

UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA

CSH

TRABAJO DE TESIS SOBRE:

AUTOCONFIANZA: SEGURIDAD EN SI MISMO

QUE PRESENTA:

SERGIO AUGUSTO VISTRAIN DIAZ,

Lic.
CARRERA: PSICOLOGIA SOCIAL

074946

ASESOR: LIC. HECTOR MEZA AGUILAR

México, D.F., enero de 1987.

I N D I C E

RESUMEN	1
INTRODUCCION	1
BREVE REVISION BIBLIOGRAFICA	9
EL PROBLEMA DE INVESTIGACION	16
¿Por qué la Auto-Confianza?	17
HIPOTESIS	21
VARIABLES	
Definición constitutiva	23
Definición operacional	23
METODO	
Sujetos	25
Instrumentos	25
A.- La escala de seguridad/inseguridad	25
Fase I	25
Fase II	26
Fase III	28
Poder discriminativo de los ítems	29
Confiabilidad de la escala	30
Validez de la escala	30
Validez de contenido	30
Validez de constructo o validez conceptual	31
B.- Cuestionario sobre el grado de preferencia	32
C.- Cuestionario sobre el grado de seguridad proyectada.	33

074943

Los escenarios del experimento	33
Procedimiento	
I.- Las Personas-Objetivo	34
II.- Los jueces	35
RESULTADOS	
1. Las variables y sus valores	36
2. Pruebas de Hipótesis	40
3. Análisis adicionales	44
COMENTARIOS FINALES	47
REFERENCIAS	49
Anexo 1	51
Anexo 2	52
Anexo 3	57
Anexo 4	58
Anexo 5	59
Anexo 6	60

AUTOCONFIANZA: SEGURIDAD EN SI MISMO.

Sergio Augusto Vistrain Díaz

R E S U M E N

El presente estudio fue diseñado para determinar (a) si el grado de seguridad/inseguridad de la persona se refleja en su fachada, de tal manera que puede ser percibido por los demás con un buen grado de precisión y (b) si el grado de seguridad/inseguridad que una persona parece tener está de alguna manera relacionado con la forma (hablando en términos del grado de preferencia dentro de un grupo) en que ésta es tratada por los demás. Para estos efectos se elaboró una escala para medir el grado de seguridad/inseguridad de las personas, y se llevó a cabo un experimento en el que se midió el grado de seguridad/inseguridad de cada sujeto, el grado de preferencia dentro de un grupo y el grado de seguridad/inseguridad que proyecta o que es percibido por otras personas. Para la elaboración de la escala se encuestó a un total de 371 personas en tres diferentes fases, mediante un muestreo totalmente aleatorio, tomado en el área metropolitana de la ciudad de México. En el experimento participaron 30 estudiantes de nivel licenciatura del plantel Iztapalapa de la Universidad Autónoma Metropolitana (18 hombres y 12 mujeres, con edades entre los 19 y 32 años), de los cuales 20 formaron parte de lo que se denominó Grupo de Personas-Objetivo, mientras que los otros 10 formaron parte del Grupo de Jueces. Los hallazgos indican que, en efecto, el grado de seguridad/inseguridad de una persona se refleja en su fachada y que, contrariamente a lo que se esperaba, el grado de preferencia que una persona tiene dentro de un grupo, no tiene relación con el grado de seguridad/inseguridad que ésta proyecta.

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

En sociedades como la nuestra, en donde las diferencias que existen entre las personas en cuanto a sus condiciones de vida o en cuanto a las oportunidades de ascender desde un estrato socioeconómico inferior a uno superior están a la orden del día, parece pertinente preguntarse si tales diferencias tienen su origen y fundamento exclusivamente en cuestiones tales como el nivel socioeconómico de la familia de la cual se procede. Quizá no sea tan tajantemente determinante el hecho de haber pasado los prime-

ros días de vida en un humilde cuna, o bien, en una muy lujosa. De hecho, no es muy raro ver a alguien que, siendo hijo de una familia muy pobre, ha logrado llegar muy arriba en la escala socio-económica. Aunque, claro está, no podemos negar que, en una gran cantidad de casos, por no decir que en la mayoría, quienes nacen siendo pobres, viven pobres y mueren igualmente pobres. Sin embargo, lo que resulta curioso es que aquellas personas que logran ser partícipes de lo que Hansen (1976) denomina "los beneficios de la movilidad social" (que no es más que la posibilidad de llegar a vivir un poco más cómoda y satisfactoriamente), no son, sin embargo, personas que se distinguan, al menos en un primer momento, de quienes les rodean en cuanto a su condición socioeconómica. Esto es, dentro de una misma y única familia, digamos, de escasos recursos económicos, hay quienes sobresalen profesional y económicamente y quienes, por el contrario, permanecen durante toda su existencia en una situación tan precaria como la que vivieron desde sus primeros años de vida. Asimismo, entre las familias "clases medias" es posible encontrarse con que algunos de sus miembros ascienden socioeconómicamente y quienes, por el contrario, descienden en esta misma escala. Nuevamente, la posibilidad que tienen las personas de participar o no de los beneficios de la movilidad social no podría ser atribuida a las diferencias de clases sociales, puesto que, al menos en términos generales, éstas no existen entre los miembros de una misma familia o grupo social. Pero, desde luego, no es posible negar que las diferencias individuales existen entre ellos. Es decir, no todos los miembros de una familia o grupo social tienen, o mejor dicho, reciben las mismas oportunidades de ascender o mejorar sus condiciones de vida.)

Considero factible el que no estaríamos pecando de inocencia al suponer que, dados dos sujetos sobre los cuales no tuvieramos más información que su presencia ante nuestros ojos, podríamos, no obstante, ser capaces de distinguirlos en cuanto a, digamos, su posibilidad de ser elegidos para ocupar un puesto laboral determinado o, incluso, un cargo en la administración pública. Aun cuando ambos vistieran ropa de la misma calidad y elegancia (lo cual posiblemente nos haría pensar que son de una misma clase socioeconómica), habría, no obstante, algo que los haría distintos, y, por tanto, mejores o peores (uno respecto del otro) en cuanto a candidatos a ocupar un puesto.

Así pues, (la pertenencia a una clase socioeconómica determinada no es el único parámetro de comparación mediante el cual dos personas pueden ser perfectamente diferenciables entre sí, ni tampoco es esa la única explicación que le podríamos dar al hecho de que unos reciben más y mejores oportunidades de vivir más cómoda y satisfactoriamente que otros.)

Consecuentemente, se hace necesario el tratar de encontrar, dentro del ámbito de las relaciones interpersonales, aquellos factores que marcan la diferencia entre personas que son semejantes entre sí, socioeconómicamente hablando. Diferencia que de cierto modo tiene que ver con el hecho de que unos reciban más y mejores oportunidades que otros.

En el presente estudio se pretende justamente analizar, si bien no todos, sí al menos un factor que parece tener que ver con el asunto arriba planteado y que, además, parece ser un factor muy importante a este respecto, el cual es, a saber, la confianza que una persona tiene en sí misma; su grado de seguridad/inseguridad.

Si consideramos a dos personas imaginarias muy semejantes entre sí en cuanto a su posición socioeconómica, su presencia física, su grado de atractivo físico, su edad, su sexo y hasta en el lenguaje que utilizan, no por esto, por todo esto, dejarán de ser diferenciables entre sí y, por tanto, "merecedores" de más o menos, mejores o peores oportunidades de escalar, de estar mejor que el otro.

Tal diferenciabilidad, creo yo, podría estar dada precisamente por el grado de auto-confianza de la persona, por su grado de seguridad/inseguridad.

⟨"Las personas bien parecidas —dicen Argyle y Trower— obtienen favores y privilegios que les son negados a las menos atractivas"(Argyle y Trower, 1980,p.32). No obstante, dos personas igualmente atractivas pueden seguir siendo diferenciables entre sí y, en consecuencia, ser acreedoras de muy diferente trato y otorgamiento de favores y oportunidades por parte de los demás.

⟨La fachada de una persona, esto es, su grado de atractivo físico, su vestimenta, su expresión facial, el tono y volumen de su voz, sus ademanes, su modo de expresarse, sus movimientos, la manera de colocar y manipular su cuerpo ante los demás(Goffman, 1971,cap1), así como el grado de seguridad/inseguridad que proyecta, parece estar muy relacionada con la forma en que es tratada por los demás.⟩

⟨Pero la fachada de una persona no es resultado únicamente de sus características biológicas, raciales o étnicas, sino que es también, en buena medida, el reflejo visible de ciertos rasgos de la personalidad, esto es, de los modos típicos de reaccionar que tiene un individuo⟩(Ver Hollander, 1976,cap10). Esto parece indicar que la forma en que un individuo es tratado por los demás

5
está muy relacionada con la fachada del mismo. Así, por ejemplo, un niño que constantemente es castigado por sus padres, presentará ciertos rasgos faciales que le darán una apariencia de ser "mas viejo" y, en consecuencia, "puede producir expectativas paternas que van más allá de las capacidades del niño"(Berry & McArthur, 1986).

Así pues, la personalidad en sí del individuo también parece estar muy relacionada con su fachada. Pero esta segunda relación no parece tener un origen de tipo biológico o fisiológico, como se ha llegado a creer (ver Klineberg, 1974, cap. XVI; Ruch, 1975, cap. 4), sino más bien psicológico. Esto es, parece ser que, dada la personalidad de un individuo, esta tiende a reflejarse más o menos claramente en la fachada con que se presenta ante el mundo que lo rodea.

Si quisieramos plantear esto en forma gráfica, podríamos decir que se trata de una relación de forma triangular en donde (a) la fachada de la persona, (b) su personalidad y (c) la forma en que es tratada por los demás, son cada uno de los vértices del triángulo, pero que no pueden ser identificados, ninguno de ellos, ni como el primero, ni como el último, sino que, de hecho, podría decirse que cada uno de esos vértices es, al mismo tiempo, el primero, el intermedio y el último (ver fig. 1).

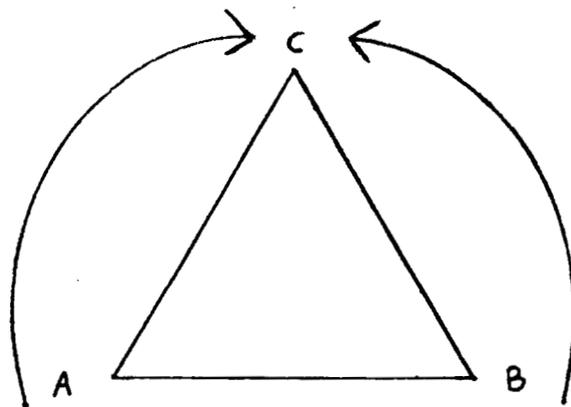


Figura 1

En la fig.1 podemos ver que cada uno de los vértices del triángulo está relacionado con los otros dos y que, siguiendo el sentido de cualquiera de las flechas, podemos llegar nuevamente a cualquiera de los vértices que se nos antoje tomar como punto de partida.

Pues bien, parece ser que lo mismo ocurre con los tres elementos, "a", "b" y "c" antes mencionados. Es decir, no es posible afirmar que a uno le sigue el otro y a éste último el restante, sino que más bien no hay ni un punto de partida ni una direccionalidad en la relación. En otras palabras, no podemos afirmar, por ejemplo, que la personalidad del sujeto precede a la forma en que es tratado por los demás, pues, si bien esto puede ser absolutamente cierto, también puede serlo el que el trato que recibe un sujeto preceda a su propia personalidad. Asimismo, podría decirse quizá que la singular fachada de una persona es el efecto de cómo ha sido tratada por los demás, pero también puede asegurarse que, en realidad, no es sino más bien la causa de ello.

Otra manera de entender la mencionada relación triangular consistiría en pensar que el vértice "a" (la fachada de la persona) podría ser considerado como el inicio de un proceso en **feedback** entre "a", "b" y "c". Pensarlo así, podría ser algo muy aventurado, pues, entendiendo a la fachada no como algo estable o estático, sino como algo en constante cambio y como un conjunto de factores entre los que se incluyen el modo de expresarse, de arreglar la apariencia personal, de comportarse ante los demás, etc., no es posible negar la influencia de las otras personas en la estructuración de ésta. Por lo tanto, no parece muy acertado afirmar que la fachada es el principio del proceso.

Sin embargo, hay un componente de la fachada que sí po-

dría parecer ser independiente y precedente de la personalidad del sujeto, así como del trato que éste recibe de los demás, el cual es, a saber, el aspecto meramente físico del individuo. Esto es, el color de su piel, de sus ojos y de su cabello, así como sus rasgos faciales y corporales. En una determinada familia, el hijo de ojos azules, por decir algo, puede no ser tratado exactamente igual que su hermano de ojos negros o cafés. Es decir, el primero puede no recibir los mismos favores y oportunidades por parte de quienes lo rodean, que el segundo, lo cual ha de repercutir en el modo singular en que el pequeño va a entender el mundo y a enfrentarse a él.

De esta manera, en lugar de un triángulo tendríamos una cadena en donde el aspecto físico es el primer eslabón, el trato que el sujeto recibe de los demás, el segundo, y el tercero, la personalidad del mismo. Y en donde finalmente personalidad y aspecto físico se unen cerrando así una cadena y constituyendo entre ambos la famosa fachada. Así, con el paso del tiempo tendríamos un circuito cerrado en donde quedaría diluido el principio y el fin del proceso (ver fig. 2).

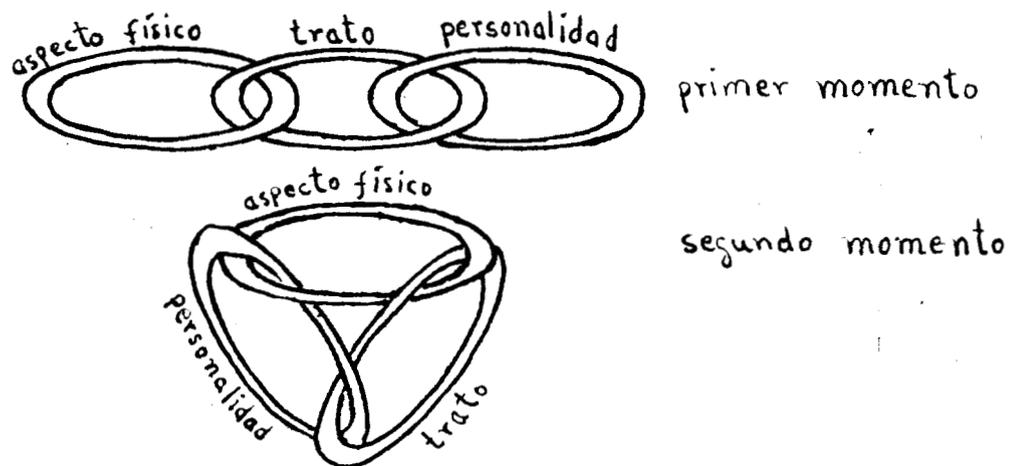


Figura No. 2

El problema con este modelo es que, de hecho, ignora todo lo que hay detrás del nacimiento de un hijo; las expectativas, los valores, las esperanzas y los ideales de los padres, así como la calidad del pequeño de ser un hijo ya sea deseado o no-deseado. En fin, estaríamos negando que el simple hecho de que dos consortes se enteren en un momento dado de que está por llegar un hijo suyo, es un suceso que tiene muchísimo que ver con la forma en que el niño será tratado por ellos, lo cual, por cierto, puede tener muy poco que ver con el propio aspecto físico del pequeño.

(No obstante, si consideramos que un individuo no se relaciona únicamente con su grupo familiar, sino también con muchos otros grupos, es conveniente no perder de vista la importancia de su fachada, sobre todo en el momento en que comienza su interacción con miembros de otros grupos, los cuales no tienen, en esos primeros momentos de la interacción, más información acerca del sujeto que la fachada que éste presenta ante ellos.

Frente a otros individuos, la fachada de la persona parece entonces adquirir una gran importancia, en tanto que constituye el único elemento a partir del cual tendrán lugar procesos psicosociales propios de las relaciones interpersonales, tales como la categorización (etiquetamiento o encajonamiento del sujeto), la atribución (suponer que el sujeto ha de tener determinados atributos o rasgos), y la formación de impresiones y expectativas en los demás, con respecto al sujeto en cuestión.

Así pues, este segundo modelo podría sernos de alguna utilidad al tratar de comprender la relación entre la fachada de la persona, su personalidad y la forma en que los demás se comportan hacia ella, en el campo de las interacciones entre personas que inician una relación.

BREVE REVISION BIBLIOGRAFICA

Ya diversos investigadores se han ocupado de estudiar la relación entre el físico del individuo y su personalidad. La "fisiognomía", por ejemplo, ha tenido una historia tan larga que se remonta por lo menos a los tiempos de Aristóteles, en los que se creía que las características faciales concretas tenían alguna validez para el diagnóstico de la personalidad (ver Klineberg, 1974, cap. XII). Asimismo, la teoría de los somatotipos ha venido sosteniendo, primero a través de Kretschmer (1925), y luego a través de Sheldon (1942), que los tipos corporales fundamentales (somatotipos) están relacionados, cada uno, con un tipo de personalidad específico (ver Ruch, 1975, cap. 4; Whittaker, 1970, cap. 14).

Albert Hood, en 1963 llevó a cabo un estudio para poner a prueba los supuestos de Kretschmer y Sheldon, pero aunque sí encontró algunas diferencias en el temperamento de los endomorfos y los ectomorfos, esto es, entre personas con una constitución corporal ya sea redonda y blanda, o bien, frágil y lineal, respectivamente, al aplicarles el test MMPI, concluyó que tales diferencias eran mínimas y que, incluso en la población (su estudio lo realizó con 10,000 estudiantes de sexo masculino) "cualquier relación entre el físico y la personalidad es, en efecto, de una magnitud muy pequeña" (Hood, 1963).

No obstante, la discusión sigue y, mientras que Hood reporta serias críticas que diversos investigadores han hecho sobre los trabajos de Sheldon, Argyle y Trower afirman que "existen vínculos entre el físico y el temperamento: los individuos robustos tienden a ser más agresivos; las personas delgadas tienden a ser más nerviosas e intelectuales" (Argyle y Trower, 1980, p. 60).

Sin embargo, pese a que, en definitiva no hay un acuer-

do total en este campo, y aunque los hallazgos no son suficientemente contundentes como para negar o afirmar categóricamente dicha relación, se ha llegado a convenir que, si bien existe, ello se debe más a los efectos que los estereotipos sociales tienen sobre los individuos con determinado aspecto físico, que a factores de tipo orgánico o físico-biológico. Klineberg, por ejemplo, afirmaba que "la apariencia personal puede desempeñar una parte importante en la determinación de si el individuo logrará una adaptación social satisfactoria o si tratará de lograrla por métodos torcidos y frecuentemente ilegales. Esto es probablemente cierto, sobre todo si se trata de mujeres. Las deformidades y asimetrías obvias quizá se den, por lo tanto, con mayor frecuencia en grupos criminales, no a causa de la relación (entre el físico y el temperamento criminal), sino debido a las actitudes sociales e individuales hacia esos defectos" (Klineberg, 1974, p.396). Carrol y Hansen, por su parte, afirman que "nuestras expectativas crean su propia verdad", y en el artículo que presentan en el libro de Perlman y Cozby reportan un estudio realizado por Rosenthal y Jacobson, en el cual quedó demostrado que un alumno ganará más I.Q. si su maestro recibe cierta información (ya sea falsa o verdadera) sobre las capacidades y necesidades de éste en el sentido de que "tardará más en florecer". (Perlman y Cozby, 1985). (Friedmán, por otro lado, afirma que "Cuando alguien espera mejorar y los que le rodean esperan que mejore, con frecuencia mejora". (Friedman, 1985). Dion, Berscheid y Walster (1972), quienes han estudiado profundamente la creencia de que "las personas hermosas son buenas", han llegado a concluir que "si la persona físicamente atractiva es consistentemente tratada como una persona virtuosa, puede llegar a serlo". Arap-Maritim (1983) ha comprobado que el rendimiento aca-

démico está relacionado con el concepto que los maestros tienen de sus alumnos.

Así pues, es evidente que es considerable la probabilidad de que un sujeto realmente sea como los demás infieren, a partir de su aspecto físico, que es, mas no tanto por que exista una cierta predisposición de caracter biológico a ser de determinado modo, dada la constitución física del sujeto, sino más bien porque socialmente se espera que aquellos individuos que poseen un cierto tipo físico tengan también ciertos rasgos psicológicos o comportamentales. "Si uno espera que los pelirrojos sean temperamentales —dicen Insko y Schopler (1980,p.260)—, no debería pasar mucho tiempo para dar ocasión a uno de ellos de que despliegue su temperamento". Por otro lado, "si la mayor parte de la gente cree que tener una mandíbula maciza es señal del don de mando, tenderán a hacerle caso al hombre que tenga una mandíbula maciza, lo convertirán en dirigente y éste mismo llegará a creer que lo es" (Ruch, 1975,p.140). Asimismo, "si los padres le dicen a un niño que es listo, o lo tratan como si fuera digno de confianza, puede llegar a creerlo"(Argyle Y Trower, 1980,p67)."

Entre una gran diversidad de factores que tienen mucho que ver con la calidad específica del trato diferencial que reciben ciertos sujetos con respecto a otros, quizá el más importante lo constituye el referente al aspecto físico del propio sujeto. Es decir, como es bien sabido, a aquellos individuos con un cierto aspecto físico se les trata socialmente de una determinada forma que difiere substancialmente de la forma en que es tratada una persona con otro aspecto físico. A este respecto Secord y Backman (1981) nos dicen que "las características faciales, la forma del cuerpo y la apariencia general desempeñan un papel importante en

las interacciones entre las personas. Crean expectativas sobre la clase de persona que uno es y determinan la clase de tratamiento que recibe"(p.43). Mientras tanto, Goffman nos dice que el rango de una persona se puede inferir de su fachada, y que, en la comunidad de Shetland estudiada por él, quienes reciben en su casa la visita de alguien, le ofrecen "un trago de bebida fuerte, un vaso de vino, alguna mezcla casera o una taza de té. Cuanto mayor el rango o status ceremonial temporario del visitante, mayor la probabilidad de que recibiera un ofrecimiento próximo al extremo alcohólico de la gama" (Goffman,1971,p.41). Por su parte, Heider sostiene que la percepción de los atributos del otro controla el modo en que la persona se comporte hacia él (citado en:Hollander, 1976,p.204). Brant (1980), en un estudio sobre los efectos de la raza y la distancia social sobre la obediencia, encontró que los sujetos de su experimento (44 estudiantes Blancos) presentaban una mayor disposición a castigar más y más fuertemente a un "aprendiz" (un confederado) por no recordar correctamente una serie de palabras sin sentido, cuando éste último era de raza Negra que cuando era de raza Blanca. En relación con el grado de atractivo físico de las personas, Galluci (1984) encontró que mientras más atractiva es una persona mayor es el interés que otros sujetos tienen por conocerla. En concordancia con este hallazgo, Argyle y Trower (1980) afirman que "si las personas atractivas son consideradas positivamente, en general serán tratadas bien y por lo tanto tendrán más experiencias provechosas, tendrán acceso a más grupos sociales y más posibilidades de hacer amigos que las personas que sean consideradas físicamente inatractivas"(p.79). "Es fácil imaginar —dice Sutherland— los desaires y fracasos que los individuos de aspecto desagradable tienen que padecer al tratar de seguir

muchos de los caminos socialmente deseables de la vida y también comprenderse que esos individuos terminen en los **bajos fondos** " (apud: Klineberg, 1974, p.396).

Pero el aspecto físico de una persona no lo constituye nada más el grado de atractivo que posee, sino que, además, cuando hablamos del físico, podemos estar refiriendonos también a diversos factores tales como la estatura, la complexión, el color de piel, el peinado, la vestimenta, las posturas corporales, las gesticulaciones, los movimientos del cuerpo y de las manos, el volumen y el tono de voz, el lenguaje utilizado, la participación o no participación en una charla dentro de un grupo de personas, en fin, en general, la apariencia y los modales, o como diría Goffman, la **fachada de la persona** (Goffman, 1971, p.33-42).

Por otro lado, al igual que las emociones, los estados de ánimo, ciertos rasgos de la personalidad y algunos sentimientos de las personas, pueden ser inferidos a partir de la fachada que presentan, aunque, desde luego, tales inferencias pueden o no coincidir con lo que las personas son en realidad. Pero, no obstante, puede sí haber coincidencia en las inferencias que hagan diferentes sujetos con respecto al ser o al sentir de una cierta persona, a partir de la fachada de ésta. Esto es, dentro de un ámbito social podemos distinguir ciertos estereotipos con respecto a la fachada de las personas. Estos estereotipos señalan la forma en que habrá de ser interpretada una cierta fachada dentro de un marco social. Así por ejemplo, "las personas que usan anteojos son consideradas más inteligentes que aquellas que no los usan" (Argyle y Trower, 1980, p.35; Berry y Mc Artur, 1986). Pero obviamente esto bien podría no ser igual en sociedades en donde no se supiera qué cosa son esos extraños artefactos que la gente se pone en la cara.

Klineberg reporta que Lombroso, en la última parte del siglo XIX, llegó a determinar una serie de características (cabello crespo, barba escasa, oxicefalea, ojos oblicuos, pómulos salientes y algunas otras), las cuales, de presentarse combinadas todas ellas o algunas de ellas en una persona, podrían ser tomadas como indicadores para diagnosticar con cierta certeza la criminalidad de dicha persona (Klineberg, 1974, p.292). Sin embargo, es evidente que tales parámetros no servirían de nada en ciertas comunidades africanas en donde la gran mayoría de las personas poseen características físicas que se aproximan considerablemente a las señaladas por Lombroso. Por otra parte, Dion, Berscheid y Walster han encontrado experimentalmente apoyo para la tesis de que "las personas hermosas son consideradas buenas (**What is Beautiful is Good**: Dion, Berscheid y Walster, 1972). Pero, nuevamente, es necesario circunscribir tal creencia al marco social en el que tiene lugar, pues, aunque ésta pudiera ser válida para cualquier cultura, los conceptos de belleza varían de una a otra.

En forma resumida, lo expuesto hasta este punto podría ser expresado de la siguiente manera: Dada la fachada de un individuo "A", el individuo "B" asume que "A" debe pertenecer a un cierto tipo de personas (ver Tajfel, 1975). En consecuencia, infiere que tendrá ciertas características psicológicas o temperamentales (ver Moscovici, 1975; Carrol y Hanson, 1985). Esto es, se ha formado "B" una impresión con respecto a "A" (ver Insko y Schopler, 1980, cap.8; Santoro, 1979). En base a esta impresión precisamente, "B" tratará a "A" de un modo muy específico. De esta manera, si a "A" le resulta de alguna manera gratificante y ventajoso, o bien, si además de "B", son muchos otros individuos los que tratan a "A" de ese muy específico modo, será entonces probable que "A" termine

por sufrir un moldeamiento de su personalidad que concuerde con lo que, desde antes, los demás "veían" en él. (ver Argyle y Trower, 1980, cap.6; Klineberg, 1974, cap.XVI). Y, finalmente, una vez que "A" ha integrado en su personalidad ese cierto rasgo que, dada su constitución física, los demás le atribuían, tenderá a reflejarlo en su fachada personal, dando lugar con ello a que los demás lo perciban nuevamente, aunque ahora con mayor razón, como un individuo que posee aquel cierto rasgo que en un principio solamente se le atribuía. Esto es justamente a lo que se ha dado en llamar "una profecía auto-realizadora" (ver Secord y Backman, 1981, cap.16; Friedman, 1985).

Desde luego, todo este proceso implica la existencia previa de un cierto estereotipo social aplicable a quienes tienen un aspecto físico como el de aquel individuo "A" del que hablabamos. Dicho estereotipo es el que propiciaría una cierta categorización de "A", así como una cierta serie de atribuciones sobre él. Es de cir, ese estereotipo propiciaría el que se diera una cierta formación de impresiones acerca de "A", lo cual favorecería la adopción por parte de "A" de una cierta manera muy específica de ser y de presentarse ante los demás.

EL PROBLEMA DE INVESTIGACION

En la parte introductoria de este trabajo manifesté mi deseo de realizar una investigación que arroje alguna luz sobre el problema de la relación entre la fachada de la persona, sus rasgos de personalidad, y la forma en que es tratada por los demás en el ámbito de las relaciones interpersonales. Decía también que el aspecto de la personalidad del individuo que parece ser factible de proporcionarnos una explicación un tanto clara, aunque quizá un poco parcial a este respecto, era el de la auto-confianza. Esto es, del grado de seguridad/inseguridad que una persona tiene en sí misma, el cual parece ser que se refleja en su fachada, y sirve a los demás como un parámetro en la formación de impresiones acerca de dicha persona, así como también en la diferenciación de dos o más personas sobre las cuales no se dispone de mayor información que sus fachadas personales.

Pero, como digo, parece ser que así son las cosas. Más, sin embargo, no podremos afirmar categóricamente y con seguridad que es así como son, sino hasta tener una evidencia de ello.

* o es
más o
es sin
embargo

Pues bien, es ese, dicho más específicamente, el problema a resolver en esta investigación. Es decir, el trabajo a realizar, concretamente, consistirá en probar si, en efecto, el grado de seguridad/inseguridad de una persona se refleja en su fachada o, dicho en otras palabras, si es realmente posible que otros puedan darse cuenta de qué tanta confianza tiene en sí misma una persona, disponiendo, para ello, exclusivamente de la fachada que ésta presenta.)

Por otra parte, dejando de lado la correspondencia o no correspondencia entre el grado real de seguridad/inseguridad de

una persona y el grado de seguridad/inseguridad que otros le atribuyen en función de la fachada que ésta presenta, pretendo medir, como otro propósito en esta investigación, si el grado de seguridad/inseguridad de una persona está de alguna manera relacionado con la forma en que ésta es tratada por los demás.

¿POR QUE LA AUTO-CONFIANZA?

En sociedades como la nuestra, como se comentó en la introducción de este trabajo, las desigualdades entre los hombres están a la orden del día. Hay quienes, por ejemplo, tienen más dinero que otros, quienes son más populares que otros, quienes viven mejor que otros, quienes tienen más éxito que otros, y en general, quienes reciben más y mejores oportunidades que otros de ascender en las escalas sociales o económicas, de vivir mejor y más satisfactoriamente o, como dice Hansen, de ser partícipes de los beneficios de la movilidad social (Hansen, 1976).

Pues bien, si nos preguntamos, por ejemplo, ¿por qué ciertas personas tienen acceso a mejores escuelas que otras?, quizá no dudaríamos en esgrimir "la diferencia de clase" como argumento explicativo de tal desigualdad. De hecho, es posible que no encontremos, en muchos casos, una mejor explicación con respecto a la mencionada desigualdad. Sin embargo, no todas las desigualdades entre los hombres pueden ser atribuidas a su pertenencia a una determinada clase social. Por ejemplo, en una sociedad en donde la discriminación racial es una particularidad culturalmente arraigada entre sus miembros, es muy factible que, entre personas que pertenecen a una misma clase social, aquellas que pertenecen a una determinada raza tengan más acceso a mejores benefactores sociales tales como ciertos servicios o ciertas posibilidades de movilidad social. Pero aún la diferencia de clase social y la di-

ferencia de raza no son los únicos argumentos explicativos de ciertas desigualdades, como se mencionaba en la parte introductoria, en donde se planteaba el caso de dos hermanos que, no obstante haber vivido siempre bajo un mismo techo, con el curso del tiempo llegan a distinguirse entre sí por el nivel que alcanza cada uno de ellos en la escala socioeconómica. Es evidente que tal desigualdad, como ya se señalaba, no puede ser atribuida a una diferencia ni de clase ni de raza. Mas, sin embargo, la desigualdad existe.

Cabe pues preguntarse a qué otros factores atribuir ciertas desigualdades. Es posible que, si sabemos que dichos hermanos son de sexo diferente, nos parezca comprensible su desigualdad en cuanto a ciertas ventajas o posibilidades. Asimismo, si tenemos conocimiento de que ambos difieren, ya sea, en cuanto a edad, grado de belleza física o nivel de sabiduría, no será difícil que optemos por explicarnos sus desigualdades en función de tales diferencias. ¿Cuál sería el inconveniente de hacer esto?, Tal vez ninguno. Pero si dos personas determinadas obtienen desiguales oportunidades de vivir mejor y más satisfactoriamente y, no obstante, pertenecen a una misma familia, raza y clase social, y a un mismo sexo, y si, además, tienen la misma edad, grado de sabiduría y belleza física, el valor explicativo de dichas características pierde importancia y valor como base fundamental de las desigualdades. Mas, sin embargo, tratándose de darles alguna explicación, podríamos recurrir a un sin número de factores y esgrimirlos como elementos explicativos.

En general, parece ser que tendemos a atribuir la causa de ciertas situaciones a aquellos factores que las distinguen de otras. Jones y Davis llamaron a esto **deducciones correspondientes**

(Jones y Davis, 1965, citados en: Carrol y Hanson, 1985, p. 128). Si nos percatamos de una desigualdad entre dos sujetos, haremos una **deducción correspondiente**, tratando de explicar esa desigualdad mediante la búsqueda de aquellos factores o características en las que sí difieren dichos dos sujetos. Podríamos incluso aventurarnos a afirmar que una gran parte del trabajo en la investigación científica se caracteriza precisamente por la búsqueda de factores distintivos de los fenómenos que se pretenden explicar. Esto es, que el trabajo científico está, en gran medida, constituido por deducciones correspondientes.

Ahora bien, regresando al tema que nos ocupa, ¿qué características podrían servirnos como parámetros de distinción entre dos personas que regularmente, incluso dentro de los grupos en donde todos los miembros tienen tan sólo diferencias muy sutiles, obtienen, no obstante, desiguales oportunidades de, digamos, participar de los beneficios de la movilidad social, o de influir fuertemente sobre los demás, de persuadirlos, de adquirir un buen nivel de poder político, de imponer su punto de vista o, en general, de convertirse en el más afortunado de su grupo? ¿Qué sutiles diferencias individuales son, o pudieran ser, las que de alguna manera nos podrían dar una pauta explicativa de la desigual obtención de favores y ventajas que los demás les otorgan o les niegan a cada individuo?

Es muy probable que no sean unas cuantas, sino muchísimas, las diferencias individuales que tienen que ver con la mayor o menor posibilidad de que un sujeto sea el más afortunado. Quizá ni aun a través de muchos años de ardua y constante labor investigadora se llegue a esclarecer completamente este fenómeno de la desigualdad interindividual. Pero, por lo pronto, a mí me parece

que de ninguna manera está por demás el tratar de dilucidar esta cuestión analizando un aspecto que parece estar muy ligado con ella, el cual es, a saber, el fenómeno de la Auto-Confianza.

Si al lector le parece pertinente preguntar por qué estudiar la Auto-Confianza y no otro fenómeno, es posible que no tenga que esperar que el autor le responda si, además, se plantea a sí mismo lo siguiente: Si tenemos a dos personas: la persona "A" y la persona "B", y una de ellas, digamos, "A", nos da, de alguna manera, la impresión de que tiene mucha más seguridad en sí misma que "B", ¿cuál de las dos tendrá más probabilidad de influir sobre sus semejantes?; ¿cuál de las dos tendrá más posibilidad de ser tratada mejor por los demás?; ¿cuál de las dos podría obtener mayor poder político?; ¿cuál tendría más probabilidad de vivir mejor y más satisfactoriamente?, en una palabra; ¿cuál de las dos tendría más posibilidades de ser la más afortunada?; ¿cuál de las dos, "A" o "B"?; Cuál de las dos: La que se ve más segura o la que se ve más insegura?. Si el lector cree que la más segura de sí misma, permítame decirle que estamos de acuerdo.)

Pero, en mi papel de Psicólogo Social, no puedo, no debo conformarme con saber que una o muchas personas coinciden conmigo, o que discrepan profundamente, en mis apreciaciones al respecto, sino que es mi tarea el tratar de encontrar la evidencia concreta que me ponga en condiciones de aceptar o rechazar esta suposición. Y esta es justamente la razón por la que se ha llevado a cabo este trabajo de investigación que el lector está ahora conociendo.

H I P O T E S I S

El problema referente a si el grado de seguridad/inseguridad de una persona se refleja en su fachada puede ser planteado, a manera de pregunta, de la siguiente forma: ¿Las personas se ven tan seguras como se sienten?. Si asumimos que si, estaremos, de hecho, planteando la siguiente primer HIPOTESIS:

H1: Mientras más segura se ve una persona, más segura está.

Ahora bien, el problema de si el grado de seguridad/inseguridad de una persona está de alguna manera relacionado con la forma en que ésta es tratada por los demás, es un problema bastante amplio, dado que el trato que recibe una persona por parte de los demás no se da en una sino en un número de formas y circunstancias tan grande que resulta imposible analizarlas todas en una sola y única investigación. Por esta razón se ha elegido estudiar únicamente el grado de preferencia que tiene dentro de un grupo cada persona, esto es, qué tanto la prefieren otras personas como representante de grupo, en relación, desde luego, con su grado de seguridad/inseguridad. Así pues, este segundo problema quedará planteado conforme a la siguiente pregunta: ¿El grado de seguridad/inseguridad de una persona está de alguna manera relacionado con el grado de preferencia que tiene dentro de un grupo?

Evidentemente, antes de poder asumir una respuesta, ya sea, afirmativa o negativa, es necesario tener claro de qué grado de seguridad/inseguridad estamos hablando, pues, como se ha venido diciendo, el que tiene una persona no necesariamente ha de coincidir con el que parece tener. Así pues, del hecho de asumir una respuesta afirmativa para esta segunda pregunta se desprenden dos

diferentes HIPOTESIS que son:

H2: El grado de seguridad/inseguridad que tiene una persona está relacionado con el grado de preferencia que tiene dentro de un grupo.

H3: El grado de seguridad/inseguridad que una persona parece tener está relacionado con el grado de preferencia que tiene dentro de un grupo.

Como es bien sabido, cuando se habla de la relación o asociación entre dos variables, al utilizar un lenguaje estadístico nos referimos a la correlación o, más específicamente, al coeficiente de correlación que existe entre ellas, el cual, si es bueno, se aproximará a 1 y, si no lo es, se aproximará a 0. Por lo tanto nuestras hipótesis de trabajo quedarían expresadas en lenguaje estadístico de la siguiente manera:

$$\begin{array}{lll} H_01: r_{ssp} = 0 & \text{vs} & H_{a1}: r_{ssp} \neq 0 \\ H_02: r_{sgp} = 0 & \text{vs} & H_{a2}: r_{sgp} \neq 0 \\ H_03: r_{spgp} = 0 & \text{vs} & H_{a3}: r_{spgp} \neq 0 \end{array}$$

donde: H_0 es la hipótesis de nulidad.

H_a es la hipótesis alternativa.

r es el coeficiente de correlación.

s es el grado de seguridad/inseguridad que la persona tiene o siente en sí misma.

sp es el grado de seguridad/inseguridad que la persona parece tener o que proyecta.

gp es el grado de preferencia que la persona tiene dentro de un grupo.

VARIABLES

DEFINICION CONSTITUTIVA

La seguridad/inseguridad que una persona tiene es la confianza que ésta tiene en sí misma de ser capaz de lograr cosas.

La seguridad/inseguridad que una persona proyecta o que parece tener es la confianza que otros, basados exclusivamente en la fachada de ésta, infieren que debe tener en sí misma de ser capaz de lograr cosas.

La preferencia que una persona tiene dentro de un grupo consiste en qué tanto la prefieren los otros miembros del grupo como representante del mismo.

DEFINICION OPERACIONAL

El grado de seguridad/inseguridad que una persona tiene es su calificación en la escala de seguridad/inseguridad elaborada por el propio autor (ver anexo 4).

El grado de seguridad/inseguridad que una persona proyecta es el puntaje promedio que alcanza al ser evaluada por un grupo de jueces en términos de qué tan segura se ve, en una escala de 1 a 11, donde 11 es completamente segura y 1 es completamente insegura. (ver anexo 6).

El grado de preferencia que una persona tiene dentro de un grupo es el lugar promedio en que la ubican los demás miembros del grupo al manifestar a quién, de entre todos los miembros del propio grupo, preferirían en primero, segundo, tercero, etc., hasta el veinteavo lugar, para representante. (ver anexo 5).

M E T O D O

1. Sujetos

Participaron 30 estudiantes de nivel licenciatura del plantel Iztapalapa de la Universidad Autónoma Metropolitana. 18 de ellos de sexo masculino y 12 de sexo femenino. Sus edades fluctuaban entre los 19 y los 32 años. 20 de ellos (8 mujeres y 12 hombres) constituyeron lo que se denominó el Grupo de Personas-Objetivo y respondieron tanto la escala de seguridad/inseguridad como un cuestionario en el que manifestaban a quién, de entre los miembros de ese grupo, preferirían en primero, segundo, tercero, etc., hasta el veintavo lugar, para representante. Los otros 10 participantes (4 mujeres y 6 hombres) formaron parte del grupo de Jueces y calificaban a cada una de las personas-objetivo en una escala de 1 a 11, en términos de qué tan segura se veía (ver anexos 4, 5, y 6).

A los 30 sujetos se les invitó a participar en un estudio sobre "dinámicas de grupo", y fueron seleccionados mediante un método accidental, es decir, los invitados fueron sujetos que pasaban por uno de los pasillos de la propia universidad.

2. Instrumentos

A.- LA ESCALA DE SEGURIDAD/INSEGURIDAD.

Para la elaboración de esta escala se utilizó una combinación de los métodos de Thurstone y Lickert, y el trabajo fue realizado en 3 fases distintas que son descritas a continuación.

Fase I.- Para la elaboración de cualquier escala es obvio que se requiere una serie de ítems o reactivos. Pues bien,

con el propósito de tener alguna garantía de que los ítems que constituyeran la escala fueran ítems que pudieran ser entendidos por la población a la cual serían aplicados, se optó por extraer de la propia población dichos ítems. Para ello, se realizó una pequeña encuesta en la que se pidió a los sujetos que anotaran, en un formato que se les proporcionó para ese efecto, las cinco características que consideraban las más sobresalientes en un persona "POCO SEGURA DE SI MISMA" y las cinco características que consideraban las más sobresalientes en una persona "MUY SEGURA DE SI MISMA" (ver anexo 1).

De las casi 200 respuestas que se obtuvieron, fueron eliminadas todas aquellas que evidentemente tenían poco que ver con lo que se había preguntado, quedando tan sólo 110 de ellas, con las cuales se trabajó en la siguiente fase.

Fase II.- Siguiendo las indicaciones de Thurstone con respecto a la elaboración de una escala mediante el método de intervalos aparentemente iguales (ver Shaw & Wright, 1967; Kerlinger, 1986), se procedió a someter al juicio de 69 personas (33 hombres y 35 mujeres con edades entre 15 y 56 años) a cada uno de los 110 ítems. Estos jueces respondían a la pregunta: ¿Qué tan segura o insegura es la persona que posee cada una de las características enlistadas?. Para que respondieran, se les proporcionó una hoja de instrucciones, la lista de las 110 características que describen tanto a personas seguras como a personas inseguras, y una hoja de respuestas constituida por 110 líneas con 11 intervalos denominados con las letras de la "A" a la "K", (ver anexo 2) donde la letra "A" le correspondía a la persona completamente segura, la "K" a la persona completamente insegura y la "F" a una persona neutral; ni segura ni insegura. Así, si los jueces estimaban que

TABLA 1

RANGO DE PERSONA	CARACTERISTICAS	V.E.	R I Q	RANGO DE ORDEN	RANGO DE ORDEN	CARACT
1	ANTE DE REALIZAR UNA EMPRESA SE SIENTE DERROTADA	2.144	2.617	1	56	ES CALIDA
2	SE AGENA	2.447	3.039	2	57	GENERALMENTE SONRIE
3	TIENE MIEDO DE HABLAR	2.776	2.056	3	58	ES INQUIETA
4	ES HELMINISTA	2.792	2.771	4	59	CONTROLA SUS MOVIMIENTOS
5	ES INDECISA	2.876	2.832	5	60	MANIFIESTA ESTAR SEGURA DE
6	HABLA FACIL ARAJO CUANDO ESTA HABLANDO CON ALGUIEN	3.038	2.313	6	61	REGULARMENTE CONFIA EN LOS
7	DEJA QUE OTROS CONTESTEN POR ELLA	3.250	2.212	7	62	ES LIMPIA
8	CAMBIA DE OPINION CON FRECUENCIA	3.292	2.316	8	63	ASISTE A TODO TIPO DE REUN
9	TIENE DIFICULTAD PARA ESTABLECER RELACIONES CON LOS DEMAS	3.400	2.293	9	64	ES CORTES
10	SE EQUIVOCA AL HABLAR	3.463	2.533	10	65	RESPEITA A LOS DEMAS
11	POR LO REGULAR ESTA NERVIOSA	3.523	1.939	11	66	SU MANERA DE VESTIR ES DES
12	VIVE DEL PASADO	3.537	3.240	12	67	TRATA DE ENTENDER A LOS DE
13	TARTAMUDEA AL HABLAR	3.665	3.135	13	68	ES PLATICADORA
14	DEJA LAS COSAS AL AZAR	3.749	3.069	14	69	ES HONESTA
15	CAMBIA SUS DECISIONES	3.792	2.680	15	70	SE PREOCUPA POR SER CADA D
16	ES AGRESIVA	3.894	3.250	16	71	HABLA CON SERIEDAD
17	ES TIMIDA	3.924	2.926	17	72	LE IMPORTA POCO LO QUE PIE
18	ES DECIDIOSA	3.950	2.978	18	73	CONTROLA SUS IMPULSOS
19	HABLA CON VOZ ENTRECORTADA	3.960	2.300	19	74	ES TRANQUILA
20	REGULARMENTE SE ESTA QUEJANDO DE SUS PROBLEMAS	4.026	2.066	20	75	NO LE IMPORTA LO QUE PIENS
21	ES DEPENDIENTE CON RESPECTO A OTRAS PERSONAS	4.080	2.967	21	76	ES SERENA
22	ES INVERTIDA	4.084	2.613	22	77	AYUDA A SUS SEMEJANTES
23	SE MOLESTA SI LA CRITICAN	4.091	3.596	23	78	PARTICIPA EN LAS DISCUSION
24	POR LO REGULAR TIENE PROBLEMAS CON SUS AMIGOS	4.251	3.226	24	79	DEMUESTRA LO QUE SABE
25	ES INFORMAL	4.315	3.427	25	80	SE EXPRESA CON OPTIMISMO
26	HABLA MUCHO Y HACE POCO	4.286	3.187	26	81	NO SE INHIBE
27	SE RAZGA LA CABEZA CUANDO ESTA HABLANDO CON OTRA PERSONA	4.400	2.387	27	82	ES ACTIVA
28	ES PEREZCOSA	4.568	2.800	28	83	SE CONSIDERA CAPAZ DE HACEI
29	ES VENGATIVA	4.568	2.810	29	84	TIENE FACILIDAD DE PALABRA
30	NO SE OPONE A NADA	4.658	4.069	30	85	REALIZA SU TRABAJO CON OPT
31	SE ENOJA FACILMENTE	4.685	2.740	31	86	NO PIDE CONSEJOS PARA ACTU
32	VISTE Y HABLA SIGUIENDO LAS NORMAS SOCIALES AL PIE DE LA LETRA	4.973	3.775	32	87	VIVE EL PRESENTE
33	POR LO REGULAR NO ESCUCHA A LOS DEMAS	4.916	3.431	33	88	SE PREOCUPA POR LOS PROBLE
34	ES APATICA	5.130	3.380	34	89	DEFIENDE SUS IDEALES
35	LE INTERESA QUE LOS DEMAS LA ACEPTEN	5.420	3.259	35	90	SUELE TOMAR DECISIONES AL M
36	SUELE TOCARSE LA NARIZ CUANDO ESTA HABLANDO CON OTRA PERSONA	5.528	2.402	36	91	NO TEME SER CRITICADA
37	SOLO LE DA IMPORTANCIA A LO QUE LE INTERESA	5.635	2.925	37	92	ES CONSTANTE EN SUS COSAS
38	ES ENFERMIZA	5.673	2.206	38	93	SE INTEGRA FACILMENTE A CUI
39	SIEMPRE SE CUIDA DE "NO REGARLA"	5.798	4.012	39	94	EXPONE PUBLICAMENTE SUS PUP
40	ES TRADICIONALISTA	5.889	1.340	40	95	NO SE DESMORALIZA ANTE LOS
41	ES ARROGANTE	5.916	5.236	41	96	RECONOCE SUS ERRORES
42	ES RORDA	5.934	0.697	42	97	ES MUY ABIERTA
43	ES RELIGIOSA	6.001	0.914	43	98	DEFIENDE SUS CONVICCIONES A
44	ES FRIA	6.048	2.627	44	99	SOLUCIONA SUS PROBLEMAS EN
45	ES ROMANTICA	6.135	0.716	45	100	VE LOS PROBLEMAS COMO UN RE
46	OBEDCE LAS ORDENES	6.187	2.283	46	101	POR LO REGULAR ES LIDER
47	TIENE FE EN DIOS	6.228	2.459	47	102	NO ESCATINA ESFUERZOS POR C
48	ES COMPLACIENTE	6.285	2.384	48	103	SIEMPRE REALIZA SUS PROYECT
49	USUALMENTE CAMINA DESPACIO	6.415	2.639	49	104	ENFRENTA LAS CONSECUENCIAJ
50	ES BROMISTA	6.429	2.147	50	105	ES AUDAZ
51	CUIDA SU APARIENCIA FISICA	6.463	3.687	51	106	NO SE AMEDRENTA CON EL CAME
52	ES INTELIGENTE	6.480	3.924	52	107	TIENE LA TENDENCIA A SUPERA
53	ES GUAPA	6.498	2.151	53	108	NO TITUBEA AL ACTUAR
54	DEJA QUE LOS DEMAS HABLEN PRIMERO	6.596	4.274	54	109	SABE BIEN LO QUE QUIERE
55	ES SIMPATICA	6.974	2.887	55	110	TOMA DECISIONES SIN TITUBEO

una determinada característica le correspondía a una persona completamente segura, señalaban la letra "A" de la línea correspondiente.

Al procesar los datos, a cada una de las letras se les asignó un número, comenzando por el 11, que le correspondía a la letra "A", y terminando con el 1, que le correspondía a la letra "K". De esta manera, si un juez había señalado, por ejemplo, la letra "B" para una determinada característica, se contabilizaría una puntuación de 10, para esa característica.

Una vez recodificados los datos se procedió a calcular el valor escalar y el rango intercuartilar para cada ítem. (Ver Nadelsticher, 1983, cap. III) y se ordenaron de menor a mayor, quedando en los primeros lugares los ítems de menor valor escalar y rango intercuartilar y en los últimos lugares los de mayor valor escalar y rango intercuartilar (ver tabla 1).

Hecho este ordenamiento se procedió a calcular los coeficientes de correlación para los 35 primeros ítems, por un lado, y para los 35 últimos ítems, por otro lado.

Finalmente se seleccionaron 17 de los 35 primeros ítems y 17 de los 35 últimos ítems; los que mejor correlacionaban entre sí, se pusieron en primera persona y se incluyeron, en orden aleatorio, en un cuestionario que sería utilizado en la tercera fase correspondiente al proceso de elaboración de la escala (ver anexo 3).

Fase III.- Se aplicó el cuestionario a un total de 261 sujetos tomados al azar en el área metropolitana de la ciudad de México. Este cuestionario de 34 ítems fue respondido en una escala del 1 al 7, donde 7 era siempre, y 1 nunca. Los sujetos debían responder a la pregunta: ¿Con qué frecuencia es cierta en usted

cada una de las afirmaciones?.

Con los datos de esta tercer encuesta se corrió un análisis factorial, forzando a un factor, para poder saber cuáles eran los ítems que más tienen que ver con un sólo y único factor. Los resultados indicaron que 25 de los 34 ítems del cuestionario estaban midiendo lo mismo y, por lo tanto, se podían sumar unos con otros. Asimismo, mediante el análisis factorial, fue posible saber cuáles ítems son positivos y cuáles negativos. (En el anexo 4 se presenta la escala definitiva, con estos 25 ítems).

Sabiendo lo anterior se invirtieron las puntuaciones que los sujetos dieron a los ítems negativos (ítems 1, 2, 3, 6, 8, 9, 14, 16, 18, 19, 22, 23, 24 y 25)* y se sumaron entre sí los 25 ítems, obteniéndose así una calificación para cada sujeto.

P o d e r d i s c r i m i n a t i v o d e l o s í t e m s

Posteriormente, siguiendo el método de rangos sumariados de Likert (ver Shaw & Wright, 1967, cap.2; Nadelsticher, 1983, cap. II), se tomaron, por un lado, a los sujetos más altos de calificación y, por el otro, a los más bajos, 25% del total para cada uno de los grupos y, finalmente, se compararon las medias de ambos grupos para cada ítem.

De acuerdo con Likert, si la media del "Grupo Bajo" en un ítem determinado es significativamente menor a la media del "Grupo Alto", se puede decir que el ítem discrimina y, por lo tan-

* Invertir los ítems negativos es, en este caso, tomar el 7 como 1; el 6 como 2; el 5 como 3; el 3 como 5; el 2 como 6 y; el 1 como 7. Utilizando el paquete estadístico computarizado SPSS, esto se logra perforando la tarjeta:

```
RECODE      I1,I2,I3,I6,I8,I9,I14,I16,I18,I19,I22,I23,I24,I25
            (7 1) (6 2) (5 3) (3 5) (2 6) (1 7)
```

(Cf. Nadelsticher, 1985; Nie, Hull y otros, 1975).

to, el ítem es bueno. De lo contrario, el ítem deberá ser eliminado de la escala.

Como se sabe, la estadística para comparar la media de dos grupos es la prueba t de student. Así que se procesó una prueba t para cada uno de los 25 ítems y se encontró que los 25 discriminan entre altos y bajos a un nivel de significación menor a .000, lo cual es sumamente bueno, e indica que todos los ítems pueden quedarse en la escala.

Confiabilidad de la escala

Después de esto, se corrió un análisis de confiabilidad para saber si todos los ítems miden lo mismo y si, además, son significativamente diferentes entre sí. (Ver Kerlinger, 1975, cap. 26; Nadelsticher, 1983, cap. VI). Los resultados arrojaron un Alpha de Cronbach de .85, el cual es claro indicador de que estamos frente a una excelente escala, en tanto que todos los ítems que la componen miden exactamente la misma cosa. Por otra parte, se encontró que, no obstante que miden lo mismo, todos los ítems son significativamente diferentes entre sí a un nivel sumamente alto ($p < .00000$)

Validez de la escala

"La validez, en su forma más simple - dicen Shaw & Wright - es el grado en el que la escala mide lo que se supone que ha de medir (Shaw y Wright, 1967, p. 17).

Validez de contenido.- La validez de contenido, agregan, los citados autores, es el grado en que los ítems tienen que ver con el objeto a medir (en este caso, el grado de seg/inseg) (Cf. Shaw & Wright, 1967, cap.2). Así, este tipo de validez está dada para cada uno de los ítems de esta escala por sus valores escalares (los más próximos a los extremos del continuo seguridad/inse-

guridad).

074943

Validez de constructo o validez conceptual.- Este tipo de validez supone que existe una alta y significativa correlación entre todos los ítems de una escala, y que, además, deben también correlacionar significativamente, cada uno de ellos con la escala como un todo. Es decir, todos los ítems deben agruparse en un sólo factor y correlacionar significativamente cada uno de ellos con la escala como un todo. Es decir, todos los ítems deben agruparse en un sólo factor y correlacionar con él significativamente, (Downie y Heat, 1973, cap. 17) y, paralelamente a esto, supone también que la escala como un todo, podrá ser identificada por personas ajenas al que hace la escala, como un instrumento que mide determinado atributo de la personalidad. Para el caso de la escala que aquí nos ocupa tenemos lo siguiente: 1) de los resultados del análisis factorial sabemos que los 25 ítems, como ya se mencionaba, forman parte de un mismo factor; 2) al correrse el análisis de confiabilidad, se encontró que los 25 ítems correlacionan con la escala, como un todo, con coeficientes de .30 en adelante, los cuales son altamente significativos ($p < .005$) y; 3) una vez que se identificaron los ítems que se agrupaban en un factor, fueron presentados a estudiantes del X trimestre de la carrera de psicología social de la UAM-I, para que indicaran lo que, según su apreciación pretendía medirse con la escala, y la mayoría de ellos coincidieron en que se trataba de seguridad/inseguridad: 2 de ellos dijeron que se pretendía medir autosuficiencia; 1, locus de control; 3, independencia; 1, capacidad y; 20, auto-confianza y seguridad personal.

Entre paréntesis, cabe señalar que se realizaron análisis de varianza, tomando el grado de seguridad/inseguridad como varia -

ble dependiente y, como variables independientes, el sexo, la edad el lugar de nacimiento y el ingreso mensual familiar de los sujetos encuestados y no se encontraron diferencias significativas sobre ninguna de estas variables. Asimismo se corrieron análisis de correlación y regresión para ver si existía alguna relación entre la edad y el ingreso mensual familiar como variables independientes y el grado de seguridad/inseguridad de las personas, y se encontró que los coeficientes de correlación no son significativos, y que la proporción de la varianza que explican estas variables es también despreciable estadísticamente. Esto hace pensar en que la gente, independientemente de su sexo, su edad, su lugar de nacimiento o su nivel socio-económico, puede ser más o menos segura, lo cual es perfectamente congruente con lo establecido en el marco teórico del presente trabajo, en el sentido de que, aún las personas muy similares entre sí en cuanto a las variables mencionadas, pueden ser, no obstante, perfectamente distinguibles unas de otras. En cuanto a la distribución del grado de seguridad/inseguridad, se puede decir que es una distribución que se ajusta bastante bien a la distribución normal ($\chi^2=43.1$, 37 g.l., $p>.20$) con media = 72, desviación estándar = 20, curtosis = -.575 y, asimetría = .106.

B.- CUESTIONARIO SOBRE EL GRADO DE PREFERENCIA.

Para medir el grado promedio con que cada uno de los sujetos era preferido por los demás miembros del grupo para representante del mismo, se utilizó un formato muy sencillo en el cual sólo había que anotar 20 números; uno por cada uno de los participantes en el Grupo de Personas-Objetivo, en orden de preferencia (ver anexo 5). A los sujetos simplemente se les indicó que colocaran en

da línea el número que tenía asignado la persona a quien ellos referirían en primero, segundo, tercero, etc., hasta el veinteavo lugar, para representante del grupo, pero que no anotaran los datos que se solicitaban en la parte inferior de esa misma hoja. Más adelante quedará claro el porqué de esta última indicación.

C.- CUESTIONARIO SOBRE EL GRADO DE SEGURIDAD PROYECTADA

Para medir qué tan segura o insegura se ve una persona se diseñó un formato que constaba de a) un código con números del 1 al 11 y un significado para cada uno de esos números; b) una columna para anotar el número del sujeto que se iba a juzgar y c) una columna con la calificación que le asignaba el juez a cada sujeto. (ver anexo 6)

3. Los escenarios del experimento

Se prepararon dos salones: uno para el Grupo de Personas-Objetivo y otro para el Grupo de Jueces. En el primero se colocaron en círculo 20 butacas, cada una con un número pegado en la parte de enfrente, el cual representaría el número de identificación de cada sujeto. Así, cada uno de los participantes tenía un número de identificación y podía ver el número de todos y cada uno de sus compañeros.

En el salón preparado para el grupo de jueces, se colocó una butaca de frente al pizarrón más o menos a la mitad del salón, en la cual estaba una persona (anotador) anotando los datos personales de cada Persona-Objetivo. Detrás del anotador, al fondo del salón, se encontraban los 10 jueces, también de frente al pizarrón.

4. Procedimiento

I.- Las Personas- Objetivo.

Se invitó a los sujetos a participar en un estudio sobre "dinámicas de grupo". Una vez en el salón, se les dijo que la presente era una primera fase del estudio y que en ella se iban a seleccionar solamente a ciertas personas, dependiendo de como respondieran a dos cuestionarios que se les proporcionarían en seguida. Se les entregó el cuestionario que contenía la escala de seguridad/inseguridad (ver anexo 4) y se les dieron las instrucciones pertinentes para el llenado del mismo. Estas instrucciones fueron exactamente las mismas que aparecen en el propio formato de la escala. Se les preguntó si tenían alguna duda y, como no hubo ninguna se les indicó que podían comenzar.

Una vez que todos habían contestado y entregado la escala, se les dió a llenar el "cuestionario sobre el grado de preferencia" (ver anexo 5) indicándoseles que, para la siguiente fase del estudio se iba a necesitar a un representante del grupo y que ellos mismos lo elegirían al contestar ese cuestionario, en el cual colocarían, en primer lugar el número de la persona a quien preferirían en primer lugar para representante del grupo; en segundo lugar a quien preferirían en segundo lugar y así sucesivamente hasta el veintavo lugar. Se les indicó también que había un lugar para cada persona y que ellos mismos podían colocarse en el lugar que quisieran. Asimismo se les indicó que sus datos personales no los anotaran; que de eso se encargaría una persona que estaba en el salón contiguo.

Cuando éste último cuestionario estaba completado, cada una de las Personas-Objetivo iban pasando al otro salón, por orden de numeración, con su cuestionario en la mano para entregarse

to a la persona que les tomaría sus datos.

Una vez en el otro salón, en el salón del Grupo de Jueces, la Persona-Objetivo entregaba su cuestionario al anotador, le daba sus datos personales verbalmente y salía.

II.- Los Jueces

A este grupo de personas se les invitó a participar en un estudio que consistía en observar a una serie de sujetos y calificarlos en términos de qué tan seguros o inseguros se veían. Cuando ya estaban reunidos los 10 Jueces en el salón preparado para ellos, se les indicó que debían permanecer en absoluto silencio durante toda la sesión. Se les entregó el cuestionario sobre el grado de seguridad proyectada (ver anexo 6), y se les informó que su tarea consistiría simplemente en evaluar, de acuerdo con el código que aparecía en el cuestionario mismo, a cada una de las 20 personas que pasarían a dar verbalmente sus datos personales.

Una vez que todas y cada una de las 20 Personas-Objetivo terminaron de pasar a "dar sus datos personales", el experimento se dió por concluído.

RESULTADOS

1. Las variables y sus valores.

En la tabla 1 pueden verse los valores escalares y los rangos intercuartilares de cada una de las 110 características evaluadas en términos de qué tan segura o insegura es aquella persona que las posee. Así, si quisieramos saber cuáles son las características que son consideradas típicas tanto de las personas inseguras como de las seguras, bastará con dar un vistazo a la tabla 1 y fijarse en cuáles son las primeras y las últimas en esa lista ordenada. Podría decirse, si se quisiera, que las 10 características que en nuestro medio se cree que posee una persona insegura son las siguientes: 1) Antes de realizar una empresa se siente derrotada; 2) Se aísla; 3) Tiene miedo de hablar; 4) Es pesimista; 5) Es indecisa; 6) Mira hacia abajo cuando está hablando con alguien; 7) Deja que otros contesten por ella; 8) Cambia de opinión con frecuencia; 9) Tiene dificultad para relacionarse con los demás y; 10) Se equivoca al hablar. Y las de la persona segura son: 1) Toma decisiones sin titubeos; 2) Sabe bien lo que quiere; 3) No titubea al actuar; 4) Tiende a superar los obstáculos que se le presentan; 5) No se amedrenta ante el cambio en el tono de voz de sus superiores; 6) Es audaz; 7) Enfrenta las consecuencias de sus propios errores; 8) Siempre realiza sus proyectos; 9) No escatima esfuerzos por conseguir algo y; 10) Por lo regular es líder.

Lo anterior, desde luego, no significa que aquella persona que posea las primeras 10 características ha de ser una persona insegura o que la que posee las 10 últimas ha de ser segura, sino simplemente que si a alguien le presentamos la primera o la

segunda de estas listas de razgos, diciéndole que son la descripción de una cierta persona, es muy probable que, si le pedimos que nos diga en una sola palabra cómo es esa cierta persona, nos responda que se trata de una persona insegura o segura, respectivamente.

En la tabla 2 se presentan las mediciones que fueron calculadas para cada sujeto del experimento. Como se podrá observar, el listado se presenta en orden ascendente según las calificaciones obtenidas en la escala de seguridad/inseguridad. La razón de esto es que esa es la variable de mayor importancia en este estudio.

TABLA 2

#SUJETO	AUTOPRE	PROMPRE	STDEVPRE	PROMGRAD	STDEVGRA	SEGINSEG
15	11	12.57895	4.97007	5.1	2.28279	46
19	10	11.52632	5.27436	6.3	2.26323	47
5	17	11.47368	4.36359	7.6	1.42984	57
18	2	10.89474	5.70472	5.3	1.41814	58
16	10	8.47368	5.69960	7.0	1.63299	59
1	3	10.63158	6.99373	5.8	1.47572	63
20	20	12.15789	5.93729	5.2	1.22927	66
17	14	10.00000	6.44635	6.5	1.08012	67
7	20	9.84211	5.51022	6.4	1.71270	69
3	3	9.57895	5.96579	8.3	1.76698	71
6	4	10.21053	5.47297	6.5	1.90028	72
8	19	8.84211	4.81044	7.7	1.82877	73
2	13	10.73684	5.51605	7.1	1.72884	74
9	13	8.15789	5.16682	6.3	2.16282	74
11	3	12.00000	5.82141	7.9	1.28669	76
4	7	11.73684	5.92398	6.4	1.95506	79
10	4	5.15790	5.00293	7.0	1.69967	80
13	4	10.31570	6.09237	7.3	1.63639	82
14	20	14.73684	4.39496	6.4	1.57763	85
12	20	11.21053	4.87145	7.4	.96609	96

El lector seguramente habrá notado que en dicha tabla aparecen 3 variables sobre las que no se había hablado antes. Estas son mediciones que fueron extraídas de las ya conocidas hasta este punto.

Como se recordará, en el cuestionario sobre el grado de

preferencia dentro del grupo (anexo 5) las personas-objetivo debían colocar en cada línea el número de la persona a quien preferirían en primero, segundo, tercero, etc., hasta el veinteavo lugar, para representante del grupo, incluyéndose a sí mismas. Pues bien, de las respuestas a ese cuestionario se calcularon 3 variables distintas. La primera de ellas fue PROMPRE, que representa el grado promedio de preferencia para cada Persona-Objetivo dentro del grupo. Esta variable se obtuvo sumando los lugares que le asignaron a cada sujeto las otras 19 personas y dividiendo el resultado entre 19. Así, el puntaje que tiene cada sujeto en esta variable representa el lugar promedio en que los demás lo preferirían como representante del grupo. Un valor bajo en esta variable indica que al sujeto se le prefiere, en promedio, en los primeros lugares, mientras que un puntaje alto indica que se le prefiere en los últimos lugares. De esta manera, mientras menor sea el puntaje del sujeto en la variable PROMPRE, mayor será el grado en que se le prefiere dentro del grupo.

La segunda variable, la variable STDEVPRE, constituye la desviación standar de los lugares de preferencia que a un sujeto le asignan los demás miembros del grupo. Esta medida puede interpretarse directamente como la magnitud del desacuerdo que hay entre los miembros del grupo al asignarle un lugar de preferencia a cada sujeto. Si hay un gran acuerdo en el lugar de preferencia que ocupará determinada persona, obviamente el desacuerdo será pequeño y el valor en la variable STDEVPRE, también.

La variable AUTOPRE, la tercera y última obtenida a partir del cuestionario sobre el grado de preferencia, nos dice simplemente el lugar en que se ubica a sí mismo el sujeto en la lista, al indicar en qué lugar preferiría a cada uno de los miembros

del grupo. Es claro que un valor pequeño en esta variable nos indica que el sujeto en cuestión se ha ubicado a sí mismo en los primeros lugares de la lista y, consecuentemente, que prefiere ser él mismo, antes que otros, el representante del grupo.

Las variables PROMGRAD y STDEVGRA fueron obtenidas de las respuestas anotadas por el Grupo de Jueces en el cuestionario sobre el grado de seguridad proyectada (anexo 6).

La primera de ellas, PROMGRAD, representa el promedio del grado de seguridad/inseguridad que los jueces veían en cada una de las Personas-Objetivo. Dado que estos jueces daban sus evaluaciones en una escala del 1 al 11, donde 1 era "completamente insegura" y 11 "completamente segura", un puntaje alto en esta variable nos dice que el sujeto en cuestión fué evaluado alto, en promedio, por los jueces. Esto es, que, en promedio, lo vieron muy seguro de sí mismo.

La variable STDEVGRA es análoga a la variable STDEVPRE, en el sentido de que representa una medida de la magnitud del desacuerdo, en este caso, entre las evaluaciones hechas por los jueces sobre qué tan segura o insegura se ve la Persona-Objetivo. Estadísticamente hablando, esta variable es la desviación estandar de las calificaciones que los diferentes jueces le asignan al sujeto. Un puntaje bajo en esta variable nos habla de que el desacuerdo entre los jueces fué mínimo.

La última variable en la tabla 2, SEGINSEG, es la variable que, como ya se indicó, fue utilizada como criterio para el ordenamiento de los datos, y es, asimismo, la variable más importante para este estudio, ya que representa el grado de seguridad/inseguridad de cada Persona-Objetivo. Los valores de esta variable son el resultado de una símple operación de aritmética elemen

tal. Es decir, son la suma de las respuestas numéricas que los sujetos dan a cada uno de los ítems de la escala de seguridad/inseguridad, desde luego, una vez invertidos los ítems negativos. Mientras mayor es el puntaje en la escala, más segura es la persona.

2. Pruebas de Hipótesis.

En la tabla 3 aparecen los coeficientes de correlación (asociación) entre las variables arriba descritas, así como el ni

TABLA 3

	SEGINSEG	AUTOPRE	PROMPRE	PROMGRAD	STDEVPRE
AUTOPRE	.13367 (p < .58)				
PROMPRE	-.09094 (p < .71)	.26643 (p < .26)			
PROMGRAD	.45060 (p < .05)	-.05251 (p < .83)	-.28049 (p < .24)		
STDEVPRE	-.09624 (p < .69)	-.51394 (p < .03)	-.09627 (p < .69)	-.17300 (p < .47)	
STDEVGRA	-.39082 (p < .09)	-.18824 (p < .43)	-.12406 (p < .61)	-.17651 (p < .46)	-.22230 (p < .35)

vel de significación (p) para cada coeficiente.

Los coeficientes, por sí solos, quizá no dicen mucho acerca de qué tan buena es la asociación entre cada par de variables. Por eso, es necesario observarlos conjuntamente con su nivel de significación, el cual nos habla sobre la probabilidad de que sea verdadera la hipótesis de nulidad (la que supone que no están asociadas las variables). Si este valor es muy pequeño ($\leq .05$ o, en algunos casos, $\leq .10$), se rechaza la hipótesis de nulidad y se acepta la hipótesis alternativa (la que supone que sí están asociadas las variables) (Mc Call, 1980, cap. 9; Downie y Heat, 1973, cap. 12).

Como se recordará, en el presente estudio (como en cualquier otro donde se analicen correlaciones) se ha asumido que

los coeficientes de correlación entre las variables estudiadas es igual a cero ($H_0: r = 0$), mientras que, en las hipótesis alternativas se asume que dichos coeficientes son significativamente diferentes de cero ($H_a: r \neq 0$).

Así, de acuerdo con los resultados mostrados en la tabla 3, las únicas hipótesis de nulidad que podrán ser rechazadas son las referentes a la correlación entre SEGINSEG y PROMGRAD y entre SEGINSEG y STDEVGRA.

Esto significa que, entre estos dos pares de variables, el grado de asociación que existe es estadísticamente significativo, esto es, que sí están relacionadas. Pero, el saber que si lo están, no nos acaba de informar acerca de lo que está pasando entre ellas, dado que una correlación, además de buena (significativa estadísticamente) o mala (no-significativa), puede ser positiva o negativa. Por lo tanto, es necesario también observar el signo de los coeficientes y tener presente que una correlación positiva es aquella en la que a los valores pequeños en una variable le corresponden valores también pequeños en la otra, y que a los valores grandes en una le corresponden valores grandes en la otra. Inversamente, en una correlación negativa, a los valores pequeños en una variable le corresponden valores grandes en la otra variable.

Analicemos pues, en primer lugar, el coeficiente de correlación entre SEGINSEG y PROMGRAD. Dicho coeficiente $r = .4506$ es positivo y significativo al nivel .05. Esto quiere decir que la correlación es bastante buena entre ambas variables y, además, que mientras mayor es el grado de seguridad/inseguridad que tiene una persona, mayor es el grado de seguridad que parece tener, esto es, que mientras más segura se siente, más segura se ve. Dicho

en otras palabras, "las personas se ven tan seguras como se sienten".

En segundo lugar, tenemos que el coeficiente de correlación entre SEGINSEG y STDEVGRA representa una asociación no tan fuerte como la anterior, pero que vale la pena tener en cuenta. Este coeficiente, como puede verse, es negativo e indica que mientras mayor es el grado de seguridad/inseguridad que tiene una persona, menor es el desacuerdo entre los jueces al evaluar qué tan segura se ve. O sea que, mientras más segura de sí misma está una persona, es más fácil que otras personas coincidan al evaluar la en cuanto a qué tan segura se ve.

En un análisis de regresión que se corrió para ver qué variables predican mejor el grado de seguridad/inseguridad que tiene una persona, se encontró que aquella con mayor poder predictivo es la variable PROMGRAD (Beta estandarizada = .39389) y en segundo lugar, STDEVGRA (Beta estandarizada = -.32130), las cuales, en conjunto, explican el 30.3% de la varianza en SEGINSEG ($R^2 = .30305$, $F = 3.70$, $p < .05$). Por lo que a las otras variables se refiere, sucedió que, conforme iban entrando a la ecuación de regresión, ésta se hacía cada vez menos eficaz para predecir la variable SEGINSEG, al grado de que, una vez que entraron todas ellas, hicieron completamente inservible a la ecuación ($F = 1.31$, $p > .10$).

Dicho en otras palabras, si se quisiera predecir el grado de seguridad/inseguridad que tiene una persona, el 30.3% de la información necesaria la podríamos obtener del grado de seguridad/inseguridad que parece tener y de la magnitud del acuerdo entre quienes la juzgaran. El 69.7% restante de la información la tendríamos que obtener por otros medios, Desde luego, no de las otras variables aquí estudiadas, pues, el tomarlas en cuenta, nos

haría más difícil la predicción, y ésta sería mucho menos eficaz. De todas maneras, es necesario decirlo, ese 30.3% es bastante alto.

Volviendo a la tabla 3, podemos ver que entre el grado de seguridad/inseguridad que tiene una persona (SEGINSEG) y el grado de preferencia que tiene dentro de un grupo (PROMPRE), el coeficiente de correlación, además de negativo, es no-significativo. Esto nos habla de que, contrariamente a lo que se pensaba (Hipótesis 2), el hecho de que una persona se sienta muy segura de sí misma, no tiene relación con el grado en que los demás miembros del grupo lo preferirían como representante. Así mismo, si observamos el coeficiente de correlación entre el grado de preferencia que un sujeto tiene dentro de un grupo (PROMPRE) y el grado de seguridad/inseguridad que éste proyecta (PROMGRAD), veremos que tampoco es significativo, esto es, que tampoco están relacionadas estas dos variables (cf. Hipótesis 3). Por lo tanto, ni el grado de seguridad/inseguridad que una persona tiene ni el grado de seguridad que parece tener, guardan ninguna relación con el grado de preferencia que ésta tiene dentro de un grupo.

Cabe hacer incapié, sin embargo, que es necesario tener presente que, si bien dicho grado de preferencia puede ser tomado como un aspecto o una faceta del trato que un individuo recibe de sus semejantes, no sería posible ni justo concluir que dicho trato no tiene relación con el grado de seguridad/inseguridad que ese individuo tiene o parece tener. Tal conclusión sale de los alcances del presente estudio.

Por otro lado, la correlación entre SEGINSEG y la variable AUTOPRE, que tampoco es significativa, nos dice que el lugar en que se ubica a sí mismo el sujeto en la lista donde nos

muestra el orden en que preferiría a cada uno de los miembros del grupo, no tiene relación con el grado de seguridad/inseguridad que tiene.

En cuanto a la correlación entre SEGINSEG y STDEVPRE (no-significativa), podemos decir que el grado de seguridad/inseguridad que tiene una persona, tampoco tiene relación con la magnitud del consenso entre los miembros del grupo al elegir a un representante.

En general, a excepción de la correlación AUTOPRE - STDEVPRE (significativa al nivel .03) que no nos habla más que de una relación bastante estrecha entre el lugar en que se ubica el sujeto a sí mismo en la lista de preferencias y la magnitud de la coincidencia en las elecciones de los otros, las demás correlaciones son no-significativas y poco importantes para los propósitos de este estudio. Se reportan solamente por si el lector tuviera algún interés en conocerlos.

3. Análisis adicionales.

Se dividió al grupo en tres subgrupos: los altos, los intermedios y los bajos, tomando, por separado, las variables independientes AUTOPRE, PROMPRE y PROMGRAD, para realizar tres análisis de varianza (ANOVAS), en los que SEGINSEG fue la variable dependiente.

En el primer ANOVA, en donde se compararon el promedio de SEGINSEG de los que se habían colocado a sí mismos en los primeros lugares de preferencia contra los promedios de los que se colocaron en los lugares intermedios y de los que se colocaron en los últimos, se encontró que no había diferencias significativas entre los tres grupos en cuanto al grado de seguridad/insegu-

ridad que tienen ($F=1.25$, $p<.30$). O sea que un sujeto que se coloca en los primeros lugares, puede ser tan seguro o tan inseguro como otro que se coloca en los intermedios o en los últimos lugares.

En el segundo ANOVA, donde la variable independiente fue PROMPRE, se encontró que las personas más preferidas eran igualmente seguras que las medianamente preferidas y las poco preferidas ($F=.862$, $p<.40$).

Por último, en el ANOVA que se corrió para comparar el grado de seguridad/inseguridad que tienen los sujetos que se ven muy seguros contra el grado de los que se ven poco o medianamente seguros, se encontró que, en efecto, entre estos tres grupos hay diferencias significativas en cuanto al grado de seguridad/inseguridad que tienen ($F=4.457$, $p<.03$). Por su parte, dos de las llamadas pruebas **post hoc** (LSD y DUNCAN), nos indican que dichas diferencias son más marcadas entre los que se ven poco seguros (Media=59), por un lado, y, por el otro, los que se ven medianamente seguros (Media=73) y los que se ven muy seguros (Media=75.57). Y, por su parte, la muy estricta prueba de SCHEFFE, acepta que los que se ven muy seguros, están más seguros que los que se ven poco seguros, pero no acepta que los que se ven medianamente seguros se sientan significativamente más seguros que los que se ven poco seguros, ni menos seguros que los que se ven muy seguros.

En términos generales, como puede verse, estos hallazgos concuerdan con los derivados del análisis de las correlaciones. Por tanto, queda confirmado, por un lado, que "las personas se ven tan seguras como se sienten" y, por el otro, que el grado de preferencia que un sujeto tiene dentro de un grupo, no tiene relación

con el grado de seguridad/inseguridad que tiene o que parece tener.

Se llevaron a cabo también algunas pruebas estadísticas para determinar si las variables sociodemográficas (sexo, edad, ingreso y lugar de nacimiento) que se habían registrado de cada Persona-Objetivo tenían alguna relación con el grado de seguridad/inseguridad que proyecta. Los hallazgos obtenidos a este respecto indican que tal relación no existe, esto es, que las personas son percibidas como poco o como muy seguras de sí mismas, independientemente de su sexo, su edad, su ingreso o su lugar de nacimiento. O sea que, independientemente de estas variables, las personas se ven más o menos seguras. Y, quienes las evalúan sobre la dimensión Seguridad/inseguridad, no parecen guiarse por esas variables.

Finalmente, se analizó también la relación entre estas variables sociodemográficas y el grado de seguridad/inseguridad que tienen las personas y, en concordancia con lo encontrado durante la fase de la elaboración de la escala utilizada aquí, se pudo notar claramente que el grado de seguridad/inseguridad que una persona tiene, es independiente de su sexo, su edad, su ingreso y su lugar de nacimiento.

COMENTARIOS FINALES

En la parte introdutoria de este trabajo se comenta ba que el grado de seguridad/inseguridad de un persona parece reflejarse en la fachada que ésta presenta ante el mundo que le rodea. Es decir, que dos personas sobre las cuales puede decirse que son muy similares entre sí, son, no obstante, perfectamente diferenciables la una de la otra sobre aspectos que van más allá de su mera apariencia física.

Se decía también que tal diferenciabilidad entre dos personas, las haría, de hecho, acreedoras de muy diferentes tratos por parte de los demás.

Asímismo, se vaticinaba que el grado de Auto-Confianza de la persona, podría ser, en un momento dado, el parámetro mediante el cual los demás se guien para diferenciarla de otras personas muy similares a ella en varios aspectos, y que, el trato diferencial que le dieran, podría depender en buena medida de ese aspecto de su personalidad.

Ahora, cuando tenemos los resultados de la presente investigación, podemos afirmar que, en efecto, las personas son perfectamente diferenciables entre sí en cuanto al grado de seguridad/inseguridad que parecen tener, aun cuando son muy similares entre sí en otros aspectos. Igualmente, podemos afirmar que este rasgo de la personalidad, es perfectamente visible a través de lo que Goffman (1971) denomina "la fachada de la persona", esto es, que las personas se ven tan seguras como se sienten. (Hipótesis 1)

Por otra parte, si bien es cierto que no se encontró apoyo para las hipótesis de trabajo 2 y 3, en el sentido de que las personas más seguras no necesariamente son más preferidas den

tro de un grupo, considero pertinente llamar la atención sobre el hecho de que, de ninguna manera, ha quedado agotado el problema sobre la relación entre el grado de Auto-Confianza de la persona y la forma en que ésta es tratada por los demás, ni mucho menos el problema más general que involucra la relación entre la personalidad del sujeto, su fachada y la forma en que es tratado por los demás, puesto que, como se advirtió en el momento de plantear las hipótesis que guiarían esta investigación, el trato que una persona recibe de los demás tiene un sinnúmero de facetas, de las cuales aquí sólo se analizaría una, y sólo una.

Yo, en lo personal, me sigo preguntando si el grado de seguridad/inseguridad que una persona tiene o que parecè tener está de alguna manera relacionado con la forma en que los demás se comportan hacia ella, pues, independientemente de todo lo dicho en este trabajo, parece acertado pensar que, si tan hábiles somos para detectar el grado de seguridad/inseguridad de una persona, contando para ello con tan solo su fachada personal, ha de ser seguramente porque estamos respondiendo a una importante necesidad que se deriva de nuestras relaciones interpersonales.

Queda entonces pendiente la tarea de continuar poniendo a prueba hipótesis en las que se analice la relación entre el grado de seguridad/inseguridad de las personas y otras múltiples facetas de su trato con los demás.

Considérese pues, el presente trabajo, como un paso más en el camino hacia el esclarecimiento del problema que versa sobre la relación entre la personalidad del individuo, su fachada, y la calidad de sus relaciones con su entorno físico y social.

R E F E R E N C I A S

- Arap-Maritim, Ezra K., "The relation of self-concept and teachers' perception of pupils' attainment in rural Kenya", The Journal of Social Psychology, 1983, 120, 137-138.
- Argyle, Michael y Trower, Peter, Tú y los demás, México, 1980, HARLA.
- Berry, Diane S. & McArthur, Leslie Z., "Perceiving character in faces: The impact of age-related craniofacial changes on social perception", Psychological Bulletin, 1986, Vol. 100, No. 1, págs. 3-18.
- Brant, William D., "The effects of race and social distance on obedience", The Journal of Social Psychology, 1980, 112, 229-235.
- Carrol, John S. y Hanson F., Irene, "Teoría de la atribución", en Perlman y Cozby (eds.), Psicología social, México: Interamericana, 1985.
- Dion, Karen, Berscheid, Ellen & Walster, Elaine, "What is beautiful is good", Journal of Personality and Social Psychology, 1972, Vol. 24, No. 3, 285-290.
- Downie, N.M. y Heath, R.W., Métodos estadísticos aplicados, México: Harla, 1973
- Friedman, H.S., "Percepción social e interacción cara a cara", en Perlman y Cozby (eds.), Op. cit.
- Gallucci Nicholas T., "Effects of men's physical attractiveness on interpersonal attraction", Psychological Reports, 1984, 55, 935-938.
- Goffman, Erving, La presentación de la persona en la vida cotidiana, Buenos Aires: Amorrortu, 1971.
- Hood, Albert B., "A study of the relationship between physique and personality variables measured by the MMPI", Journal of Personality, 1963, 31, 97-107.
- Hansen, Roger D., La política del desarrollo mexicano, México: Siglo XXI, 1976.
- Hollander, Edwin, Principios y métodos de psicología social, Buenos Aires: Amorrortu, 1976.
- Insko, Chester A. y Schopler, John, Psicología social experimental, México: Trillas, 1980.
- Kerlinger, Fred N., Investigación del comportamiento, México: Interamericana, 1986.
- Klineberg, Otto, Psicología Social, México: Fondo de Cultura Económica, 1974.
- Mc Call, Robert B., Fundamental Statistics for Psychology, New York: Harcourt Brace Jovanovich, Inc., 1980.
- Moscovici, Serge, "El hombre en interacción: máquina de Responder o máquina de discurrir", en Moscovici Serge (ed.), Introducción a la Psicología Social, Barcelona: Planeta, 1975.
- Nadelsticher Mitrani, Abraham, Técnicas para la construcción de cuestionarios de actitudes y opción múltiple, México: Instituto Nacional de Ciencias Penales, 1983.
- Nadelsticher Mitrani, Abraham, Estadística computarizada para las ciencias sociales, México: Instituto Nacional de Ciencias Penales, 1985.
- Nie, H., Hull y otros, SPSS (Statistical Package for the social sciences), New York: McGraw Hill, 1975.

- Ruch, Floyd L., Psicología y vida, México: Trillas, 1975.
- Santoro, Eduardo, "Percepción social", en Salazar y otros, Psicología social, México Trillas, 1979.
- Secord, Paul F. y Backman, Carl W., Psicología social, México: McGraw Hill, 1979.
- Shaw, E.M. & Wright, M. J., Scales for the measurement of attitudes, New York: McGraw Hill, 1967.
- Tajfel, Henri, "La categorización social" en Moscovici, Op. cit.
- Whittaker, James O., Psicología, México: Interamericana, 1970.
- - - - -

074946

ESTAMOS INTERESADOS EN CONOCER COMO ES QUE DESCRIBIRIA USTED A UNA PERSONA "MUY SEGURA DE SI MISMA" Y A UNA PERSONA "POCO SEGURA DE SI MISMA". PARA QUE NOS LO HAGA SABER, A CONTINUACION LE PRESENTAMOS DOS SERIES DE LINEAS. ESCRIBA, POR FAVOR, EN CADA UNA DE ELLAS LAS 5 CARACTERISTICAS MAS IMPORTANTES QUE, SEGUN SU CRITERIO, SON LAS QUE TIENEN ESTOS DOS TIPOS DE PERSONAS.

UNA PERSONA MUY SEGURA DE SI MISMA ES LA QUE:

- 1. Alto en confianza
- 2. Alto en autoestima
- 3. Alto en autocontrol
- 4. es No dependiente
- 5. es capaz de tomar decisiones

UNA PERSONA POCO SEGURA DE SI MISMA ES LA QUE:

- 1. Alto en inseguridad
- 2. Mucha dependencia
- 3. Tiene un bajo autocontrol
- 4. Usa a los demas para sentirse mejor
- 5. no es confiable

EN UNA ENCUESTA REALIZADA EN EL AREA METROPOLITANA DE LA CIUDAD DE MEXICO, SE LES PREGUNTÓ A DIFERENTES PERSONAS COMO DESCRIBIRIAN A UNA PERSONA "MUY SEGURA DE SI MISMA" Y A UNA PERSONA "POCO SEGURA DE SI MISMA". LAS RESPUESTAS QUE SE OBTUVIERON SON LAS QUE APARECEN EN LA LISTA QUE LE ESTAMOS PRESENTANDO. CREEMOS QUE CADA UNA DE LAS CARACTERISTICAS ENLISTADAS REFLEJAN DISTINTOS GRADOS DE SEGURIDAD O INSEGURIDAD EN LAS PERSONAS QUE LAS POSEEN. LO QUE QUEREMOS PEDIRLE A USTED ES QUE NOS DIGA QUE TAN SEGURA O QUE TAN INSEGURA CONSIDERA USTED QUE ES AQUELLA PERSONA QUE TIENE CADA UNA DE ESAS CARACTERISTICAS. PARA QUE NOS LO HAGA SABER, LE PRESENTAMOS TAMBIEN UNA HOJA DE RESPUESTAS QUE CONTIENE UNA SERIE DE LINEAS DE CUADROS, DENTRO DE LOS CUALES APARECE UNA LETRA ENTRE LA "A" Y LA "K". MARCAR CON UNA "X" UNO DE LOS CUADROS DE CADA LINEA EQUIVALE A INDICAR EL GRADO DE SEGURIDAD O INSEGURIDAD QUE, SEGUN SU CRITERIO, REPRESENTA CADA UNA DE LAS CARACTERISTICAS DE LA LISTA.

EL SIGUIENTE CODIGO LE PUEDE SERVIR COMO GUIA PARA SELECCIONAR LOS DIFERENTES CUADROS:

- A: COMPLETAMENTE SEGURA.
- B: MUCHO MUY SEGURA.
- C: MUY SEGURA.
- D: REGULARMENTE SEGURA.
- E: POCO SEGURA.
- F: NEUTRAL; NI SEGURA NI INSEGURA.
- G: POCO INSEGURA.
- H: REGULARMENTE INSEGURA.
- I: MUY INSEGURA.
- J: MUCHO MUY INSEGURA.
- K: COMPLETAMENTE INSEGURA.

ASI, POR EJEMPLO, SI USTED MARCA EL CUADRO "A" DE LA LINEA 1, NOS ESTARA INDICANDO QUE, SEGUN SU CRITERIO, UNA PERSONA QUE ES APATICA ES UNA PERSONA COMPLETAMENTE SEGURA DE SI MISMA. PERO SE MARCA USTED EL CUADRO "H", NOS ESTARA INDICANDO QUE UNA PERSONA APATICA ES REGULARMENTE INSEGURA.

TRATE DE RESPONDER RAPIDAMENTE, PERO CON CUIDADO, Y PROCURE NO PONER LAS "X" SOBRE LAS LINEAS QUE DIVIDEN A LOS CUADROS, SINO SOBRE LAS LETRAS QUE ESTAN DENTRO DE ELLOS.

"GRACIAS POR SU COLABORACION".

- 1.- ES APÁTICA. ✓
- 2.- ES ARROGANTE. ✓
- 3.- NO LE IMPORTA LO QUE PIENSEN LOS DEMÁS. A
- 4.- AYUDA A SUS SEMEJANTES. ✓
- 5.- ES TRANQUILA. ✓
- 6.- RECONOCE SUS ERRORES. ✓
- 7.- NO TITUBEA AL ACTUAR. ✓
- 8.- USUALMENTE CAMINA DESPACIO. ✓
- 9.- NO SE AMEDRENTA CON EL CAMBIO EN EL TONO DE VOZ DE SUS SUPERIORES. A
- 10.- TOMA DECISIONES SIN TITUBEOS.
- 11.- ES GUAPA. ✓
- 12.- ES DECIDIOSA. ✓
- 13.- DEJA LAS COSAS AL AZAR. ✓
- 14.- NO SE OPONE A NADA. ✓
- 15.- SE INTEGRA FACILMENTE A CUALQUIER AMBIENTE. ✓
- 16.- TIENE LA TENDENCIA A SUPERAR LOS OBSTACULOS QUE SE LE PRESENTAN. A
- 17.- VIVE DEL PASADO. ✓
- 18.- ES INQUIETA. ✓
- 19.- ES INTROVERTIDA. ✓
- 20.- MANIFIESTA ESTAR SEGURA DE LOGRAR LO QUE SE PROPONE. D
- 21.- SABE BIEN LO QUE QUIERE. ✓
- 22.- PARTICIPA EN LAS DISCUSIONES. ✓
- 23.- SIEMPRE SE CUIDA DE "NO REGARLA". ✓
- 24.- NO TEME SER CRITICADA. ✓
- 25.- ASISTE A TODO TIPO DE REUNIONES. ✓
- 26.- ES COMPLACIENTE. ✓
- 27.- ES AUDAZ. ✓
- 28.- NO SE DESMORALIZA ANTE LOS PROBLEMAS. A
- 29.- SU MANERA DE VESTIR ES DESINHIBIDA. ✓
- 30.- ENFRENTA LAS CONSECUENCIAS DE SUS PROPIOS ERRORES. A
- 31.- LE INTERESA QUE LOS DEMÁS LA ACEPTEN. ✓
- 32.- SE AISLA. ✓
- 33.- ES PESIMISTA. ✓
- 34.- MIRA HACIA ABAJO CUANDO ESTA HABLANDO CON ALGUIEN. ✓
- 35.- ES HONESTA. ✓
- 36.- REGULARMENTE SE ESTA QUEJANDO DE SUS PROBLEMAS. ✓
- 37.- ES CÁLIDA. ✓
- 38.- ES PLATICADORA. ✓
- 39.- VE LOS PROBLEMAS COMO UN RETO A VENCER. ✓
- 40.- POR LO REGULAR TIENE PROBLEMAS CON SUS AMIGOS. ✓
- 41.- SOLO LE DA IMPORTANCIA A LO QUE LE INTERESA. ✓
- 42.- ES AGRESIVA. ✓
- 43.- GENERALMENTE SONRÍE. A
- 44.- ES GORDA. ✓
- 45.- TIENE FACILIDAD DE PALABRA. ✓
- 46.- ES MUY ABIERTA. ✓
- 47.- VIVE EL PRESENTE. ✓
- 48.- CONTROLA SUS IMPULSOS. ✓
- 49.- CAMBIA SUS DECISIONES. E
- 50.- CUIDA SU APARIENCIA FÍSICA. E
- 51.- REALIZA SU TRABAJO CON OPTIMISMO. A
- 52.- ES INDECISA. ✓
- 53.- NO SE INHIBE. ✓
- 54.- ES LIMPIA. ✓
- 55.- ES ACTIVA. ✓

- 6.- HABLA MUCHO Y HACE POCO. *B*
- 7.- TRATA DE ENTENDER A LOS DEMAS. *A*
- 3.- DEJA QUE OTROS CONTESTEN POR ELLA. *B*
- 9.- POR LO REGULAR ES LIDER. *B*
- 0.- TARTAMUDEA AL HABLAR. *C*
- 1.- TIENE MIEDO DE HABLAR. *B*
- 2.- CONTROLA SUS MOVIMIENTOS. *A*
- 3.- ES ENFERMIZA. *C*
- 4.- TIENE FE EN DIOS. *K*
- 5.- SE CONSIDERA CAPAZ DE HACER CUALQUIER COSA. *A*
- 6.- ANTES DE REALIZAR UNA EMPRESA SE SIENTE DERROTADA. *K*
- 7.- SE EQUIVOCA AL HABLAR. *B*
- 3.- ES TRADICIONALISTA. *G*
- 9.- SE RAZCA LA CABEZA CUANDO ESTA HABLANDO CON OTRA PERSONA. *G*
- 0.- ES PEREZOSA. *K*
- 1.- POR LO REGULAR ESTA NERVIOSA. *D*
- 2.- ES ROMANTICA. *D*
- 3.- DEFIENDE SUS IDEALES. *K*
- 4.- ES DEPENDIENTE CON RESPECTO A OTRAS PERSONAS. *A*
- 5.- TIENE DIFICULTAD PARA ESTABLECER RELACIONES CON LOS DEMAS. *K*
- 6.- DEFIENDE SUS CONVICCIONES AUN CUANDO LOS DEMAS ESTAN EN SU CONTRA. *A*
- 7.- SUELE TOCARSE LA NARIZ CUANDO ESTA HABLANDO CON OTRA PERSONA. *A*
- 3.- ES INTELIGENTE. *K*
- 9.- SE ENOJA FACILMENTE. *D*
- 0.- VISTE Y HABLA SIGUIENDO LAS NORMAS SOCIALES AL PIE DE LA LETRA. *J*
- 1.- ES RELIGIOSA. *G*
- 2.- RESPETA A LOS DEMAS. *A*
- 3.- DEMUESTRA LO QUE SABE. *K*
- 4.- DEJA QUE LOS DEMAS HABLEN PRIMERO. *K*
- 5.- OBEDECE LAS ORDENES. *K*
- 6.- SIEMPRE REALIZA SUS PROYECTOS. *A*
- 7.- ES VENGATIVA. *K*
- 3.- EXPONE PUBLICAMENTE SUS PUNTOS DE VISTA. *A*
- 9.- ES SIMPATICA. *A*
- 0.- REGULARMENTE CONFIA EN LOS DEMAS. *A*
- 1.- LE IMPORTA POCO LO QUE PIENSEN LOS DEMAS. *A*
- 2.- ES SERENA. *K*
- 3.- SE EXPRESA CON OPTIMISMO. *A*
- 4.- ES CONSTANTE EN SUS COSAS. *K*
- 5.- ES CORTES. *K*
- 6.- NO ESCATIMA ESFUERZOS POR CONSEGUIR ALGO. *A*
- 7.- SE MOLESTA SI LA CRITICAN. *G*
- 3.- SUELE TOMAR DECISIONES AL MOMENTO. *A*
- 9.- ES FRIA. *A*
- 0.- HABLA CON SERIEDAD. *A*
- 1.- CAMBIA DE OPINION CON FRECUENCIA. *B*
- 2.- ES BROMISTA. *A*
- 3.- HABLA CON VOZ ENTRECORTADA. *B*
- 4.- SE PREOCUPA POR SER CADA DIA MEJOR. *A*
- 5.- ES TIMIDA. *G*
- 6.- SE PREOCUPA POR LOS PROBLEMAS, PERO NUNCA SE RINDE ANTE ELLOS. *A*
- 7.- POR LO REGULAR NO ESCUCHA A LOS DEMAS. *G*
- 3.- ES INFORMAL. *F*
- 9.- SOLUCIONA SUS PROBLEMAS EN EL MOMENTO EN QUE SE LE PRESENTAN. *A*
- 0.- NO PIDE CONSEJOS PARA ACTUAR. *A*

ANEXO 2 (continuación)
 ¿ QUE TAN SEGURA O INSEGURA ES LA PERSONA QUE...?

	SEGURA			NEUTRAL				INSEGURA			
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
1.	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
2.	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
3.	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
4.	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
5.	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
6.	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
7.	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
8.	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
9.	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
10.	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
11.	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
12.	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
13.	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
14.	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
15.	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
16.	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
17.	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
18.	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
19.	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
20.	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
21.	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
22.	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
23.	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
24.	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
25.	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
26.	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
27.	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
28.	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
29.	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
30.	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
31.	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
32.	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
33.	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
34.	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
35.	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
36.	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
37.	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
38.	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
39.	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
40.	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
41.	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
42.	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
43.	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
44.	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
45.	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
46.	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
47.	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
48.	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
49.	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
50.	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
51.	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
52.	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
53.	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
54.	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
55.	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K

	SEGURA			NEUTRAL				INSEGURA			
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
56.-	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
57.-	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
58.-	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
59.-	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
60.-	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
61.-	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
62.-	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
63.-	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
64.-	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
65.-	A	E	C	D	E	F	G	H	I	J	K
66.-	A	E	C	D	E	F	G	H	I	J	K
67.-	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
68.-	A	E	C	D	E	F	G	H	I	J	K
69.-	A	F	C	D	E	F	G	H	I	J	K
70.-	A	E	C	D	E	F	G	H	I	J	K
71.-	A	E	C	D	E	F	G	H	I	J	K
72.-	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
73.-	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
74.-	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
75.-	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
76.-	A	E	C	D	E	F	G	H	I	J	K
77.-	A	F	C	D	E	F	G	H	I	J	K
78.-	A	E	C	D	E	F	G	H	I	J	K
79.-	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
80.-	A	E	C	D	E	F	G	H	I	J	K
81.-	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
82.-	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
83.-	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
84.-	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
85.-	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
86.-	A	E	C	D	E	F	G	H	I	J	K
87.-	A	E	C	D	E	F	G	H	I	J	K
88.-	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
89.-	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
90.-	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
91.-	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
92.-	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
93.-	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
94.-	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
95.-	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
96.-	A	E	C	D	E	F	G	H	I	J	K
97.-	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
98.-	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
99.-	A	E	C	D	E	F	G	H	I	J	K
100.-	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
101.-	A	F	C	D	E	F	G	H	I	J	K
102.-	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
103.-	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
104.-	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
105.-	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
106.-	A	E	C	D	E	F	G	H	I	J	K
107.-	A	E	C	D	E	F	G	H	I	J	K
108.-	A	E	C	D	E	F	G	H	I	J	K
109.-	A	E	C	D	E	F	G	H	I	J	K
110.-	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K

ANEXO 3

ESTAMOS INTERESADOS EN CONOCER COMO ES QUE SE CONSIDERAN A SI MISMAS LAS PERSONAS. POR ESTA RAZON LE PEDIMOS QUE LOS HAGA FAVOR DE RESFOLDER EL PRESENTE CUESTIONARIO. EN EL ENCONTRARA UNA SERIE DE AFIRMACIONES, LAS CUA LES EN USTED PUEDEN SER CIERTAS SIEMPRE, CASI SIEMPRE, MUY A MENUDO, CON REGULAR FRECUENCIA, POCAS VECES, CASI NUNCA, O BIEN, NUNCA.

A LA DERECHA DE CADA UNA DE LAS AFIRMACIONES APARECE UN PARENTESIS EN BLANCO PARA QUE DENTRO DE EL COLOQUE USTED UN NUMERO ENTRE EL 1 Y EL 7, DE ACUERDO CON LA SIGUIENTE CLAVE:

- 7 -- SIEMPRE
- 6 -- CASI SIEMPRE
- 5 -- MUY A MENUDO
- 4 -- CON REGULAR FRECUENCIA
- 3 -- POCAS VECES
- 2 -- CASI NUNCA
- 1 -- NUNCA

ASI, POR EJEMPLO, COLOCAR UN 7 DENTRO DE UN PARENTESIS EQUIVALDRIA A INDICAR QUE LO QUE DICE LA AFIRMACION CORRESPONDIENTE SIEMPRE ES CIERTO AL USTED, MIENTRAS QUE SI COLOCA UN 3 O UN 2, EQUIVALDRIA A INDICAR QUE LO ES POCAS VECES O CASI NUNCA, RESPECTIVAMENTE.

TRATE DE RESPONDER RAPIDAMENTE, PERO CON CUIDADO DE NO DEJAR NINGUN PARENTESIS EN BLANCO.

-
- 1.- ESTOY NERVIOSO(A) - - - - - ()
 - 2.- ME QUEJO DE MIS PROBLEMAS - - - - - ()
 - 3.- MIRO HACIA ATRAS CUANDO ESTOY HABLANDO CON ALGUIEN - - - - - ()
 - 4.- SOY TIMIDO(A) - - - - - ()
 - 5.- ME DESMORALIZO ANTE LOS PROBLEMAS - - - - - ()
 - 6.- VEO LOS PROBLEMAS COMO UN RETO A VENCER - - - - - ()
 - 7.- ME CONSIDERO CAPAZ DE HACER CUALQUIER COSA - - - - - ()
 - 8.- ANTES DE REALIZAR UNA EMPREZA ME SIENTO DERROTADO(A) - - - - - ()
 - 9.- TENGO FACILIDAD DE PALABRA - - - - - ()
 - 10.- DEJO QUE OTROS CONTESTEN POR MI - - - - - ()
 - 11.- SOY DEPENDIENTE DE OTRAS PERSONAS - - - - - ()
 - 12.- CAMBIO DE OPINION - - - - - ()
 - 13.- RECONOZCO MIS ERRORES - - - - - ()
 - 14.- SOY CONSTANTE EN MIS COSAS - - - - - ()
 - 15.- SOY LIDER - - - - - ()
 - 16.- DEFIENDO MIS CONVICCIONES - - - - - ()
 - 17.- ME MOLESTO SI ME CRITICAN - - - - - ()
 - 18.- SOY MUY ABIERTO(A) - - - - - ()
 - 19.- SOY INTROVERTIDO(A) - - - - - ()
 - 20.- SUPERO LOS OBSTACULOS QUE SE ME PRESENTAN - - - - - ()
 - 21.- ESCATIMO ESFUERZOS POR CONSEGUIR ALGO - - - - - ()
 - 22.- ME RINDO ANTE LOS PROBLEMAS - - - - - ()
 - 23.- TIRIA CONSEJOS PARA ACTUAR - - - - - ()
 - 24.- ME INTEGRO FACILMENTE A CUALQUIER AMBIENTE - - - - - ()
 - 25.- SOY INDECISO(A) - - - - - ()
 - 26.- TENGO MIEDO DE HABLAR - - - - - ()
 - 27.- TARTAMUDEO AL HABLAR - - - - - ()
 - 28.- EXPONGO PUBLICAMENTE MIS PUNTOS DE VISTA - - - - - ()
 - 29.- ME EXPRESO CON OPTIMISMO - - - - - ()
 - 30.- TENGO DIFICULTAD PARA RELACIONARME CON LOS DEMAS - - - - - ()
 - 31.- DEJO LAS COSAS AL AZAR - - - - - ()
 - 32.- CAMBIO MIS DECISIONES - - - - - ()
 - 33.- TOMO DECISIONES SIN TITUBEOS - - - - - ()
 - 34.- SOY PESIMISTA - - - - - ()

***** DATOS PERSONALES *****

SEXO: (1) Femenino (2) Masculino

EDAD _____

LUGAR DE NACIMIENTO: (1) Distrito Federal (2) Provincia (3) El Extranjero

INGRESO MENSUAL FAMILIAR: (1) Menos de 1 salario mínimo.
 (2) Entre 1 y 3 salarios mínimos.
 (3) Entre 3 y 5 salarios mínimos.
 (4) Entre 5 y 7 salarios mínimos.
 (5) Entre 7 y 9 salarios mínimos.
 (6) Entre 9 y 11 salarios mínimos.
 (7) Entre 11 y 13 salarios mínimos.
 (8) Mas de 13 salarios mínimos.

INSTRUCCIONES. - EN EL PRESENTE CUESTIONARIO ENCONTRARA UNA SERIE DE AFIRMACIONES, LAS CUALES EN USTED PUEDEN SER CIERTAS SIEMPRE, CASI SIEMPRE, MUY A MENUDO, CON REGULAR FRECUENCIA, POCAS VECES, CASI NUNCA, O BIEN, NUNCA.

A LA DERECHA DE CADA UNA DE LAS AFIRMACIONES APARECE UN PARENTESIS EN BLANCO PARA QUE DENTRO DE EL COLOQUE USTED UN NUMERO ENTRE EL 1 Y EL 7, DE ACUERDO CON LA SIGUIENTE CLAVE:

- 7 -- SIEMPRE
- 6 -- CASI SIEMPRE
- 5 -- MUY A MENUDO
- 4 -- CON REGULAR FRECUENCIA
- 3 -- POCAS VECES
- 2 -- CASI NUNCA
- 1 -- NUNCA

ASI, POR EJEMPLO, COLOCAR UN 7 DENTRO DE UN PARENTESIS EQUIVALDRIA A INDICAR QUE LO QUE DICE LA AFIRMACION CORRESPONDIENTE SIEMPRE ES CIERTO EN USTED, MIENTRAS QUE SI COLOCA UN 3 O UN 2, EQUIVALDRIA A INDICAR QUE LO ES POCAS VECES O CASI NUNCA, RESPECTIVAMENTE.

TRATE DE RESPONDER RAPIDAMENTE, PERO CON CUIDADO DE NO DEJAR NINGUN PARENTESIS EN BLANCO.

* * * * *

- 1.- MIRO HACIA ABAJO CUANDO ESTOY HABLANDO CON ALGUIEN (1)
- 2.- SOY TIMIDO (6)
- 3.- ME DESMORALIZO ANTE LOS PROBLEMAS (2)
- 4.- VEO LOS PROBLEMAS COMO UN RETO A VENCER (6)
- 5.- ME CONSIDERO CAPAZ DE HACER CUALQUIER COSA (6)
- 6.- ANTES DE REALIZAR UNA EMPRESA ME SIENTO DERROTADO(A) (3)
- 7.- TENGO FACILIDAD DE PALABRA (3)
- 8.- DEJO QUE OTROS CONTESTEN POR MI (5)
- 9.- CAMBIO DE OPINION (6)
- 10.- RECONOZCO MIS ERRORES (7)
- 11.- SOY CONSTANTE EN MIS COSAS (3)
- 12.- DEFIENDO MIS CONVICCIONES (7)
- 13.- SOY MUY ABIERTO(A) (2)
- 14.- SOY INTROVERTIDO(A) (2)
- 15.- SUPERO LOS OBSTACULOS QUE SE ME PRESENTAN (3)
- 16.- ME RINDO ANTE LOS PROBLEMAS (2)
- 17.- ME INTEGRO FACILMENTE A CUALQUIER AMBIENTE (7)
- 18.- SOY INDECISO (5)
- 19.- TENGO MIEDO DE HABLAR (5)
- 20.- EXPONGO PUBLICAMENTE MIS PUNTOS DE VISTA (2)
- 21.- ME EXPRESO CON OPTIMISMO (4)
- 22.- TENGO DIFICULTAD PARA RELACIONARME CON LOS DEMAS (4)
- 23.- DEJO LAS COSAS AL AZAR (6)
- 24.- CAMBIO MIS DECISIONES (5)
- 25.- SOY PESIMISTA (1)

PARA REPRESENTANTE DEL GRUPO YO PREFERIRIA,

- EN 1º LUGAR A _____
- EN 2º LUGAR A _____
- EN 3º LUGAR A _____
- EN 4º LUGAR A _____
- EN 5º LUGAR A _____
- EN 6º LUGAR A _____
- EN 7º LUGAR A _____
- EN 8º LUGAR A _____
- EN 9º LUGAR A _____
- EN 10º LUGAR A _____
- EN 11º LUGAR A _____
- EN 12º LUGAR A _____
- EN 13º LUGAR A _____
- EN 14º LUGAR A _____
- EN 15º LUGAR A _____
- EN 16º LUGAR A _____
- EN 17º LUGAR A _____
- EN 18º LUGAR A _____
- EN 19º LUGAR A _____
- EN 20º LUGAR A _____

 FAVOR DE NO ANOTAR NADA DEBAJO DE ESTA LINEA

NUMERO _____

NOMBRE _____

DOMICILIO _____

TEL. _____

C.P. _____

LUGAR DE NACIMIENTO: (1) DISTRITO FEDERAL

(2) PROVINCIA

(3) EL EXTRANJERO

SEXO:

(1) FEMENINO

(2) MASCULINO

INGRESO MENSUAL FAMILIAR:

(1) MENOS DE 1 SALARIO MINIMO.

(2) ENTRE 1 Y 3 SALARIOS MINIMOS.

(3) ENTRE 3 Y 5 SALARIOS MINIMOS.

(4) ENTRE 5 Y 7 SALARIOS MINIMOS.

(5) ENTRE 7 Y 9 SALARIOS MINIMOS.

(6) ENTRE 9 Y 11 SALARIOS MINIMOS.

(7) ENTRE 11 Y 13 SALARIOS MINIMOS.

(8) MAS DE 13 SALARIOS MINIMOS.

