

# ESTUDIO DE LA EXACTITUD PERCEPTIVA EN DISTINTOS NIVELES DE ATRACCION INTERPERSONAL.-

Dr.S.BARRIGA.- C.MARCE.-

Laboratorio de Psicopsicología experim.

## 1.- INTRODUCCION.

La preocupación por conocer objetivamente la realidad, espoleó siempre el interés del hombre científico. Pero incluso en la vida de cada día a todos nos preocupa conocer con precisión a quienes nos rodean.

Con todo el acto que supone conocer a otra persona amplía la complejidad del objeto. Conocer a otro que a su vez me conoce supone, interconexión los distintos procesos perceptivos. De la percepción de un objeto físico (a), pasamos a conocer a otra persona (b), pero a una persona en interrelación con nosotros(c).

Distinguir estos 3 objetos perceptivos fue labor de los psicólogos sociales en los últimos años. La percepción real, la percepción personal y la percepción social, constituyen los tres grandes capítulos de estudio en el proceso perceptivo.

Permanentemente necesitamos ajustarnos a quienes nos rodean, tanto profesionalmente como en la vivencia cotidiana.

El hecho de percibir objetivamente las actitudes, pertenencia y comportamiento de los demás, nos sitúa en posición privilegiada tanto frente a nosotros mismos, como frente a los demás.

Ahora bien, es relativamente fácil percibir las conductas anteriores en los otros. Pero intentar captar la intencionalidad: la actitud, el sentimiento, implica escollos considerables. Si bien la dificultad no nos ahorra la necesidad de tener que emitir permanentemente tales juicios, de manera más o menos explícita. ¿Cuáles son los elementos que influyen en la menor o mayor exactitud perceptiva del perceptor? ¿La exactitud perceptiva correlaciona positivamente con la eficacia o el éxito social en un grupo?.

¿La implicación afectiva en una situación determinada dificulta la objetividad perceptiva?.

Estas y otras preguntas subyacen cuando queremos enfocar el estudio de la exactitud perceptiva.

Nosotros hemos querido acotar el terreno de estudio, centrándonos en las situaciones en que existe atracción interpersonal entre el perceptor y el percibido. Y lo hacemos con la intención de cernir escuetamente el campo amplio de la percepción y de la atracción personales

a la vez que interconexionamos elementos de mutua coexistencia.

Con frecuencia se nos habla de la dificultad de ser buen juez en propia causa, de los peligros distorsionantes al analizar una situación en la que estamos afectivamente implicados. ¿Existe tal incompatibilidad?.

La atracción interpersonal ejerce función de velo que imposibilita la objetividad del enjuiciamiento?.

¿La atracción interpersonal mediatiza la exactitud perceptiva o al revés, la exactitud perceptiva mediatiza la atracción interpersonal?.

Pero antes de seguir empleando los términos de atracción interpersonal y de percepción interpersonal, bueno será que aclaremos sus contenidos.

## 2.- LA ATRACCION PERSONAL.

Las relaciones interpersonales constituyen un capítulo fundamental en el actual desarrollo de la Psicología social. Y dentro de las interrelaciones, la atracción personal está polarizando la atención de los especialistas.

En situación social, la diferencia radical entre animales y humanos, se basa en que mientras aquellos solo pueden re-actuar (reaccionar) el hombre puede inter-actuar (interaccionar). El hombre puede interiorizar el estímulo y elaborar la respuesta en consonancia con la situación social de la relación.

Verdad que muchas veces el hombre se limita a reaccionar. Pero esta distinción (reacción, interacción) abrió cauces fructíferos al estudio de la atracción personal.

Dentro de las interacciones podemos distinguir una doble estructura: formal e informal según nos refiramos a situaciones socialmente normativizadas o dejadas a la fuerza de la espontaneidad personal.

Las interacciones formales se establecen en contextos sociales bien determinados, en los que las posiciones y roles (Barriga, 1975) están definidos con nitidez. La interacción se ajusta a las prescripciones de rol. La interacción es estereotipada, rígida, sin ambigüedades. Así la interacción existente entre profesor y alumnos, en una cultura determinada, en cuanto "profesor" y "alumno".

Tales interacciones son fruto del aprendizaje, varían de una a otra cultura y de uno a otro ambiente. (Watson, 1958).

En cambio las interacciones informales dependen sobre todo de las disposiciones y peculiaridades (personales y aptitudinales) de los interactuantes.

A nosotros nos interesa, de modo particular, este segundo tipo de interacción, en que se ponen en comunicación 2 personas, sobrepasando las cortapisas de los roles desempeñados.

La atracción personal solo se da en una relación de persona - persona.

### 2.1. Noción.

Puestos a definir la noción de atracción personal nos encontramos con que los autores no han elaborado un concepto explícito y comprensivo.

MARLOWE y GEORGEN(1969 p.622) se hacen eco de esta situación.

"So far as matters of definition are concerned,... social attraction seems to have been relegated to that felicitous state made up of "common understanding" and generalized inexplicitness. As a general orientation, it is usually understood that social attraction refers to those instances in which a person responds in an emotionally positive way to another. However, such a definition can be considered orienting only in a grossly general and imprecise way... The differences among such phenomena as the comradeship felt by members of a team, the respect held for a powerful leader, sexual attraction for a person of the opposite sex, a mother's devotion to a child, and the gratitude of a person relieved of distress far outweigh the similarities(1969, p.622)".

En general se concibió la atracción personal como una bipolaridad de + o -. Uno es atraído, o uno es rechazado. La técnica sociométrica de MORENO(1953) se ajusta a esta concepción.

En realidad podemos considerar en la atracción personal tanto ambigüedad ( + y - ) como continuum ( + a - ). Ambigüedad por cuanto podemos sentirnos atraídos por determinados aspectos de una persona, y rechazados por otros aspectos. Y como continuum, pues aún dentro de la atracción por una persona, podemos experimentar grados o niveles según sea mayor o menor la intensidad de la atracción (LEVINGER, SNOEK, 1972)

Frecuentemente en los experimentos de laboratorio se ha concebido la atracción personal como puntual y en bipolaridad, limitada a las impresiones superficiales que se forman en un primer contacto. Se desconoce, con ello, la complejidad de la vida real y sus aplicaciones resultan improcedentes fuera del marco del laboratorio.

Consideramos que el estudio de la atracción puede enriquecerse de las investigaciones sobre las actitudes.

La atracción personal, para nosotros, responde a una actitud con su triple determinante: perceptivo o cognoscitivo, afectivo y comportamental, pero con predominio del elemento afectivo y perceptivo.

"Attraction, as it is used here, represents feelings that can be indicated by responses to attitude scales, ranging between extreme plus and extreme minus through bland indifference and tense ambivalence". (Levinger, 1972, pág.3)

Parangoneando la definición que ALLPORT (1935) nos da de la actitud, diríamos que la atracción personal es "un estado mental y nervioso de disposición, adquirido a través de la experiencia, que ejerce una influencia directa o dinámica sobre los aspectos del individuo..." frente a una persona determinada.

O según la definición propuesta por TRIANDIS (1974, p.25)

"es una idea cargada de emotividad que predispone a una clase de acciones para una clase concreta de situaciones sociales"

La atracción personal implica sentimientos positivos hacia una persona.

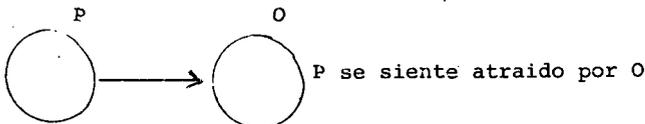
## 2.2. Niveles en la atracción personal.

La concepción bipolar, con aplicación de la "ley del todo o nada", desvirtuó los análisis sobre la atracción. En la atracción podemos distinguir grados o niveles de profundización consciente.

Inicialmente podemos hablar de 2 clases de atracción personal: inter-personal e intra-personal según las personas estén o no en comunicación afectiva respectivamente.

En la atracción intrapersonal, sólo existe un polo de atracción. El sujeto P se siente atraído por el sujeto O pero sin que éste último se percate, sin que, por consiguiente, se desarrolle el fenómeno reaccional en O. Es una atracción "moneica" que se semeja a la atracción que podemos tener por un objeto interior a nosotros. La gran diferencia radica en que O para P es una persona con capacidad de reacción en un futuro.

La atracción intrapersonal es a-simétrica y podemos expresarla así:



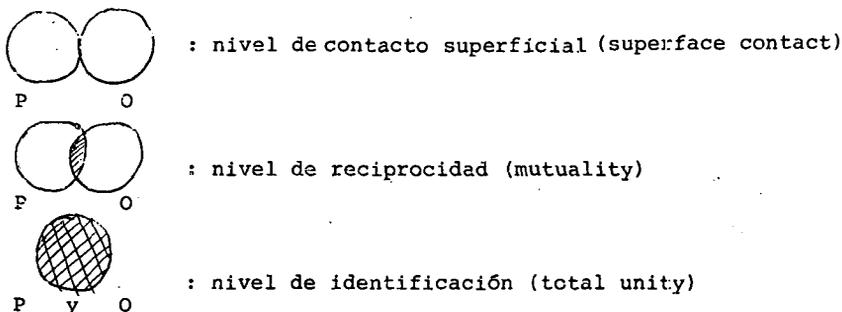
En la atracción interpersonal existe mutua referencia y control por el feed-back que se establece entre los elementos personales. Bien que los sujetos en inter-acción puedan ser varios, para facilitar el análisis, vamos a referirnos únicamente a la atracción "diádica", en la pareja. La atracción interpersonal implica establecimiento de comunicación afectiva entre los sujetos.

Quiénes ultimamente llamaron más la atención directamente sobre la necesidad de distinguir niveles en la relación personal, fueron George LEVINGER y J.Diedrick SNOEK (1972).

Nos hablan de tres niveles: de consciencia, de contacto superficial y de reciprocidad, incluyéndose en éste último todo tipo de intersecciones afectivas hasta la fusión máxima como nivel hipotético de una atracción perfecta.

Evidentemente hablar de tres o cinco o de quince niveles no deja de ser aleatorio. Con todo la expresión gráfica nos puede ayudar a señalar los grandes niveles que marcan momentos cruciales en la atracción interpersonal.

Y así podemos señalar estos niveles dentro de la atracción interpersonal:



Cualquier nivel que no suponga inter-acción, desborda la situación de atracción interpersonal.

De estos tres niveles paradigmáticos, fácilmente se han realizado estudios de laboratorio en situación de contacto superficial: relaciones rápidas, no vinculantes en situación artificial.

El nivel de identificación permanece como meta utópica.

Es el nivel de reciprocidad el que abarca la casi totalidad de situaciones atractivas. Al considerar la atracción como un continuum, la intensidad de este nivel podrá diferenciarse en aleatorios subniveles.

De la propuesta realizada por LEVINGER y SNOEK descartemos el "contacto cero" (zero contact) por no existir interacción; y consideramos

que el nivel consciencia (awareness) responde más a la que hemos llamado atracción intrapersonal.

El diagrama que Levinger y Snoek traen en la página 5 con los niveles de relación consideramos debería reproducir no tanto un triángulo isósceles cuanto un triángulo rectángulo expresando cómo la atracción personal es bilateral, recíproca de P hacia O y de O hacia P, aunque no necesariamente sea simétrica.

Si queremos estudiar el nivel de reciprocidad debemos salir del laboratorio, para llegar a la vida real en situaciones de ligazón afectiva, novio- novia, padres- hijos, (GOJMAN, S. 1973), amigos, etc.

De lo contrario, al relegar la variable intensidad afectiva, propia del nivel de reciprocidad, se corre el riesgo de construir un castillo de naipes, con resultados objetivos y bien controlados pero inservibles en situación extra-laboratorio.

Sin duda un plan de experimentación completo sobre la atracción interpersonal cuidará de los distintos niveles haciendo uso tanto del laboratorio como de las situaciones naturales.

### 2.3. La intensidad de la atracción en P y en O.

La mutua interacción es imprescindible para que se de la atracción interpersonal. Ahora bien, la intensidad de tal interacción en P y en O varía según los distintos determinantes de la atracción.

Raramente se da una situación de simetría total (misma atracción de P a O que de O a P).

Importa resaltar la asimetría porque explicita la intensidad variable de la atracción. Una mujer puede estar "locamente enamorada" de un hombre para quien tal vinculación afectiva no deja de ser una de tantas. La intensidad de atracción de P y de O da cuenta de la realidad situacional que los determina distintamente.

Si establecemos intensidades progresivas en la atracción de P ( $P_1, P_2, P_3, \dots P_n$ ) y de O ( $O_1, O_2, O_3, \dots O_n$ ) podremos establecer tantas relaciones de P y O como combinaciones son teóricamente factibles con n elementos en P y en O; sabiendo, no obstante, que ni P ni O son cantidades discretas.

### 2.4. Componentes de la atracción interpersonal.

Considerando la atracción como una actitud positiva podemos referirnos a los tres componentes de toda actitud: perceptivo, afectivo y comportamental.

#### 2.4.1. El componente cognoscitivo

se constituye por la idea o percepción que se forjan P y O recíprocamente con respecto a si mismos, al otro y a la relación que les vincula. En la atracción se otorga máxima importancia a la percepción de este vínculo relacional entre P y O.

Elementos del componente cognoscitivo:

- P (P) : percepción de P sobre si mismo.  
 O (O) : percepción de O " " "  
 P (O) : percepción de P sobre O.  
 O (P) : " " O " P.  
 P|O(P)<sub>j</sub> : percepción de P sobre cómo le concibe O.  
 O|P(O)<sub>j</sub> : " " O " " " " P.  
 P|O(O)<sub>j</sub> : percepción de P sobre cómo se concibe O.  
 O|P(P)<sub>j</sub> : " " O " " " " P.

De todos estos elementos, los que incluyen vínculo intra-relacional son : P|O(P) y O|P(O)

A la luz de las teorías sobre el equilibrio (Heider, 1958) y sobre la consistencia cognitiva (Festinger, ...) convendrá estudiar el influjo que las distintas percepciones tienen sobre la atracción interpersonal.

#### 2.4.2. El comportamiento afectivo

se refiere al sentimiento positivo, agradable que se experimentan mutuamente P y O.

La carga afectiva de P hacia O (a) está relacionada con las probabilidades de los resultados que son predominante ( $p_1, p_2, p_3, \dots, p_n$ ) y la evaluación (e) de cada uno de estos resultados mediante la ecuación:

$$a = p_1 e_1 + p_2 e_2 + \dots + p_n e_n$$

Ecuación utilizada en el estudio de las actitudes por ROSENBERG (1950), CARLSON (1956), TRIANDIS (1974) y en forma modificada por FISHBAIN (1961).

#### 2.4.3. El componente de comportamiento

se refiere a la predisposición a la acción concreta de P en relación con O y de O en relación con P.

La intención de comportamiento de P y O está muy relacionada con lo que creen que deben hacer.

Según estudios realizados la correlación entre norma de comportamiento e intención de comportamiento es elevada, del orden de 0'60. (BASSIDES - VAN DEN BERGHE, 1957; TRIANDIS, VAJJILIDU, NASSIAKOU, 1968).

## 2.5. Factores determinantes de la atracción interpersonal.

¿Qué elementos deciden que dos personas se sientan mutuamente atraídas?

Intentaremos señalar los determinantes antecedentes que llevan a la forja de la relación simpática entre P y O.

Vamos a enumerar algunos de ellos:

### 2.5.1. La proximidad física.

Según HOMANS (1950), el grado de simpatía entre las personas se eleva en función de su interacción, suponiendo que permanezcan constantes los demás factores que el mismo autor reconoce son fundamentales. (HOMANS, 1961).

En el estudio sobre los fundamentos de la atracción que NEWCOMB (1961) llevó a cabo con 17 estudiantes viviendo juntos sin antes conocerse, se encontró con que la atracción inicial estaba muy relacionada con la proximidad física de las habitaciones. La proximidad física será importante igualmente para el mantenimiento de una atracción interpersonal. Todavía sabemos de lo difícil, por no decir imposible, que resulta mantener una relación afectiva duradera de noviazgo sólo por carta.

La proximidad aumenta la familiaridad.

Evaluamos más favorablemente a quienes nos rodean que a los desconocidos (ZAJONC, 1968).

### 2.5.2. Las recompensas

que los sujetos se proporcionan. Los partidarios de la "teoría del intercambio social" (HOMANS, 1958, 1961; THIBAUT y KELLEY, 1959; CALVIN, 1962) consideran que las recompensas son factores de refuerzo que inician y mantienen la atracción interpersonal. En la interacción tanto P como O están atentos a sus respectivos provechos. El provecho, según HOMANS, se define como la recompensa total menos el costo total. Son costo tanto lo que se otorga al otro como las alternativas a que se renuncia para mantener esa interrelación.

En un estudio sobre la atracción como función lineal de la proporción de refuerzos positivos, BYRNE-NELSON (1965) llegan a demostrar la "ley de atracción"

$$A_x = m P R_x + K$$

que se expresa diciendo que "la atracción hacia x es una función lineal positiva de la proporción de refuerzos positivos recibidos de x". (in TORREGROSA, 1974, p.399).

Al parecer merece particular interés la asociación de O con la recompensa de P. (LOTT, APONTE, MCGINLEY, 1969), e incluso el contexto y la secuencia del refuerzo de O para P (ARONSON, LINDER, 1965; ARONSON, 1969).

### 2.5.3. La necesidad de semejanza o complementariedad.

entre P y O. Estudios realizados para ver si lo que junta afectivamente a las personas es la semejanza o la complementariedad, han dado resultados muy dispares.

Tanto la "teoría del balance" de HEIDER (1958), como la teoría de "tendencia a la similitud" de NEWCOMB llevarían a privilegiar la semejanza. Así lo hace NEWCOMB (1950, 1953, 1956, 1961) quien insiste no sólo sobre la semejanza real, sino también sobre la semejanza percibida BYRNE, (1965) apoya esta misma orientación. Otros insisten prioritariamente en la complementariedad entre los sujetos (BERMANN-MILLER, 1967; SCHUTZ, 1958; WINCH, 1958).

Al parecer la hipótesis de la semejanza cuenta con mayor fundamento (WRIGHT, 1965) pero en ciertas circunstancias (como en interacción perdurable) puede ser más importante la complementariedad.

En el caso de la selección de conyuge parece que los estudios (WINCH, KTSANTAS y KTSANNAS, 1954; WINCH, 1955; WINCH, KTSANAS y KTSANAS, 1955) insistían en la teoría de la complementariedad. Ahora bien, como señaló ALTROCCHI (1959, p.306) " los conyuges pueden haber desarrollado pautas de necesidades complementarias como resultado del proceso de establecimiento de una relación de roles recíprocos".

Habría como un ajuste entre los dos, con el paso del tiempo. Esto parece ser cierto, pues en el estudio realizado por BOWERMAN y DAY (1956) con parejas de jóvenes que salían juntos no se confirmó la hipótesis de complementariedad.

Hoy día se considera que tanto la semejanza como la complementariedad influyen en la forja y mantenimiento de la atracción interpersonal dependiendo el que se privilegie una u otra del contexto de la interacción.

### 2.5.4. La congruencia de percepción interpersonal de O.

(BACKMAN y SECORD, 1962) Por considerar que en la relación interpersonal la única realidad es la percibida, se insiste en la similitud perceptiva, más que en la similitud real. El hecho de coincidir en la valoración perceptiva sobre conductas, actitudes y pertenencias, facilita la simpatía, el mutuo atractivo. La congruencia perceptiva entre dos personas supone una similitud de componente cognoscitivo que posiblemente sea decisivo en el grado de atracción interpersonal.

De alguna manera, nos preguntamos, la intensidad de la congruencia perceptiva ¿podría delatarnos el nivel de atracción interpersonal?.

Dentro de esta orientación quisiéramos expresar algunas de nuestras hipótesis de trabajo.

Finalmente como factores determinantes de la percepción podemos mencionar:

#### 2.5.5. La reciprocidad de la elección entre P y O.

(NEWCOMB, 1961; TAGIURI, 1958).

#### 2.5.6. La anticipación de consecuencias

posibles por la interrelación a establecer (CARTWRIGHT, 1968; LOTT y LOTT, 1965).

#### 2.6. Evolución de la atracción interpersonal.

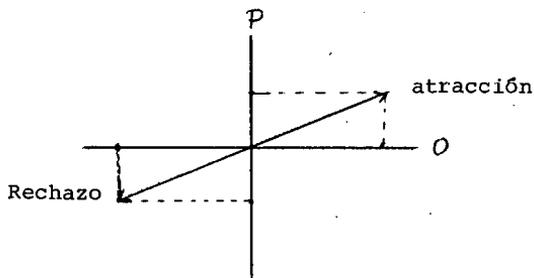
La atracción interpersonal comienza siendo intrapersonal para desarrollarse más o menos en el nivel de reciprocidad.

Ahora bien, alcanzado un determinado grado de atracción, este no persiste sino en equilibrio inestable, entrópicamente.

La estabilidad y acrecentamiento de la atracción dependerá de si se acicata con los factores anteriormente señalados y en especial la inversión que para P y O supone su relación mutua. De lo contrario se produce el fenómeno de "enfriamiento" que puede llegar a alterar el signo de la atracción, convirtiéndola en rechazo.

Sobre este proceso regresivo nos atreveríamos a sugerir la hipótesis de que la atracción al convertirse en rechazo sólo opera una inversión de signo (de positivo a negativo) manteniendo la misma intensidad. El gran amor, se convierte en gran odio.

Si en unas coordenadas de P y de O señaláramos la suma de los factores determinantes de los sentimientos positivos respectivos de P y de O, la atracción interpersonal sería la resultante positiva y su proyección sobre el plano, sería el rechazo.



O mejor, si en un plano, un punto representa un sentido de atracción  $P \rightarrow O$  y  $O \rightarrow P$ , su simétrico con respecto al centro sería un rechazo de la misma intensidad.

Para verificar estas hipótesis habría que poder cuantificar la atracción interpersonal para, mediante manipulación experimental, poder medir luego el rechazo.

Hemos de reconocer que aún estamos muy lejos de poder realizar tal control.

Un problema interesante es, con todo, estudiar las causas por las que puedan producirse cambios rápidos, reactivos en la interrelación de dos personas, convirtiendo su amor en odio repentino; o el odio en amor (caso de las conversiones religiosas, particularmente la narración de la conversión de Pablo de Tarso transcrita en los Hechos de los Apóstoles).

Los factores que antes señalamos como determinantes de la atracción interpersonal, no creemos que influyan en la misma medida sobre la atracción. Existen factores que expresan toda su fuerza en los inicios de la atracción interpersonal; otros en cambio juegan un papel más decisivo en la intensificación de la misma.

Particularmente nos interesa poder analizar el papel de la congruencia perceptiva en los distintos niveles de atracción personal.

Como ya apuntábamos anteriormente la acuidad perceptiva o exactitud perceptiva entre P y O ¿no podría acaso ser un baremo que nos indicara la intensidad de la atracción interpersonal en situaciones y niveles distintos?

Pero ¿qué entendemos por exactitud perceptiva en situación de atracción interpersonal?

### 3.- LA EXACTITUD PERCEPTIVA.

La exactitud perceptiva sólo se entiende como una derivación concreta del amplio capítulo de la percepción social.

#### 3.1. La percepción social.

Actualmente los estudios de la percepción distinguen tres grandes clases de percepción, según su objeto sea un objeto físico (percepción real) o una persona (percepción personal) o una persona en interrelación (percepción social o interpersonal).

En la percepción real el objeto percibido es un objeto (O) exterior a la persona del perceptor (P) e incapaz de convertir a P en O. (ej. la percepción que Juan tiene de su casa).

En la percepción personal el objeto es percibido como persona exterior (O) capaz de invertir la relación entre P y O, convirtiéndose O en P y P en O. (ej. la percepción que P tiene de O en la atracción intrapersonal. Juan (P) percibiendo a la chica (O) que pasa delante de su casa).

En la percepción social el objeto percibido es otro perceptor en interacción. La inversión entre P y O es simultánea. P es O para O y O es O para P.

Específicamente se perciben procesos más que personas. La interrelación entre P y O es el verdadero objeto de ambos.

En la percepción personal existe una situación de enjuiciamiento mutuo.

Este tipo de percepción es el que nos interesa en la situación de atracción interpersonal.

#### 3.2. El mejor juez.

Tanto en la percepción personal, como en la percepción social interesaría saber el por qué unos son mejores jueces que otros.

Y dentro de la percepción social o interpersonal habría que saber cómo la exactitud perceptiva se vincula con la atracción interpersonal.

¿Existen habilidades específicas para enjuiciar a los demás?.

Autores como ALLPORT (1961), CLINE y RICHARDS (1960) insisten en que existe una habilidad generalizada para juzgar a los demás. Mientras que BRONGENBRENNER, HARDING y GALLWEY (1958) consideran hay que distinguir entre "la sensibilidad con respecto al otro generalizado" (capacidad

para juzgar los gustos, actitudes de la gente en general, en un medio social determinado) y la "sensibilidad interpersonal" (capacidad de percibir a un individuo en situación de interrelación). La sensibilidad interpersonal está basada en la simpatía y en la comprensión de lo que sentiría uno mismo en situación similar.

Para nosotros cuando nos preguntamos sobre la habilidad perceptiva nos referimos a la "sensibilidad interpersonal", única que tiene lugar en la percepción social.

Somos partidarios de mantener la habilidad generalizada para juzgar los distintos rasgos o elementos actitudinales del otro. Porque consideramos que tal habilidad es la resultante dependiente de los factores perceptuales (HEIDER, 1944, 1946, 1958) que en todo momento consideran a O como totalidad personal.

### 3.3. Factores perceptuales.

Heider ha sido uno de los autores que más trabajó en el esclarecimiento de los factores perceptuales junto con PEPITONE (1958).

Los factores pueden referirse tanto a P, como a O, como a la situación en que se interrelacionan.

De entre los distintos factores perceptuales mencionaremos:

#### 3.3.1. La constancia

con que P percibe a O, sirviéndose del proceso de categorización.

Ello supone ahorro de energía para P, al considerar a O con consistencia y permanencia, independientemente de las variaciones situacionales (FESTINGUER).

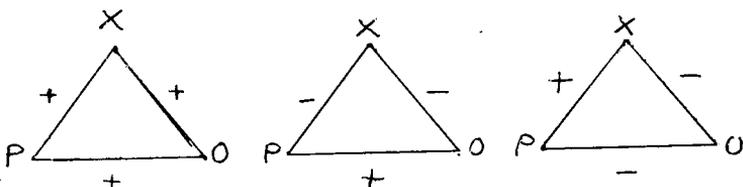
#### 3.3.2. El equilibrio cognitivo

como meta relacional que lleva a P a mantener una relación positiva con O si ambos perciben similarmente un objeto común a los dos (DEUTSCH y SALOMON, 1959).

Si esto no ocurre, existe un estado de desequilibrio perceptivo que repercute negativamente en la interrelación de P y O.

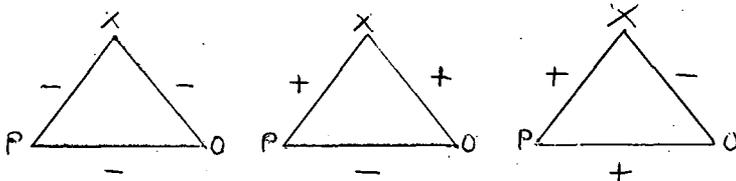
#### Estados de equilibrio

(Cuando el n° de signos - es par)



Estados de  
desequilibrio

(Cuando el n°  
de signos -  
es impar)



( Diagrama según HEIDER, 1958.

X es un factor que P y O pueden percibir)

Posteriormente otros autores (JONES, 1966) han insistido más en el concepto de intercambio mutuo de recompensas entre P y O; ya que el concepto de equilibrio, según ellos, resultaba demasiado simple.

NEWCOMB, OSGOOD, RANNENBAUM, FESTINGER han ampliado el concepto primitivo de HEIDER en sus estudios sobre "tendencia a la similitud" (NEWCOMB, 1950, 1953, 1956, 1961) "la congruencia" (OSGOOD-TANNENBAUM, 1955); y la "disonancia cognitiva" (FESTINGER, 1957).

### 3.3.3. La atribución de responsabilidad e intencionalidad

con que P juzga los actos de O. P supone que O es causa de sus propios actos, por encima de las presiones situacionales (PEPITONE, 1958).

### 3.3.4. Las peculiaridades de P

condicionan la percepción social.

Según ALLPORT (1961) los buenos jueces usualmente poseen una inteligencia superior, poseen madurez y experiencia (la habilidad del enjuiciamiento aumenta entre los 10 y 16 años; GOLLIN, 1958) y más autocomprensión.

La neutralidad social (TAFT, 1955) para ser imparciales es importante, sobre todo, en la percepción personal; pues en la percepción social necesariamente no existe esa neutralidad.

### 3.3.5. Las peculiaridades de O

también influyen según sea más o menos "transparente" a la inquisición perceptiva de P.

### 3.3.6. Finalmente las situaciones ambientales

hechas de privación (hambre, sed), cansancio o tensión pueden inducir a desviaciones en la percepción social.

### 3.4. La objetividad perceptiva

o exactitud perceptiva será la capacidad de P para percibir a O tal y como O se percibe con respecto a si mismo o con respecto a sus interrelaciones.

Así pues la exactitud perceptiva podemos encontrarla en el cotejo de distintas percepciones sociales.

#### 3.4.1. Distintas percepciones sociales

Para señalar las variadas percepciones sociales vamos a situarnos en la perspectiva de P y de O.

- P(P) y O(O) : autopercepción o percepción real sobre mi  
 P(O) y O(P) : heteropercepción o " supuesta sobre el otro."  
 P[O(P)] y O[P(O)]: autometapercepción o percepción supuesta del otro sobre mí.  
 P[O(O)] y O[P(P)]: autoheteropercepción o " " del otro sobre si mismo.

#### 3.4.2. Distancias perceptivas

Según relacionemos una con otra de estas variadas percepciones sociales podremos hallar distintas distancias o ajustes perceptivos.

Consideramos que las más importantes, por recubrir las distintas situaciones sociales, son las siguientes (nomenclatura provisional):

- P(P) - P(O) : interdistancia  
 P(O) - O(O) : heterodistancia  
 P[O(O)] - O(P) : autoheterodistancia  
 P[O(P)] - O(P) : autometadistancia  
 P(O) - P[O(P)] : equidistancia o distancia del equilibrio  
 P(O) - P[O(O)] : codistancia o distancia de la confianza en el otro.

Todas estas distancias perceptivas influyen en la relación personal que mantienen P y O.

Ahora bien, creemos que no todas intervienen con la misma fuerza en los distintos niveles de la relación interpersonal.

#### 4.- LA ATRACCION Y LA EXACTITUD PERCEPTIVA.-

En el trabajo que nosotros nos proponemos llevar a cabo queremos:

Parangonear los distintos tipos de distancia perceptiva con los niveles de atracción interpersonal para ver si los índices perceptivos pueden por si mismos, darnos pautas de la existencia de uno u otro nivel de atracción interpersonal.

(Actualmente en el Laboratorio de Psicología experimental de la U.A.B. varios profesores están investigando dentro de este marco conceptual).

BIBLIOGRAFIA.-

- ALLPORT, G.W.- (1935) Attitudes in MURCHISON, C. Handbook of social psychology. Woreester, Clark University Press., pp.798-844.
- ALLPORT, G.W.- (1961) Pattern and Growth in Personality. Molt, Rinebart & Winston, Inc. New York, pp.503.
- ALTROCCHI, J.- (1959) Dominance as a factor in interpersonal choice and perception. Journal of Abnormal and social Psy.choice. vol.59, pp.303- 307.
- ARONSON, E.; JINDER, D.- (1965) Gain and Joss of Esteem as determinants of interpersonal attractireness. Journal of experimental social Psychology, 1, pp. 156- 171.
- ARONSON, E.- (1969) Some antecedents of Interpersonal attraction. Nebraska Syposium on Motivation. University of Nebraska Press.
- BACKMAN, C.W.; SECORD, P.F.- (1962) JIKING, Selective interaction, and misperception su congruent Interpersonal Relations. Sociometry, 25, pp. 321- 335.
- BARRIGA, S.- (1975) Los roles en situación de interrelación. Cuadernos de Psicología, U.A.B., n°0, pp. 2- 10.
- BASTIDE, R.; VAN DER BERGHE, P.- (1957) Stereotypes, norms and interracial behavior in Sao Paulo, Brazil. American Sociological Review, 22, pp. 689- 694'
- BERMAN, E.; MILLER, D.R.- (1967) The Marching of Mates, in R.Jessor and S.Feshbach, eds., Cognition, Personality and clinical Psychology, Jossey- Bass.
- BRONFENBRENNER, U.; HARDING, J.; GALLWEY, M.- (1958) The measurement of skill in social perception. in D.McClelland, A.Baldwin, U.Bronfenbrenner y F.Strodtbeck eds. Talent and society, Princeton, N.Y. Van Nostrard, pp.29-111.

- BYRNE, D.; NELSON, D.- (1965) La atracción como función lineal de la proporción de refuerzos positivos. Teoría e investigación en la psicología social actual, Instituto de la opinión pública, Madrid, pp. 395- 401.  
(orig.) Journal of personality and social Psychology, (1965), vol.1, n°6, pp. 659- 663.
- BYRNE, D.- (1969) Attitudes and attraction. In J. Berkowitz ed., Advances in Experimental Social Psychology, vol.4, Academic Press.
- CALVIN, A. D.- (1962) Social reinforcement. Journal of Social Psychology, vol.56, pp. 15- 19.
- CARLSON, E. R.- (1956) Attitude change through modificariion of attitude structure. Journal of abn. and Social Psychology, 52, pp. 250- 261.
- CARTWRIGHT, D.- (1968) The nature of Group Cohesiveness. In D. Cartwright and A. Zander, eds., Group Dynamics: Research and Theory, 3rd.ed., Harper & Row.
- CLINE, V. B.; RICHARD, J. M.- (1960) Accuracy and interpersonal perception a general trait?. Journal of abnormal and social Psychology, 60, pp. 1- 7.
- DEITSCH, M.; SOLOMON, J.- (1959) Reactions to evaluations by others as influenced by self-evaluation. Sociometry, 22, pp. 93- 112.
- FESTINGER, J.- (1957) A theory of cognitive dissonance. Evanston, ILL. Row, Peterson.
- FISHBEIN, M.- (1961) An investigation of the relationship between beliefs about an objet and the attitude towards that objet. Technical Report, n°6, Los Anegeles, Calif., Univer  
sity of California,

- GOJMAN, S.- (1973) Atracción interpersonal. Trills, México.
- GOLLIN, E.S.- (1958) Organizational characteristics of social judgment: A developmental investigation. Journal of Personality, 26, pp. 139- 154.
- HEIDER, F.- (1944) Social perception and phenomenal causality. Psychological Review, 51, pp. 358- 374.
- HEIDER, F.- (1946) Attitude and cognitive organization. Journal of Psychology, vol.21, pp. 107- 112.
- HEIDER, F.- (1958) The Psychology of interpersonal Relations. John Wiley and Sons, Ync. New York.
- HOMANS, G.C.- (1950) The human group. Nueva York, Harcourt, Brace & World.
- HOMANS, G.C.- (1958) Social behavior as exchange. American Journal of Sociology, vol.63, pp. 597- 606.
- HOMANS, G.C.- (1961) Social behavior: Its elementary forms. New York, Harcourt Brace.
- JONES, S.C.- (1966) Some determinants of Interpersonal evaluating behavior. Journal of Personality and social Psychology, vol.3, pp. 397- 403.
- KTSANES, T.; KTSANES, V.- (1954) The Theory of complementary needs in mate selection : An analytic and descriptive study. American Sociological Review, vol.19, pp. 214- 249.
- KTSANES, T.; KTSANES, V.- (1955) Empirical elaboration of the theory of complementary needs in mate selection. Journal of abnor mal and social psychology, vol.51, pp. 508- 514.

- LEVINGER, G.; DIEDRICK SNOEK, J.- (1974)  
 TORREGROSA, J.R. Un nuevo enfoque de la atracción interpersonal. Teoría e investigación en la Psicología social actual, Instituto de la opinión pública, Madrid, pp. 435-471.  
 (orig.) Attraction in Relationship. A New look of interpersonal attraction. General Learning Press., pp. 1-22 (1974).
  
- LOTT, A.J.; JOTT, B.E.- (1965) Group cohesiveness as Interpersonal attraction : A review of relationships with antecedent and consequent variables. Psychological Bulletin, 64, pp.259 - 309.
  
- LOTT, A.J.; APONTE, J.E.; LOTT, B.E.; MCGINLEY, W.H.- (1969) The effect of delayed reward on the development of positive attitudes toward persons. Journal of Experimental social Psychology, 5, pp. 101- 113.
  
- MARLOWE, D.; GERGEN, K.J.- (1969) Personality and social Interaction. Jindzey, G. y Aronson eds., Handbook of social psychology, vol.3, Addison- Wesley, pp. 622.
  
- MORENO, J.L.- (1953) Who shall survive? Beacon, New York, Beacon House ed.rev.  
Fundamentos de la sociometría.trad., Buenos Aires, 1962, ed.Paidós.
  
- NEWCOMB, T.M.- (1950) Social Psychology. N.York: Holt, Rinehart, and Winston.  
Manual de Psicología social. Buenos Aires, Endebea, 1964.
  
- NEWCOMB, T.M.- (1953) An approach to the study of communicative acts. Psychological Review, vol.60, pp. 393- 404.
  
- NEWCOMB, T.M.- (1956) The prediction of interpersonal attraction. American Psychological, vol.11, pp. 575- 586.

- NEWCOMB, T.M.- (1961) The argaintance process. New York, Holt, Rinehart & Winston.
- OSGOOD, G.E.; TANNENBAUM, P.H.- (1955) The principle of congruity in the prediction of attitude change. Psychological Review, vol.62, pp. 42- 55.
- PEPITONE, A.- (1958) Attributions of causality, social attitudes, and cognitive matching processes. Tagiuri, R. y Petruccio, J. eds., pp.258- 276.
- ROSENBERG, M.J.- (1956) Cognitive structure and attitudinal affect. Journal of abnormal and social Psychology, 53, pp. 367- 372.
- SCHUTZ, W.C.- (1958) PIRO, B. A three Dimensional theory of interpersonal Behavior. Rinehart.
- TAFT, R.- (1955) The ability to judge people. Psychological Bulletin. 52, pp. 1- 28.
- TAGIURI, R.Y.; PETRULLO, J.- (1958) Person Perception and Interpersonal Behavior. Standford, Calif., Standford University Press.
- THIBAUT, J.W.; KELLEY, H.H.- (1959) The social psychology of groups. N.Y., Wiley.
- TRIANDIS, H.C.; VASSILIOU, V.; NASSIAKOU, M.- (1968) The cross-cultural studies of subjective culture. Journal of Personality and Social Psychology, 8, n° 4, pp. 1- 42.
- TRIANDIS, H.C.- (1971) Actitudes y cambios de actitudes. Toray, Barcelona, 1974.  
(orig.) Attitude and attitude change. John Wiley and Sons, N.Y., 1971.

- WATSON, J.- (1958) A Journal analysis of sociable interaction. Sociometry, vol.21, pp. 269- 281.
- WINCH, R.F.- (1955) The Theory of complementary needs in mate selection : Final results on the test of the general hypothesis. American Sociological Review, vol.20, pp.551- 555.
- WINCH, R.F.- (1958) Mate Selection : A Study of Complementary needs. Harper.
- WRIGHT, P.H.- (1965) Personality and Interpersonal attraction : Basic assumptions. Journal of Individual Psychology, vol.21, pp. 127- 136.
- ZAJONC, R.- (1968) Cognitive Processes. In G. Jindzey y E. Aronson Handbook of social Psychology, vol.I, Reading Mass Adisson Wesley Publishing Co.Inc., pp. 320- 441.