política, estas nuevas actitudes serán las que estén más presentes en los ciudadanos y pasaran a segundo plano las anteriores creencias sobre la Participación. Si un ciudadano no es persuadido completamente sobre las bondades de la Participación Política y Ciudadana la actitud que tenga frente a la Participación tendrá menos efecto en él, es decir lo más sobresaliente definitivamente determinará nuestras actitudes.

CAPÍTULO 3

EL MODELO DE PROBABILIDAD DE ELABORACIÓN

3.1 EL MODELO DE PROBABILIDAD DE ELABORACIÓN

México vive un proceso de transformación en el que se fortalecen la vigencia de los derechos humanos, la democracia, el estado de derecho y la pluralidad política; asimismo, se diversifican las organizaciones y los mecanismos de participación de los ciudadanos. Para dar continuidad a estos cambios y con la pretensión de fortalecer el proceso de incorporación de los ciudadanos a la vida política hemos considerado tarea fundamental de este trabajo de investigación proponer mecanismos para desarrollar en el ciudadano las actitudes y valores que lo doten de bases firmes para ser un conocedor de sus derechos y de los derechos de los demás, conjuntamente responsable en el cumplimiento de sus obligaciones, es decir, un ciudadano capacitado para participar en la democracia.

Lo anterior resulta particularmente complicado cuando nos damos cuenta que las personas se resisten a cambiar y rechazan cualquier idea que suponga una amenaza a sus creencias o costumbres. Como ya lo explicamos en el capítulo anterior, es notorio que no podemos soslayar las dificultades que representa la *persuasión* sobre todo cuando la gente que queremos persuadir se muestra cansada, quisquillosa, triste o que simplemente se niega a aceptar lo nuevo, no lo conoce, no lo entiende y simplemente prefiere dejar todo para otra ocasión. No obstante, también entendemos que persuadir es motivar a otras personas para que voluntariamente acepten ese tan buscado cambio de actitudes y sobre todo que piensen, reflexionen y tomen en cuenta nuestros argumentos. Pero ¿cómo podemos ejercer influencia en otra persona por nuestros argumentos o nuestra forma de ser y actuar?; ¿cómo saber cuando se influye inconscientemente? ¿cómo conseguir que otros comprendan y asuman un punto de vista y terminen cooperando con su comunidad? Lo que tenemos claro es que no se trata de aprender a discutir para vencer siempre ni de utilizar habilidades maquiavélicas para manipular mentes ajenas, sino de resultar convincentes, de armar bien nuestros mensajes y opiniones; es por ello que recurrimos como a continuación relatamos al ELM Petty y Caccioppo (1986) para dar sustento teórico a nuestro trabajo.

Petty y Caccioppo (1986) elaboraron un modelo crítico llamado (Elaboration Likelihood Model-ELM-) que integra los enfoques expuestos en el capítulo 2, proponiendo que al recibir el receptor el mensaje, éste puede ser analizado tanto de forma racional como de forma automática, o sea, guiada por algún heurístico. A su vez criticaron el modelo de Yale al considerar que los factores como el comunicador, el mensaje y la audiencia son de importancia secundaria en el cambio de actitud y que su efecto se reduce al caso en que la persona no este realmente envuelta en la situación.

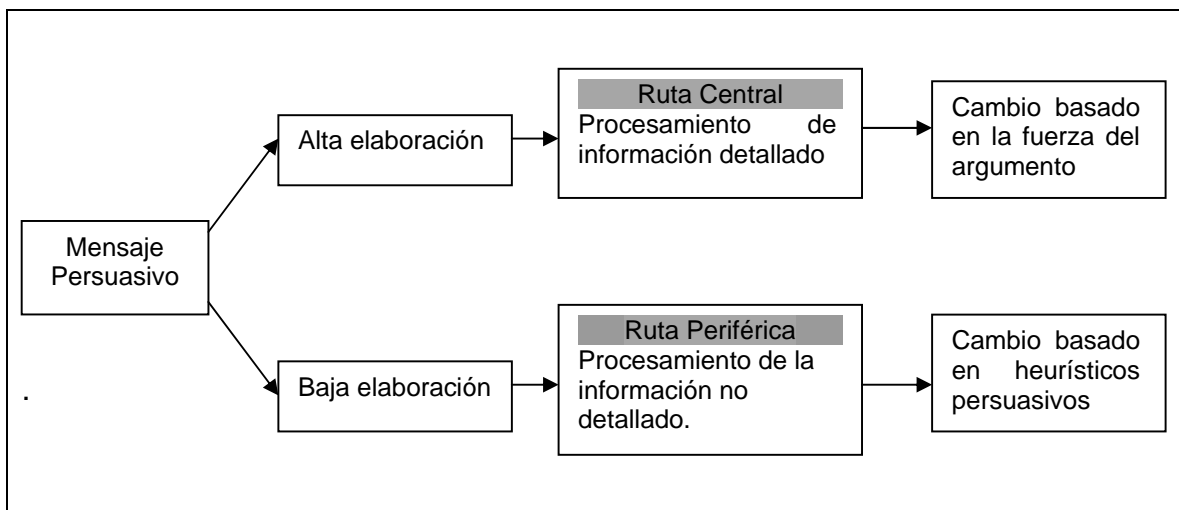
¿Realmente nos preocupamos de los productos que se nos anuncian? De no ser así, indudablemente el "atractivo" de un comunicador nos podría embaucar. Pero al involucrar asuntos importantes de nuestra vida, tendemos a "reflexivamente observar y elaborar en los méritos centrales de los mensajes que recibimos". Si nuestras observaciones son positivas, nuestras actitudes cambiarán en una dirección positiva. De cualquier forma, es nuestra *respuesta cognitiva* al mensaje lo que cambia las actitudes; mientras más elaboramos o pensamos acerca de los mensajes persuasivos, mayor será la probabilidad que este nos afecte (Petty y Caccioppo, 1986).

Petty y Caccioppo (1986) definen dos principales estrategias usadas por el receptor para decidir si aceptará o no el mensaje:

- La primera estrategia, denominada *ruta central*, se da cuando el receptor intenta realizar una evaluación crítica del mensaje, para lo cual analiza detenidamente los argumentos presentados, evalúa sus posibles consecuencias y los pone en relación con sus conocimientos previos sobre el tema. Es, por lo tanto, una elaboración sistemática de pensamientos en serie sobre un mensaje (Ver cuadro 7 y 8).

- La segunda estrategia, la *ruta periférica*, ocurre cuando el receptor carece de motivación o capacidad de realizar una evaluación detenida del mensaje. El procesamiento periférico describe el cambio de actitud que ocurre sin necesidad de mucho esfuerzo cognitivo en torno al contenido del mensaje y su emisor, canal, etc. En este caso las actitudes se ven más afectadas por elementos externos al propio mensaje, como el atractivo de la fuente o las recompensas por asumir cierta actitud. Este camino utiliza un procesamiento heurístico de lo percibido con respecto al mensaje y su trasfondo (Ver cuadro 7 y 8).

Cuadro 7 Modelo de Probabilidad de Elaboración Petty y Caccioppo, 1986



Fuente Petty y Caccioppo (1986)

El cambio de actitud producido a través de la ruta central será, según Petty y Cacioppo, más duradero, será un mejor predictor de la conducta y será más resistente a cualquier intento de persuasión contraria que el cambio de actitud producido a través de la ruta periférica. Evidentemente ambas estrategias son extremos de un continuo; el continuo de la probabilidad de la elaboración. Por “**elaboración**” vamos a entender básicamente que el receptor se implique en pensamientos relevantes al tema.

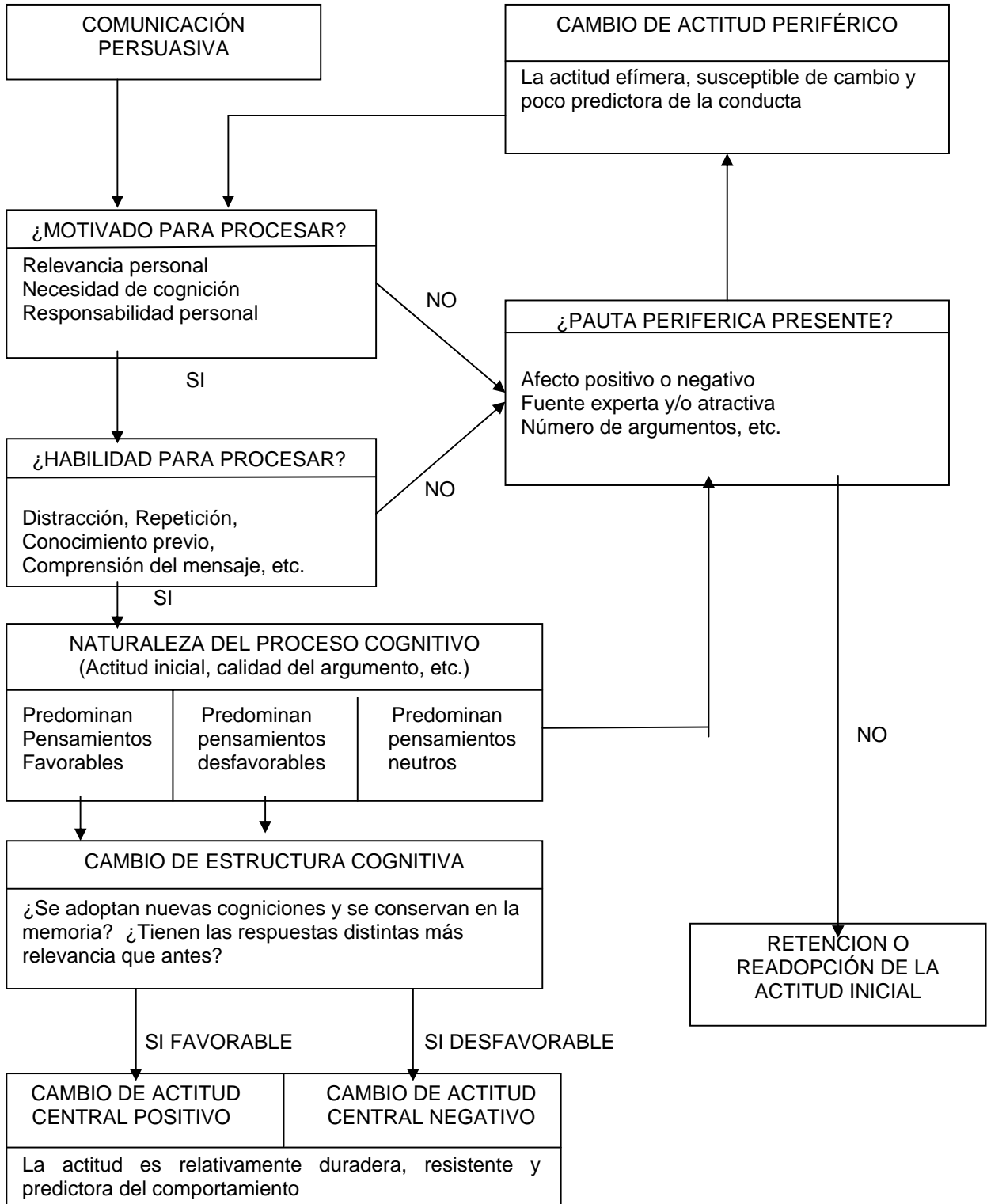
Cuando la probabilidad de elaboración es muy elevada, el receptor estará usando la ruta central; cuando es muy baja estará ocupando la ruta periférica. En ambos casos podrá haber persuasión, y esta podrá darse en cualquier punto del continuo, ya que la naturaleza del proceso persuasivo es diferente en cada caso. Al tratarse de un continuo, conforme la probabilidad de elaboración aumenta, la importancia de las señales periféricas disminuye; como al bajar la probabilidad de la elaboración, las señales periféricas aumentan su injerencia (Petty y Cacioppo, 1986)

Petty y Cacioppo (1986), reconocen que en niveles moderados de probabilidad de elaboración, el proceso de persuasión representará una mezcla compleja de características de ambas rutas. La probabilidad de elaboración depende de dos factores necesarios y simultáneos, como son la *motivación*, ya que a mayor elaboración, mayor necesidad de tiempo y esfuerzo, y *la habilidad* que tienen el individuo para reflexionar sobre el mensaje.

Entre las variables motivacionales más estudiadas esta la relevancia personal del tema del mensaje. Otros factores que aumentan la motivación del receptor para elaborar es el hecho de que el mensaje provenga de múltiples fuentes con múltiples argumentos y la necesidad de cognición que cada receptor tenga. Esta última variable permite diferir en que grado nos implicamos y disfrutamos pensando, y a mayor de necesidad de cognición personal, mayor será su tendencia a elaborar respuestas cognitivas.

Otros factores que influyen en la capacidad del receptor para implicarse en la elaboración de respuestas cognitivas son la distracción, a mayor distracción, menor probabilidad de elaboración y el conocimiento previo, que mientras mayor sea, mayor capacidad de generar pensamientos relevantes sobre el tema.

Cuadro 8 Descripción esquemática del Modelo de Probabilidad de Elaboración



Fuente: Petty y Cacciopo, 1986.

3.1.1 PROCESOS DE PERSUASIÓN EN EL MODELO DE PROBABILIDAD DE ELABORACIÓN

Motivación y habilidad

Como ya enunciamos con anterioridad, el ELM nos explica que para que una persona piense en los argumentos recibidos depende fundamentalmente de dos variables, *la motivación*, sentir un fuerte deseo de llevara cabo el nivel de esfuerzo mental necesario para analizar con detalle toda la información contenida en el mensaje y poseer la *habilidad* necesaria para poder pensar sobre el mensaje.

3.1.2 FACTORES QUE AFECTAN LA MOTIVACIÓN

Los factores que afectan la motivación y la capacidad para procesar el mensaje proceden, bien de la situación persuasiva, bien del mismo receptor, afectando en algunos casos a la cantidad de pensamiento elaborado y en otros, a la valencia (favorable—desfavorable) del mismo (Petty y Cacciopo, 1986).

Algunas de los factores que afectan a la motivación para procesar los mensajes son los siguientes:

- La importancia del tema para el receptor.
- La responsabilidad propia ante la evaluación del mensaje.
- La inconsistencia ante las propuestas del mensaje y las posiciones del receptor.
- La ambivalencia ante el tema por parte del receptor.
- La necesidad de cognición (disfrutar pensando) del receptor.
- El número de las fuentes comunicativas (cuantos comunicadores transmiten el mismo mensaje).

Petty y Cacciopo nos dicen que cuando todas o algunas de estas variables estén presentes en la situación persuasiva, y cuanto más intensa sea su presencia, mayor motivación para procesar el mensaje y mayor la probabilidad de elaboración por parte de la audiencia.

3.1.3 FACTORES QUE AFECTAN LA HABILIDAD

Algunas de las variables que afectan a la habilidad para procesar el mensaje son:

- La repetición del mensaje
- Los elementos de distracción presentes en la situación
- Las presentaciones rápidas.
- El tiempo disponible
- La complejidad del mensaje
- La incomodidad de la ubicación
- Los conocimientos que el receptor tiene sobre el tema

De todas ellas, los niveles moderados de repetición del mensaje y el mayor conocimiento previo sobre el tema aumentan la habilidad del receptor para procesar el mensaje, elevando por consiguiente la probabilidad de elaboración. Por el contrario, la mayor presencia del resto de las variables mencionadas reduce la habilidad de procesamiento del receptor, y por tanto, disminuye también la probabilidad de elaboración (Petty y Cacciopo, 1986).

Unas de las características más importantes del ELM es el de sostener que cualquier variable por sí solo puede tener un impacto en la persuasión si actúa sobre roles diferentes en distintas situaciones, es decir, la misma característica de un mensaje persuasivo puede utilizarse como un argumento relevante respecto a un tema en algunos contextos, como pauta periférica en otros, afectar a la motivación a la habilidad de pensar sobre algún mensaje en unas situaciones e influir en la naturaleza de los pensamientos que vienen en la memoria en otras.

- Ha servido como pauta periférica en aquellos casos en que la evaluación de los meritos de un objetivo de actitud era irrelevante y los participantes no estaban motivados para procesar los argumentos relevantes al tema.
- Ha servido como argumento de mensaje cuando era relevante evaluar los meritos del objetivo de actitud y la probabilidad de elaboración alta.

- Ha afectado al alcance de pensamiento sobre los argumentos del mensaje presentes cuando la probabilidad de elaboración era moderada.

El ELM Petty y Caccioppo, 1986 sostienen que cuando la probabilidad de elaboración es alta (los conocimientos son altos, el mensaje es de fácil comprensión, no hay distracciones, etc.) los individuos saben normalmente que quieren y pueden evaluar los meritos de los argumentos presentados.

Pero cuando la probabilidad de elaboración es baja (relevancia personal incierta, conocimiento moderado, complejidad moderada, etc.) el individuo puede sentirse incierto si el mensaje justifica o necesita ser analizado y acerca de sí es o no capaz de efectuar dicho análisis. En tales situaciones, el individuo puede examinar el contexto de persuasión para hallar indicios (¿tiene credibilidad la fuente de información?) o para averiguar si está interesado o si debería procesar el mensaje.

Considerando que en la Participación de los ciudadanos una variable cualquiera puede producir persuasión de múltiples maneras, es importante comprender el proceso a través del cual una variable ejerce influencia en las actitudes de los individuos. El ELM mantiene que los factores fuente, mensaje, receptor y contextuales funcionan por procesos distintos en situaciones diferentes y que el proceso, ya sea central o periférico, por medio de la cual la variable es inductora de cambios, es decisivo en la comprensión de las consecuencias de cualquier cambio de actitud que pueda ocurrir.

Como alcanzamos ver, la clave del éxito para la persuasión no sólo radica en el uso de las palabras y la sintaxis más conveniente, es muy importante que junto con el mensaje exista una correcta elección del momento y lugar adecuados para presentarlo, además de la considerar la importancia de la fuente en estos casos (el uso de heurísticos). Saber situar el día y la hora adecuados para llegar y convencer a los ciudadanos de las bondades de la Participación es la clave para el cambio de actitudes, el ELM lo consideramos como un modelo que nos puede ser de gran utilidad, pues nos damos cuenta que es posible que los mensajes persuasivos que se envían a través del emisor pueden ocupar las dos rutas de persuasión para alterar el conocimiento de la información que el individuo pueda tener sobre la Participación Política (variable dependiente) en su comunidad.

Sin embargo, lejos de plantearnos una modificación radical del sistema social establecido, con ayuda del ELM, y utilizando las dos rutas de persuasión se debe procurar integrar a los habitantes de la comunidad Cuauhtémoc a las condiciones sociales prevaletientes porque la participación de los habitantes de esta comunidad no puede ser concebido como algo autónomo y no convencional, sino como el resultado de la vinculación entre todos ellos y otros grupos de la sociedad.

Los procesos persuasivos que deseamos conformar deben apuntar a proponer mecanismos para el cambio de las actitudes con respecto a la cooperación y participación en sus comunidades y en la vida política-social del país, se trata de capitalizar la disposición y la autoeficacia y así poder construir comunidades valiosas en Capital Social que permita modificar creencias e implementar acciones por parte de los habitantes de la comunidad Cuauhtémoc y proyectarlos a esferas cada vez más amplias, es decir, llevar a cabo acciones que concretas en beneficio individual y colectivo, estos elementos deben ser compartidos por quienes viven en la comunidad.

Debemos tener cuidado de dejar claro que pretendemos proponer mecanismos para el cambio de actitudes que permitirá reconocer quien es similar, pero también que permitan aceptar la tolerancia y el respeto a otros a ser diferentes. El ELM debe ayudarnos a construir o fortalecer la constitución del Capital Social fomentado la participación, la cual se ve constantemente desafiada por los cambios sociales imperantes

Nuestra breve revisión del ELM nos permite pronosticar que será de gran utilidad en nuestra investigación, pues puede conseguir cambios duraderos sobre las actitudes y el comportamiento de los individuos con respecto a su educación y cultura política quienes forman parte fundamental de la Participación; consideramos que es una gran ventaja contar con dos rutas de persuasión para conseguir nuestros fines, pues como ya lo revisamos a lo largo de este capítulo, cuando el individuo esta motivado y habilitado, es capaz de procesar la información que le estamos enviando y así ser persuadido por la ruta central y si no esta lo suficientemente motivado, utilizamos la ruta periférica que puede llegar a causar un efecto parecido en ellos, a aunque a corto plazo, es decir, obtener ideas y pensamientos favorables o desfavorables, según sea el caso.

Recapitulando, y de acuerdo al ELM podemos decir que hemos entendido (por eso es de gran ayuda el ELM) que la argumentación de un mensaje debe basarse en la coherencia lógica del argumento expuesto (uso de ruta central), sumado a lo anterior, el mensaje resultara convincente si, además de bien argumentado moviliza emociones en los ciudadanos de la comunidad Cuauhtémoc (uso de ruta periférica). Por tanto, nuestros mecanismos de persuasión que deseamos proponer deben ser legítimos, competentes y emocionalmente persuasivos. Finalmente, dejemos claro que el ELM por si sólo no será suficiente para transformar opiniones de otros o, mejor aún, conductas de otros.

CAPÍTULO 4

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

4.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Las preguntas en esta investigación van emergiendo con base en la revisión teórica y de la duda en cómo pasar de la participación en todos los espacios, a una más efectiva, que implique decisiones y que incida en la vida social, económica y cultural de las comunidades, la cual no implique un desgaste para los líderes comunitarios ni para los representantes sociales y políticos; que implique una buena articulación con las bases de la organización social y comunitaria, que supere las nuevas formas del burocratismo, que la lógica de la descentralización y participación sin racionalización, conlleven. Por lo anterior nos preguntamos ¿En la Comunidad Cuauhtémoc el Conocimiento, la Autoeficacia Política, el Capital Social y Creencias los podemos considerar como factores determinantes de la actitud de los ciudadanos hacia la Participación Política?

4.1.1 OBJETIVO DE LA INVESTIGACIÓN

Tiene como finalidad conocer las actitudes y sugerir una estrategia de persuasión con base en el Modelo de Probabilidad de Elaboración utilizando los mensajes persuasivos como uno de los factores determinantes en el cambio de actitud consciente y activa de los individuos con respecto a la Participación Política para con ello sugerir mecanismos y estrategias que permitan el surgimiento de una cultura de participación en la comunidad “Cuauhtémoc” en virtud de la cual los espacios públicos estatales se abran a sus habitantes y, de igual forma, los habitantes de esta comunidad "aprendan" a participar haciendo uso de sus derechos y deberes.

4.1.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ✓ Conocer las actitudes y motivaciones de los habitantes de la comunidad “Cuauhtémoc” para participar o no en actividades en beneficio de su comunidad.
- ✓ Conocer la relación que guarda la variable independiente con las variables independientes propuestas ¿cuál tiene mayor injerencia?

- ✓ Sugerir una estrategia para convertir en positivas actitudes y motivaciones de los individuos y así buscar recursos y nuevos caminos hacia la participación ciudadana que faciliten la aceleración del desarrollo de la comunidad,

4.1.3 VARIABLES

Dependiente:

La Actitud hacia a la Participación Política:

Independientes:

- Conocimiento
- Autoeficacia política
- Capital Social
- Creencias

4.1.4 HIPÓTESIS

- H₁** La actitud de los habitantes de la comunidad “Cuauhtémoc” es de apatía frente a la Participación en sus comunidades.
- H₂** La Autoeficacia es determinante en la organización de actividades por parte de los vecinos en la comunidad.
- H₃** La existencia de Capital Social en la comunidad es lo que facilita la Organización y Participación de los habitantes en las actividades que se organizan para su beneficio.
- H₄** Las Creencias son lo que determinan la actitud positiva o negativa de los habitantes de la comunidad “Cuauhtémoc” frente al fenómeno de la Participación Ciudadana.

4.1.5 DEFINICIÓN CONCEPTUAL

- ❖ Actitud hacia la Participación Política: la evaluación positiva o negativa con respecto a la participación política que predispone al sujeto a actuar y lo impulsa a comportarse de una manera constante en determinadas situaciones al interior de su comunidad (Mejia, 1995). Fue concebida como la valoración positiva o negativa del importante papel que pueden y deben desempeñar los habitantes de la comunidad en la transformación de las actuales condiciones de su nivel de vida.
- ❖ Autoeficacia: son las creencias en la propia capacidad para organizar y ejecutar las acciones requeridas para manejar las situaciones futuras. Dicho de un modo más simple, la autoeficacia se refiere a la confianza que posee una persona de tener la capacidad para hacer las actividades que trata de hacer (Bandura, 1974). Fue entendida como la capacidad con la que se sienten los habitantes para poder organizarse y tomar decisiones de problemas que les afectan, así como también a participar en la toma de decisiones que actualmente están bajo el control de la gestión institucional.
- ❖ Capital Social: Conjunto de redes, normas y confianza que posibilitan a los participantes una situación conjunta y eficaz para conseguir los objetivos compartidos (Putnam, 1993). Esta fue concebida como la inclusión y la solidaridad en la comunidad que los hace más participativos y les permite tomar sus responsabilidades y asumiendo las consecuencias de ellas, entendiéndose que la cuestión no es solamente un problema de mecanismos o instancias para ejercer la participación, se trata de vencer la segregación y el aislamiento.

- ❖ Creencias: son en cierto sentido el mundo producido a partir de la reflexión sobre nuestras percepciones imperfectas de la realidad. Esta reflexión que hace brotar la creencia se debe a la imaginación y puede ser siempre socavada por la razón. Nuestras creencias no proceden de la razón sino de la imaginación. Al reflexionar imaginativamente y construir un sentido para nuestro mundo no sólo expresamos nuestras percepciones sino que las ordenamos valorativamente. Las creencias no necesariamente son lo mismo que la realidad (Morales, 1994). Entendidas como las Creencias que tienen los habitantes de la comunidad sobre la importancia de la participación, es decir, los argumentos que presentan con fundamento o no en hechos y que les permite tomar la decisión de participar o no en la comunidad.

4.1.6 DEFINICIÓN OPERACIONAL

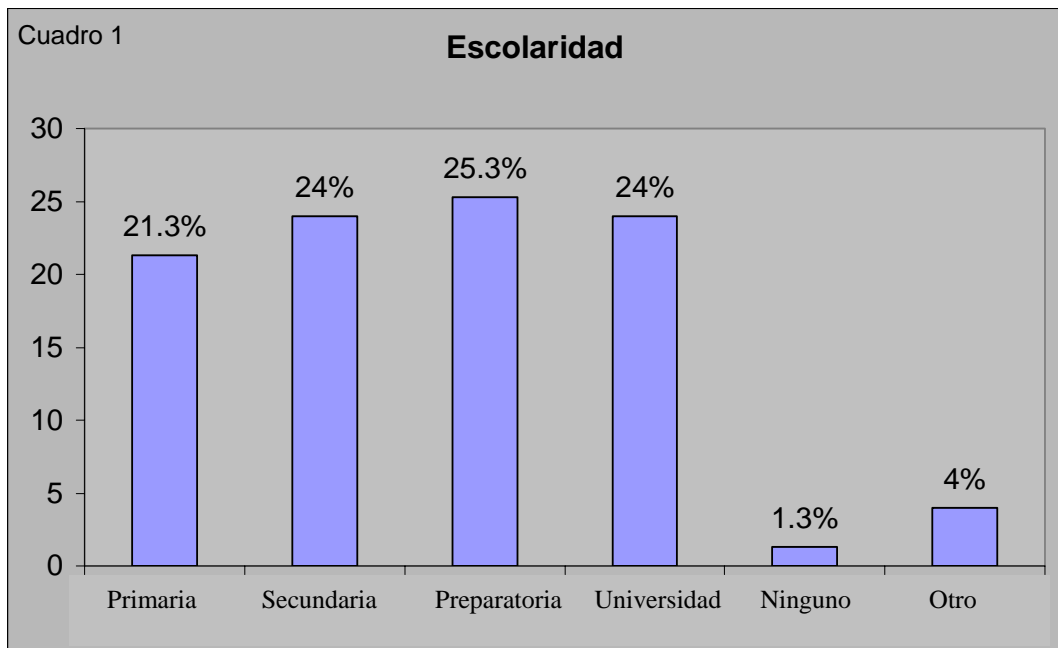
Se optó por la construcción de un cuestionario (ver anexo) que se compuso de 6 secciones: la primera se elaboró para recaudar datos generales de los habitantes de la comunidad "Cuauhtémoc", tales como edad, sexo, estado civil, escolaridad, años de vivir en la colonia, entre otros; para la segunda construimos una escala de tipo Likert con 5 opciones de respuesta que fueron: 1) Totalmente de acuerdo, 2) De acuerdo, 3) Ni de acuerdo / ni en desacuerdo, 4) En desacuerdo y 5) Totalmente en desacuerdo esto con la finalidad de medir la autoeficacia política de los participantes; la tercera fue elaborada para saber si los participantes tienen conocimiento de los instrumentos de participación institucionalizados existentes (Ley de participación Ciudadana) y su respectivo funcionamiento; la cuarta se compone de una escala acción que se construyó con la intención conocer las actividades en las que participan los habitantes de la comunidad; la quinta sección se utilizó para medir la disposición de los participantes para realizar actividades en la comunidad sus opciones de respuesta fueron las siguientes: 1) Muy dispuesto, 2) Dispuesto, 3) Poco dispuesto, 4) Nada dispuesto; y finalmente para la sexta sección se construyó una escala tipo likert que de la que nos valimos para conocer las creencias de los habitantes de la comunidad con respecto a la participación política, sus opciones de respuesta fueron: 1) Totalmente de acuerdo, 2) De acuerdo, 3) Ni de acuerdo / ni en desacuerdo, 4) En desacuerdo, 5) Totalmente en desacuerdo.

CAPÍTULO 5

METODO

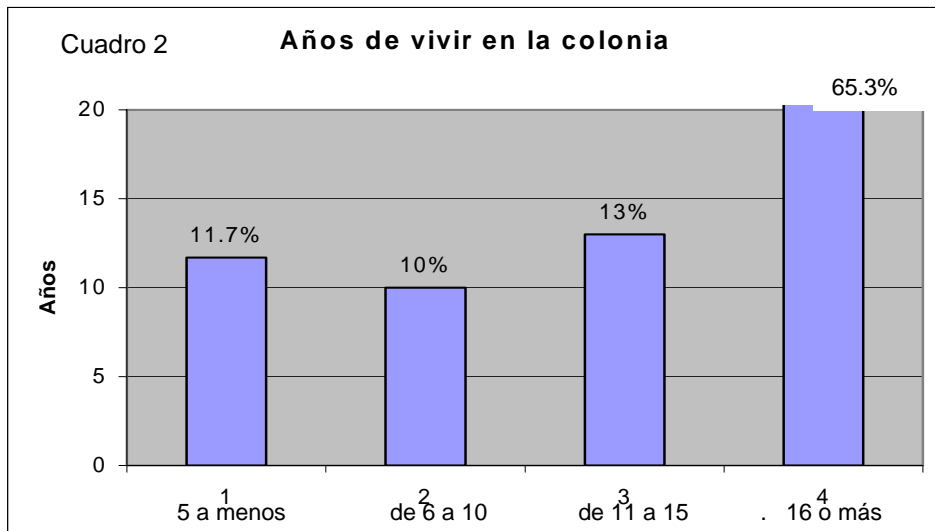
5.1 LOS PARTICIPANTES

Se contó con la participación de 300 personas mayores de 18 años, de los cuales fueron 152 mujeres que corresponde al 50.7% y 142 hombres que corresponden al 49.3%, tienen 33 años en promedio, su escolaridad más frecuente fue de preparatoria, sin embargo, podemos observar en el cuadro 1 que los de escolaridad secundaria y universidad tienen el mismo porcentaje.

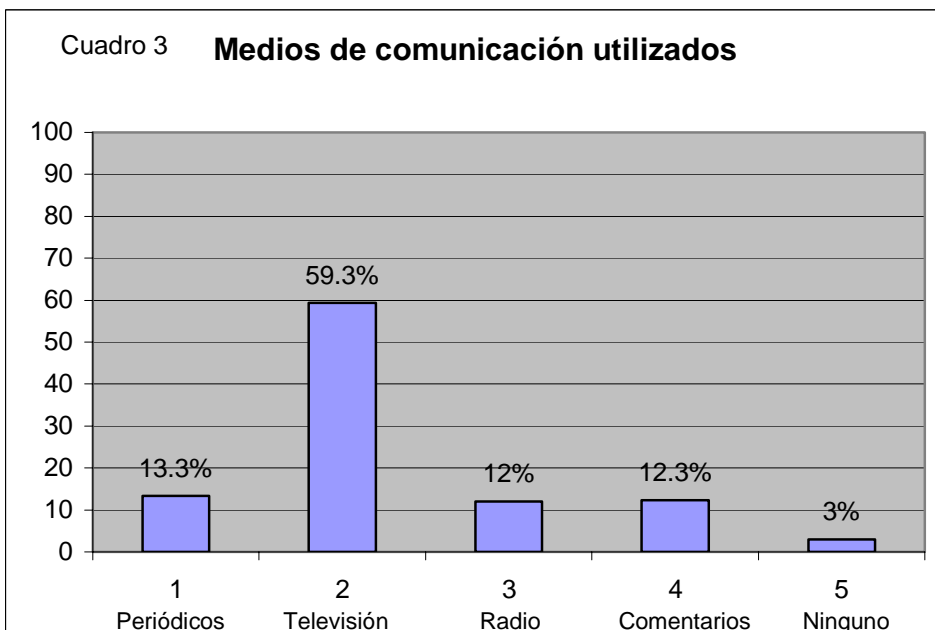


De las 300 participantes, 152 personas son solteras que equivalen al 50.7% y 118 el 39.3% son casados;

Observemos en el cuadro 2 que la mayor parte de los participantes tienen más de 10 años de vivir en la colonia:



Podemos ver en el cuadro 3 que de los 300 participantes 178 el 59.3% se enteran de lo que sucede en la política por la televisión.



5.2 INSTRUMENTO

El instrumento consto de 110 reactivos distribuidos en seis secciones: datos generales, autoeficacia, información, acción, disposición y creencia, cuyas características ya fueron mencionadas anteriormente. El origen de estos reactivos fue producto de la revisión bibliográfica hecha para la investigación donde se busco la forma para poder operacionalizar en la comunidad "Cuauhtémoc" de manera sencilla lo visto en la teoría, en otras palabras, nosotros nos encargamos de construir el instrumento utilizado en esta investigación.

5.3 PROCEDIMIENTO

Para la aplicación del instrumento se acudió a la colonia Monte Albán Comunidad Cuauhtémoc" ubicada en la delegación Iztapalapa. El instrumento se aplicó en forma aleatoria a la población, se realizaba un conteo rápido del número de casas que había en cada una de las calles donde se aplicaría el instrumento y se tomo una muestra representativa de cada calle con base en el número de casas. Toda vez que se hacia lo anterior se procedió a tocar la puerta de las casas para solicitar en su caso la participación de los ciudadanos, el único requisito que se pedía para la aplicación del instrumento era que fuesen mayores de edad, así mismo, se les explico que la investigación formaba parte de los trabajos profesionales de alumnos de la UAM-I, no se les mencionó que éramos alumnos de Psicología Social para no predisponerlos a responder o hacerlos sentir incómodos u observados. Se hizo mucho hincapié en que sus datos serian confidenciales y anónimos, además de que no había vínculo alguno con partidos políticos o instituciones de gobierno.

Una vez que el vecino aceptaba ser entrevistado se le mostraba el instrumento que se le aplicaría, se le explicaba a grandes rasgos su contenido y la información que requeríamos, posteriormente se le entregaba al participante un instrumento sin contestar (era opcional) y el entrevistador se quedaba con otro para poder leer las preguntas e ir anotando las respuestas. La razón para darle un instrumento en blanco al participante fuera para que pudiese seguir la lectura de las preguntas hechas por el entrevistador. Para las escalas tipo Likert se hicieron unas cartulinas que contenían las diferentes respuestas de la escala (Muy de acuerdo, de acuerdo, ni de acuerdo / ni en desacuerdo, en desacuerdo y totalmente en desacuerdo) con la finalidad de que no fuese cansado tanto para los ciudadanos como para el entrevistador de estar repitiendo las mismas respuestas constantemente. El tiempo promedio en la respuesta del instrumento fue de una hora y media.

5.4 ANÁLISIS

Realizamos análisis factorial que nos permito interpretar las relaciones de los ítems entre de unos con otros, es decir, determinar subconjuntos claramente diferenciados de ítems en los que por un lado, se agrupan los ítems que estén muy relacionados entre sí y, por otro, se desechan los ítems que no presentan relación alguna. Calculamos también el alfa o confiabilidad, así como su desviación estándar y varianza explicada. También se realizaron pruebas t que permiten observar el comportamiento de dos poblaciones de datos obtenidos en condiciones independientes, es decir, se puede observar la probabilidad de coincidencia o discrepancia entre los resultados obtenidos. Finalmente realizamos análisis de frecuencias para conocer las actitudes generales de los habitantes de la Comunidad Cuauhtémoc.

CAPÍTULO 6

RESULTADOS

6.1 FRECUENCIAS

Recapitulando podemos decir que al correr las frecuencias del instrumento aplicado a los 300 ciudadanos que integraron nuestro registro el 51% del total son mujeres, contra el 49% hombres. La edad promedio de nuestra población participante es de 33 años, su escolaridad se encuentra distribuida con un porcentaje similar, 21% tienen primaria, secundaria 24%, nivel preparatoria 25% y los de nivel licenciatura 24%. Observamos un 50% de la población tiene por lo menos nivel preparatoria, lo que haría suponer que tienen una alta motivación y habilidad para procesar información. Debemos destacar que en el caso de los hombres su moda es de 4, es decir, que tienen nivel licenciatura y en el caso de las mujeres su moda es de 1 que indica que la mayoría de ellas solo tiene estudios de primaria.

El 65% de la población a quien se le aplicó el instrumento lleva viviendo más de 16 años en la colonia y el 13% tiene más de 10 años, es decir, un total de 78% de los habitantes de la comunidad "Cuauhtémoc" tienen viviendo en promedio más de 10 años en esta comunidad. Que presumiría que los lazos afectivos son fuertes.

El 94% se encuentra registrado ante el IFE, de estos el 53% no simpatiza con ningún partido político y el 36% restante simpatiza con el PRD, además el 77% de la población no está afiliado a ningún partido político y el 21% está afiliada al PRD. Deducimos con estos datos que existe una fuerte influencia en los habitantes de la comunidad por parte de este partido política, sin embargo, no llega a ser contundente en la organización de actividades comunitarias.

El 52% de la población se considera interesado en lo que sucede en la política donde el 59% de estos habitantes de la comunidad se entera por la televisión de lo que pasa en la política. La lectura de periódico ocupa un 13.3%, escuchar la radio un 12% y el comentario con otras personas 12.3%. Consideramos que los heurísticos (imágenes) están por encima de la necesidad de cognición.

El 59% de la población frecuentemente o algunas veces platica con sus vecinos de los problemas que suceden en la comunidad, mientras que el 41% casi nunca o nunca platica de los problemas con sus vecinos, pero sólo el 35% de las personas se junta con sus vecinos para tratar de resolver los problemas de su comunidad contra 65% de casi nunca o nunca se juntan con sus vecinos.

El 23% manifiesta conocer mucho a sus vecinos y el 65% dice conocerlos poco y el 11% dice que nada, lo anterior posiblemente arrastre como consecuencia que sólo el 28% de habitantes de la comunidad esta muy dispuesta a hacerle favores a sus vecinos, mientras el 65% esta poco dispuesta a hacer favores y el 6% esta nada dispuesta, paradójicamente el 90.% esta muy dispuesto a hacer favores a sus vecinos sólo en caso de emergencia, mientras que el restante 10% esta poco o nada dispuesto a hacer favores.

Un dato que resulta por demás interesante es que sólo el 21% confía mucho en las personas de su vecindario, el 67% confía poco y el 11% no confía. Nos lleva a inducir que el Capital Social en esta comunidad tiene niveles muy bajos o nulos.

El 22% de los habitantes manifiesta que la mejor forma para manifestar la inconformidad es votar contra el partido que falló y el 21% comentándolo con amigos y vecinos, el 17% uniéndose a organizaciones civiles, el 13% promoviendo la destitución de funcionarios, el 12% participando en marchas y plantones y otro 12% hablando a un programa de radio o TV.

6.2 ESCALA DE AUTOEFICACIA

Al correr el análisis factorial de toda la escala de Autoeficacia esta se dividió en 4 factores los cuales tienen una varianza explicada que predicen el 50.6% de lo que se estamos midiendo, que es la Autoeficacia de los habitantes de la comunidad “Cuauhtémoc”. Obtuvimos un alfa de .7543⁴ que permite deducir que nuestra escala confiable.

⁴ El coeficiente de confiabilidad varía entre 0 y 1, entre más se acerca a 1 indica estabilidad o consistencia.

Las respuestas de nuestra escala van de “1- Totalmente de acuerdo; 2- De acuerdo; 3- Ni de acuerdo/ Ni en desacuerdo; 4- En desacuerdo y 5- Totalmente en desacuerdo”.

6.2.1 Tabla 1 Estructura Factorial. Escala de Autoeficacia

	1	2	3	4
FACTOR	AuCap	AuOrg	AuCon	AuDes
% DE VARIANZA EXPLICADA	14.28	14.09	11.97	10.25
CONFIABILIDAD	.6978	.6841	.6047	.5152
MEDIA DEL FACTOR	15.11	7.65	12.66	9.95
DESVIACIÓN ESTANDAR	3.41	2.77	3.11	2.51
Las personas no deben intervenir en la toma de decisiones del gobierno	.722			
Los expertos en política son los únicos capacitados para mejorar las condiciones de vida de la comunidad	.717			
Los ciudadanos no podemos influir en el mejoramiento de las instituciones del gobierno	.705			
Los vecinos de la comunidad no tenemos la capacidad de realizar acciones bien organizadas	.596			
Si los vecinos sumamos esfuerzos es más fácil resolver los problemas que hay en la comunidad		.753		
Antes de participar debemos determinar con claridad lo que queremos lograr		.687		
Los ciudadanos debemos aprender a vencer la apatía y el desinterés		.678		
La organización con los vecinos nos hace más fuertes ante la crisis		.662		
Cuando participo, mis habilidades me permiten facilitar las tareas en la comunidad		.406	.349	-.329
Me siento capaz para negociar problemas de la comunidad con las autoridades			.684	
Tengo la capacidad de evaluar las acciones hechas y los resultados de mi esfuerzo			.671	
Soy capaz de proponer ideas para beneficio de mi colonia			.571	
Estoy preparado para aceptar puestos de representación vecinal			.559	-.410
Buscar el dialogo con la gente no es una de mis mejores habilidades				.706
Me es difícil organizarme con la gente que no conozco				.703
Es mejor no intervenir en las juntas vecinales, ya que puedo entorpecer alguna negociación importante	.352	-.301		.389

Posteriormente ejecutamos un análisis de confiabilidad a cada uno de los 4 factores en que se dividió la escala de Autoeficacia obteniendo los siguientes resultados:

El 1er. factor tiene una media de 15.11, que con base en las respuestas que manejamos en esta escala “1-5” la respuesta según nos indica la media es: “4- *En desacuerdo*”, y lo llamamos Autoeficacia-Capacidad (AuCaps), ya que la actitud que se manifiesta con base en los reactivos es positiva, la cual se refiere a la cualidad de los habitantes de la comunidad “Cuauhtémoc” de realizar actividades organizadas y de tener la capacidad de poder intervenir junto a los actores políticos en las decisiones que se toman en el gobierno y en sus instituciones para beneficio de su comunidad. Su alfa es de .6978 con una desviación es de 3.4. Cuenta con una varianza explicada de 14.28% con relación al 50.6% de la escala de Autoeficacia.

Para aseverar la dirección de este factor nos apoyamos en las frecuencias de cada una de las preguntas que conforman el 1er factor; donde un 76% no comparte la afirmación:

Las personas no deben intervenir en la toma de decisiones del gobierno; el 66% no está conforme con la afirmación: Los expertos en política son los únicos capacitados para mejorar las condiciones de vida de la comunidad; un 68% no apoya la idea de que Los ciudadanos no podemos influir en el mejoramiento de las instituciones del gobierno; sumado a lo anterior un 62% de los vecinos de la comunidad “Cuauhtémoc” nos dicen que están listos para realizar acciones bien organizadas para su comunidad y que esto no es competencia sólo de los expertos.

Al 2do factor tiene una media de 7.65 y con relación a las respuestas en nuestra escala que va de: “1-5” ubicamos la respuesta en el número “2- *De acuerdo*” lo llamamos Autoeficacia-organización (AuOrg), la actitud que manifiestan los habitantes de la comunidad es positiva porque piensan que la organización con los vecinos dentro de la comunidad es una de las formas que los llevará a realizar acciones articuladas u organizadas en beneficio de la misma, estos datos nos otorgan la posibilidad de trabajar para construir un verdadero capital social al interior de esta comunidad; una desviación estándar de 2.7 y un alfa de .6841. Tiene este segundo factor una varianza explicada de 14.0% con relación al 50.6% de la escala de Autoeficacia.

Lo anterior lo apoyamos en las siguientes frecuencias: un 88% de habitantes de la comunidad que participaron en nuestra muestra apoya la afirmación:

Si los vecinos sumamos esfuerzos es más fácil resolver los problemas que hay en la comunidad, así mismo, un 62% coincide con la afirmación: *La organización con los vecinos nos hace más fuertes ante la crisis*; un 87% considera que antes de participar se debe determinar con claridad lo que se quiere lograr y finalmente el 90% piensa que los ciudadanos debemos aprender a vencer la apatía y el desinterés. Estos datos permiten facilitar la lectura de nuestro factor en el sentido y dirección que le estamos dando.

El 3er. factor tiene una media de 12.66 la cual con relación a nuestras respuestas que van de “1-5” la ubicamos en “2- *De acuerdo*” por tal motivo lo llamaremos Autoeficacia-Confianza (AuCon) con lo que podemos decir que la actitud que manifiestan los habitantes de la comunidad es positiva ya que admiten que con base en sus capacidades individuales pueden presentar, participar y coordinar ideas y acciones en beneficio de su comunidad. Tiene una desviación estándar de 3.1, con α de .6047 donde la varianza explicada es de 11.9% con relación al 50.6% de la escala de Autoeficacia.

Lo anterior se ve fortalecido con las siguientes frecuencias: un 74% de respuestas de los habitantes que participaron en nuestro estudio apoyan la afirmación: *Soy capaz de proponer ideas para beneficio de mi colonia*, asociado a lo anterior un 47% dice estar de acuerdo con la afirmación: *Me siento capaz para negociar problemas de la comunidad con las autoridades*; donde también un 51% dice estar de acuerdo con lo siguiente: *Cuando participo, mis habilidades me permiten facilitar las tareas en la comunidad* y un 83% dice tener la capacidad de evaluar las acciones hechas y los resultados de su esfuerzo. No obstante, el 43% nos dice *no estar preparado para aceptar puestos de representación vecinal*, lo cual es indicativo y como nos dice la teoría de la Autoeficacia “que no se pueden realizar tareas que rebasen sus capacidades con sólo creer que lo pueden hacer”.

Al 4to. factor con una media de 9.95 y con base en nuestra escala de respuestas que va de “1-5” lo ubicamos en “3- *Ni de acuerdo / Ni en desacuerdo*” lo llamamos Autoeficacia-Desorganización (AuDes), consideramos que la actitud que manifiestan los habitantes de la comunidad es ligeramente negativa pues les podría resultar difícil en determinado momento poner en practica sus habilidades y conocimientos para organizarse y trabajar en forma conjunta con sus vecinos dentro de su comunidad, lo que permite deducir y como ya lo señalamos en el 2º factor, hace falta trabajar en la construcción o fortalecimiento del capital social. Tenemos una desviación estándar de 2.5, y una alfa de .5152. Finalmente tiene una varianza explicada de 10.2% con relación al 50.6% de la escala de Autoeficacia.

Las siguientes frecuencias nos ayudaran a ubicar este 4 factor: el 30% apoya la afirmación: *Buscar el dialogo con la gente no es una de mis mejores habilidades* y un 22% se encuentran indecisos, es decir, “ni de acuerdo ni en desacuerdo” y sólo el 48% esta en contra de esta afirmación. El 32% reconoce que le *es difícil organizarse con la gente que no conoce*, también incorporado al 22% de personas que están indecisas “ni de acuerdo ni en desacuerdo” y sólo el 45% se opone a esta afirmación. Sólo el 55% nos dice no estar de cuerdo con la afirmación: *Es mejor no intervenir en las juntas vecinales, ya que puedo entorpecer alguna negociación importante*; un 24 % esta a favor y un 20% se encuentra incierto, es decir. “Ni de acuerdo ni en desacuerdo”.

Por lo que deducimos tomando en consideración los tres primeros reactivos que los habitantes de la comunidad “Cuauhtémoc” consideran que es algo muy diferente su capacidad para la aportación de ideas y su noción de la organización en la comunidad en actividades ya organizadas donde los habitantes sólo deban realizar trabajo sin asumir responsabilidades, que asumir ellos directamente la responsabilidad frente a sus vecinos.

La relación existente entre los factores de ésta escala se reporta en la siguiente tabla.

6.2.2 Tabla 2 Análisis de Correlación entre los componentes de la escala de Autoeficacia

Componentes	Autoeficacia Capacidad	Autoeficacia Organización	Autoeficacia Confianza	Autoeficacia Desorganización
Autoeficacia Capacidad	1.000			
Autoeficacia Organización	-.293**	1.000		
Autoeficacia Confianza	-.203**	.197**	1.000	
Autoeficacia Desorganización	.333**	-.177**	.412**	1.000

** Significancia al nivel 0.01 (2-colas), N=300

Como se puede observar, entre más actitudes cognitivas tiene la gente en su autoeficacia_capacidad disminuye la percepción de su autoeficacia en la organización y en la confianza incrementándose las actitudes de desorganización.

Por otro lado, las actitudes en tanto su autoeficacia_confianza tienen una relación moderada y positiva con la desorganización; es decir que entre más confianza se tengan a sí mismo mayor es la desorganización; hay que recordar que éste componente agrupa reactivos referentes a la interacción con otros.

Al realizar el análisis de comparación de medias para estos factores según el sexo de los participantes, no se encontraron diferencias significativas en para ninguno de los componentes de ésta variable latente. Encontrando el mismo resultado para la variable sociodemográfica referente al registro en el padrón electoral.

Por otro lado, únicamente se encontraron diferencias significativas $t_{(298)}=-2.909$; $p<.05$; en tanto si los respondientes habían o no formado parte de la dirección de algún grupo creado para resolver problemas de su comunidad y solo a parece éste fenómeno en el tercer factor de ésta escala que se refiere a la *confianza en la autoeficacia*.

Referente al estado civil de los participantes se encontraron diferencias significativas en cada uno de los componentes como lo muestra la siguiente tabla.

6.2.3 Tabla 3 Diferencia de medias según el estado civil para la escala de Autoeficacia

Componente	F
Autoeficacia _ Capacidad	F(3,2)=5.38, p<.05;
Autoeficacia _ Organización	F(3,2)=9.21, p<.05;
Autoeficacia _ Confianza	F(3,2)=5.36, p<.05;
Autoeficacia _ Desorganización	F(3,2)=3.04, p<.05;

Según la prueba de Scheffe quien reporta tal distinción es el grupo de aquellos que se encuentran en unión libre; aunque el resultado podría estar influido por la n (26) de tal grupo.

Respecto a sí se encontraban o no afiliados a algún partido político la única diferencia que reporta el análisis de comparación de medias según la prueba de Scheffe se encuentra en el componente autoeficacia_organización (AuOrg); y aunque sería conveniente conocer el grupo que marca dicha diferencia es imposible dado que por lo menos algún grupo (PRI, PAN, PRD y Otro) tiene menos de dos casos.

Al realizar los análisis de correlación se reportan relaciones moderadas como se muestra en la siguiente tabla.

6.2.4 Tabla 4 Correlación entre Autoeficacia y Variables independientes sociodemográficas.

	Escolaridad	¿Cuántos años tiene de vivir en la colonia?	¿Con qué frecuencia se junta usted con personas de su comunidad para tratar de solucionar problemas?	¿Qué tanto está dispuesto a hacer favores a sus vecinos?	¿Se considera una persona interesada en lo que sucede en la política?
	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
A-Capacidad	.285**	.102	.027	.061	-.289(**)
A-Organización	-.075	-.137*	.060	.067	.143(*)
A-Confianza	-.137*	-.114*	.293**	.302**	.361(**)
A-Desorganización	.237**	.029	-.073	-.011	-.248(**)

** Significancia al nivel 0.01 (2-colas).

* Significancia al nivel 0.05 (2-colas).

Como se puede observar, entre más actitudes cognitivas tiene la gente en su autoeficacia_capacidad su escolaridad es mayor y disminuye el interés que se tiene en la política. A mayor su Autoeficacia_organización menor es el tiempo de vivir en la colonia y mayor es su interés en lo que sucede en la política. Podemos observar que a mayor Autoeficacia_Confianza menor es la escolaridad, menor son los años de vivir en la colonia, mayor es su interés en juntarse con personas de la comunidad para resolver problemas, aumenta su disposición a hacer favores a sus vecinos e incrementa su interés en la política.

Finalmente podemos decir que a mayor Autoeficacia_desorganización, mayor escolaridad y menor interés en la política.

Por otro lado, las actitudes en tanto su autoeficacia_confianza tienen una relación moderada y positiva con la desorganización; es decir que entre más confianza se tengan a sí mismo mayor es la desorganización; hay que recordar que éste componente agrupa reactivos referentes a la interacción con otros.

6.3 ESCALA DE ACCIÓN

Al correr el análisis factorial a la escala de Acción esta se dividió en 5 factores que predice el 57% de lo que se está midiendo (varianza explicada) sólo tomamos 4 de los 5 factores, la razón es que en el quinto factor sólo cargan dos reactivos dando información que ya se considera en otros factores, es decir, su calidad de representación con respecto al conjunto de los 4 factores es poco representativa. Obtuvimos un alfa de .7965 la cual hace posible deducir que nuestra escala confiable. Las respuestas que manejamos en nuestra escala: “1.- SI y 2.- NO

Al ejecutar el análisis de confiabilidad a cada uno de los factores en que se dividió la escala de Acción obtuvimos los siguientes resultados:

6.3.1 Tabla 5 Estructura Factorial Escala de Acción

	1	2	3	4
FACTOR	AnMan	AnPar	AcyDis	AnOrg
% DE VARIANZA EXPLICADA	12.95	12.48	11.89	10.31
CONFIABILIDAD	.7230	.5100	.6588	.5122
MEDIA DEL FACTOR	7.4	5.4	5.9	5.3
DESVIACIÓN ESTANDAR	1.25	.829	1.39	.889
He participado en las caravanas de paz hechas por organizaciones civiles	.834			
Participo en mítines para denunciar injusticias	.704			.333
He mandado quejas y denuncias ante las autoridades por la mala atención de los servidores públicos	.614			
Manifiesto mi inconformidad contra acciones del gobierno participando en marchas	.533			.367
He participado con los vecinos cerrando calles y avenidas para exigir la solución de nuestras demandas		.702		
Las personas de mi comunidad hemos hecho tomas simbólicas de espacios e instituciones públicas		.699		
He aceptado postularme como candidato a puestos de representación vecinal		.548		
Me gusta llevar a la práctica mis ideas para el beneficio colectivo			.773	
Apoyo a las autoridades si me piden que coopere con mi tiempo para ayudar a mi comunidad			.615	
Participo en comités vecinales para ayudar a resolver problemas de mi			.582	

colonia				
Me organizo con mis vecinos para la petición de servicios públicos		.560	.580	
Me organizo con mis vecinos para dejar de leer revistas y periódicos y dejar de ver programas de televisión que apoyen actos injustos del sistema				.739
Expreso mi malestar ante las malas decisiones de los servidores públicos, promoviendo su destitución				.527
Forno comitivas junto con los ciudadanos para exigir a mis representantes que cumplan con sus promesas de campaña		.417		.482
Milito en un partido político, pues es un derecho que tenemos todos los ciudadanos				
Evito ir a manifestaciones públicas porque pongo en riesgo mi integridad física				

El 1er. factor tiene una media de 7.4 la cual y con base en las respuestas que manejamos en nuestra escala: “1 y 2” ubican las respuestas en “NO”, la actitud los habitantes de la comunidad es negativa, ya que no participan en actividades organizadas dentro y fuera de su comunidad para manifestar sus inconformidades con respecto acciones del gobierno. Tenemos a desviación estándar de 1.2, y una alfa de .7230 datos que nos hacen anticipar que es un instrumento confiable con relación a lo que estamos midiendo y donde la varianza explicada es de 12.9% con relación al 57% de la escala de Acción.

Un 78% dice no que NO manifiestan su inconformidad contra acciones del gobierno participando en marchas; un 68% no a mandado quejas y denuncias ante las autoridades por la mala atención de los servidores públicos; un 77% no a participado en mítines para denunciar injusticias y finalmente un 82% no a participado en las caravanas de paz hechas por organizaciones civiles. Lo cual confirma la inferencia que hacemos de nuestro factor.

El 2do. factor cuya media de 5.4, y de acuerdo con las respuestas que utilizamos en la escala “1-2” situamos la respuesta de los participantes en “NO”, lo llamamos Acción-No-Participación (AnPar), la actitud que muestran los habitantes de la comunidad es negativa, pues no participan en actividades que demandan responsabilidad, tiempo y organización de actividades en la comunidad. La desviación estándar de .8299, y una alfa de .5100 datos que nos hacen anticipar que es un instrumento relativamente confiable con relación a lo que estamos midiendo y donde la varianza explicada es de 12.4% con relación al 57% de la escala de Acción.

Lo anterior lo apoyamos con los siguientes datos: un 85% afirma no haber aceptado postularse como candidato a puestos de representación vecinal, un 80% dice no haber participado con los vecinos cerrando calles y avenidas para exigir la solución de sus demandas y un 80% sostiene que las personas de su comunidad no han hecho tomas simbólicas de espacios e instituciones públicas, lo cual permite reforzar el razonamiento que hacemos de nuestro factor.

Nuestro 3er. Tienen una media de 5.91 que con base en las respuestas que utilizamos en la escala "1-2" ubicamos la respuesta de los habitantes de la comunidad en "si" al factor lo llamamos Acción y Disposición (AcyDis). La actitud que manifiestan los habitantes de la comunidad es positiva, ya que dicen que asignan algo de su tiempo para participar en actividades para beneficio de la comunidad. Existe la contradicción con el 1º y 2º factores donde manifiestan que no han llevado a cabo acciones organizadas en beneficio de su comunidad y después se confrontan, sin embargo este tercer factor tiene que ver más con intención que con acción. La desviación estándar es 1.3 y alfa de .6588, varianza explicada de 11.8% con respecto al 57% de la escala de Acción.

Consideramos que el factor se inclina más a la intención que a la acción por lo siguiente: el 53% dice que si apoya a las autoridades si le piden que coopere con su tiempo para ayudar a su comunidad; el 55% dice si se organiza con sus vecinos para la petición de servicios públicos; el 61% esta de acuerdo con la afirmación me gusta llevar a la práctica mis ideas para el beneficio colectivo, sin embargo, dentro del este factor un 60% dice que no participa en comités vecinales para ayudar a resolver problemas de su colonia. Como podemos advertir, las acciones que implican organización e interacción constante por parte de los habitantes de la comunidad "Cuauhtémoc" no son las más aceptadas.

Finalmente el 4to. con una media de 5.31 con base en las respuestas que utilizamos en esta escala "1-2" ubicamos la respuesta de los habitantes de la comunidad en "NO" lo llamamos Acción-No-Organización (AnOrg). La actitud que revelan los habitantes de la comunidad es negativa, ya que manifiestan no existe organización entre los habitantes de la comunidad para poder llevar a cabo acciones en forma conjunta. La desviación estándar de .8868, un alfa de .5122 y una varianza explicada de 10.3% con respecto al 57% de la Escala de Acción.

Apoyando este 4to factor y relacionándolo con el 3er factor tenemos las siguientes cifras: el 68% de los habitantes de la comunidad dice no expresar su malestar ante las malas decisiones de los servidores públicos, promoviendo para ello su destitución, el 80% dice no formar comitivas junto con los ciudadanos para exigir a sus representantes que cumplan con sus promesas de campaña y finalmente el 87% afirma que no se organiza con sus vecinos para dejar de leer revistas y periódicos y dejar de ver programas de televisión que apoyen actos injustos del sistema.

La relación entre los componentes obtenidos de ésta escala se reportan en la siguiente tabla. Como se puede observar todas las correlaciones son positivas lo cual implica que al incrementar la actitud conductual en alguna de sus formas aumentará también en otra.

Por ejemplo, entre más tengan las personas una actitud positiva hacia no organizarse incrementará su actitud a no manifestarse, no participar teniendo una alta disposición a no hacerlo.

6.3.2 Tabla 6 Análisis de correlación entre los factores de la escala de Acción

COMPONENTES	Acción No Manifestación	Acción No Participación	Acción y Disposición	Acción No Organización
Acción No Manifestación	1.000			
Acción No Participación	.384**	1.000		
Acción Y Disposición	.330**	.355**	1.000	
Acción No Organización	.436**	.359**	.410**	1.000

**** Significancia al nivel 0.01 (2-colas) N=300**

Al realizar el análisis de comparación de medias para estos factores según el sexo de los participantes, no se encontraron diferencias significativas en ninguno de los componentes de ésta variable latente. Encontrando el mismo resultado para la variable sociodemográfica referente al registro en el padrón electoral.

Por otro lado, únicamente se encontraron diferencias significativas $t_{(298)}=-1.858$; $p<.05$; en tanto si los respondientes habían o no formado parte de la dirección de algún grupo creado para resolver problemas de su comunidad apareciendo éste fenómeno en tres de los componentes de ésta escala como significativos y en el primero casi significativo. Los puntajes se muestran en la siguiente tabla.

6.3.3 Tabla 7 Comparación de media para la escala de Acción según la directiva para resolver problemas

Componente	T
Acción no manifestación	-.1858
Acción no participación	-4.839
Acción y disposición	-5.189
Acción no organización	-2.601

GI= 298; $p<.05$

Referente al estado civil de los participantes se encontraron diferencias significativas sólo en el 3er componente de la escala “acción y disposición” $F(3,296)=4.919$ y que según la prueba Scheffe los grupos que mantienen dicha diferencia son los solteros y los casados.

Respecto a sí se encontraban o no afiliados a algún partido político se reportan diferencias significativas de ésta variable sociodemográfica con los 4 componentes de la escala; sin embargo no fue posible conocer que grupo o grupos marcaba dicha diferencia ya que por lo menos en algún de ellos tiene menos de dos sujetos.

6.3.4 Tabla 8 Diferencia de medias según estén o no afiliados a algún partido político

Componente	F	Sig
Acción no manifestación	2.679	.047
Acción no participación	7.505	.000
Acción y disposición	3.538	.015
Acción no organización	2.951	.033

GI= 3,296,

En el análisis de comparación de medias a partir de la forma de manifestarse, se reportan diferencias significativas en el segundo *acción no participación* y tercer componente *acción y disposición* $F_{(6,293)}=4.049$ y $F_{(6,293)}=4.764$ respectivamente. Los grupos que sostienen esta diferencia está entre aquellos que muestran acciones para manifestarse del tipo “participando en marchas y pltones” y aquellos que sólo se manifestarían votando contra el partido que falló. Este último grupo, igual reporta diferencias con aquellos que tienen una actitud positiva a “unirse a organizaciones sociales”

Al realizar los análisis de correlación se reportan relaciones moderadas como se muestra en la siguiente tabla.

6.3.5 Tabla 9 Correlación entre Acción y variables independientes sociodemográficas

COMPONENTES	Escolaridad	¿Cuántos años tiene de vivir en la colonia?	¿Con qué frecuencia se junta usted con personas de su comunidad para tratar de solucionar problemas?	¿Qué tanto está dispuesto a hacer favores a sus vecinos?
No Manifestación	-.014**	.102	.190	.141*
No Participación	.177**	-.137*	.357**	.201**
Disposición	.206**	-.114*	.464**	.273**
No Organización	.209	.029	.220	.159**

** Significancia al nivel 0.01 (2-colas).

* Significancia al nivel 0.05 (2-colas).

Podemos observar que cuando aumenta la No manifestación, aumenta la disposición para hacer favores a sus vecinos. Cuando se incrementa la No participación la escolaridad aumenta, los años de vivir en la colonia disminuyen, aumenta la frecuencia en platicar con los vecinos y existe un incremento en hacer favores. También podemos observar que a mayor disposición, mayor escolaridad, menor los años de vivir en la colonia, algo muy representativo es que aumenta la frecuencia en platicar con los vecinos para resolver problemas y aumenta la disposición para hacer favores a sus vecinos.

6.4 ESCALA DE DISPOSICIÓN

Al correr el análisis factorial a la escala de Disposición esta se dividió en 2 factores que explican 57% de lo que se está midiendo (varianza explicada), sólo consideramos un factor y la razón es que en el segundo factor sólo cargan dos ítems dando información que ya se considera en el primer factor, es decir, su calidad de representación con respecto al primero es muy baja.

Obtuvimos una confiabilidad o alfa de .8878 la cual hace posible deducir que nuestra escala confiable. Las respuestas de nuestra escala van de “1- Muy Dispuesto; 2- Dispuesto; 3- Poco Dispuesto; 4- Nada Dispuesto”.

6.4.1 Tabla 10 Estructura factorial, Escala de Disposición

	1	2
FACTOR (NOMBRE)	DisAcci	
% DE VARIANZA EXPLICADA	39.85	16.67
CONFIABILIDAD	.8354	
MEDIA DEL FACTOR	14.69	
DESVIACIÓN ESTANDAR	4.48	
Estoy dispuesto a repartir volantes informativos en mi comunidad	.779	
Me gustaría participar en los cinturones de paz que se forman por una causa justa	.732	
Me uniría a Organizaciones Civiles para dar talleres a la población sobre Participación Ciudadana	.718	
Haría festivales artísticos para informar ala población de las actividades de mi comunidad	.690	
Si fuera necesario iría casa por casa invitando a los vecinos a realizar actividades para beneficio de nuestra comunidad	.658	.367
Estoy dispuesto a juntar firmas con mis vecinos para hacer la petición de servicios (luz, agua, drenaje, etc.)	.606	.348
Estoy dispuesto a la negociación con las autoridades	.604	
Me encargaría de obligar a la gente a participar		.904
Me gustaría participar en Comités Vecinales para ayudar a resolver los problemas de mi comunidad	.539	.572

Al ejecutar el análisis de confiabilidad al factor que decidimos que quedara los siguientes resultados:

El único factor de la escala tiene una media de 14.69 y con base en la escala de respuesta que utilizamos lo llamamos Disposición-Acción (DisAcci). De acuerdo a las respuestas que nos dieron los habitantes de la comunidad “Cuauhtémoc” los habitantes contestaron “dispuesto”, la actitud que manifiestan es positiva; están dispuestos a participar en actividades para beneficio de la comunidad, no obstante, debemos diferenciar entre la disposición o la intención a participar y las acciones que exigen tiempo y esfuerzo. La desviación estándar es de 3.9, y confiabilidad o alfa de .8354 y la varianza explicada es de 39.8% con relación al 57% de la escala de Disposición.

El factor se ve reforzado con las siguientes frecuencias. El 71% de los habitantes de la comunidad “Cuauhtémoc” dicen estar dispuesto a juntar firmas con sus vecinos para hacer la petición de servicios (luz, agua, drenaje, etc.); el 52% dice tener la disposición para ir casa por casa invitando a los vecinos a realizar actividades para beneficio de la comunidad; el 51% afirma estar dispuesto a unirse a Organizaciones Civiles para dar talleres a la población sobre Participación Ciudadana; el 48% dice estar dispuesto repartir volantes informativos en la comunidad; el 42% dice estar dispuesto a realizar festivales artísticos para informar a la población de las actividades de su comunidad; el 57% dice le gustaría participar en los cinturones de paz que se forman por una causa justa y finalmente el 65% está dispuesto a la negociación con las autoridades, lo que nos permite confirmar la directriz de nuestro factor.

Tanto la variable independiente sexo como la variable registro en el padrón electoral no reportan diferencias significativas de las respuestas de los sujetos con este factor. Sin embargo, el hecho de que los respondientes hayan o no participado en alguna directiva para resolver problemas de su comunidad si presenta diferencias $t_{(298)} = -.084$.

En el análisis de comparación de medias a partir de la forma de manifestarse, reporta diferencias significativas $F_{(6,293)} = 5.355$; $p < .05$; entre el grupo uniéndose a organizaciones civiles y comentándolo con amigos y votando contra el partido que falló.

El análisis de correlación reporta relaciones moderadas entre éste factor y tres de las variables sociodemográficas (Ver la siguiente tabla). Tabla 11 Correlación entre Acción y variables independientes sociodemográficas.

6.4.2 Tabla 11 análisis de correlación de la escala de disposición y algunas variables sociodemográficas

COMPONENTES	Disposición - acción
¿Se considera una persona interesada en lo que sucede en la política?	.290**
¿Con qué frecuencia se junta usted con personas de su comunidad para tratar de solucionar problemas?	.300**
¿Qué tanto está dispuesto a hacer favores a sus vecinos?	.280**
¿Qué tan frecuentemente platica usted sobre problemas de su comunidad con sus vecinos o amigos?	.310**
¿Se considera una persona interesada en lo que sucede en la política?	.290**
¿Qué tanto conoce usted personalmente a las personas de su vecindario?	.211**
¿Qué tanto está dispuesto a hacer favores a sus vecinos?	.280**
¿Qué tan dispuesto está a participar en acciones de su vecindario en caso de emergencia?	.332**
¿Qué tanto confía usted en la gente de su vecindario?	.207**

** Significancia al nivel 0.01 (2-colas). N = 300

A mayor disposición mayor es el interés en lo que sucede en la política, se incrementa la frecuencia con que se juntan con personas de la comunidad para solucionar problemas y es mayor la disposición para hacer favores a sus vecinos.

También podemos decir que a mayor es la disposición, mayor es la frecuencia con la que se platica con los vecinos, se incrementa el interés en la política, es mayor el conocimiento de las personas de su vecindario, es mayor la disposición a participar en acciones del vecindario y aunque la correlación es relativamente baja aumenta la confianza en sus vecinos.

6.5 ESCALA DE CREENCIAS

Al correr el análisis factorial a la escala de Creencias esta se dividió en 4 factores que el 54% de lo que se está midiendo (varianza explicada), sólo tomamos 3 de los 4 factores, la razón es que en el cuarto factor sólo cargan dos reactivos dando información que ya se considera en otros factores, es decir, su calidad de representación con respecto al conjunto de los 4 factores es muy baja.

Tenemos en este factor un alfa de .7007 lo cual hace posible deducir que nuestra escala confiable. Las respuestas de nuestra escala van de “1- Totalmente de acuerdo; 2- De acuerdo; 3- Ni de acuerdo / Ni en desacuerdo; 4- En desacuerdo y 5- Totalmente en desacuerdo”

6.5.1 Tabla 12 Estructura factorial de la escala de Creencias

	1	2	3
FACTOR	CrePes	CrePos	CreDes
% DE VARIANZA EXPLICADA	20.54	13.06	10.20
CONFIABILIDAD	.7043	.4467	.7230
MEDIA DEL FACTOR	2.87	3.71	3.50
DESVIACIÓN ESTANDAR	4.93	1.87	2.35
De nada sirve que yo participe si los demás no participan	.698		
Mientras exista la burocracia la corrupción no se acabará	.640		
El cambio en México no es posible gobierne quien gobierne	.627		
Siempre ha existido la pobreza y aunque yo participe nada va a cambiar	.626	.317	
La política es muy complicada y por eso pocos la entendemos	.591		
Las autoridades están para resolver nuestros problemas, por eso las elegimos	.505		
Las buenas decisiones las deben tomar pocas personas		.752	
Creo que el abstencionismo es la mejor forma de manifestarse en contra de las acciones del gobierno		.714	
Considero que la crisis sólo le importa a los pobres			.697
Creo que hay cosas más importantes que la política	.390	.433	-.609
Los problemas de la colonia se resolverían más rápido si cada quien trabaja por su cuenta		.456	.517
Si fuera posible la reelección del presidente en México el gobierno tendría más tiempo para trabajar por el bienestar social			
Deberían aumentar los derechos de los ciudadanos que trabajamos y somos productivos y disminuir los derechos de la gente improductiva	.383		.366

Al ejecutar el análisis de confiabilidad a cada uno de los factores en que se dividió la escala de Creencias obtuvimos los siguientes resultados:

Para el 1er. factor tiene una media de 17.24 y con base en las respuestas que manejamos en esta escala que son “1-5” lo llamamos Creencia-Pesimismo (CrePes). Las respuestas que nos proporcionaron los habitantes de la comunidad “Cuauhtémoc” nos permiten ubicarlas en “Ni de acuerdo / Ni en desacuerdo”, por lo que pensamos que la actitud que manifiestan los habitantes de la comunidad en este primer factor es ligeramente negativa, donde creen que aunque participen todo seguirá igual, es decir, no tiene caso participar. Tenemos la desviación estándar de 4.9, y un alfa .7043, donde la varianza explicada es de 20.5% con relación al 54% de la escala de Creencia.

El 78% piensa que mientras exista la burocracia la corrupción no se acabará; el 65% considera que de nada sirve que participar si los demás no participan; el 68% considera que la política es muy complicada y por eso pocos la entienden; el 54% considera que siempre ha existido la pobreza y aunque ellos participen nada va a cambiar y el 73% considera que las autoridades están para resolver nuestros problemas, que para eso las elegimos. Todo lo anterior nos ayuda a precisar el sentido de nuestro factor.

El 2do. factor tiene una media de 7.43 lo llamamos Creencia-Equivocada (CrePos), Conforme a las respuestas dadas por los habitantes de la comunidad podemos ubicar las respuestas en “desacuerdo”, la actitud que manifiestan los habitantes de la comunidad es positiva ya que consideran que deben ser parte en la toma de decisiones, además de que consideran no se debe dejar de participar. Su desviación estándar de 1.8, y un alfa o confiabilidad de .5467 y una varianza explicada de 13% con relación al 54% de la escala.

Para darle un mayor sentido a nuestro factor nos apoyaremos en los siguientes datos: el 64% no apoya la afirmación: Las buenas decisiones las deben tomar pocas personas; el 65% no concuerda la afirmación: Creo que el abstencionismo es la mejor forma de manifestarse en contra de las acciones del gobierno. Estos datos nos ayudan a definir la directriz del factor.

El 3er. factor tiene una media 9.61 lo llamamos Creencia-Desorientación (CreDes) Las respuestas se ubican en “Ni de acuerdo / Ni en desacuerdo”, la actitud que manifiestan los habitantes de la comunidad es ligeramente negativa, pues existe titubeo a quien debe importar más los problemas sociales y la forma de resolverlos.

El factor cuenta con una desviación estándar de 2.1, con una y un alfa de .7230 y una varianza explicada de 10.2% con relación al 54% de la escala.

El 33% considera que la crisis sólo le importa a los pobres, sumando a este porcentaje el 13% que no esta ni de cuerdo / ni en desacuerdo; además el 52% opina que hay cosas más importantes que la política, sumando nuevamente a este resultado el 29% de personas indecisas, sin embargo, no todo es negativo el 66% esta en desacuerdo con la afirmación: Los problemas de la colonia se resolverían más rápido si cada quien trabaja por su cuenta pero el restante 34% no apoya esta afirmación.

La relación entre los componentes obtenidos de ésta escala se reportan en la siguiente tabla. Como se puede observar todas las correlaciones son positivas lo cual implica que al incrementar la actitud cognoscitiva en alguna de sus formas aumentará también en otra. Es decir, si se tiene una creencia pesimista sobre lo qué hacer referente a algún problema de la colonia, incrementará tanto su creencia positiva como la de desorientación.

6.5.2 Tabla 13 Correlación entre los factores de la escala de Creencias

	Creencia Pesimismo	Creencia Positiva	Creencia Desorientación
Creencia Pesimismo	1.000		
Creencia Positiva	.218**	1.000	
Creencia Desorientación	.375**	.436**	1.000

** Significancia al nivel 0.01 (2-colas) N=300

Por otro lado se reportan diferencias significativas $F_{(3,296)}=7.253$, $p<.05$ en tanto el estado civil de los participantes. Marcando la diferencia en cada uno de los componentes el grupo de aquellos que respondieron encontrarse en “unión libre”.

Otra diferencia significativa $F_{(3,296)}=5.570$, $p<.05$ se encuentra en el componente creencia positiva respecto a la afiliación o no a algún partido político.

Finalmente, respecto a los análisis para diferencias de medias, se encontró una más, igualmente significativa $F_{(3,296)}=2.328$, $p<.05$ en el componente “creencias pesimistas”.

En lo que se refiere al comportamiento de ésta escala en el análisis de correlación, encontramos correlaciones positivas moderadas entre la variable sociodemográfica escolaridad y los tres componentes: creencias pesimistas, creencias positivas y las creencias de desorientación; mientras para la variable interés en la política tenemos relaciones muy bajas y negativas, los puntajes se muestran en la siguiente tabla.

6.5.5 Tabla 14 Correlación entre los componentes de la escala de Creencias y escolaridad e interés en la política

	Edad	Escolaridad	Interés en la política	¿Qué tan frecuentemente platica usted de política con sus familiares?
Creencias pesimistas	.265**	.314**	-.224**	
Creencias positivas		.217**	-.273**	-.235**
Creencias de desorientación		.303**	-.269**	.244**

Estos datos muestran que entre más escolaridad tenga una persona más prevalecerán creencias del tipo *haga lo que haga las cosas nunca van a cambiar*, así mismo tenemos que entre más predominen éste tipo de creencias menor será el interés en la política.

CAPÍTULO 7

DISCUSIÓN

DISCUSIÓN

Como hemos visto a lo largo del capítulo II uno de los mayores atractivos del tema de las actitudes es conocer qué son, cómo se forman, cómo cambian y cómo se relacionan con el comportamiento y con la posibilidad de la persuasión para in fin determinado.

El capítulo anterior ofrece la exposición de los resultados obtenidos del proceso de la aplicación del instrumento para la evaluación de las actitudes de la Participación Ciudadana de los habitantes de la comunidad “Cuauhtémoc”. El análisis estadístico nos permite conocer cual es la composición demográfica, social, cultural de la población, etc., y esto nos sirve para detectar las actitudes de la población con respecto a la Participación Política (objeto actitudinal) para que después sean evaluadas e interpretadas con el Modelo de Probabilidad de Elaboración (ELM) y lograr que la intervención del modelo y de la investigación misma sea efectiva; esperando que esto nos acerque a la comprensión, énfasis, alcances y críticas de y hacia el estudio de las rutas de persuasión las cuales mantienen que, de alguna manera, la exposición a los mensajes persuasivos, utilizando la ruta central o periférica tiene efectos en el cambio de actitudes en los habitantes, en este caso específico en su valoración de la participación política, pues vivimos diariamente expuestos en la vida diaria a múltiples mensajes que afectan el orden de las actitudes, así como la conducta de los ciudadanos .

La investigación nos ha permitido identificar técnicamente los procesos que deben ser combinados para hacer viable la persuasión. Hemos conocido algunos de los puntos de vista de los habitantes de la Comunidad “Cuauhtémoc” cuyas actitudes deben ser modificadas. Una vez que perfilamos con cierta claridad la orientación que debe tener el cambio de actitudes, la discusión se encauza necesariamente hacia el análisis de los problemas que la transformación plantea. Debemos aclarar que no hay conocimiento suficiente para asegurar el éxito de un cambio dirigido a las actitudes de personas y grupos.

En la investigación no deseamos caer en el error de tratar de abarcar muchos ámbitos, lo que desdibujaría el fenómeno que tratamos de explicar.

ENTORNO A LAS CREENCIAS Y LA AUTOEFICACIA

Recordemos que el valor que concede Bandura (1986) a las expectativas es clave para entender la perspectiva cognitiva de su teoría. Este autor distingue entre expectativas de autoeficacia y de resultados. Así, un habitante de la comunidad “Cuauhtémoc” puede creer que haciendo una actividad le llevará a conseguir unos determinados objetivos (expectativas de resultados), ello lo podemos observar en la Autoeficacia—Capacidad (AUCAP) la que nos muestra que los habitantes se sienten con la capacidad de realizar actividades organizadas y de intervenir junto a los actores políticos en las decisiones que se toman en el gobierno y en sus instituciones para beneficio de la comunidad, sin embargo a mayor capacidad de negociación y toma de decisiones, aumenta la desorganización para realizar actividades en la comunidad y baja la confianza en la presentación y coordinación de ideas para su comunidad. La AUCAP esta sustentada por aquellas personas de nivel de estudios de Licenciatura, ellos son los que se sienten con la Autoeficacia de mandar escritos a las autoridades y negociar con las mismas, no obstante, a ellos mismos no les interesa participar en acciones organizadas en la comunidad que impliquen tiempo y responsabilidad de organización.

Recordemos que de acuerdo con Bandura (1986) la manera en que la gente interpreta los resultados de sus acciones proporciona información de, y altera, sus ambientes, así como a sus creencias personales, que a su vez proporcionan información acerca de, y alteran, su desempeño posterior. Esta tríada, conducta-ambiente-pensamientos, es la base de lo que él llamó determinismo recíproco. Es decir que entre conducta, ambiente y pensamiento existe una interrelación recíproca que se observa en una mutua influencia.

Encontramos en los habitantes de esta comunidad, ideas como: “no me gusta la política, la corrupción no desaparecerá, para que participo si todo seguirá igual, las autoridades las elegimos para que nos resuelvan nuestros problemas, etc.” Muchas de estas actitudes las basan en sus creencias. Estas creencias son las que les ayudan a tomar decisiones, tenga fundamento o no en los hechos y constituyen una parte del componente cognitivo de las actitudes. Los habitantes de la comunidad “Cuauhtémoc” evalúan al objeto actitudinal (participación ciudadana) de acuerdo a sus conocimientos previos (la poca participación en su comunidad y la nula respuesta de los servidores públicos a sus peticiones), sin embargo, en trabajo debe ir encaminado hacerles que se den cuenta que las creencias no son necesariamente lo mismo que la realidad, si no que más bien representa la forma que ellos miran esa realidad.

Nosotros hacemos hincapié que la persuasión debe apuntar a que los habitantes de la comunidad “Cuauhtémoc” cuestionen sus creencias y miren a la Participación de otra manera. Podemos observar que el análisis factorial que se realizó nos arroja 3 factores que permiten darnos cuenta que sus creencias se encuentran en un nivel de pesimismo claro, es por ello que el objetivo de este trabajo es hacerles comprender que pueden y deben participar democráticamente en la vida de la colectividad y que de su actitud depende que la sociedad mejore o empeore; no obstante, no es tarea fácil pues las nuevas ideas crean incertidumbre y con ello resistencia al cambio. Los habitantes de la comunidad pueden considerar que es menos problemático ver su realidad igual que como la han visto siempre, lo cual plantea nuestro primer reto porque esto trae como consecuencia que las creencias positivas de que se tienen de la participación como: “se puede hacer algo en contra de las autoridades; el cambio si es posible; el esfuerzo conjunto de los habitantes nos ayudará a eliminar diferencias sociales”, permanezcan relegadas sólo en pequeños sectores de la comunidad; lo que no permite el surgimiento de ideas nuevas y soluciones creativas a sus problemas comunitarios, ya que las creencias nos permiten sólo ver lo que queremos ver, es decir, veremos poco o nada si la realidad no se ajusta a nuestras actuales creencias.

Nuestro trabajo apoyado con el ELM debe poder justificar el esfuerzo de esa modificación de creencias del ambiente donde se desarrollan las actividades de los habitantes de esta comunidad, debemos hacerlos mirar más allá de la periferia y desafiar la evidencia proporcionada por la socialización, adoptar la nueva normatividad y con ello evitar distorsionar la información para que se ajuste a su realidad, abrir la brecha hacia otras posibles explicaciones, facilitar la información necesaria con base en la institucionalización de la Participación Ciudadana (leyes y reglamentos) para todos y cada uno de los habitantes. Las regresiones nos indican que si logramos modificar creencias pesimistas, desorientadas y equivocadas sobre la Participación esto permitirá elevar la Autoeficacia de los habitantes de la comunidad “Cuauhtémoc” para con lleven a cabo acciones conjuntas en beneficio de todos.

Consideramos que si partimos de la idea de que la Participación puede y debe aprenderse, a los ciudadanos les será más fácil aceptar que la Participación Ciudadana no es algo ajeno a la vida diaria, y en consecuencia estarán más dispuestos aceptarla y practicarla.

En cuanto a la Autoeficacia recordemos que Bandura afirma que la manera en que actúa la gente es producto de la mediación de sus creencias acerca de sus capacidades. A menudo éstas pueden ser mejores predictoras del comportamiento que por los resultados de sus actuaciones previas. Por supuesto, esto no quiere decir que queramos hacer creer a los habitantes de esta comunidad que pueden realizar tareas que rebasen sus capacidades con sólo creer que lo pueden hacer, ya que se ha visto que para que se logre una aptitud adecuada se requiere de la armonía, por un lado, de las creencias propias, y por el otro, de las habilidades y conocimientos que posean.

En los resultados que revisamos en el capítulo anterior podemos observar que los factores giran en torno a dos premisas principales: la Autoeficacia baja y la Autoeficacia alta, con todo, recordemos que necesitamos cambiar las creencias pesimistas que mantienen sobre la Participación una vez que logremos modificar su actitud pesimista, conseguiremos lo que los habitantes de la comunidad “Cuauhtémoc” ubiquen a la Autoeficacia como el principal factor para la disposición y acción dentro de las actividades de su comunidad, es decir, si existe una Autoeficacia-alta habrá una muy buena disposición para organizarse y como consecuencia la participación. Lo anterior, sumado a los resultados de ONEWAY nos da la pauta para asegurar que impulsando las capacidades y destrezas que crean y deban tener cada uno de los habitantes existirá la posibilidad de su desarrollo personal y su importante participación en la sociedad. Creencias como: “soy capaz de proponer ideas en beneficio de mi colonia con un 74%; los ciudadanos podemos influir en las decisiones del gobierno con un 76%; reconocer que sus habilidades facilitan la tarea en la comunidad” con un 52%; están contrapuestas con otras como: “aceptan que existen otras personas que tienen mejores propuestas con un 71%; reconocer que sólo los expertos en política pueden tomar decisiones con un 66%; les es difícil organizarse con gente que no conocen 46% de este total de este porcentaje son los de primario y secundaria; el 76% acepta no estar listo para aceptar puestos de representación vecinal y el restante 24% dice si estar preparado, estos últimos son los de que tienen escolaridad de licenciatura; tomemos en cuenta que es prácticamente imposible concienciar a todos los habitantes por igual, ya que todos llegamos a tropezones a un mismo nivel de conciencia. De acuerdo a los resultados obtenidos lo anterior tiene que ver con el nivel de escolaridad de los habitantes.

Fortalezcamos con nuestro trabajo persuasivo las capacidades sociales e intelectuales de los habitantes de la comunidad "Cuauhtémoc" así, podremos activarlas y volverlas necesarias en su vida cotidiana y con ello ponerlas en practica a diario, no obstante, debemos tener cuidado a fin de no despertar en los habitantes de esta comunidad deseos superiores a sus capacidades. Tal vez no estén los habitantes de esta comunidad preparados para convivir con la institucionalización de la Participación Ciudadana, pero encendido en ellos el deseo de entenderlas y aprovecharlas, se contará con una parte muy importante para su preparación.

Las creencias y la Autoeficacia están muy ligadas ya que debemos concienciar a los ciudadanos que las instituciones representativas sin la cooperación comprometida, responsable y equitativa de la población tienen poco valor y no cumplen con la misión para la que fueron creadas.

EL CAPITAL SOCIAL

Lo anteriormente expuesto y relacionado con el Capital Social nos indica que los ciudadanos tienen que pensar sobre la situación actual en su comunidad y los retos que esto representa, por lo que deben estar preparados para tomar acción cuando se presenten estos retos y participar en la toma de decisiones.

En este trabajo se apunta fomentar la idea de una identidad común. Si los habitantes de la comunidad internalizan esta idea podrán exigir "derechos como grupo" contrario a la idea de que se considere sólo su individualidad, la persuasión ira en función para que los habitantes de la comunidad "Cuauhtémoc" piensen mayormente en términos de su pertenencia a un grupo.

Los resultados nos indican que existe la necesidad en esta comunidad de establecer principios, pautas y creencias básicas que como lo indica la definición de Capital Social promoverán la confianza y la cooperación entre las personas, la comunidad y la sociedad en su conjunto.

Si logramos que en la comunidad “Cuauhtémoc” existen lazos basados en la confianza entre familiares y vecinos, las personas serán capaces de organizarse y cooperar para mejorar sus condiciones de vida, pero la confianza solo puede obtenerse a través de prácticas de largo plazo, es decir, las personas solo confían unas en otras después de mantener relaciones por un período de tiempo y como percibimos en los resultados arrojados en cuanto a la disposición de la población se dividió en un solo factor el cual indica una muy buena disposición de los habitantes de esta comunidad, no obstante también nos revelan que en la comunidad “Cuauhtémoc” falta esos lazos de cooperación y confianza entre los vecinos, lo podemos notar en los siguiente: el 78% de total de los habitantes de la comunidad tienen más de 10 años de vivir en ese lugar, lo que haría suponer que la mayoría de ellos tienen una buena relación de vecinos, tomando en cuenta también que esta comunidad es relativamente pequeña, recordemos que es una sólo sección electoral y como lo indica el IFE no va más allá de los 1500 habitantes.

Los resultados son muy reveladores: el 23% manifiesta conocer mucho a sus vecinos y el 65% dice conocerlos poco y el 11% dice que nada, lo anterior posiblemente acarree como consecuencia que sólo el 28% de habitantes de la comunidad esta muy dispuesta a hacerle favores a sus vecinos, mientras el 65% esta poco dispuesta a hacer favores y el 7% esta nada dispuesta; ello repercute en que el 59% de la población frecuentemente o algunas veces platica con sus vecinos de los problemas que suceden en la comunidad, mientras que el 41% casi nunca o nunca platica de los problemas con sus vecinos, pero notemos que sólo el 35% de las personas se junta con sus vecinos para tratar de resolver los problemas de su comunidad contra 65% de casi nunca o nunca se juntan con sus vecinos para tratar estos problemas. Un dato que resulta por demás interesante es que sólo el 21% confía mucho en las personas de su vecindario, el 67% confía poco y el 11% no confía.

Nos lleva a inducir que el Capital Social en esta comunidad tiene niveles muy bajos o nulos, lo cual nos hace presumir que no basta con tener una muy buena disposición a participar, se necesita además de esos lazos de cooperación y amistad que deben existir en una comunidad. No obstante, fortalecer el capital social no sólo significa que los habitantes de esta comunidad establezcan estas redes entre vecinos y familiares, que en un primer momento es prioridad, sino que puedan vincularse con la sociedad y las instituciones para tener acceso a información y recursos adicionales.

Los vecinos de esta comunidad deberán estar ampliamente comprometidos con su comunidad ya que, si se trata de construir Capital Social debemos cambiar las actitudes generando Autoeficacia, los habitantes de la comunidad deben saber hacer las cosas por sí mismos. "La '*participación ciudadana*' no es suficiente, es decir, la disposición no es suficiente, no se pueden organizar con base en sus buenos deseos, como ya lo pudimos notar en las correlaciones y en las regresiones, la modificación de creencias acarrea como consecuencia una Autoeficacia alta y esta a su vez nos lleva a tener una buena disposición para llevar a cabo estas actividades, pero como ya apreciamos en los resultados de la escala de acción se dividió en 4 factores de los cuales 3 de ellos se refiere a la falta de organización y participación de los habitantes en acciones para beneficio de su comunidad y sólo en uno de ellos se refiere a la acción de los habitantes pero este último factor tiene que ver más con intención que con acción.

Observemos que el 87% de los habitantes dice no haber aceptado postularse a puestos de representación vecinal, el 78% dice no participar en manifestaciones públicas para expresar su inconformidad, el 60% dice no participar en Comités Vecinales de los cuales los que si aceptan haber participado tienen un nivel de escolaridad de primaria, los que manifiestan desconocer como involucrarse en actividades de su comunidad tienen nivel primaria y secundaria los demás que son los de nivel preparatoria y licenciatura dicen que si conocen como involucrarse en esas actividades. Debemos recordar que lo que tienen un nivel de escolaridad mayor, su participación no se manifiesta en actividades públicas

Debemos procurar que desaparezca la idea que tiene en el 60% de los habitantes de que aunque no participen se benefician con la lucha de los demás. La comunidad debe jugar un rol central en el diseño e implementación de las estrategias para su propio mejoramiento. Esto no significa que no haya instituciones que ayuden a mostrarles el camino.

El ELM permitirá construir estrategias para que cambiar las creencias negativas de los vecinos ello permitirá que los habitantes de esta comunidad reconozcan su Autoeficacia y así se puedan aprovechar las habilidades e ideas emprendedoras en beneficio de todos los habitantes, negocios del barrio, iglesias y otras instituciones de la comunidad. Habrá la disposición, lo que permitirá la organización y la ejecución de ideas y proyectos propuestos por los propios vecinos. Pero será útil y necesario identificar cuáles son las inquietudes básicas, para orientar las acciones.

Debemos aclarar que la construcción comunitaria "no es una panacea", si embargo, cambiar actitudes de la población en función de las bondades de la participación puede marcar una importante diferencia en la vida de la gente, en especial al brindarle herramientas para aprovechar mejor las oportunidades que se le presenten en el futuro.

LAS ACTITUDES

Recordemos que los resultados nos muestran que la Disposición no implica necesariamente que la Acción sea ejecutada. Hay actitudes que tienen una influencia sobre la conducta, sin embargo, la relación entre disposición y acción no es directa, se encuentra mediada por factores situacionales y personales como por ejemplo: la disposición para ayudar a sus vecinos sólo en caso de emergencia.

La actitud no esta directamente relacionada con la acción, sino con la disposición de llevar a cabo dicha acción, no obstante la disposición esta directamente relacionada con la Autoeficacia y esta a su vez esta relacionada con las Creencias positivas o negativas que tiene la población de poder llevar acciones organizadas al interior y exterior de la comunidad.

Debemos construir mensajes persuasivos para fomentar actitudes y valores de pertenencia a la comunidad además de fortalecer los lazos de amistad que permitan entender la diversidad, más allá de soportarla, pues es indudable que los habitantes de la comunidad “Cuauhtémoc” hacen y hacen mejor y con menos resistencia, aquello a que se hayan acostumbrados. Como ya lo expusimos anteriormente debemos hacer que cuestionen sus creencias y miren a la Participación de otra manera.

Consideramos que los vecinos deben usar sus actitudes para restringir el flujo de información que les llega (componente cognitivo) pero con base en información tangible y no sólo en creencias, si embargo, en algunas otras situaciones se notaran mas los aspectos motivacionales que en esta comunidad son más recurridos. Cada actitud representa una peculiar combinación de elementos constitutivos. Es importante destacar que no siempre las actitudes encuentran expresión en conducta, los resultados arrojan que no vasta sólo disposición para participar en la comunidad. Toda actitud puede verse impedida de concretarse en acciones, debemos eliminar las barreras que provocan que los habitantes de la comunidad no logren la manifestación conductual correspondiente (componente conductual).

Hemos identificado que el componente cognitivo (creencias) es el que debemos cambiar y en algunos casos fortalecer para que la gente se sienta Auto eficaz para llevar acabo acciones organizadas en su comunidad, en segundo lugar debemos incorporar el componente afectivo, debemos cambiar las actitudes negativas que se tienen acerca de la Participación Ciudadana, es decir, revertir la idea de los habitantes que opina que hay cosas más importantes que la política y en tercer lugar incorporar el componente conductual para suplir la creencia de los habitantes que opina que aunque no participe se beneficia con la lucha de los demás. No olvidemos que aunque alguno de estos componentes requiera atención especial por su papel determinante en cuanto al cambio de actitudes, estos no actúan en forma aislada.

Debemos aclarar que no hay conocimiento suficiente para asegurar el éxito de un cambio dirigido a las actitudes de personas y grupos. La distancia a cubrir entre la realidad inicial y los objetivos perseguidos contribuye gradualmente a determinar cuan legítima y cuan factible es la transformación buscada.

Es por ello que consideramos que el presente trabajo debe ser entendido como un prototipo de puntos a considerar, nunca de aseveraciones definitivas que señalan alternativas claras de solución.

Tomemos muy en cuenta que con el cambio de actitudes ponemos en movimiento nuevas estructuras sociales, los habitantes de la comunidad "Cuauhtémoc" va a requerir nuevos estilos de pensamientos y nuevas tendencias conductuales, sobre todo cuando se trata de cambios tan importantes como lo que queremos hacer en sus actitudes dirigido a involucrar a estos habitantes en el desarrollo de su comunidad. Con todo, el que existan necesidades en la comunidad no es garantía de conducta de tal dirección, sino solamente que la persona esta lista para actuar en una dirección dada. Ya vimos en los resultados que los habitantes tienen una buena disposición pero las acciones concretas son pocas.

Consideramos que el pretendido cambio de actitudes no es factible en corto plazo por la falta de flexibilidad en las actitudes prevalecientes en este medio social donde aplicamos el instrumento. Es decir, con frecuencia las actitudes aprendidas en la socialización poseen tal vigor y persisten que a la larga doblegan las nuevas actitudes que pueden aparecer, haciéndolas inoperantes. Con ello queremos exponer que raramente se producen cambios drásticos y permanentes en el carácter social o en la estructura social dentro del corto plazo.

Lo fundamental para el cambio de actitudes en los habitantes de la comunidad "Cuauhtémoc" es darle sentido al complejo de cogniciones (conocimientos) que se organizan en creencias, es decir, que la información que reciban provoque en ellos cambio de actitud para provocar en ellos el interés por la Participación. En primer lugar debemos modificar las creencias pesimistas sobre la participación, lo que a conducir a reforzar la Autoeficacia alta, consecuentemente la disposición a la organización será mayor y finalmente la participación de los habitantes de la comunidad "Cuauhtémoc" será mayor.

Se deben construir los mensajes persuasivos para involucrar a los habitantes de la comunidad “Cuauhtémoc” en las actividades de su comunidad, persuadirlos para que reflexivamente observen y elaboren la información que reciben. Trataremos de obtener una *respuesta cognitiva* de la información que se les presenta lo que cambiará las actitudes; recordemos que mientras más elaboramos o pensamos acerca de los mensajes persuasivos, mayor será la probabilidad que este nos afecte.

Se necesita impactar a los habitantes de la comunidad en las actitudes para que estas se conviertan en acciones coordinadas al interior y exterior de la comunidad.

ENTORNO AL MODELO DE PROBABILIDAD DE ELABORACIÓN

Una vez evaluada la situación de las actitudes que tienen los habitantes sobre la participación ciudadana, se debe modificar las actitudes negativas encontradas y fortalecer las positivas.

Se debe hacer del conocimiento de los vecinos el importante papel que juegan en las actividades de la comunidad y en la formación de las instituciones sociales y políticas.

Cambiar las actitudes que impiden la relación directa entre la disposición y las acciones que se llevan a cabo en la comunidad, una cosa son las reacciones verbales (disposición) ante situaciones simbólicas y otra muy distinta las reacciones reales (acciones) ante situaciones reales

El ELM permitirá elaborar una estrategia para el cambio de actitudes o de progresivamente desplazar una actitud negativa de la participación ciudadana. Conocer las actitudes de la población que se interesa o no en participar toma una importancia trascendental en la elaboración de la estrategia de persuasión. Pues como plantea el ELM no debe usarse la misma ruta de persuasión para estos dos tipos de actitudes.

Creemos que en la comunidad “Cuauhtémoc” por su negativa actitud en la política y por su falta de Capital Social, en un primer momento los mensajes políticos deben sustituirse por los mensajes emotivos pues con base en los resultados pensamos que es mucho más recomendable. Tenemos que hacer que los habitantes se impliquen en pensamientos relevantes a la Participación (haya elaboración) pero ponderando la imagen sobre la argumentación. Aunque en algunas situaciones pudimos notar influye el nivel de escolaridad para llevar a cabo acciones, generalmente las actitudes mostradas por la población son muy parecidas.

En esta investigación como ya lo vimos en los resultados, la televisión es la principal fuente de información de los habitantes de la comunidad “Cuauhtémoc” con un 59% donde consideramos que el éxito de este medio electrónico es por el uso y abusos de heurísticos, los cuales están fuertemente arraigados en los vecinos. Los mensajes a construir utilizaremos heurísticos con la finalidad de que sean capaces de descifrar el mensaje de forma más o menos fácil y rápida.

Entendemos que la mayoría de los habitantes de la comunidad se informan mirando el noticiero televisado y, para buena parte de esos habitantes, la imagen es garantía de verdad, es decir, se le mira y, solamente a veces, se le pone en una perspectiva crítica.

Para construir mensajes con mayor efectividad e impacto en los vecinos debemos sustituir el argumento por los heurísticos para delimitar posibles líneas de razonamiento en la estructura del mensaje. No existe la Motivación y Habilidad que les dé un fuerte deseo de llevar a cabo el nivel de esfuerzo mental necesario para analizar con detalle toda la información que se les presenta (Evaluar la Ley de Participación Ciudadana, entender las bondades de la Participación, leer periódicos, aplicar sus conocimientos en beneficio de su comunidad), se apoya en la presentación de los heurísticos para la decodificación de los mensajes, es decir, el efecto de un mensaje persuasivo lo debemos fortalecer y acrecentar con el uso de heurísticos (imágenes, la expertez de la fuente, etc.) que le dará fuerza al contenido. Consideramos que las nuevas prácticas televisivas establecen una nueva relación con la realidad.

Hacemos mucho énfasis que actualmente los habitantes disponen de numerosos medios para informarse. El periódico, la radió y la TV entre otros, los cuales están al alcance de todos para presentarles su enfoque de la realidad, pero la mayoría de los habitantes no tienen el tiempo ni tal vez las ganas de procesar la información y sólo los noticieros se imponen como la principal fuente de información. De esta manera para la mayoría de los habitantes de la comunidad “Cuauhtémoc”, la información sobre la política llega a través de las imágenes.

En la preparación de la estrategia de persuasión el ELM y la ruta periférica ayudarán a construir estos mensajes donde se pueden utilizar los valores, necesidades y preocupaciones de interés público de la comunidad en el mensaje persuasivo. Los mensajes elaborados para persuadir a los habitantes de la comunidad “Cuauhtémoc” deben ser un reflejo en un principio de la realidad y de las preocupaciones del momento, es decir, la preocupación por la corrupción, la imposibilidad del cambio, su pesimismo al participar, su baja Autoeficacia, su falta de acciones organizadas pero sin descuidar a las tensiones políticas imperantes.

Los habitantes de la comunidad deben tener claro que durante la aplicación de cualquier política pública se generan beneficios y costos y de alguna manera se debe buscar distribuir de formar equitativa esos beneficios y costos.

Como ya dijimos el efecto de un mensaje persuasivo es fortalecido e intensificado por un heurístico que le da fuerza al contenido, los heurísticos le dan a una carga considerable al mensaje; para la elaboración de nuestra estrategia la fuerza de los heurísticos debe ser superior a la fuerza de las palabras Transformar la realidad en la que viven los habitantes de esta comunidad que caminan aislados con puntos de vistas fijos y separados. El ELM debe ayudar a la transformación de esa postura, esa mirada fragmentaria. Debe aparecer el Capital Social.

Evidentemente debemos ser cautos con respecto al tema de la participación ciudadana pues es difícil pretender dar coherencia a visiones de los participantes que aparentemente están segmentadas y a veces contrapuestas, no es tarea fácil y tal vez requiera el perfeccionamiento que sólo la experiencia y futuras investigaciones, sea cual sea su índole, puede entregarnos.

No obstante, el cambio de actitud que ocurre sin necesidad de mucho esfuerzo cognitivo es de corto plazo; los resultados nos revelan que la motivación y la habilidad para la elaboración de los mensajes complejos están en declive, producto tal vez del cambio en los hábitos de lectura a favor de la televisión y la radio, los ciudadanos han perdido su interés en los largos discursos, prefiriendo los reportes de los noticieros acerca de esos discursos, para que un mensaje sea eficaz, el receptor debe implicarse activamente en el procesamiento cognitivo del mensaje. Deberá atenderlo, entenderlo, ver sus consecuencias para derivarlo a una aceptación, relacionarlo con sus conocimientos previos, por ello trataremos de involucrar asuntos importantes de la vida cotidiana en los mensajes persuasivos para que los habitantes de la comunidad reflexionen, observen y los elaboren con la información vertida.

Por eso resulta importante conocer las características de los habitantes que van a ser persuadidos como nivel de estudios, nivel socioeconómico, aspiraciones, identificaciones, pertenencias, para poder presentar mensajes de acuerdo a sus esquemas cognitivos.

Debemos apostar por hacer cambios en el desarrollo personal, cognitivo y cultural de los ciudadanos así como en el fortalecimiento del Capital Social. Entendemos que hay que considerar que la comunicación impresa como lo es el periódico requiere de la atención del lector, que implica necesidad de cognición, pues los símbolos deben ser traducidos en sus referentes cotidianos para luego ser aplicados en su vida diaria. El uso de imágenes en nuestra estrategia de persuasión como lo hace la TV, sólo tiene despertará el interés si facilitan la comprensión de lo que muestra.

Para que nuestros mensajes sean efectivos, se debe tratar de implicar activamente a los habitantes de la comunidad “Cuauhtémoc” en el procesamiento cognitivo del mensaje, generarles necesidad de cognición.

Debemos tener cuidado para evitar la discrepancia entre la perspectiva del mensaje y la del receptor, pues como lo explicamos anteriormente, tendemos a buscar mensajes que concuerden con nuestras creencias y evitamos a quienes nos contradicen (exposición selectiva), esto explicaría porque a pesar de la enorme cantidad de información que recibimos, las personas cambiamos poco nuestras actitudes.

Es necesario tener en mente el error común de los investigadores de considerar como cambio de actitud sólo a aquellos cambios que ocurren hacia la dirección defendida por los mensajes. Cuando esto ocurre, a los otros cambios se les resta importancia en el cambio de actitud o se cuentan por separado.

Una vez captada la atención de los habitantes de la comunidad “Cuauhtémoc” debemos hacer uso de la Ruta Central, pero cuando lleguemos a este punto se debe disponer de un conjunto de información sumamente vasto para poder diseñar una estrategia eficaz de persuasión. Debemos saber en que medio nos movemos, cuales son las actitudes de la población, cuales son los segmentos más receptivos y los más renuentes a nuestro mensaje, ya que, conforme la probabilidad de elaboración aumenta, la importancia de las señales periféricas disminuye; como al bajar la probabilidad de la elaboración, las señales periféricas aumentan su injerencia. La ruta central permite diferir en que grado nos implicamos y disfrutamos pensando, y a mayor de necesidad de cognición personal, mayor será su tendencia a elaborar respuestas cognitivas.

Se debe entender la importancia del entorno frente a la información; es decir, que entre el emisor y el receptor hay un contexto por donde la información pasa y por donde ésta puede transformarse, pues no todo el público recibe la información del mismo modo, ya que el efecto que ésta produce depende del medio social, político, económico y cultural; donde se encuentra en receptor.

CAPÍTULO 8

INTERVENCIÓN

CIUDADANIA Y PARTICIPACIÓN: Una alternativa democrática en México

OBJETIVO GENERAL:

Crear una cultura de participación, en virtud de la cual los espacios públicos estatales se abran a la ciudadanía y, de igual forma, la ciudadanía organizada "aprenda" a participar haciendo uso de sus derechos y deberes de participación ciudadana.

OBJETIVOS PARTICULARES:

- Ofrecer información, métodos y análisis referentes a la participación ciudadana y a la educación cívica como conceptos, pero también como práctica que se construye a partir del conocimiento y la acción de los ciudadanos organizados frente a lo público.
- El taller se trata de constituir como agente de cambio, la acción de aprendizaje se da en la persona que participa y se proyecta a su contexto "iniciando un proceso de transformación de la realidad".

COORDINADOR DEL TALLER:

Psicólogo Social: José Gustavo Barcenas Hernández.

CARACTERÍSTICAS DEL TALLER:

- Cada sesión tendrá una duración aproximada de 2 horas.
- El Taller durará como mínimo 3 domingos consecutivos (Ver en anexos cartas descriptivas).
- Se dará una breve introducción al inicio de cada sesión.

JUSTIFICACIÓN

Las denominadas sociedades del “Tercer Mundo” entre ellas México, han venido experimentando un proceso creciente de desencanto respecto de las instituciones públicas y de todo lo relacionado con el manejo del Estado.

La crisis deviene en gran medida de que los partidos políticos, en tanto instituciones mediadoras entre los ciudadanos, sus organizaciones y el Estado, y por lo tanto elementos clave del sistema político, han tenido una peligrosa tendencia hacia la "autonomización" relativa de la sociedad, llegando inclusive a operar como cuerpos independientes y no como representantes de nosotros.

En este contexto, la participación ciudadana debe surgir como una alternativa para la construcción del consenso social, así como un medio para equilibrar (balancear) el gran peso relativo que, producto de los vacíos de poder que se han venido creando en el sistema, detenta la burocracia institucional.

La ciudadanía no encuentra formas de participación efectiva y transparente, por ello existe un interés creciente de parte de ciudadanos por promover una redistribución del poder, producto de la cual se permita a la ciudadanía tener acceso a las decisiones que le afectan, así como también a participar en las instancias de control de la gestión estatal.

De manera creciente, todos deseamos una sociedad en la cual el Estado no sea el definidor exclusivo de las políticas, en el tanto se busca mejorar y profundizar la democracia.

Por lo anterior podemos afirmar que, la cuestión no es solamente un problema de mecanismos o instancias para ejercer la participación. Esto es, sin duda, un elemento muy importante, pero en realidad lo medular de los talleres que queremos implementar está determinado por cuán efectiva, responsable y vinculante debe ser la participación ciudadana junto a la educación cívica y cuánto y de qué manera éstas contribuirán a la estabilidad y una convivencia social sostenible.

Como bien lo ha dicho Cunill: "... el tránsito hacia un nuevo orden político y social en la región lleva implícita una doble exigencia de reconocimiento y apertura. De una parte, reconocimiento gubernamental de la existencia de sectores confrontados por fuera de las instituciones y de la legitimidad, como interlocutores válidos en el proceso de reducción de las tensiones y conflictos sociales. Y de otra, apertura de los canales del sistema para permitir que estos sectores revinculen y diriman los escenarios "naturales" de la institucionalidad sus contracciones y conflictos" ⁵

PARTICIPANTES DEL TALLER

Los ciudadanos que participaron en el Taller formaban parte del equipo de campaña que promovía la precandidatura para diputada de la Asamblea Legislativa del Distrito Federal la doctora Alicia Hernández Zamora precandidata del Partido de la Revolución Democrática, así mismo, estos ciudadanos eran parte de la estructura que conformaba el aparato operativo del la Fundación Aztahuacan para el Desarrollo Comunitario A.C. (FUNDAZ) ubicada en: Av. Circunvalación s/n esq. Plan de San Luis, Colonia Santa María Aztahuacan, delegación Iztapalapa, C.P. 09500, tel. 044 55 54 54 53 39 Reg. Núm. 09000911 donde la Doctora es la Directora General.

El nivel de escolaridad de los participantes era el siguiente 8 contaban con la licenciatura terminada, 2 contaban con preparatoria, 2 con secundaria y 3 con primaria. 12 de éstas personas tienen ya trabajando con la doctora Alicia más de 5 años, sus trabajos se enfocan principalmente a trabajos en comunidad y a gestión de servicios públicos.

Los 15 ciudadanos con lo que se trabajo en el taller viven en diferentes colonias del distrito XXIII local, como son: Pueblo de San Sebastián Tecoloxtitlan, Ampliación Santa María Aztahuacan, Pueblo de Santa Maria Aztahuacan, Ejidos de Santa María Aztahuacan, Santa Martha Acatitla. Monte Alban y Paraje Zacatepec.

⁵ Cunill, Nuria. Participación ciudadana. Dilemas y perspectivas para la democratización de los Estados latinoamericanos. CLAD, Venezuela, 1991. p 16

Estos ciudadanos manifiestan que en promedio tienen más de 10 años de estar participando en movimientos sociales de distintas formas y modalidades, lo que a dado oportunidad a asistir a este tipo de talleres y creen que no son de mucha ayuda en sus tareas dentro de la comunidad. Por ello es un gran reto para nosotros por lo cual trataremos en primera instancia de presentarles el taller de forma atractiva y así lograr interesarlos en el mismo y posteriormente involucrarlos en los tema de participación política y así propiciar la reflexión.

COMENTARIOS DE LOS PARTICIPANTES DEL TALLER:

- ◆ “Pienso que este tipo de actividades son de mucho provecho para el bien de la comunidad, y soy de la idea que les debería dar mayor difusión entre todos los vecinos y colonias, ya que esto elevaría el nivel de educación en cuestiones políticas”.
- ◆ “Por una parte esta bien, porque todos los ciudadanos tendrían el conocimiento de los derechos y valores que podemos ejercer y así también inculcar en los niños una nueva cultura, para que ellos también participen”.
- ◆ “Creo que son buenos porque finalmente porque nos enseña los derechos y obligaciones que como ciudadanos tenemos y que todos desconocemos, además nos damos cuenta de la importancia de la participación ciudadana pero sería magnifico que se involucraran más instituciones para hacer mayor difusión”.
- ◆ “Deben ser más constantes e involucrar a más gente para crear una verdadera conciencia política en los ciudadanos”.
- ◆ “A mi me gusta participar en estos talleres porque me interesa estar enterado de lo que sucede en el país y no sólo enterarme por la televisión, me voy muy contento por lo que aprendí en este taller y agradecería que no se olvidaran de nosotros”.
- ◆ “Es una actividad muy provechosa para todos y especialmente para mí, pues existen algunos temas que me di cuenta que tengo que profundizar más y algunos otros ya los había olvidado. De antemano gracias y espero regreses pronto”.

- ◆ “Algo que me gusto de este taller fue que no sólo se hablo de política, eso de los valores y de la participación en la comunidad es muy importante para el grupo y espero sacarle un buen provecho”.

CONCLUSIONES DEL TALLER

La mayoría de los asistentes al Taller fueron muy participativos, durante las tres sesiones que duró, fue necesario prolongar el tiempo del Taller por lo menos de una a una hora y media del tiempo establecido para escuchar comentarios y sugerencias, resolver dudas y comentar expectativas que se generaron por los temas vistos.

Apareció la necesidad de cognición, pues el Taller despertó entre los asistentes un fuerte interés en los temas expuestos, ellos mismos pidieron se les recomendara material de lectura para poder complementar lo aprendido en el Taller.

El aumento de la relevancia personal en cada uno de ellos fue en aumento durante los tres días, pues les pareció muy agradable hablar de “mí o de nuestra comunidad o mí colonia”. Se pudo observar que hablar a nivel micro, es decir, a nivel de comunidades donde ellos consideraban que su opinión si se puede escuchar y tomar en cuenta para resolver problemas les hizo considerar la idea de que no todo se resuelve desde la cúpula del gobierno federal.

La responsabilidad personal de todos y cada uno ellos se comento al dejar claro que todos los integrantes del equipo son importantes y no debería existir división entre los ciudadanos y las instituciones, lo que permite que funcione un equipo es la división del trabajo y no la división del poder. La división se puede realizar con base en las diferentes capacidades de cada uno de los ciudadanos que lo componen, además que las funciones pueden ser rotatorias.

El lenguaje utilizado para transmitir los conocimientos fue claro y sencillo, no importando que el nivel estudios de la mayoría de ellos era de licenciatura, porque como recordaremos algunos otros sólo contaban con primaria y secundaria, sin embargo, advertimos que algunos de ellos esperaban que la exposición del taller y sus diferentes temas se hicieran en forma más teórica, por lo cual y como lo mencionamos al principio del párrafo el manejo de la información se hizo en forma clara y precisa y no se presento ante el ciudadano común y corriente como algo extraordinario o difícil de entender lo que tienen como consecuencia que después manifiesten que la política es muy difícil o sólo para expertos. Por lo que unas de nuestras conclusiones es que este uno de los puntos importantes en la falta de comunicación y consecuentemente la desorganización entre todos los miembros de este equipo; ya que, existe un manifiesto por parte de algunos con referencia a que “a veces no entendemos de que están hablando y por eso no venimos a las juntas, porque no entendemos nada”.

Considero que existieron pocos distractores, pero entre esos pocos permaneció la idea de que lo político se desliga de lo social cuando ya no se trabaja en un partido político, por lo que fue necesario detenerse un poco en este tema para dejar claro que no existe tal división. La repetición constante no fue necesaria, puesto que, utilizar un lenguaje muy claro permitió manejarlo en forma amena y dinámica y siempre al final sólo se hacía hincapié en las cuestiones muy desdibujadas.

Finalmente, y volviendo a retomar las consideraciones hechas por el ELM, la comprensión de los mensajes se facilito porque en ese sentido todos tenían conocimiento (aunque poco, pero lo tenían) sobre como trabajar en comunidad, es decir, como organizarse, comunicarse, etc., y lo que hicimos finalmente fue hacer énfasis en la importancia de no dejar las cosas en el olvido. Lo trascendente en este punto, fue manifestarles que su participación es muy importante porque ellos se pueden convertir en multiplicadores al interior de su comunidad de las formas de organización y cabildeo ante un problema en la misma. Podemos decir finalmente que hace falta:

- a) *Reflexionar* sobre la estructura y el funcionamiento de los vínculos grupales y sobre las crisis que soportan.

- b) *Descubrir* los obstáculos Y nuestro accionar en las comunidades, para establecer las condiciones de superación. El Taller no es una estructura acabada, instalada en certezas sino un espacio compartido y en permanente gestación, con la inclusión de lo imprevisto y el riesgo que conlleva todo proceso creativo.
- c) *Señalar* que la intención del taller no fue directamente prepararles para como organizarse, la finalidad de este Taller fue demostrarles la gran importancia de la participación de cada uno de ellos en sus comunidades. Y que sepan que ser ciudadano y poder participar en el sector social no es la panacea para resolver los males de la sociedad, pero es un requisito previo para resolver estos males. Por ello la necesidad y la importancia de la organización y participación ciudadana en su conjunto. Pues como lo mencionamos durante todo el trabajo y durante la intervención en el taller, ser ciudadano no sólo implica cumplir con los requisitos establecidos por la Ley, sino, ejercer los derechos políticos, es decir, tomar parte en la vida pública del país, ciudad o comunidad; informándote, conociendo y participando en los procesos electorales, en el control y seguimiento de los actos gubernamentales, así como en la toma de decisiones sobre las políticas que se han de seguir en la comunidad.

Las reflexiones hechas en cada uno de las sesiones, arrojó como conclusión identificar uno de los motivos más recurrentes para no participar en la política y es porque están decepcionados de los candidatos y de los partidos políticos, pues no cumplen con sus promesas de campaña, además, los ciudadanos no les gusta asistir a este tipo de talleres porque la mayoría de éstos son impartidos por Partidos Políticos y al final terminan haciendo proselitismo y hablan de solamente de política.

CONCLUSIONES HECHAS POR LOS ASISTENTES AL TALLER

- Promover entre la comunidad la realización y la asistencia a los talleres de Participación Ciudadana.
- Llevar a cabo reuniones frecuentes para hablar de lo que sucede en el país “Temas de coyuntura”.

- Hacer reuniones de gabinete para identificar las capacidades de cada uno de los integrantes del equipo y así hacer una mejor división del trabajo.
- Fortalecer las redes ciudadanas (capital social).

CAPÍTULO 9

CONCLUSIONES

CONCLUSIONES

La participación política tiene que ser vivida en todas las actividades que realizan los habitantes de la comunidad “Cuauhtémoc” y todos los ciudadanos de México (la casa, la escuela, el grupo de amigos, con los vecinos, en la política, etc.) querer los ciudadanos mismos limitarse y sustraerse de sus responsabilidades y concebir su participación política sólo en sectores determinados de la sociedad y de la misma forma limitar y entender su accionar sólo dentro de organizaciones o partidos políticos es una idea falsa e incluso un engaño y un error. Justificar sus ocios, su ignorancia, su apatía, su sin sentido, su falta de acción y sólo ocuparse de “sus problemas” y expresarse y organizarse con base en sus intereses particulares, no es posible; sólo puede hablarse de Participación Política si hay una coordinación entre lo público y lo privado, encuentro y cooperación entre ciudadanos y representantes de la autoridad. No podemos seguir sosteniéndonos en sólo buenas intenciones, en la idea de tener una buena disposición pero no tengo tiempo para participar. Y con esto no quiere decir que los ciudadanos puedan intervenir constantemente a todos los niveles en decisiones a tomar; pero si que siempre deben de estar informados y continuamente deben solicitarles su opinión.

El estar informado y tener una muy buena autoeficacia no es sólo para la intervención inmediata del ciudadano, sino también para cubrir el requerimiento que le es dirigido para determinarse, situarse, expresarse con ocasión de unos acontecimientos o problemas que comprometen el destino de la colectividad.

Tener una buena disposición, creerse autoeficaz, estar bien informado, tiene que ir de la mano con las aptitudes y actitudes de la diversidad de los ciudadanos, debemos entender a los ciudadanos se les complica poder fijarse a detalle en las leyes sociales, por sus diferentes actividades que realizan, tampoco pueden de manera precisa regular las actividades de los políticos o la distribución minuciosa de las sumas del presupuesto; esto realmente entra en el terreno de los expertos (legisladores, gobierno, diplomáticos, etc.), pero lo que sí le incumbe es determinar su orientación previa.

Para que la elección de una representante ante las autoridades gubernamentales sea significativa, no debe ser otra cosa que el momento particular de una actividad cívica constante.

La falta de interés en las actividades de la comunidad y en la vida pública del país ha llevado a los ciudadanos a desinteresarse en la política. Es preciso que los habitantes de la comunidad "Cuauhtémoc" y de todo México puedan agruparse, ayudarse mutuamente y madurar refiriéndose libremente a las ideas e intereses de selección; así como es necesario que puedan desarrollarse explotando sus gustos y sus actitudes.

Debe existir en cada uno de los habitantes de la comunidad el reconocimiento de la diversidad como medio de garantizar la plenitud de cada individuo, es decir, para que todos los ciudadanos puedan participar debemos identificar las diferentes motivaciones que los mueve a ello, por ejemplo y como lo vimos en los análisis estadísticos, la escolaridad es un factor importante pero no definitivo que permite a la población pertenecer o no a las grandes cúpulas del poder pero igualmente como condición de cooperación y de una cuestión a través de las cuales la colectividad se beneficia de las riquezas de todos sus miembros. El pluralismo no es más que la política de una auténtica convivencia. Exige el respeto de las ideas de cada ciudadano.

El cambio de actitudes aunque apela a la conciencia de los ciudadanos y a sus libres decisiones, no puede depender únicamente del esfuerzo de uno sólo. Existen unas estructuras políticas o administrativas que suelen frenar la formación de actitudes positivas hacia la participación mientras que otras al contrario, lo facilitan. Es necesario hacerlos despertar de este letargo, y ayudarlos a tomar las riendas de su vida, a buscar "salidas" que rompan la disyuntiva de "te vas o te acomodas".

Variadas son las actitudes que podemos asumir frente a las diferentes situaciones sociales y políticas que vive en país, entre ellas pueden estar:

- ❖ Los conformistas que aceptan los fines y pueden disponer de los medios para vivir.
- ❖ Los innovadores que aceptan los fines, pero no los medios prescritos, buscando otros nuevos.

- ❖ Los que renuncian a toda participación, con actitud pasiva, no aceptan ni los medios ni los fines.
- ❖ Los ritualistas que siguen aceptando y usando los medios a pesar de que en su interior rechazan los fines.
- ❖ Los reformadores o rebeldes que no aceptan ni los fines ni los medios y buscan otro orden social.

Ante la realidad política de incertidumbre en la que vivimos los habitantes de la comunidad "Cuauhtémoc" y muchos más ciudadanos no encuentran fuentes creíbles de información y la actitud se manifiesta con un sentimiento de desorientación e inquietud profunda que a originado sentimientos de separación radical y una pasividad por falta de motivaciones.

Se trata de un conformismo total. La persona no quiere saber más, ni quiere participar en nada, ni le interesa modificar nada de lo que le rodea.

Los ciudadanos son llevados y traídos de un lado a otro y esto le provoca pasividad o, se radicaliza en rebeldía, en deseos de ruptura total con todo lo que pueda aparecer como norma de conducta, esta actitud puede llegar a la violencia y a la marginación social.

Una de las consecuencias de este creciente fenómeno social es el abstencionismo a las iniciativas y existe una falta de voluntad para buscar otras "salidas" dentro de su comunidad, lo cual provoca que muchos "se queden en el barco que se hunde" en la increíble pasividad del que ve zozobrar a su propia vida en la frágil espera de "lo que pasará".

REFERENCIAS

- ABERBACH, J. D., Putnam, R. D. y Rockman, B. A. (1981). Bureaucrats and politicians in western democracies. Cambridge. Mass: Harvard University Press.
- AGUILAR, V. L. (1996). Participación ciudadana y vida municipal en Acosta C. Daniel. El municipio en México. México: Editorial Archivo General de la Nación y centro de desarrollo Municipal.
- ALDUNCIN, E. (1991). Los valores de los Mexicanos. Tomo II. México: Fomento cultural BANAMEX.
- ALMOND, G. Y Verba, S. (1963). Political attitudes and democracy in five nations. New Jersey: Princeton University Press.
- BANDURA, A. y Walters, R. H. (1974). Aprendizaje Social y Desarrollo de la Personalidad. España: Alianza.
- BARBER, J. D. (1973). El Ciudadano Político. México D.F.: Editores asociados.
- BEEM, C. (1999). The Necessity of Politics. Reclaiming American public life. Chicago: University of Chicago Press.
- BEJAR, R. y Capello, H. M. (1987). Crisis económica, carácter nacional e identidad transicional. Aportes de investigación Número 14, México D.F.: UNAM-CRIM.
- BILLIG, M. (1984). Racismo, prejuicios y discriminación en Moscovi S. (comp.), Psicología Social. Vol. 2. Barcelona: Paidós.
- BOURDIEU, P. (1983). Forms of capital' in J. C. Richards (ed.) Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education. New York: Greenwood Press.
- BOURDIEU, P. (1990). Sociología y Cultura. México: Ediciones Grijalbo, Consejo Nacional para la Cultura y las Artes (CONACULTA). pp. 215-264
- BRYANT, J. y Zillmann, D. (compiladores) (1996). Los efectos de los Medios de Comunicación. Barcelona, España: Editorial Paidós. pp. 127-168
- COLEMAN, J. C. (1990). Foundations of Social Theory. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

- CONWAY M. (1985). La participación política en los Estados Unidos. EE.UU.: Ed. Guernika. p. 55
- CORNELIUS, Wayne, A. (1986). Los inmigrantes pobres en la Ciudad de México y la política. México: Fondo de cultura económica.
- COWAY, M. (1986). Political Participation in the United States. Washington D.C.: Ediciones Genika.
- CUNILL, N. (1991). Participación ciudadana. Dilemas y perspectivas para la democratización de los Estados latinoamericanos. Venezuela: CLAD. P. 16
- D'ADAMO, O. García Beaudoux, V.; Freidenberg, F. (1999). Medios de comunicación y política. Un estudio del efecto de priming durante una campaña electoral. Entre caminos, publicación de la Universidad de Georgetown, Washington.
- D'ADAMO, O., García, V. Y Montero, M. (compiladores) (1995). Psicología de la acción Política. México D.F. 65-109: Editorial Paidós.
- DE LA CORTE, L., Briñol P. y Becerra A. (s/f). Que es Persuasión. Madrid-España: Editorial Biblioteca Nueva.
- EISER, R. (1989). Actitudes y conducta. Apartado: La Teoría de la Acción Razonada, en Eiser, R. Psicología Social. Madrid: Pirámide.
- ENCUESTA NACIONAL SOBRE LA CULTURA POLÍTICA Y PRÁCTICAS CIUDADANAS 2001. Secretaría de Gobernación. Recuperado de www.consulta.com.mx
- ESTRADA, M. (1995). Participación Política y Actores Colectivos. Universidad Iberoamericana. México D.F.: Editorial Plaza y Valdez.
- EYSENCK, H. J. (1964). Psicología de la decisión política. Caracas-Barcelona: Ediciones Ariel.
- FERNÁNDEZ, A. M. (2001). Conocimiento y valoración de la clase política desde la juventud. Revista de la realidad mexicana actual. México D.F.: UAM-A Vol. 101, pp. 67-75
- FLORES, G. y Javiedes, M. (2002). Procesos psicosociales y participación en Revista Internacional de Psicología social. Vol. 1, núm. 1, julio-diciembre.
- FUKUYAMA, F. (1999). The Great Disruption. Human nature and the reconstitution of social order. London: Profile Books.

- GARCÍA, Beaudoux, V., D'Adamo, O. y Freidenberg, F. (1999). Opinión pública y comunicación política: El doble flujo de la comunicación revisitado. Ecuador: Íconos, publicación de FLACSO.
- GARCÍA, C. N. (1995). Consumidores y ciudadanos. Conflictos multiculturales de la globalización. Grijalbo. p. 28 y 29
- GARCÍA, R. R. (2000). La participación ciudadana dentro de la reforma política del Estado: premisas e iniciativas revista de la realidad mexicana actual. México D.F.: UAM-A Vol. 100, pp. 217-225
- GERBNER, G. (1990). Trazando la corriente dominante. Revista de Psicología Social.
- GLAESER, E. L., Laibson, D. and Sacerdote B. (2000). The economic approach to social capital. Paper, Harvard University and NBER, May 18, 2000.
- GÓMEZJARA, F. (1987). Técnicas de Desarrollo Comunitario. México D.F.: Ediciones Fontamara S.A., pp. 9-16
- GONZÁLEZ, N. M. (1997). La Participación Política ente la sucesión presidencial de 1994 en México. México D.F.: Facultad de Psicología UNAM.
- GUTIERREZ, C. (2000). Democracia participativa. La Nación. (San José, C.R.), 28 de mayo.
- HERNÁNDEZ, P., Fernández, C. y Baptista, P. (1998). Metodología de la Investigación. México D.F.: Editorial Mc Graw Hill.
- HUME, David. (1984). Tratado de la Naturaleza Humana. Libro 1. Tomo I. Parte III. Sección 7. Madrid: Ediciones Orbis. pp. 206-207
- INSKO, C. A. y Schopler J. (1980). Psicología Social Experimental. México D.F.: Editorial Trillas. pp. 217-239
- MAYOR y Pinillos (1989). Creencias, Actitudes y Valores. Madrid: Editorial Alambra, Vol. III, pp. 423-475
- MEJIA, R. (1995). Psicología Social y sus aplicaciones: Psicología Social Aplicada. Santo Domingo: UASD.
- MELLADO, R. (2001). Participación Ciudadana institucionalizada y gobernabilidad en la Ciudad de México. México: Editorial Siglo XXI
- MEMORIA DEL FORO MUJERES Y POLÍTICA. (2001). Algunos contrastes por genero en los resultados de la ENCUP 2001. Secretaria de Contraloría y Desarrollo Administrativo (SECODAM, 2002).

- MÉNDEZ, G. V. (1997). Democracia y participación ciudadana en el Distrito Federal. México: Facultad de Derecho, Tesis de doctorado, UNAM.
- MERCADO, A. (s/f). Democracia y poder en la ciudad de masas, en revista Estudios Políticos, nueva época. Números 1-4, octubre de 1985 a marzo de 1986, México: Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM.
- MERINO, M. (1997). Participación Ciudadana, cuadernos de divulgación de la cultura democrática. México D.F.: Instituto Federal Electoral. pp. 9-55
- MORALES, G. D. (2001). Ciudadanía y participación: una alternativa democrática a nivel municipal en México, en Revista Bien común y Gobierno (publicación mensual de la Fundación Rafael Preciado Hernández A. C.) año 7, número 84, diciembre. México.
- MORALES, J., Reboloso, E. y Moya, M. (1994). Psicología Social. España: Editorial Mc Graw Hill. pp. 495-566
- MOSCOVICI, S. (1984). Psicología Social. Barcelona España: Editorial Paidós. pp. 117-173
- MYERS, D. (1991). Persuasión para el cambio de actitudes, en Mires, D. Psicología Social, Madrid: Editorial Médica Panamericana. Op cit. p. 16.
- O' DONNELL, G. y Schmitter, P. (1994). Transiciones desde un gobierno autoritario. Conclusiones tentativas sobre las democracias inciertas. Paidós.
- ORGANIZACIÓN DE LOS ESTADOS AMERICANOS. (s/f). Educación Valores y Democracia. Madrid: Editorial FotoJAE S.A.
- ORGANIZATIONS. (1999). Journal of Economic Behavior & Organization. Vol. 38 pp 1-25
- PAYNE, J., Woshinsky, E., William, C., y Bigler, G. (1990). Las Motivaciones los Políticos-Los factores que impulsan a algunas personas a participar en política. México D.F.: Editorial Limusa.
- PUTNAM, R. D. (1993). The prosperous community: social capital and public life, in the American Prospect. 4:13
- PUTNAM, R. D. (1996). The Strange Disappearance of Civic America in the American Prospect. 7: 24 and a correction
- READOR, K. (1981). La persuasión en la comunicación. Buenos Aires, Argentina: Editorial Paidós. pp. 19-68

- RICHARD, M. Valelly. (1996). Coach-Potato Democracy. The American Prospect no. 25 (March-April 1996).
- RIOS, F. y Rios, C. (1999). Capital Social y Democracia en revista Política y Gobierno, Vol. VI Núm.2 México, segundo semestre: Centro de Estudios y Docencia Económica (CIDE) pp. 513-528.
- SALINAS de G. C. (1987). Producción y Participación Política en el campo. México: Fondo de Cultura Económica.
- SÁNCHEZ, M. C. (2000). La participación ciudadana en le D.F reflexiones sobre la Ley y las elecciones vecinales. Revista de la realidad mexicana actual. México D.F.: UAM-A Vol. 99, pp. 70-99.
- VANDER, Zanden J. (1986). Las actitudes y el cambio actitudinal, en Vander, Zanden J. Manual de Psicología Social. Barcelona: Paidós.
- VÁZQUEZ, Barquero A. (1993). Política económica local: la respuesta de las ciudades a los desafíos del ajuste productivo. Madrid: Editorial Pirámide.
- VÁZQUEZ, N. M. (1994). Participación ciudadana y control social. México: Editorial Porrúa.
- WHITAKER, C. (s/f). The Relations of Election Campaigns, en Public Relations Journal, Vol. 2 No. 7 pág. 7
- ZIMBARDO, P., Ebbesen, E. y Maslach, C. (1982). Influencia sobre las actitudes y modificación de la conducta. Colombia: Editorial Fondo Educativo Interamericano. pp. 115-141
- ZIMMERMAN, J. (1992). Democracia participativa-el surgimiento del populismo. México D.F.: Editorial Limusa.

ANEXOS

CARTAS DESCRIPTIVAS

Sesión # 1 Fecha: 15 / 03 / 03			Lugar: salón amplio e iluminado		
Horario	Nombre de la actividad	Objetivos Específicos	Dinámica y Técnica	Tiempo	Ayudas y materiales
De 10:00 a 10:10 hrs.	Presentación	Presentar el programa y sus objetivos para el desarrollo del taller.	El coordinador de la sesión presenta y establece el encuadre: Número de sesiones, horarios, forma de trabajo, temática a desarrollar, así como el objetivo del taller.	10"	Papelografo, masking—type y plumones.
De 10:10 a 10:30 hrs.	Telaraña	Explorar las expectativas del grupo con respecto al taller y establecer los acuerdos de trabajo durante este.	Se pide a los participantes que se sienten en círculo y el coordinador lanza el estambre hacia algún integrante del círculo para que él diga su nombre y una expectativa del taller, así hasta terminar con todos los integrantes del grupo.	20"	Estambre.
De 10:30 a 11:00 hrs.	Contestar pretest.	Conocer las opiniones que tiene el grupo o equipo de trabajo, antes del Taller	Contestar el pretest	30"	Pretest.
De 11:00 a 11:40 hrs.	Recursos desiguales	Facilitar el proceso de sensibilización del grupo y auxilio en el análisis de la comunicación, explorar el sistema de interacción de un equipo de trabajo y evidenciar el nivel de cooperación entre los individuos de un grupo. (Comunidad Cívica, anterior al Capital Social)	Se forman los equipos, se reparten los sobres a cada equipo, todos los equipos empezaran al mismo tiempo las actividades de la hoja de instrucciones, una vez terminada la tarea se procurara llegar a conclusiones de la experiencia del grupo en el proceso.	40"	Tres sobres con: Sobre 1: tijeras, una hoja blanca y 3 hojas rosas. Sobre 2: Pegamento, una hoja blanca 3 hojas verdes. Sobre 3: regla, una hoja blanca y 3 hojas amarillas Una hoja de instrucciones para cada equipo.

De 11:40 a 12:00 hrs.	Interioridades	Permitir a los integrantes del grupo, ya casi al termino de la sesión, distinguir lo evidente externo y lo oculto interno de las personas. (Capital Social).	Con base en la actividad anterior, se pide que en el sobre se anote el desempeño evidente que la persona cree haber dado a su grupo (5 puntos) y en seis papelitos anote, tres aportaciones significativas en las cuales la persona haya contribuido al crecimiento del grupo. Y tres cuestiones que esperaba le diera el grupo y no le dio.	20"	Una bolsa de papel de estraza por participantes, seis pedazos de papel de 6 x 12 centímetros. Plumones y lápices.
De 12:00 a 12:20 hrs.	Acción reciproca	Propiciar que los miembros se comuniquen entre sí.	Cometan la actividad de interioridades compartiendo con los integrantes del grupo sus anotaciones y los motivos que los llevaron escribir éstas.	20"	Anotaciones de la actividad de Interioridades.
De 12:20 a 12:30	Cierre de la sesión y Comentarios al buzón	Inducir a que los integrantes del grupo expresen sus comentarios de manera anónima.	El instructor da por terminada la sesión y se les muestra el buzón, en el cual podrán al final de todas las sesiones sus comentarios sobre la sesión del día. Y que serán comentados al inicio de la otra sesión.	10"	Buzón.

Sesión # 2 Fecha: 16 / 03 / 03			Lugar: salón amplio e iluminado		
Horario	Nombre de la actividad	Objetivos Específicos	Dinámica y Técnica	Tiempo	Ayudas y materiales
De 10:00 a 10:10 hrs.	Comentarios del buzón	Comentar las dudas y comentarios externados de la sesión anterior (núm. 1).	Exposición continua y rápida por parte del instructor de los comentarios y además dar respuesta a las dudas.	10"	Buzón
De 10:10 a 10:40 hrs.	Las Islas	Analizar el manejo de los valores personales desde la propia historia o condicionamientos sociales. Pauta para hablar de Educación Cívica (anterior a la Participación Ciudadana)	El instructor narra la historia de las islas. Cada persona debe identificarse con los personajes en orden jerárquico. Se forman equipos. Cada uno debe llegar a una sola escala de valores en que todos estén de acuerdo. Explicación del porque de la jerarquización. Hacer una jerarquización personal. Se comparan las decisiones de cada persona y se evalúa la rigidez o flexibilidad de cada participante a lo largo del proceso.	30"	Hoja de la historia.
De 10:40 a 11:20 hrs.	La NASA	Provocar conclusiones próximas a la realidad, además de ser preámbulo o da pauta para hablar de la importancia de la Participación.	El grupo debe resolver el ejercicio por unanimidad, esto significa que el lugar jerárquico de cada posición individual ha de ser establecido de común acuerdo. Sacar conclusiones de la actividad.	40"	Hoja de instrucciones.
R E C E S O 10"					
De 11:30 a 11:50 hrs.	Interioridades	Permitir a los integrantes del grupo, ya casi al termino de la sesión, distinguir lo evidente externo y lo oculto interno de las personas.	Con base en la actividad anterior, se pide que en el sobre se anote el desempeño evidente que la persona cree haber dado a su grupo (5 incisos) y el seis papelitos anote, tres aportaciones significativas en las cuales la persona haya contribuido al crecimiento del grupo.	20"	Una bolsa de papel de estraza y seis pedazos de papel de 6 x 12 centímetros, por participante, plumones y

			Y tres cuestiones que esperaba le diera el grupo y no le dio.		lápices.
De 11:50 a 12:10	Cierre de la sesión y comentarios al buzón.	Inducir a que los integrantes del grupo expresen sus comentarios de manera anónima.	El instructor da por terminada la sesión y se les muestra el buzón, en el cual podrán al final de todas las sesiones sus comentarios sobre la sesión del día. Y que serán comentados al inicio de la otra sesión.	20"	Buzón.

Sesión # 3 Fecha: 23 / 03 / 03			Lugar: salón amplio e iluminado		
Horario	Nombre de la actividad	Objetivos Específicos	Dinámica y Técnica	Tiempo	Ayudas y materiales
De 10:00 a 10:10 hrs.	Comentarios del buzón.	Comentar las dudas y comentarios externados de la sesión anterior (núm. 2).	Exposición continua y rápida por parte del instructor de los comentarios y además dar respuesta a las dudas.	10"	Buzón
De 10:10 a 11:00 hrs.	Somos la fiesta, pero no los invitados.	Resaltar la importancia de la Participación Ciudadana.	Se forman equipos de trabajo. Presentarles un mensaje para que lo analicen y viertan sus comentarios, el cual remarcará la importancia de la Participación y que ésta no se acaba en el voto.	50"	Mensaje.
De 11:00 a 11:30 hrs.	Acción recíproca	Propiciar que los miembros se comuniquen entre sí para analizar si cumplió con el objetivo del Taller	Cometan la actividad anterior compartiendo con los integrantes del grupo sus conclusiones de todo el taller.	30"	Anotaciones de la actividad de Interioridades.
De 11:30 a 11:50	Contestar Post—test	Conocer las opiniones que tiene el grupo o equipo de trabajo, posterior al Taller.	Contestar el Post—test.	20"	Post—test.
De 11:50 a 12:10 hrs.	Al fin los reyes magos	Dirigido a clausurar de forma emotiva y gratificante, eventos formativos.	Llegado el evento final se le proporciona a los participantes sus diplomas correspondientes	20"	Reconocimientos

FOLIO _____ FECHA ____/____/____

En los últimos años, nuestro país ha vivido tiempos de protesta y cambio. Hay gente que opina que no sólo votando se puede participar en política sino que hay que hacer otras cosas. Este es un estudio de opinión que fue diseñado para conocer lo que usted piensa de la participación ciudadana en su comunidad el cual no tiene fines políticos ni proselitistas, únicamente académicos. Por eso le pedimos contestar con toda seriedad y sinceridad, considerando que sus respuestas son confidenciales.

I- DATOS GENERALES

Le pedimos que anote en el paréntesis de la derecha el número que corresponda a su respuesta.

1- EDAD: _____ AÑOS.

2- SEXO: **1- Masculino** **2- Femenino** ()

3- ESCOLARIDAD:

1- Primaria **2- Secundaria** **3- Preparatoria** **4- Licenciatura** **5- Ninguno** **6- Otro** _____ ()

4- ESTADO CIVIL: **1) Soltero** **2) Casado** **3) Unión libre** **4) Otro** _____ ()

5- ¿Cuántos años tiene de vivir en la colonia?

1) 5 o menos **2) De 6 a 10** **3) De 11 a 15** **4) 16 o más** ()

6- ¿Está usted registrado en el padrón electoral (IFE)?

1) Sí **2) No** ()

7- ¿Está usted afiliado/a a algún partido político?

1) PRI **2) PAN** **3) PRD** **4) Otro** _____ **5) No** ()

8- ¿Es usted simpatizante de algún partido político?

1) PRI **2) PAN** **3) PRD** **4) Otro** _____ **5) De ninguno** ()

9- ¿Se considera una persona interesada en lo que sucede en la política?

1) Muy interesado **2) Algo interesado** **3) Interesado** **4) Poco interesado** **5) Nada interesado** ()

10- ¿Por cuál medio se entera usted principalmente de lo que pasa en la política?

1) Periódicos **2) Televisión** **3) Radio** **4) Comentarios de otras personas** **5) Ninguno** ()

11- ¿Qué tan frecuentemente platica usted sobre los problemas de su comunidad con sus vecinos o amigos?

1) Frecuentemente **2) Algunas veces** **3) Casi nunca** **4) Nunca** **5) No sabe/ no responde** ()

12- ¿Qué tan frecuentemente platica usted de política con sus familiares?

1) Frecuentemente **2) Algunas veces** **3) Casi nunca** **4) Nunca** **5) No sabe/ no responde** ()

13- ¿Con qué frecuencia se junta usted con personas de su comunidad para tratar de solucionar problemas?

1) Frecuentemente **2) Algunas veces** **3) Casi nunca** **4) Nunca** **5) No sabe/ no responde** ()

14- ¿Qué tan frecuentemente tiene contacto con familia y amigos fuera del hogar?

1) Diariamente **2) De 4 a 6 veces por semana** **3) de 2 a 3 veces por semana** **4) Una vez por semana** **5) Menos de una vez por semana** **6) Menos de una vez por quincena** **7) Menos de una vez por mes** ()

32- Tengo la capacidad de evaluar las acciones hechas y los resultados de mi esfuerzo	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>
33- Los expertos en política son los únicos capacitados para mejorar las condiciones de vida de la comunidad	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>
34- Si los vecinos sumamos esfuerzos es más fácil resolver los problemas que hay en la comunidad	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>
35- Lo que nos caracteriza en la colonia es la rápida organización para demandar servicios públicos	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>
36- La organización con los vecinos nos hace más fuertes ante la crisis	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>
37- Cualquier miembro de la comunidad es capaz de dirigir una protesta en contra de las autoridades	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>
38- Antes de participar debemos determinar con claridad lo que queremos lograr	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>
39- Los vecinos de la comunidad no tenemos la capacidad de realizar acciones bien organizadas	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>
40- Los ciudadanos debemos aprender a vencer la apatía y el desinterés	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>

III- INFORMACIÓN

A continuación le presentamos una serie de preguntas con relación al conocimiento que usted tiene en materia de leyes, por lo cual le pedimos que anote en el paréntesis de la derecha el número que corresponda a su respuesta.

- 41-La Ley de Participación Ciudadana aprobada por la Asamblea Legislativa se aplica en:
1) Todo el país 2) Algunas delegaciones 3) D.F. 4) Estado de México 5) No sé ()
- 42-Según la Ley el documento oficial que identifica a una persona como ciudadano y le permite ejercer su derecho a la participación ciudadana es:
1) La CURP 2) Pasaporte 3) Credencial de elector 4) Licencia de manejo 5) No sé ()
- 43-¿Cuál de los siguientes es un medio de participación legalmente reconocido por la Ley de Participación Ciudadana?
1) Marchas 2) Junta Vecinal 3) Comité vecinal 4) Cerrar calles y avenidas 5) No se ()
- 44-Según la Ley, los ciudadanos tienen derecho de aprobar o rechazar actos o decisiones del Jefe de Gobierno por medio de:
1) Protestas 2) Plebiscitos 3) Denuncias 4) Manifestaciones 5) No sé ()
- 45-En México el Congreso de la Unión esta dividido en:
1) Poder ejecutivo y legislativo 2) Presidente y Jefe de Gobierno 3) Delegados y Diputados 4) Cámara de Diputados y Senadores 5) No sé ()
- 46-El actual Jefe de Gobierno fue elegido en el año:
1) 1997 2) 2000 3) 1999 4) 2001 5) No sé ()
- 47-Un requisito marcado por la ley para ser integrante de un Comité Vecinal es:
1) Conocer a todos los vecinos de la colonia 2) Presentar un Plan de trabajo 3) Ser ciudadano del D.F. en pleno uso de sus derechos 4) Ser postulado por un partido político 5) No sé ()
- 48-La ley establece que en el D.F. uno de los principales requisitos cuando se presenta un documento en la Unidad de Quejas y Denuncias es:**
1) Ir firmado por todos los vecinos 2) Llevar el nombre y domicilio del quejoso 3) Este autorizado por el delegado 4) Ser anónimo para evitar represalias 5) No sé ()

49-¿Cuál de los siguientes es un mecanismo de participación directa mediante el cual la ciudadanía manifiesta su aprobación o rechazo ante una decisión de la Asamblea Legislativa en materia de leyes:
1) Referéndum 2) Denuncia 3) Plebiscito 4) Queja 5) No sé ()

50- Institución política que hace posible el acceso de los ciudadanos a los cargos de gobierno de elección popular en el D.F.:
1) Comité Vecinal 2) Partido político 3) Asociación civil 4) Consejo electoral 5) No sé ()

51- El Jefe de Gobierno es electo por:
1) El Presidente de la Republica 2) El Congreso de la Unión 3) Votación ciudadana
4) Los Delegados políticos 5) No sé ()

52- ¿Cuál es el mecanismo autorizado por la ley que permite a los ciudadanos del D.F. expresar opiniones y formular propuestas de solución a problemas colectivos del lugar donde vive:
1) Boletín informativo 2) Junta de vecinos 3) Votación 4) Consulta vecinal 5) No sé ()

53- ¿Cuál es el organismo autorizado en México para proporcionar la credencial de elector
1) Congreso de la Unión 2) Instituto Electoral del D.F. 3) Secretaria de Gobernación
4) Ninguna de las anteriores 5) No sé ()

54- ¿Cuántas delegaciones políticas hay en el D.F.?
1) 16 2) 10 3) 12 4) 15 5) No sé ()

55.- Mi sección electoral es:
1) 2231 2) 2232 3) 2291 4) 2292 5) No se ()

IV- ACCIÓN

A continuación le presentamos una serie de afirmaciones relacionadas con las acciones que usted realiza dentro y fuera de su comunidad, por lo cual le pedimos que **marque con una X** la opción que más se acerque a su respuesta.

Ejemplo:

Me es innecesario involucrarme con personas de mi comunidad	SI	NO
--	-----------	-----------

Como podemos ver en el ejemplo al tachar la respuesta "NO", manifiesta que no esta de acuerdo con la afirmación hecha y, entonces quiere decir, que si se involucra con personas de su comunidad.

56-Desde que tengo mi credencial de elector ejerzo mi derecho a votar	SI	NO
57- He aceptado postularme como candidato a puestos de representación vecinal	SI	NO
58- Manifiesto mi inconformidad contra acciones del gobierno participando en marchas	SI	NO
59- Participo en comités vecinales para ayudar a resolver los problemas de mi colonia	SI	NO
60- He participado con los vecinos cerrado calles y avenidas para exigir la solución de nuestras demandas	SI	NO
61- Milito en un partido político, pues es un derecho que tenemos todos los ciudadanos	SI	NO
62- Expreso mi malestar ante las malas decisiones de los servidores públicos, promoviendo su destitución	SI	NO
63- Apoyo a las autoridades si me piden que coopere con mi tiempo para ayudar a mi comunidad	SI	NO
64- Si me toca cuidar casilla en algún proceso electoral me niego a ir	SI	NO
65- Evito ir a juntas vecinales, porque nunca se llega a nada	SI	NO
66- Como mi colonia cuenta con todos los servicios ya no hay razón para organizarme con mis vecinos	SI	NO
67- Evito manifestar mi inconformidad para no tener en problemas	SI	NO
68- Evito ir a manifestaciones públicas porque pongo en riesgo mi integridad física	SI	NO
69- Desconozco como involucrarme en las actividades de mi comunidad	SI	NO
70- Me organizo con mis vecinos para la petición de servicios públicos	SI	NO
71- He mandado quejas y denuncias ante las autoridades por la mala atención de los	SI	NO

servidores públicos		
72- Formo comitivas junto con los ciudadanos para exigir a mis representantes que cumplan con sus promesas de campaña	<u>SI</u>	<u>NO</u>
73- Aunque no participe me beneficio con la lucha de los demás	<u>SI</u>	<u>NO</u>
74- La mejor forma de ayudar a mi comunidad es evitar involucrarme en problemas que no son de mi calle	<u>SI</u>	<u>NO</u>
75- Me gusta llevar a la práctica mis ideas para el beneficio colectivo	<u>SI</u>	<u>NO</u>
76- Evito participar en mi comunidad porque me han decepcionado mis representantes vecinales	<u>SI</u>	<u>NO</u>
77- Respeto acuerdos y cumplo con las tareas asignadas que se deciden en la junta vecinal	<u>SI</u>	<u>NO</u>
78- Las personas de mi comunidad hemos hecho tomas simbólicas de espacios e instituciones públicas	<u>SI</u>	<u>NO</u>
79- Participo en mítines para denunciar injusticias	<u>SI</u>	<u>NO</u>
80- Me organizo con mis vecinos para dejar de leer revistas y periódicos y dejar de ver programas de televisión que apoyen actos injustos del sistema	<u>SI</u>	<u>NO</u>
81- He participado en las caravanas de paz hechas por organizaciones civiles	<u>SI</u>	<u>NO</u>

V- DISPOSICIÓN

A continuación le presentamos una serie de afirmaciones con relación a su disposición para participar en acciones de beneficio individual y para su comunidad, le pedimos que observe bien el número que tiene cada una de las opciones que aquí le damos y marque con una X el que más se acerque a su respuesta

1) Muy dispuesto 2) Dispuesto 3) Poco dispuesto 4) Nada dispuesto

Ejemplo:

Donaría parte de mi fortuna a la beneficencia pública	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>
---	----------	----------	----------	----------

Como podemos ver en el ejemplo, al tachar el cuadro con el número 2 y en relación con los 4 criterios expuestos anteriormente esta "Dispuesto" a donar parte de su fortuna.

82- Me gustaría participar en Comités Vecinales para ayudar a resolver los problemas de mi comunidad	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>
83- Estoy dispuesto a juntar firmas con mis vecinos para hacer la petición de servicios (luz, agua, drenaje, etc.)	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>
84- Si fuera necesario iría casa por casa invitando a los vecinos a realizar actividades para beneficio de nuestra comunidad	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>
85- Me encargaría de obligar a la gente a participar	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>
86- Me uniría a Organizaciones Civiles para dar talleres a la población sobre Participación Ciudadana	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>
87- Estoy dispuesto a repartir volantes informativos en mi comunidad	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>
88- Haría festivales artísticos para informar a la población de las actividades de mi comunidad	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>
89- Me gustaría participar en los cinturones de paz que se forman por una causa justa	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>
90- Estoy dispuesto a la negociación con las autoridades	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>
91- Dejaría de pagar los servicios públicos en protesta por el alza de precios	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>
92- Dañaría la propiedad de alguien para manifestar mi inconformidad	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>
93- Secuestraría transporte público para transportarme a una manifestación	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>

VI- CREENCIAS

A continuación se le presentan una serie de reactivos relacionados con lo que usted cree sería la solución a los problemas que existen actualmente, le pedimos que observe bien el número que tiene cada una de las opciones que aquí le damos y marque con una X el que más se acerque a su respuesta.

1) Totalmente de acuerdo 2) De acuerdo 3) Ni de acuerdo / ni en desacuerdo

4) En desacuerdo 5) Totalmente en desacuerdo

Ejemplo:

Si todos los ciudadanos nos unimos, tendremos un país mejor	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>
---	----------	----------	----------	----------	----------

Como podemos ver en el ejemplo, al tachar el cuadro con el número 2 y en relación con los 5 criterios expuestos anteriormente se esta "De acuerdo" con la afirmación hecha.

94- Deberían aumentar los derechos de los ciudadanos que trabajamos y somos productivos y disminuir los derechos de la gente improductiva	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>
95- Los problemas de la colonia se resolverían más rápido si cada quien trabaja por su cuenta	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>
96- Considero que la crisis sólo le importa a los pobres	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>
97- El cambio en México no es posible gobierne quien gobierne	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>
98- Mientras exista la burocracia la corrupción no se acabará	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>
99- Si fuera posible la reelección del presidente en México el gobierno tendría más tiempo para trabajar por el bienestar social	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>
100- De nada sirve que yo participe si los demás no participan	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>
101- La política es muy complicada y por eso pocos la entendemos	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>
102- Las buenas decisiones las deben tomar pocas personas	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>
103- Pienso que los acontecimientos de los últimos años en el país han despertado la participación de los ciudadanos	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>
104- Creo que el abstencionismo es la mejor forma de manifestarse en contra de las acciones de gobierno	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>
105- Si las autoridades nos gobiernan mal, hay mucho que hacer en contra de ellos	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>
106- El esfuerzo de las personas ayudaría a eliminar las diferencias sociales entre los mexicanos	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>
107- Convendría que las leyes siempre se aplicaran aunque fueran injustas	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>
108- Siempre ha existido la pobreza y aunque yo participe nada va a cambiar	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>
109- Las autoridades están para resolver nuestros problemas, por eso las elegimos	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>
110- Creo que hay cosas más importantes que la política	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>

GRACIAS POR SU VALIOSA COLABORACIÓN