



**PONTIFICIA  
UNIVERSIDAD  
CATÓLICA  
DEL ECUADOR  
SEDE AMBATO  
SERÉIS MIS TESTIGOS**

## **ESCUELA DE PSICOLOGÍA**

### **Tema:**

“EL PREJUICIO DE POSICIÓN SOCIAL Y SU INFLUENCIA EN LAS RELACIONES INTERPERSONALES DE LOS ESTUDIANTES DE PRIMER SEMESTRE DE LA ESCUELA DE PSICOLOGÍA DE LA PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR SEDE AMBATO DURANTE EL PERIODO SEPTIEMBRE 2011-FEBRERO 2012.”

**Disertación de grado previo a la obtención del título de Psicólogo Clínico**

### **Línea de Investigación:**

NORMOSIS SOCIALES

### **Autor:**

MARCO VINICIO RAMÍREZ ENRÍQUEZ

### **Director:**

DR. ÁNGEL RODRIGO YANCHAPANTA PAREDES

Ambato - Ecuador

Octubre 2012

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR SEDE AMBATO**

**HOJA DE APROBACIÓN**

**Tema:**

“EL PREJUICIO DE POSICIÓN SOCIAL Y SU INFLUENCIA EN LAS RELACIONES INTERPERSONALES DE LOS ESTUDIANTES DE PRIMER SEMESTRE DE LA ESCUELA DE PSICOLOGÍA DE LA PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR SEDE AMBATO DURANTE EL PERIODO SEPTIEMBRE 2011-FEBRERO 2012”

**Línea de investigación:**

NORMOSIS SOCIALES

**Autor:**

MARCO VINICIO RAMÍREZ ENRÍQUEZ

Psc. Cl. Verónica Gabriela León Burbano

**CALIFICADOR**

f: \_\_\_\_\_

Psc. Cl. Liliana Alejandra Naranjo Guevara

**CALIFICADOR**

f: \_\_\_\_\_

Dra. Msc. Ana del Rocío Martínez Yacelga

**CALIFICADOR**

f: \_\_\_\_\_

Psc. Cl. Víctor Manuel Cuadrado Rodríguez

**DIRECTOR ESCUELA DE PSICOLOGÍA**

f: \_\_\_\_\_

Dr. Hugo Rogelio Altamirano Villarroel

**SECRETARIO GENERAL PUCESA**

f: \_\_\_\_\_

Ambato-Ecuador

Octubre 2012

## **DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD Y RESPONSABILIDAD**

Yo, Marco Vinicio Ramírez Enríquez, portador de la cédula de ciudadanía 180247547-3 declaro que los resultados obtenidos en la investigación que presento como informe final, previo a la obtención del título de Psicólogo Clínico son absolutamente originales, auténticos y personales.

En tal virtud, declaro que el contenido, las conclusiones y los efectos legales y académicos que se desprenden del trabajo propuesto de investigación y luego de la redacción de este documento son y serán de mi exclusiva responsabilidad legal y académica.

Vinicio Ramírez Enríquez

180247547-3

## **AGRADECIMIENTO**

Quiero expresar mi más profundo agradecimiento a todas las personas que me brindaron su apoyo durante la realización de esta investigación, a todos mis amigos, a mi director de tesis, y una mención especial para mi familia por su apoyo incondicional en todo momento.

## RESUMEN

En la actualidad los estereotipos creados por la sociedad han generado diversos efectos dentro de la forma de relacionarse de las personas, los sesgos sociales se ven reforzados por la presencia de dichos prejuicios, en la posición social el mismo hecho de categorizar a la gente según la clase a la que pertenezca crea desigualdad, por tal razón, en el presente proyecto se busca determinar la influencia que tiene el prejuicio de posición social dentro de las relaciones interpersonales de los estudiantes del primer semestre de Psicología de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador sede Ambato en el periodo septiembre 2011- febrero 2012, para lo cual se empezará por conceptualizar los términos de las variables propuestas, el prejuicio y las relaciones interpersonales, se demostrará la conexión que tienen estos dos aspectos, posteriormente se estudiarán las fuentes de donde se originan desde diferentes posturas, desde el área social y psicológica se explicará la manera en la que intervienen para de esta manera señalar las consecuencias que se pueden generar dentro de las relaciones interpersonales cuando existe la presencia del prejuicio, para abordar el tema a la población a estudiar, primero se verificará la presencia de este tipo de prejuicio mediante una encuesta estructurada, posteriormente mediante test estandarizados de inteligencia emocional realizados en base a las relaciones interpersonales, se analizará la conexión que tienen estos dos aspectos en cada uno de los estudiantes y las consecuencias que se están generando.

## **ABSTRACT**

Nowadays, the stereotypes created by society have generated several effects in how people socialize with each other. Social problems are reinforced by the presence of those prejudices; in the social position categorizing people where they belong creates inequality, for that reason the objective of this project aims to determine the influence that prejudice has on social position within interpersonal relations of first semester students of Psychology of the Pontificia Universidad Católica del Ecuador sede Ambato during the period September 2011 - February 2012, for which I will begin to conceptualize the terms of the proposed variables: the prejudice and the interpersonal relations, which will demonstrate the connection between these two aspects. Subsequently study the sources where they were originated from different attitudes, from social and psychological area will be explained the way where they take part, thus indicate the consequences that can be generated within interpersonal relations when prejudice presence exists, in order to deal with this matter to the population, firstly it will be verified the presence of this kind of prejudice through an structured survey, subsequently through a standardized emotional intelligence test carried out based on interpersonal relations, will be analyzed the connection they have got within these two aspects on each student and the consequences that it is generating.

## TABLA DE CONTENIDOS

	<b>Pág.</b>
Carátula.....	i
Hoja de Aprobación.....	ii
Declaración de Autenticidad.....	iii
Agradecimiento.....	iv
Resumen (Español).....	v
Resumen (Ingles).....	vi
Tabla de Contenidos.....	vii
Tabla de Gráficos.....	xii
Introducción.....	1
CAPITULO 1: MARCO TEORICO.....	5
1.1. Psicología Social.....	5
1.1.1 Necesidades personales basadas con el entorno.....	7
1.1.2 Necesidades sociales del ser humano.....	9
1.2 Psicología social y relaciones interpersonales.....	9
1.2.1 Interacción social.....	10
1.2.2 Nivel de relación interpersonal según la psicología social.....	10
1.3 Conceptualización del prejuicio.....	12

1.3.2 Fuentes de las cuales se genera el prejuicio.....	18
1.3.2.3 Tipos de prejuicio social.....	21
1.4 Estatus o posición social.....	22
1.4.1 Características del estatus o posición social.....	25
1.4.2 Clasificación del estatus social:.....	27
1.5 Rol o papel social.....	29
1.6 El poder social.....	33
1.7 La percepción social.....	35
1.7.1 Secuencia de la percepción social.....	36
1.8 Necesidad de posición social y pertenencia.....	38
1.9 Posición social y prejuicio.....	40
1.9.1 El prejuicio de posición social y el impacto de la discriminación.....	42
1.10 Prejuicio en la adolescencia.....	43
1.10.1 El desarrollo social del adolescente:.....	46
1.10.2 Cambios importantes en la adolescencia.....	48
1.10.3 Enfoque ecológico de Bronfenbrenner:.....	50
1.11 Relaciones interpersonales y prejuicio.....	53
1.11.1 Sesgo de endogrupo.....	55
1.12 Relaciones interpersonales.....	60
1.12.1 Clasificación de las Relaciones Interpersonales.....	62

1.12.2 Relaciones interpersonales dentro de los procesos psíquicos.....	63
1.12.3 Correlación entre la personalidad y las relaciones interpersonales.....	64
1.12.4 Dinámica de la Relación Interpersonal.....	66
1.13 Necesidades personales.....	71
1.14 Necesidades Interpersonales.....	72
1.15 Relaciones interpersonales en la adolescencia.....	74
1.15.1 Las primeras impresiones.....	76
1.15.2 Dificultades que se dan en las relaciones interpersonales.....	79
1.15.3 Problemas en las Relaciones Interpersonales de los Jóvenes.....	80
1.15.4 Relaciones interpersonales en el aula de clase.....	83
1.16 Las relaciones interpersonales son una necesidad básica.....	87
1.17 Desarrollo moral de Kohlberg.....	88
1.18 Moralidad, prejuicios y relaciones interpersonales.....	91
CAPÍTULO 2: METODOLOGÍA .....	100
2.1 Antecedentes del problema.....	100
2.2 Significado del problema.....	105
2.3 Definición del problema.....	106
2.3.1 Preguntas básicas.....	106
2.4 Planteamiento del tema.....	107

2.5 Delimitación del tema.....	107
2.5.1 Campo:.....	107
2.5.2 Área:.....	107
2.5.3 Aspecto:.....	107
2.6 Delimitación espacial.....	107
2.6.1 Provincia:.....	107
2.6.2 Cantón:.....	107
2.6.3 Institución:.....	107
2.7 Delimitación temporal.....	107
2.8 Unidades de observación.....	108
2.9 Hipótesis.....	108
2.10 Variables e indicadores:.....	108
2.10.1 Variable independiente:.....	108
2.10.2 Variable dependiente:.....	109
2.11 Objetivos.....	111
2.11.1 Objetivo general.....	111
2.11.2 Objetivos específicos.....	111
2.12 Métodos a utilizar.....	112
2.12.1 Instrumentos.....	113
2.12.2 Plan de recolección de información.....	115

2.12.3 Paradigma.....	119
2.12.4 Modalidad.....	120
2.12.5 Niveles y Tipos de Investigación.....	120
<b>CAPÍTULO 3: RESULTADOS .....</b>	<b>122</b>
3.1 Resultados de la encuesta relacionada con la posición social a los estudiantes de primer semestre de Psicología de la PUCESA.....	122
3.2 Resultados obtenidos en test #5 de Inteligencia emocional de Daniel Goleman CONEXIONES INTERPERSONALES:.....	126
3.3 Resultados del Test #10 de Inteligencia Emocional de Daniel Goleman ¿ES USTED SOCIABLE?.....	128
3.4 Promedio de resultados de la encuesta sobre prejuicio según posición social:.....	130
3.5 Resultados test de Inteligencia emocional de Daniel Goleman acerca relaciones interpersonales según posición social.....	132
3.6 Resultados acerca del test de Inteligencia emocional de Daniel Goleman “¿Es usted sociable?” según posición social.....	139
3.7 Resultados de la encuesta relacionada con el prejuicio.....	145
3.8 Análisis realizado según cada una de las preguntas de la encuesta estructurada sobre el prejuicio.....	147
<b>CAPÍTULO 4: DISCUSIÓN, ANÁLISIS Y VALIDACIÓN Y RESULTADOS... ..</b>	<b>175</b>
<b>CAPITULO 5: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b>	
5.1.Conclusiones:.....	177
5.2 Recomendaciones:.....	182
<b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>184</b>

GLOSARIO.....189

ANEXOS.....191

## TABLA DE CUADROS Y GRÁFICOS

Cuadro 1: Cuadro referencial acerca de test y encuestas.....	121
Cuadro 2: Posición Social según encuestas .....	122
Cuadro 3: Conexiones Interpersonales .....	126
Cuadro 4: Es usted sociable? .....	128
Cuadro 5: Promedio de resultados de la encuesta sobre prejuicio según posición social .....	130
Cuadro 6: Resultados test de relaciones interpersonales según posición social: media alta .....	132
Cuadro 7: Resultados test de relaciones interpersonales según posición social: media .....	134
Cuadro 8: Resultados test de relaciones interpersonales según posición social: media baja .....	136
Cuadro 9: Es usted sociable?: media alta.....	139
Cuadro 10: Es usted sociable?: media .....	141
Cuadro 11: Es usted sociable?: media baja.....	143
Cuadro 12: Resultados generales de la encuesta de prejuicio según posición social ....	145
Cuadro 13: Análisis realizado según la pregunta uno de la encuesta sobre prejuicio ...	147
Cuadro 14: Análisis realizado según la pregunta dos de la encuesta sobre el prejuicio	149
Cuadro 15: Análisis realizado según la pregunta tres de la encuesta sobre el prejuicio	151
Cuadro 16: Análisis realizado según la pregunta cuatro de la encuesta sobre el prejuicio .....	153
Cuadro 17: Análisis realizado según la pregunta cinco de la encuesta sobre el prejuicio .....	155
Cuadro 18: Análisis realizado según la pregunta seis de la encuesta sobre el prejuicio	157
Cuadro 19: Análisis realizado según la pregunta siete de la encuesta sobre el prejuicio .....	159

Cuadro 20: Análisis realizado según la pregunta ocho de la encuesta sobre el prejuicio .....	161
Cuadro 21: Análisis realizado según la pregunta nueve de la encuesta sobre el prejuicio .....	163
Cuadro 22: Análisis realizado según la pregunta diez de la encuesta sobre el prejuicio .....	165
Cuadro 23: Análisis realizado según la pregunta once de la encuesta sobre el prejuicio .....	167
Cuadro 24: Análisis realizado según la pregunta doce de la encuesta sobre el prejuicio .....	169
Cuadro 25: Análisis realizado según la pregunta trece de la encuesta sobre el prejuicio .....	171
Cuadro 26: Análisis realizado según la pregunta catorce de la encuesta sobre el prejuicio .....	173

Gráfico 1: Posición social según encuestas.....	124
Gráfico 2: Conexiones interpersonales.....	127
Gráfico 3: Es usted sociable?.....	128
Gráfico 4: Promedio de resultados de la encuesta sobre prejuicio según posición social.....	141
Gráfico 5: Resultados test de relaciones interpersonales según posición social: media alta.....	133
Gráfico 6: Resultados test de relaciones interpersonales según posición social: media.....	134
Gráfico 7: Resultados test de relaciones interpersonales según posición social: media baja.....	136
Gráfico 8: Es usted sociable?: media alta.....	139
Gráfico 9: Es usted sociable?: media.....	141
Gráfico 10: Es usted sociable?: media baja.....	143
Gráfico 11: Prejuicio según posición social.....	146
Gráfico 12: Análisis realizado según la pregunta uno de la encuesta sobre el prejuicio.....	148
Gráfico 13: Análisis realizado según la pregunta dos de la encuesta sobre el prejuicio.....	149
Gráfico 14: Análisis realizado según la pregunta tres de la encuesta sobre el prejuicio.....	151
Gráfico 15: Análisis realizado según la pregunta cuatro de la encuesta sobre el prejuicio.....	153

Gráfico 16: Análisis realizado según la pregunta cinco de la encuesta sobre el prejuicio.....	156
Gráfico 17: Análisis realizado según la pregunta seis de la encuesta sobre el prejuicio.....	157
Gráfico 18: Análisis realizado según la pregunta siete de la encuesta sobre el prejuicio.....	160
Gráfico 19: Análisis realizado según la pregunta ocho de la encuesta sobre el prejuicio.....	161
Gráfico 20 :Análisis realizado según la pregunta nueve de la encuesta sobre el prejuicio.....	163
Gráfico 21: Análisis realizado según la pregunta diez de la encuesta sobre el prejuicio.....	166
Gráfico 22: Análisis realizado según la pregunta once de la encuesta sobre el prejuicio.....	167
Gráfico 23: Análisis realizado según la pregunta doce de la encuesta sobre el prejuicio.....	169
Gráfico 24: Análisis realizado según la pregunta trece de la encuesta sobre el prejuicio.....	171
Gráfico 25: Análisis realizado según la pregunta catorce de la encuesta sobre el prejuicio.....	174

## INTRODUCCIÓN

La realización de este tema es de gran importancia ya que debido al paradigma de la posición social se generan prejuicios que pueden producir un sesgo en los estudiantes que no comparten una misma ideología, estatus, entre otros factores, la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Ambato al ser una institución de formación valorística tiene entre sus prioridades la igualdad en todo ámbito personal, y mediante la realización de este proyecto se va a fomentar con conocimiento acerca de las consecuencias que se pueden generar debido a la falta de adaptación dentro del entorno académico.

Como una institución educativa de nivel superior con gran importancia en el país la Pontificia Universidad Católica del Ecuador sede Ambato cuenta con estudiantes de diversas posiciones sociales, por lo que muchos presentan dificultades para manejar sus relaciones interpersonales por varias razones que van a ser analizadas durante el desarrollo de este proyecto, y se debe tener en cuenta que para sentirse a gusto en los estudios también se debe mantener una buena relación con su entorno.

El impacto que va a generar la realización de este proyecto va a estar enfocado en el conocimiento de las actitudes personales en el entorno universitario de los estudiantes de primer semestre de la Escuela de Psicología en tanto y en cuanto la información que se aporte puede orientarlos y mejorar la forma en la que manejan sus relaciones interpersonales ya que va a generar un nuevo enfoque, tomando conciencia de la manera en la que estas se están produciendo.

En la actualidad el prejuicio social ha creado diversos estereotipos, de tal manera que el ser incluido dentro de un grupo depende de muchos factores ajenos a la personalidad en sí de la persona, generando etiquetas que pueden afectar tanto la adaptación como los procesos psicológicos de los individuos.

La presente investigación aborda el prejuicio de posición social y su influencia dentro de las relaciones interpersonales de los estudiantes de primer semestre de psicología, en el periodo septiembre 2011-febrero2012, se lo realizó desde un enfoque psicosocial, tomando en consideración factores relacionados con la sociabilización, como las diferencias percibidas entre compañeros e intereses en los que no concuerdan .

La primera parte de esta investigación consta de las hojas preliminares, donde se describe el tema propuesto, línea de investigación, declaración de autoría, agradecimiento, resumen en los idiomas español e inglés, así como también la tabla de

gráficos y contenidos, con el fin de tener una descripción completa de la estructura del trabajo.

La segunda parte inicia con el primer capítulo, la cual comprende el marco teórico, en el que describen las variables propuestas mediante fundamentos científicos que se encuentran categorizados desde conceptos macro, hasta los conceptos más específicos que sustentan el desarrollo del trabajo.

Se inicia el segundo capítulo con los antecedentes del problema, en donde se hallan precedentes de la presencia de prejuicio de posición social dentro del ámbito social; para proceder al significado del problema, el cual está enfocado en describir la manera en que afectan las variables propuestas en la población que va a ser estudiada en este caso los estudiantes de primer semestre de la Escuela de Psicología de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador sede Ambato.

La segunda parte de este capítulo contiene la definición del problema que consta de las preguntas básicas las que determinan la necesidad de la realización del tema basadas en factores de riesgo presentes en La Pontificia Universidad Católica del Ecuador sede Ambato, posteriormente se realiza el planteamiento del tema y su delimitación lo que busca enfocar específicamente las variables al espacio y tiempo en el que van a ser investigadas.

La parte final del segundo capítulo consta de las hipótesis, las mismas que son planteadas en base a los antecedentes y los objetivos que se buscan demostrar con la realización de esta investigación, y que van a ser descritos desde lo general hasta lo específico, para que al final se haga una descripción de los métodos utilizados para la elaboración del trabajo.

En el tercer capítulo se estableció el análisis de los resultados, es decir, los cuadros y gráficos correspondientes a los resultados obtenidos en la aplicación de los reactivos psicológicos y encuesta, junto con el análisis y la interpretación de los mismos.

El cuarto capítulo inicia con el análisis y validación de los resultados, es decir, la validez y confiabilidad de los instrumentos aplicados en la investigación, y la revisión de los resultados obtenidos mediante su aplicación, en base a lo descrito previamente se finaliza el cuarto capítulo con las conclusiones y recomendaciones que son realizadas mediante una relación de todo lo propuesto dentro del trabajo y enfocados al aporte que esta investigación puede tener dentro del problema.

Finalmente en la última parte de esta investigación se encuentra el material de referencia, lo que comprende la bibliografía (libros, revistas, páginas web), glosario, anexos que fueron utilizados para la elaboración del presente trabajo.

# **CAPÍTULO I**

## **MARCO TEÓRICO**

### **1.1 Psicología Social**

Antes de abordar directamente el tema del prejuicio se debe tomar en cuenta los conceptos acerca de la Psicología Social que estudia las dos variables propuestas en la investigación, el prejuicio y las relaciones interpersonales, y las relaciona con la influencia que tiene en la persona, por lo que se iniciará mencionando los criterios de los autores (Worchel Stephen y Coope Joel, 2004) que nos indican que: “La psicología social es la disciplina que se vale de métodos científicos para entender y explicar la influencia de la presencia real, imaginada o implícita de los individuos” (Allport 1985).

Un punto importante que se debe recordar es que la Psicología Social se concentra en la persona, y no en un grupo u otra unidad. Quienes piensan, sienten y actúan son los individuos, como rama social se busca conocer el efecto de los sucesos sociales en ellos.

Para captar la esencia de la psicología social al tiempo que su objeto es el individuo, su propósito es comprender cómo actúan las personas en determinada situación. Más que interesarse en las peculiaridades de los individuos que los impulsan a actuar en forma diferente, se lo hace en el entendimiento de las tendencias generales de actos, sentimientos e ideas de las personas.

Como complemento de los conceptos enunciados sobre psicología social se tomarán en cuenta los criterios de el autor (Graham Michael, 2004) que manifiesta que: La psicología social no solo está interesada en la conducta, sino también en los sentimientos, los pensamientos, las creencias, las actitudes, las intenciones, y los objetivos, los cuales no son directamente observables, pero pueden ser inferidos con distintos grados de confianza, a partir de la conducta estos procesos invisibles también son muy importantes, porque pueden influir en la conducta franca o directamente gobernarla, un punto crucial para ayudarnos a comprender, por ejemplo, la relación entre las actitudes de la gente y su conducta. Así mismo, los procesos no observables son la dimensión psicológica del comportamiento social, pues se producen dentro del cerebro humano; pero los psicólogos sociales casi siempre quieren avanzar un paso más y relacionar el comportamiento social con los procesos psicológicos subyacentes. Intentan relacionar aspectos psicológicos del comportamiento social con procesos y estructuras cognitivas aún más fundamentales.

Lo que hace social a la psicología social es que trata sobre la manera en la que la gente es afectada por la presencia física de otra gente o su presencia imaginada o incluso su

presencia implícita, esta última influencia es más compleja y considera el carácter social fundamental de nuestras experiencias como seres humanos, por ejemplo, tendemos a pensar con palabras, las palabras derivan del lenguaje y la comunicación, y el lenguaje y la comunicación no existen sin interacción social. El pensamiento, que es una actividad internalizada y privada que pueden ocurrir aun estando solos, se basa claramente en la presencia implícita. Como otro ejemplo de presencia implícita, piense como la mayoría de nosotros no arroja la basura en cualquier sitio aunque nadie esté mirando y aunque no haya posibilidad de ser sorprendidos, esto se debe a que la gente por medio de la sociedad ha elaborado una poderosa convención o norma social que prohíbe este tipo de conducta. Una norma de estas características implica la presencia de otras personas y “determina” el comportamiento, aún en su ausencia.

Al haber visto que la persona es un ser social y que es fundamental el entorno en el que se envuelve para su desarrollo, se procederá a revisar específicamente las necesidades que tiene el ser humano relacionadas con el entorno y en el ámbito social.

### **1.1.1 Necesidades personales basadas con el entorno.**

“Las necesidades sociales se difunden por mecanismos sociales, principalmente por demostración e imitación, por lo que pueden ser creadas y, mediante técnicas publicitarias, puede provocarse que sean fuertemente sentidas por grandes masas de población” (Arteaga Basurto, 2002), las necesidades humanas tienen dos peculiaridades de gran importancia económica:

a) Pueden ser mitigadas o satisfechas por objetos diferentes del inicialmente apetecido.

b) Es imposible satisfacerlas todas de forma global y definitiva ya que son múltiples, se reproducen y aparecen otras nuevas.

La existencia de necesidades insatisfechas es por una parte causa de malestar individual y social pero por otra es también un estímulo para el progreso material, es decir, para la producción de nuevos medios que satisfagan necesidades. Esto no significa que la finalidad de la producción económica sea directa y exclusivamente la satisfacción de las necesidades ajenas. En nuestras sociedades, el sistema de libre empresa estimula la producción ofreciendo beneficios al empresario, al individuo que decide qué y cómo producir. El empresario que acierte a satisfacer una necesidad insatisfecha de alguien que está dispuesto y puede pagar por ello, obtendrá beneficio.

Esa es la explicación de por qué gran parte de la población mundial no encuentra forma de satisfacer sus necesidades básicas mientras que las mayores fuerzas productivas están dedicadas a la satisfacción de necesidades sociales de segmentos de población de mayor capacidad adquisitiva: éstas producen más beneficios que aquéllas.

### **1.1.2 Necesidades sociales del ser humano**

Continuando con los criterios del autor (Arteaga Basurto ,2002): El ser humano tiene dos necesidades sociales básicas: la necesidad de una relación íntima y estrecha con un padre o un cónyuge y la necesidad de sentirse parte de una comunidad cercana e interesada por él. Los seres humanos son fundamentalmente animales grupales y su bienestar es mucho mayor cuando éste se encuentra en un ambiente armónico, en el cual se vive en estrecha comunión. Para la supervivencia es indispensable la independencia y la autoconfianza, pero en el transcurrir de la vida no puede prescindirse del apoyo y de la compañía de los otros.

Como señalan ciertos exponentes del existencialismo no puede haber un "yo", sin un "tú". Esta interdependencia social es mucho más que un abstracto concepto filosófico, constituye una necesidad humana fundamental.

Es la condición de relacionarse con las demás personas o grupos a través de una comunicación permanente fundamentada en afecto y tolerancia que permite convivir y compartir en armonía en las diferentes situaciones de la vida.

## **1.2 Psicología social y relaciones interpersonales**

Haciendo relación directa de los conceptos abordados sobre psicología social con las relaciones interpersonales se hacen referencia a los criterios enunciados por el autor (Ibáñez Tomás, 2004), las relaciones interpersonales son el resultado final de la interacción con los demás y la percepción de sus acciones, motivos y emociones,

llegamos al conocimiento de que las personas poseen individualidades particulares y singulares, lo cual es el primer fundamento enunciado previamente acerca de los objetivos de la psicología social, a partir de los diversos aspectos de un individuo nos formamos una opinión del mismo como una clase particular de persona, que posee propiedades relativamente perdurables.

A continuación se describen la interacción social como parte fundamental dentro del proceso de las relaciones interpersonales abordadas desde los conceptos de psicología social.

### **1.2.1 Interacción social**

Como parte importante dentro de la psicología social, hablaremos sobre la interacción, por lo que se toman en cuenta los criterios del autor (Santoyo Carlos, 2006), que dice: “La conducta social depende de la influencia de otros individuos y la interacción social es una de las claves de este proceso”. Si la conducta es una respuesta al estímulo social producido por otros, incluido los símbolos que ellos producen, la interacción social puede ser concebida como la secuencia de esas relaciones estímulo – respuesta.

### **1.2.2 Nivel de relación interpersonal según la psicología social**

Continuando con los criterios del autor (Ibáñez Tomás, 2004) se explicará el nivel de relación interpersonal según la psicología social que dice: “Es el análisis de la

interacción interindividual dentro de situaciones limitadas. No se consideran los factores sociales posicionales que provienen de fuera de la situación”. El objeto de estudio es la dinámica de las relaciones establecidas en un momento dado por determinados individuos en una situación dada

- **Conflicto Interpersonal.-** Los conflictos interpersonales constituyen un serio problema para muchos porque afectan profundamente a sus emociones.

Es necesario proteger la autoimagen y la autoestima contra el daño que puedan ocasionarles los demás. Cuando estos conceptos de si mismos se ven amenazados ocurre un serio malestar y la relación se deteriora.

- **Conflicto Intergrupual.-** Los conflictos entre grupos de diferentes departamentos también causan problemas. En una sola escala menor, mas recuerdan a las guerras entre pandillas juveniles. Cada grupo se propone minar la fuerza del otro adquirir poder y mejorar su imagen

Luego de revisar los conceptos sobre psicología social y su conexión con las relaciones interpersonales nos enfocaremos en la primera variable de la investigación, el prejuicio, en donde se va a conceptualizar el término y relacionarlo con todos los temas en los cuales interviene.

### 1.3 Conceptualización del prejuicio

Es importante iniciar una introducción al prejuicio tomando en cuenta los criterios del autor (Myers David, 2004) que enuncia que: “Prejuicio, estereotipo, discriminación, racismo y sexismo son términos que se superponen con frecuencia, antes de examinar lo que se entiende por prejuicio se deben clarificar los términos”. En cada una de las situaciones descritas interviene una evaluación negativa de algún grupo y ésta es la esencia del prejuicio: “preconcepción negativa hacia un grupo y hacia sus miembros individuales”. El prejuicio nos sesga contra una persona basándose únicamente en que se la identifica con un grupo particular.

#### 1.3.1 Conceptos básicos

- **Prejuicio:** Es aquel juicio u opinión, casi siempre con una tendencia negativa, que se forma sin motivo alguno sin que exista un conocimiento previo de la persona en cuestión
- **Estereotipo:** Es una imagen estructurada y aceptada por la mayoría de las personas como representativa de un determinado colectivo. Esta imagen se forma a partir de una concepción estática sobre las características generalizadas de los miembros de esta comunidad.

- **Discriminación:** Discriminar es separar, diferenciar o excluir a alguna persona, o tratarla como un ser inferior, o privarle de derechos, por ciertas características físicas, por sus ideas, por su religión, por su cultura, por su orientación sexual, por su posición económica, u otros motivos aparentes.
  
- **Racismo:** El racismo es una forma de discriminación de las personas, muy antigua y extendida, que recurre a tendencias raciales como el tono de piel u otras características físicas de las personas, de tal modo que unas se consideran superiores a otras
  
- **Sexismo:** El sexismo es el conjunto de actitudes y comportamientos que niegan los derechos a la libertad y a la igualdad de las personas de diferentes sexos.

A partir de la diferenciación de términos realizada al inicio de este tema procederemos a enfocarnos en el concepto específico de la variable de la investigación: El prejuicio es una actitud, una actitud es una particular combinación de sentimientos, inclinaciones para actuar y creencias, esta combinación es el ABC de las actitudes: afecto (sentimientos) tendencia del comportamiento (inclinación para actuar) y cognición (creencias). Una persona que prejuzga puede sentir desagrado por quienes son diferentes a ella y comportarse de una manera discriminatoria, considerándolos ignorantes y peligrosos.

En concordancia con el criterio anterior el autor (Alvavi, 1999) manifiesta: ‘La palabra prejuicio es un sustantivo masculino que proviene del latín praeiudicium, es por definición la acción y efecto de prejuzgar y es una idea preconcebida’. El apartado escrito por (Heller Agnes, 1998) dedicado a los prejuicios, define a éstos como “categorías del pensamiento y del comportamiento cotidiano”, en donde el primero implica siempre un acto volitivo, en otras palabras una conducta o bien un hecho involuntario, es decir, un comportamiento. Previo a esta conclusión, hay que tener en cuenta que la cotidianidad se caracteriza precisamente por su carácter momentáneo, efímero de las motivaciones, efectos y la fijación repetitiva del ritmo. Como muchas actitudes, el prejuicio es complejo y puede incluir un componente de afecto condescendiente que sirve para mantener al objetivo en desventaja.

Las evaluaciones negativas que caracterizan el prejuicio pueden originarse a partir de asociaciones emocionales, de la necesidad de justificar el comportamiento, o de creencias negativas llamadas estereotipos, estereotipar es generalizar, para simplificar el mundo generalizamos constantemente. Los británicos son reservados, los norteamericanos son extrovertidos, este estereotipo también se lo relaciona a nuestro país ya que se dice exactamente lo mismo según las regiones en las que se habita. Los serranos son reservados, los costeños son extrovertidos.

Tales generalizaciones pueden tener un germen de verdad pero se presenta un problema con los estereotipos cuando se generalizan demasiado o simplemente están equivocados.

“El prejuicio es una actitud negativa; la discriminación es una forma de comportamiento

negativa, el comportamiento discriminatorio con frecuencia aunque no siempre, tiene su fuente en actitudes que prejuzgan” (Dovidio y Cols; 1996). Qué tan distantes queremos estar de ciertas personas es algo que surge más directamente de nuestros sentimientos que de nuestras creencias sobre tales personas.

Sin embargo las actitudes y el comportamiento, por lo general, se encuentran estrechamente vinculados, en parte porque nuestro comportamiento deja ver más de lo que reflejan nuestras convicciones internas. Las actitudes que prejuzgan no necesariamente generan actos hostiles, ni tampoco toda forma de opresión surge del prejuicio, el racismo y el sexismo son prácticas institucionales que discriminan, incluso cuando no existe la intención de prejuzgar.

El prejuicio también puede persistir donde menos se lo espera. (Imman Mary , 1996) reporta que las personas perciben fácilmente el prejuicio y la discriminación en donde esperan encontrarlos, de los blancos por los negros, de los hombres por las mujeres, de los jóvenes por los viejos, en tales casos las sospechas se hacen evidentes con facilidad; en ocasiones producen “falsas alarmas”; percepciones de razones de prejuicio en donde estas no existen, las personas se demoran mas en detectar el prejuicio cuando se presenta un sesgo idéntico en la dirección contraria o dentro de un grupo (por ejemplo, una mujer discriminando a otra mujer). Es así como el prejuicio entre los negros, los hispanos y los coreanos, puede permanecer oculto hasta que se muestra en forma violenta.

En la medida en que los prejuicios manifiestos decaen, las reacciones emocionales automáticas persisten. (Devine Patricia, 1995) reporta que quienes presentan prejuicios son conscientes de los mismos estereotipos y con frecuencia tienen reacciones automáticas semejantes, la diferencia está en que la persona de pocos prejuicios trata de suprimir de manera consciente los pensamientos y los sentimientos de prejuicio. Devine dice que es algo así como dejar un mal hábito, no importa que tanto tratemos de suprimir pensamientos indeseados (pensamientos acerca de ciertas comidas, pensamientos sobre un romance con la pareja de un amigo, pensamientos de juicio sobre otro grupo), a veces se rehúsan a alejarse (Macrae Wegner, 1994) Los pensamientos y los sentimientos persisten con frecuencia.

Una gran cantidad de experimentos nuevos realizados por investigadores de la Universidad de Yale (Blair y Banaji, 1996), de la Universidad de Indiana (Fazio, 1995) de la Universidad de Colorado (Wittenbrink, 1997) y de la Universidad de Nueva York (Bargh, 1996) han confirmado el fenómeno del estereotipo automático y del prejuicio. En estos estudios se muestran de manera instantánea palabras o caras que “dan lugar” (activan de forma automática) a estereotipos de cierto grupo racial, de género o edad, sin que se den cuenta, los estereotipos activados de los sujetos pueden entonces sesgar su comportamiento; por ejemplo, después de haber sido preparados con imágenes asociadas de afroamericanos, los sujetos pueden entonces reaccionar con mayor hostilidad a una petición molesta del experimentador, con frecuencia los sujetos son personas que expresan pocos prejuicios o ninguno en absoluto, por el contrario, sus prejuicios operan en gran parte como una respuesta inconsciente y no intencionada.

De igual manera en la vida real, “el encuentro con una persona de las minorías puede desencadenar un reflejo estereotipado, tanto quienes experimentan actitudes de aceptación como de desaprobación hacia los homosexuales, pueden de igual manera sentirse incómodos al estar en el mismo asiento de un bus con un homosexual de sexo masculino” (Monteith,1993). Al encontrarse con un hombre desconocido de raza negra, las personas (incluso las que se sienten orgullosas de sí mismas por no tener prejuicios) pueden responder de manera cautelosa.

Los estereotipos constituyen creencias respecto a otro grupo, creencias que pueden ser correctas, incorrectas o excesivamente generalizadas, pero basadas en un núcleo de verdad. El prejuicio es una actitud negativa de preconcepción, la discriminación es una forma de comportamiento negativo injustificable, el racismo y el sexismo pueden referirse a las actitudes de prejuicio de los individuos, a su comportamiento discriminatorio o a prácticas institucionales opresivas (aunque no prejuzguen intencionalmente).

De acuerdo a la introducción acerca del prejuicio se concluye que es una actitud negativa que nace de una preconcepción hacia personas consideradas parte de ciertos grupos, los grupos están basados en ideologías y comportamientos propios, de tal manera que si algo no nos parece vamos a ver a esas personas con cierto desagrado, los prejuicios nacen de los estereotipos creados por las personas, los estereotipos son creencias que pueden o no ser correctas pero que están basadas en un núcleo de verdad, es decir a raíz de tal conducta o pensamiento se genera el estereotipo que es una

generalización hacia las personas según el grupo al que pertenezcan independientemente de su comportamiento individual, por ejemplo en nuestro país existen muchos de estos estereotipos sea de género, raza, culto o posición social entre otros, tales prejuicios ejercen influencia en la manera en la que las personas se relacionan en diferentes medios.

### **1.3.2 Fuentes de las cuales se genera el prejuicio**

Para un mejor entendimiento del prejuicio es importante describir diferentes posturas de donde se genera, las que serán descritas a continuación:

#### **1.3.2.1 Fuentes emocionales del prejuicio**

Los siguientes criterios a mencionar están basados de acuerdo a la teoría del autor (Myers David, 2004) relacionados con la Psicología Social la cual nos dice que: Aunque el prejuicio se genera por medio de las situaciones sociales, los factores emocionales con frecuencia lo fomentan, la frustración puede alimentar el prejuicio al igual que los factores de personalidad, tales como las necesidades de posición social y las tendencias autoritarias. Lo cual se describe a continuación:

- **Frustración y agresión “Teoría del chivo expiatorio”**.- Es una figura en la que se depositan las culpas de un sistema, cuando existe dolor o frustración se produce hostilidad, en tiempos de pobreza se produce más agresión hacia las

minorías, la competencia genera prejuicio sobre todo si se compite por necesidades idénticas.

- **Elementos de la personalidad** .- Estar encima nos da poder y posición social ya que el sentir que hay gente por debajo nos produce una sensación gratificante, es posible que dicho fenómeno afecte a las personas que nunca han tenido poder, paralelamente es posible que alguien de poder estable no se vuelva ciego por el poder. Las experiencias de fracaso nos vuelven más agresivos contra los otros, incluso pensar en la muerte o infidelidad nos genera mayor agresividad

### **1.3.2.2 Fuentes cognitivas del prejuicio**

Es de gran importancia analizar todas las fuentes de donde proviene el prejuicio ya que todas se complementan por lo que basado en el criterio de (Myers David , 2004) se dice que: Para entender la estereotipia y el prejuicio, también es útil recordar de qué manera funciona nuestra mente, la manera en la que influyen los estereotipos en la forma que concebimos al mundo y la influencia de los juicios sobre los estereotipos.

Los prejuicios pueden ser subproductos normales del pensamiento, no necesariamente surgen de la malicia, podrían ser una forma de simplificar el mundo o ser el equivalente de una ilusión perceptual

- **Categorización.-** Implica organizar los objetos en grupos y permite obtener información con un mínimo esfuerzo ya que de esta manera la persona razona sobre ellas de una manera más fácil
  
- **Semejanzas y diferencias percibidas.-** Existe una fuerte tendencia a ver los objetos dentro de un grupo de manera más uniforme de lo que en realidad son, una vez que asignamos a las personas a determinados grupos tenemos más posibilidad de exagerar las semejanzas dentro de los grupos y las diferencias entre ellos.
  
- **Estímulos particulares.-** Otra manera de percibir nuestro propio mundo es algo que también genera estereotipos. Las personas particulares y los eventos vívidos o extremos con frecuencia captan la atención y distorsionan el juicio.
  
- **Atribución.-** Al explicar las acciones de los demás, con frecuencia cometemos el error de atribución fundamental, atribuimos su comportamiento en tan gran medida a su disposición interna, que no tenemos en cuenta las importantes fuerzas de las situaciones.
  
- **El fenómeno del mundo justo.-** Es la tendencia que tienen las personas a creer que el mundo es justo y que, en consecuencia cada quien obtiene lo que se merece y se merece lo que obtiene, esto influye en las impresiones que tenemos de la gente.

Al haber estudiado las fuentes de donde se produce el prejuicio vamos a enfocarnos en su clasificación, ya que el prejuicio se genera de acuerdo a diferentes posturas y situaciones.

### **1.3.2.3 Tipos de prejuicio social.**

Los tipos más marcados de prejuicio son:

- **Prejuicios de género:** “Idea u opción, generalmente de rechazo, que se tiene sobre los hombres o las mujeres, a partir de opiniones y percepciones subjetivas” (Fernández Janina, 2002) que aún cuando han sido cultural y socialmente construidas, no reflejan los datos de la realidad.
- **Prejuicios de raza:** “Idea preconcebida hacia personas en base a sus características superficiales que implica percepción, valor, opinión y actitud, la finalidad del prejuicio es colocar al grupo prejuzgado en situación de desventaja, no merecida por su propia conducta” (Fernández Janina, 2002).
- **Prejuicios de religión:** “Idea preconcebida basada en estereotipos que tienen que ver con las diferencias generadas a partir de las religiones, cada una se basa en principios diferentes, por lo que son etiquetadas de manera general, tanto la religión como sus adeptos” (Fernández Janina, 2002).

- **Prejuicios de posición social:** “Preconcepción negativa hacia un grupo y hacia sus miembros individuales generada por la desigualdad de su posición social”

Al hablar de la clasificación del prejuicio se enunció el que tiene relación con la posición o estatus social, al ser el que está enfocado directamente con la investigación va a ser estudiado más a fondo, por lo que se empezara por conceptualizar el termino de la posición o estatus social como punto de inicio para profundizar acerca de la influencia en todos los aspectos de la investigación.

#### **1.4 Estatus o posición social.**

De acuerdo a la autora (Powell Barbara, 2006) se hace referencia a que el estatus es un elemento de la vida social, que determina la relación entre el individuo y el grupo o comunidad. Las personas tienen un nivel de estatus según las funciones que desarrollan, o por sus características y cualidades personales, en la manera en que éstas son valoradas por el conjunto social. Uno de los factores sociales determinantes en la fijación de un estatus es la pertenencia al grupo social.

Cada sociedad tiene establecido un sistema de posiciones sociales que se manifiestan a través del estatus que ocupa cada uno de sus miembros. El acceso al sistema de estatus no es homogéneo y varía en función al nivel de desarrollo social.

El estatus social, como los roles, puede ser adquirido, es decir, que se consigue a través del esfuerzo que cada individuo hace en función de las actitudes y aptitudes personales,

o adscrito, que es la posición social que se le asigna a una persona por las características y posicionamientos sociales del grupo de pertenencia.

Según la autora (Powell Barbara, 2006) el estatus se interpreta en relación con niveles de jerarquía, coordinación y subordinación en que se encuentran los componentes de cualquier grupo o sociedad. Hay unos criterios universales determinantes de estatus que hacen referencia a valores sociales, que se consideran importantes y estimables por el conjunto social, y que están en relación con:

- **El linaje**, que facilita un posicionamiento social según la familia, la antigüedad residencial, el poder político y económico,
- **La situación económica** alcanzada por la persona o grupo de pertenencia, que determina la posición e influencia dentro del conjunto social.
- **La profesión y actividad que desarrolla cada persona** y la consideración de su utilidad y necesidad para la comunidad,
- **El grado o nivel de instrucción alcanzado** y la disposición de conocimientos y saberes para comportarse en la sociedad y disponer de la capacidad suficiente para hacer frente a los retos que se van presentando
- **Las características biológicas y personales**, tales como el sexo, la edad, las aptitudes físicas.

La importancia o prevalencia de estos factores depende de la cultura y de las características del sistema sociopolítico, de manera que en las sociedades democráticas, al existir una mayor movilidad social, se produce una variación en la adscripción. El individuo, por si mismo, tiende a identificarse con el grupo de pertenencia.

Los grupos sociales se estructuran en función de las posiciones de las personas que los constituyen, ya que cuando se adscribe un estatus social no se hace a la persona de una manera exclusiva, sino también al grupo de pertenencia. Por ello, cada persona tiene tantos niveles de estatus como grupos a los que se encuentra vinculado, aunque tenga asignado un estatus principal, en función de los valores sociales vigentes.

El estatus social global es la combinación de todos los estatus sociales. En una sociedad en la que prevalezcan, por ejemplo, los valores económicos, los negocios, el adquirir dinero de forma rápida constituye un signo de reconocimiento y de posicionamiento social.

Basado en los criterios antes mencionados el estatus determina la relación entre el individuo y el grupo o comunidad, ya que no existe equidad en este sentido, las personas ubicadas en una posición social superior acceden a mejores servicios que las de menor posición, muchas veces se confunde la posición social con la capacidad económica, la segunda es solo parte de la primera ya que ésta se encuentra determinada por otros factores que influyen en esta categorización como por ejemplo el linaje, la profesión, el grado de educación, algo así como la frase muy utilizada en nuestro país “como te ven te

tratan” no le tienen el mismo respeto a un doctor que a un albañil ni en el caso que el albañil posea más dinero, a partir de esto se generan estereotipias y por lo tanto prejuicios Ej: “El policía es coimador” El abogado es ladrón”

#### **1.4.1 Características del estatus o posición social**

Una vez que ha sido explicado el concepto del estatus sociales se procederá a explicar sus características, tomando como referencia los criterios del autor (Hurlock Hel, 2003) que dice: Podemos considerar que el estatus social es un agregado de individuos que ocupan posiciones iguales en la sociedad y que manifiestan actitudes, criterios, características o estilos de vida parecidos. De aquí deriva el primer interés para el marketing, estratificando una sociedad estamos segmentando consumidores, un esfuerzo necesario para las empresas.

- Los estatus son agregados abiertos inicialmente pero realmente se encuentran cerrados de forma extrajurídica. La estratificación resulta bastante estable
  
- Ofrecen normalmente conductas homogéneas y por ello se espera que los consumidores pertenecientes a un mismo estatus muestren similitudes en sus comportamientos de compra

- Manifiestan igualmente una cierta pero real solidaridad entre sus miembros en cada estatus (sentimiento o conciencia de grupo, sentimiento de diferenciación con otros estratos)
- Manifiestan relaciones antagónicas entre sí. Cada estatus tiene su propia identidad y se diferencia de otros. El marketing ha de ser receptivo a esta idea y comprender que en muchas situaciones puede resultar contraproducente intentar comercializar una misma marca simultáneamente en dos o más estratos
- Presentan posiciones jerárquicas en el sentido de que existen comparaciones de superioridad o inferioridad entre ellas. Todos queremos subir de estatus y podemos ascender a través del consumo, hay que intentar que este antagonismo y esta jerarquía tengas sentido a través del marketing
- Los estatus sociales son dinámicos, se producen movimientos en sentido ascendente o descendente. Los principales factores de movilidad son: la propia sociedad, el nivel de desarrollo industrial, la socialización de la enseñanza, la distribución geográfica de la población y la estructura política del país
- Aun cuando su consideración y diferenciación puede parecer unidimensional, su medición debe ser necesariamente multidimensional: para decidir a qué estrato perteneces necesitas considerar varios factores

### 1.4.2 Clasificación del estatus social:

Continuando con los criterios del autor (Hulrock Hel, 2003) se procede a describir más a fondo los tipos de estatus social ya mencionados, los cuales son:

- **Estatus adscrito o asignado.-** Son aquellos que resultan por medio de factores sociales previos tales como raza, género, edad, ciclo de vida, clase, casta, etc.
  
- **Estatus adquirido.-** Resultan de la asignación a la persona basándose en méritos o acciones. Ejemplos son las estrellas de música, los actores, atletas o deportistas, científicos, etc., pero también podríamos incluir el de padre, madre, jefe, licenciado, son todas aquellas posiciones que el individuo adquiere a lo largo de su vida, no van ligadas a su nacimiento. Los estatus están determinados por la sociedad, por tanto pueden variar del tiempo o las características como la cultura o valores y normas que una sociedad dada determina como propia y pueden ser diferentes a otra sociedad además es útil.

Al estatus también está asociado un grado o nivel de prestigio determinado. En las sociedades el prestigio está distribuido en forma diferencial de acuerdo al estatus social que la persona tiene. A modo de ejemplo un médico tiene más prestigio que un barrendero. Sin embargo, se puede producir una inconsistencia de estatus social cuando existe discrepancia en relación a su valoración, un ejemplo típico es el del profesor, si bien éste puede ser muy valorado como un educador y agente socializador importante en

la escuela y ante la comunidad educacional en términos de las recompensas que la sociedad le otorga, entiéndase salario y condiciones de trabajo, pueden ser muy bajas en relación a dicha valoración social.

Basados en los criterios mencionados el estatus se subdivide en:

- **Estatus objetivo.-** Estatus asignado por la sociedad, la cultura o por el grupo particular en donde se desenvuelve la persona y que es adquirido cumpliendo alguno o varios de los criterios que lo determinan (La riqueza, lo que se hace en la sociedad, el impacto y el poder del conocimiento, la ocupación o actividad, características físicas, etc.) u otros impuestos por cada grupo.
  
- **Estatus subjetivo.-** Estatus que una persona cree tener sin poseer ninguna aprobación social o cultural y sin cumplir algún criterio que soporte el estatus del cual hace alarde.
  
- **Estatus adscriptos.-** Son los estatus que el individuo no elige, le vienen dados a partir del nacimiento y la herencia y definen su posición social. Por ejemplo la edad, la familia en la que se nació, el género.

## 1.5 Rol o papel social

Según el autor (Myer David, 2004): Las principales formas estructurales a través de las cuales se manifiesta la personalidad son el estatus o posición social y el rol o papel social, la sociedad está formada por un complejo sistema de roles y estatus que constituye el sistema social”. Todas las personas, miembros de una comunidad o grupo, tienen una posición social, y en función de ella deben desarrollar una serie de roles específicos; la significación social del rol está vinculada a su complejidad y a su función en la sociedad, así como a los valores culturales predominantes, de manera que se atribuyen a ciertos roles un determinado valor cultural y un poder social a unos estatus.

El rol o papel social es el conjunto de conductas sociales que se le exigen a una persona en función o su posición social. Se pueden distinguir dos tipos de roles:

- **Roles institucionales.-** Son aquellos que están en relación con posición y modelos sociales
- **Roles funcionales.-** Son organizaciones a las que pertenecen, según su estatus.

Cada persona asume su papel o papeles imitando modelos estereotipados dentro del conjunto social.

El rol sirve para unir la cultura con la personalidad individual, mediante la conformación a los modelos de roles establecidos. Estos modelos se refieren a comportamientos, pensamientos y sentimientos que son compartidos, y transmitidos a través de la

educación, e influyen de forma inconsciente en la conducta social. El problema de la relación entre el rol y la personalidad individual conduce a un planteamiento filosófico que expone una triple alternativa: la primera, que considera que la personalidad trasciende y está por encima de los papeles sociales que ejerce un individuo : la segunda, que reduce la personalidad al ejercicio de los papeles sociales que un individuo tiene que desempeñar a lo largo de su vida, y la tercera, que considera la personalidad optando entre los diversos papeles sociales que a cada persona le toca ir desempeñando, seleccionando aquellos que están más en concordancia con las peculiaridades de uno mismo.

El rol está formado por una serie de comportamientos esperados según la posición que se ocupa dentro del contexto social, y sirve para designar el conjunto de modelos culturales asociados a un estatus particular. Comprende, por tanto, las actitudes, valores y comportamientos asignados socialmente a toda persona que ocupa un estatus. El rol está definido en función de un conjunto de normas establecidas por la sociedad y que determinan la conducta. La conducta adquiere la consideración de rol cuando desarrolla un conjunto de normas establecidas.

Luego de los criterios enunciados por los autores se puede concluir que el rol está formado por un conjunto de normas, que han sido establecidas por la sociedad y que determinan el comportamiento personal. Las normas tienen capacidad para potenciar y restringir el comportamiento, dado que facilitan las respuestas sociales al establecer la forma de actuar ante diferentes situaciones, pero a su vez, también limitan el

comportamiento en la manera en que constituyen o condicionan unas determinadas respuestas, que son asumidas y esperadas por otros ante una situación concreta. Por tanto, los roles sociales no existen de forma aislada, sino en relación con la conducta de los otros.

Para ser precisos los roles forman parte de la personalidad, ya que ésta es el resultado de una combinación de papeles o funciones que la persona desempeña en sus relaciones sociales. Cada persona ocupa varias posiciones sociales en función de las diferentes tareas y actividades que desarrolla. Cada papel o rol lleva implícito o explícito un complejo sistema de expectativas recíprocas, ya que no incluye solo el comportamiento que cada persona debe tener, sino también la respuesta del grupo o comunidad. Por ello, las sociedades definen los papeles que tienen que desempeñar sus miembros. En su análisis del sistema social y de los procesos de socialización, Parsons destaca la importancia que tiene el aprendizaje de los diferentes papeles sociales para el buen funcionamiento de la sociedad.

El papel social es la fuerza dinámica que explica y determina el comportamiento. Cada individuo debe asumir diversos roles, en función de su estatus. Pero, a veces, una misma persona tiene que desempeñar distintos roles que no siempre son coherentes entre sí, e incluso algunos son claramente contradictorios, por lo que puede tener que realizar, en ocasiones, actos y conductas asimismo contradictorios. A esto se denomina conflicto de roles.

El ejercicio de un rol implica un grado de obligación con el grupo y la sociedad, que se manifiesta a través de una conducta o respuesta interpersonal esperada, dado que hay formas de comportamientos que son exigidas, al igual que otras están prohibidas. Las expectativas del papel social son el aspecto más determinante del *yo social*, ya que el comportamiento de cualquier persona es evaluado por los otros en razón de lo que esperan de ella. Cuando se produce una discordancia entre la conducta percibida y la respuesta esperada, es decir, cuando el otro no se conduce como se preveía, se origina una dificultad de adaptación en las relaciones interpersonales. Por ello, en cada rol social hay un comportamiento exigido y que requiere una respuesta concreta; un comportamiento permitido, sobre el que no existen reglas ni normas y que no implica desviación respecto a expectativas sociales, y un comportamiento prohibido, por el que se excluyen determinadas conductas o actitudes personales.

El rol social se aprende a lo largo de la vida, especialmente durante la socialización en la que la persona mantiene un tipo de interrelación con otras personas en la que cumple una función determinada. La interiorización del rol implica: en primer lugar, la identificación de la personalidad y el *yo social* con el papel asignado; en segundo lugar, la definición por parte de la sociedad del comportamiento sistematizado adecuado a las situaciones que se producen con cierta regularidad; en tercer lugar, la reciprocidad de los diferentes roles existentes en el grupo/sociedad, y en cuarto lugar, la apreciación que el individuo tiene de éxito o fracaso en el desempeño de su rol.

A través de la socialización aprendemos a desempeñar distintos roles, lo que implica, en primer lugar, el aprendizaje de las obligaciones del rol y de los derechos que otorga su

desempeño, y en segundo lugar, la adquisición de actitudes, sentimientos y expectativas adecuadas al rol, según la sociedad. Este aprendizaje comienza en los primeros estadios de la vida humana y, en algunas ocasiones, se prolonga hasta el final de la vida.

La conducta social, es por tanto, el resultado de la interacción entre los diferentes factores situacionales y los conocimientos, necesidades, actitudes y rasgos que se manifiestan a través de las respuestas interpersonales. El desempeño de un rol se encuentra determinado por el conocimiento que sobre el mismo tenga la persona que lo desarrolla, por su grado de motivación para desempeñarlo y por sus actitudes hacia el mismo y hacia las personas a las cuales puede afectar.

## **1.6 El poder social**

“Poder es la capacidad que tienen las personas o grupos de afectar al desarrollo de la organización y al comportamiento de sus miembros” (Rodríguez Cesar, 2003). El poder tiene su origen en los recursos disponibles de la persona o grupo que ostenta la autoridad, o en las normas, que han sido interiorizadas por el sujeto que acepta el sometimiento al otro.

El poder social es una consecuencia del estatus y está en relación con él; una persona puede conseguir un mayor nivel de estatus mediante un esfuerzo personal, así como conseguir una mayor cuota de poder social por su habilidad y aciertos. Desde la

perspectiva del estatus, los grupos sociales quedan estratificados en función del poder dentro de la sociedad, en relación con su posición política, económica social religiosa.

El estatus no tendría sentido si no existieran diferencias entre las personas y grupos respecto a aquellos elementos que son considerados deseables por el conjunto social; la importancia o vigencia de un criterio puede cambiar con el paso del tiempo, por ello también los criterios de asignación de estatus experimentan modificaciones en función de los cambios y transformaciones sociales. En una sociedad dictatorial la cercanía a la autoridad proporciona un reconocimiento social por la posibilidad de influencia que puede llevar consigo.

El poder constituye un elemento intrínseco de cualquier grupo u organización y se manifiesta a través de la capacidad relacional que permite a un individuo o a un grupo imponer su voluntad, unas conductas o unos comportamientos a otros.

El poder se ejerce mediante la utilización de una serie de recursos. Éstos pueden ser de cuatro tipos: de carácter físico, de carácter material, de carácter emocional y de carácter simbólico. Los cuatro ejercen un poder de coacción sobre sus miembros, al imponerse sobre ellos, por medio de distintas claves, corporales, retributivas, afectivas o normativo-morales. Por tal motivo es de gran importancia explicar el papel que cumple la percepción social dentro del poder.

Al haber revisado el estatus, el rol y el papel social es de gran importancia enfocarnos en la percepción social, que es la manera en la cual las personas perciben dichos términos, y como lo asimilaban de acuerdo a su pensamiento.

## **1.7 La percepción social**

Continuando con la base de los criterios enunciados por el autor (Rodríguez César, 2003) se puede mencionar que: En cada momento de la vida el hombre tiene su propia concepción del mundo, en unos casos su contenido es de una riqueza y complejidad enorme, en otros resulta de una simplicidad que desemboca en situaciones que pueden resultar cómicas. Tanto en un caso como en otro, el proceso experimentado es el mismo.

Todos llegamos al conocimiento del mundo en el que vivimos siguiendo aproximadamente las mismas rutas. Llamamos conocimiento del mundo a la cognición social.

Se define percepción como el conjunto de mecanismos y procesos a través de los cuales el organismo adquiere conocimiento del mundo y de su entorno, basándose en informaciones elaboradas por sus sentidos. Así pues, definiremos percepción social como la percepción que un individuo se hace de las personas y de su entorno social, y el juicio que les atribuye.

Aunque en muchas ocasiones compartimos con otras personas la información que nos proporciona el medio social, no todos construimos el conocimiento de la misma forma;

no todos tenemos la misma opinión sobre las cosas o sobre las personas, de hecho, nuestra percepción social no va a depender únicamente de las características materiales u objetivas de aquello que percibimos, tal como la cognición social y tomando a la percepción social como un componente de la misma, las personas realizamos una construcción activa de la realidad en función de las categorías y esquemas mentales que tenemos activados en cada momento.

### **1.7.1 Secuencia de la percepción social:**

La percepción social se puede secuenciar en las siguientes fases:

- **Interpretación de indicios**, que genera una selección y codificación de los datos que nos llegan del exterior, reduciendo su complejidad y facilitando su almacenamiento y recuperación en la memoria.
  
- **Formación de impresiones**, imágenes relativamente coherentes de la información adquirida, en la cual integraremos los diversos elementos informativos que hemos ido recogiendo.
  
- **Elaboración de inferencias**, La limitación de las capacidades humanas y la necesidad de encontrar las causas de los sucesos que se observan nos conducen al uso de estrategias para simplificar el conocimiento. Desarrollamos para ello inferencias de correspondencias e inferencias causales (atribuciones o búsqueda

de las causas posibles de los acontecimientos que observemos). Se trata, por tanto, de un intento de ir más allá de la información obtenida a través de los primeros indicios e impresiones, a través de la explicación y la justificación de las conductas así como las causas de los hechos , con el fin de predecir acontecimientos futuros. Es fácil reconocer la importancia en nuestra vida cotidiana de la capacidad de predicción de la conducta, los sentimientos y reacciones de las demás personas e incluso, en ocasiones, las propias.

- **La inevitable influencia de sesgos en la percepción de la realidad**, de tal modo que pese a la influencia social, a nivel cultural o normativo, la percepción está marcada por las características idiosincráticas de cada individuo. Un sesgo no es equivalente a un error, sino que supone una visión personal de la realidad. Supone el predominio de una lógica psicológica frente a una lógica formal.

Luego de habernos enfocados en la percepción social es la manera en la que percibimos el mundo de acuerdo a la forma en la que nos hemos desenvuelto en él, es decir a ciertas personas les parecerá complejo lo que a otras simple, o les parecerá ridículo lo que a otras interesante, cada quien mira el mundo a su manera y de la misma manera se identifica o no con otras personas, tal percepción se basa en la formación de indicios, formación de impresiones, elaboración de inferencias y la influencia de sesgos de percepción en la sociedad.

## **1.8 Necesidad de posición social y pertenencia**

En relación a lo visto anteriormente uno de los factores más importantes de la posición social es el sentido de pertenencia, por lo que es fundamental tratar este tema y con base en los criterios de la autora (Powell Barbara, 1998) se enuncia que: La posición social es algo relativo; para percibir que tenemos posición social necesitamos que haya personas por debajo de nosotros. Es así como un beneficio psicológico del prejuicio o de cualquier sistema de posición social, es un sentimiento de superioridad. La mayoría de nosotros podemos recordar alguna ocasión en la que sentimos una satisfacción secreta por el fracaso de otro; quizás cuando un hermano o hermana eran castigados o un compañero de clases perdía un examen. En Europa y Norteamérica, por lo general, el prejuicio es mayor entre los de baja posición o entre los que están decayendo en escala social y aquellos cuya autoimagen está siendo amenazada.

En un estudio de Northwestern University (1998), los miembros de las confraternidades femeninas de posición social más baja menospreciaban más a las otras confraternidades de lo que ocurría entre miembros de posiciones sociales más altas, quizás las personas cuya posición social es segura tienen menos necesidad de sentirse superiores.

Sin embargo, otros factores asociados con la baja posición social también podrían intervenir en el prejuicio tales como los sentimientos de fracaso y la hostilidad en el trato.

Un grupo despreciado satisface aun otra necesidad; la necesidad de pertenecer a un endogrupo, la percepción de un enemigo común cohesiona al grupo. El espíritu escolar raramente es tan fuerte como cuando el partido se juega con el archirrival. La sensación de camaradería entre los trabajadores con frecuencia es mucho más alta cuando todos sienten un antagonismo común hacia los patronos, los exogrupos despreciados pueden fortalecer al endogrupo.

La conclusión que se puede sacar luego de enunciar los criterios de los autores es que: El beneficio psicológico de la creación de prejuicios generados por la posición social es el sentimiento de superioridad ya que la gente de estratos altos siempre va a sentir que hay alguien por debajo de ellos y viceversa y su fracaso va a generarle cierto nivel de satisfacción ya que como nos dice el criterio anterior el sentir que otra persona falla nos da la tranquilidad de no estar atravesando tal situación, el prejuicio no va solo desde estratos altos a bajos ya que también al contrario los estratos bajos ven a los altos como arrogantes y prepotentes, tal prejuicio está sustentado solo en su posición social independientemente de su individualidad, es así como no es común ver eventos sociales en los que compartan la misma copa la clase alta con la baja, esto refuerza la necesidad de pertenencia a un grupo y de defensa del mismo ya que la percepción de un enemigo cohesiona mas a un grupo.

La población a estudiar se encuentra en un rango de edad de 17 a 20 años por lo que casi la totalidad de sus integrantes están en la etapa de la adolescencia, en esta etapa la persona tiene particulares formas de pensar y necesidades, por lo que se explicara

brevemente las necesidades de esta etapa y sobre todo la manera en que se presenta el prejuicio.

Al haber explicado los conceptos, clasificación y características del estatus o posición social se va a describir como parte fundamental de la investigación la manera en que se produce el prejuicio de acuerdo a este aspecto.

### **1.9 Posición social y prejuicio**

Partiendo de este principio: la desigualdad de posición social genera prejuicio. Los amos ven a sus esclavos como personas perezosas, irresponsables y faltas de ambición; como si tuvieran exactamente aquellos rasgos que justificasen la esclavitud. Los historiadores debaten acerca de las fuerzas que producen desigualdad de posición social. Pero una vez que estas desigualdades existen, el prejuicio sirve para justificar la superioridad económica y social de quienes tienen la solvencia y el poder. “Si usted me dice cual es la relación económica entre dos grupos, yo podre predecir las actitudes intergrupales, los estereotipos racionalizan la desigualdad de posición social” (Yzerbit Cols,1997).

Los ejemplos abundan. Hasta hace poco tiempo, el prejuicio era mayor en las regiones donde se practicaba la esclavitud. “Los políticos y los escritores europeos del siglo XIX justificaban la expansión imperial al describir a los pueblos colonizados que eran explotados como “inferiores”, “necesitados de protección” y una “carga” que debía ser llevada (Allport Gordon, 1958)”. Hace cuatro décadas la Socióloga Helen Mayer Hacker

(1951) observó de qué manera los estereotipos de los negros y las mujeres ayudaban a la racionalización de la posición inferior de cada uno: muchas personas pensaban que ambos grupos eran lentos mentalmente, emotivos y primitivos, y, además “satisfechos” con su papel subordinado. Los negros eran “inferiores”; las mujeres eran “débiles”. Los negros estaban bien donde estaban: el lugar de las mujeres era en el hogar.

En épocas de conflicto las actitudes se adaptan fácilmente al comportamiento; con frecuencia las personas conciben a sus enemigos como subhumanos y los despersonalizan asignándoles un rotulo. Durante le segunda guerra mundial; los japoneses se convirtieron en “los Japs”; una vez terminada la guerra se convirtieron en “los inteligentes y trabajadores japoneses”. Las actitudes son sorprendentemente adaptables.

Al haber analizado los términos de acuerdo a los criterios de los autores se puede concluir que del mismo hecho de categorizar diferentes posiciones sociales se genera desigualdad, por lo que las personas que pertenecen a un estrato van a ver de diferente manera a las de otro, aquí parte el prejuicio generado por la posición social, en la actualidad se puede observar como cada institución educativa, privada e incluso publica tiene cierto tipo de preferencias hacia las personas consideradas importantes por la sociedad, y esto genera sentimientos de inferioridad en los estratos más bajos, ya que se siente que tiene menos derechos, en cuanto a las personas de posición superior ven por encima al resto, los jefes no miran como iguales a sus empleados, la gente adinerada no considera a la gente pobre con la capacidad de realizar actividades que ellos hacen e

incluso en medios como por ejemplo instituciones públicas tienen preferencia a relacionarse con gente que a su percepción esta dentro de su rango de posición social.

### **1.9.1 El prejuicio de posición social y el impacto de la discriminación**

Es de suma importancia analizar las consecuencias que se pueden generar a partir del prejuicio, una de las más graves es la discriminación, por lo que se toma a colación la siguiente cita: Las actitudes pueden coincidir con la jerarquía social no solamente como una racionalización de ella sino también porque la discriminación afecta a sus víctimas. “La reputación no puede martillarse, martillarse y martillarse en la cabeza sin que tenga algún efecto en el propio carácter” (Allport Gordon, 1986). Si pudiéramos chocar los dedos y terminar así con toda la discriminación, sería entonces ingenuo decir, “! Las épocas duras han terminado amigos! Ahora se pueden poner trajes y vestidos y convertirse en ejecutivos y profesionales de portafolio”. Cuando la opresión termina perduran sus efectos, como una resaca social.

Cada etapa de la vida tiene necesidades diferentes por lo que nos enfocaremos en las de la población a estudiar que se encuentran en la adolescencia, así si empezara por una breve explicación de esta etapa.

## 1.10 Prejuicio en la adolescencia

Previamente a la descripción del prejuicio en la adolescencia se realizará una breve introducción de esta etapa de la vida, para hacer relación con las características evolutivas de la persona.

**Adolescencia.-** Para la explicación de esta etapa se toman en cuenta los criterios del autor (Fuentes Jesús, 2002): La adolescencia es la transformación del infante antes de llegar a la adultez, se trata de un cambio de cuerpo y mente, pero que no sólo acontece en el propio adolescente, sino que también se conjuga con su entorno. Cabe destacar que la adolescencia no es lo mismo que la pubertad, que se inicia a una edad específica a raíz de las modificaciones hormonales. La adolescencia varía su duración en cada persona. También existen diferencias en la edad en que cada cultura considera que un individuo ya es adulto.

Cuando hablamos de la etapa de la adolescencia, estamos hablando de una serie fundamental de cambios tanto psicológicos como físicos. En este último aspecto hay que subrayar que los más obvios son el crecimiento en altura, el aumento de peso y de grasa corporal, la evolución de lo que es la dentición o el crecimiento de los músculos.

Luego de haber revisado la etapa de la adolescencia es de gran importancia revisar la manera en la que se presentan los prejuicios en la misma, por lo que se tomaran en cuenta los criterios de la autora Ana Baraja que enuncian que: “Los adolescentes forman

grupos que son sectarios y tienen prejuicios, aunque su tendencia sea el altruismo y su omnipotencia los lleve a enarbolar la bandera de cualquier extremismo para salvar al mundo”, entre ellos también se discriminan por distintos criterios de selección de acuerdo al modo de ser de cada grupo.

Los ricos tienen su propio grupo de gente de alto poder adquisitivo, los mendigos son solidarios entre ellos y desconfían de los que no pertenecen a su clase, y los delincuentes no admiten en sus grupos a ninguno que no haya demostrado antes ser como ellos.

“La adolescencia”, como una etapa de la vida del ser humano que vive en sociedad, en un determinado medio natural y en un determinado momento histórico, es uno de los ejemplos más claros, de los objetos de estudio, que permite encararlo desde los más diversos enfoques. Al mismo tiempo, por ser un tema de "moda", es encarado con gran "facilidad" en cualquier ámbito.

A partir de este abordaje rápido y fácil del tema, y de la diversidad de enfoques, se han popularizado una serie de "medias verdades" o de "mentiras totales".

Durante la adolescencia se experimentan profundos cambios y transformaciones que traen consigo nuevas reacciones emocionales, desajustes adaptativos, dificultades de conducta, cambios de humor, por ello, en el estudio anteriormente mencionado, se demuestra que no siempre es fácil dialogar con los adolescentes, pero no debe considerarse como una característica específica de la adolescencia. Otro estereotipo que se analiza en este estudio es que los adolescentes no aceptan las normas de la sociedad. Los datos recogidos confirman que la adolescencia es una etapa de oposición y rebeldía.

“Los medios de comunicación juegan un papel importante en el enriquecimiento social y estamos totalmente ligados a ellos, hasta el punto de que nos dominan, guían el curso de nuestras vidas y dictan nuestras formas de vida” (Gutiérrez Pedro, 2006). Las personas nos dejamos llevar por éstos, y es aquí donde se forman los estereotipos, que pueden ser positivos o negativos, al igual que los prejuicios.

Los medios de comunicación juegan un papel fundamental en la creación y continuidad de los estereotipos y prejuicios. La adolescencia y la juventud están muy estereotipadas en los medios de comunicación, especialmente en la televisión. Son numerosas las secuencias en las que los adolescentes salen bebiendo alcohol o incluso fumando, relaciones sexuales con o sin precaución, fiestas entre semana, lo peor es que supuestamente tienen en torno a los 16 años. Está claro que en la adolescencia las hormonas se tienen disparadas, pero es una serie que exagera demasiado la vida en las aulas y fuera de ellas, es una serie llena de tópicos y estereotipos. Es difícil creer que pillen a un alumno consumiendo droga en el instituto y no pase nada.

Por otro lado, la figura de los padres no tiene prácticamente importancia, perdiendo así la autoridad; faltas de respeto entre alumnos, hacia los profesores, es una serie que, por un lado peca de exagerar estereotipos, pero por otro colabora en el camino hacia la sociedad intercultural. Con series de este tipo es normal que continúe la existencia de estereotipos, muchos estudios demuestran que el impacto de la televisión en niños y adolescentes es, mayormente, negativo.

### **1.10.1 El desarrollo social del adolescente:**

En la adolescencia los espacios donde son posibles las interacciones sociales se expanden, mientras que se debilita la referencia familiar. La emancipación respecto a la familia no se produce por igual en todos los adolescentes; la vivencia de esta situación va a depender mucho de las prácticas imperantes en la familia. Junto a los deseos de independencia, “el adolescente sigue con una enorme demanda de afecto y cariño por parte de sus padres, y estos a su vez continúan ejerciendo una influencia notable sobre sus hijos” (Coleman Jhon, 1980).

En nuestra sociedad se está produciendo cada vez más un aplazamiento de las responsabilidades sociales y la adquisición de la propia independencia. Algunos adultos continúan siendo eternamente adolescentes: se habla del síndrome de “perpetua adolescencia”, con sentimientos de inferioridad, irresponsabilidad, ansiedad, egocentrismo, entre otros. (Florenzano Ramon, 1981)

Paralelamente a la emancipación de la familia el adolescente establece lazos más estrechos con el grupo de compañeros. Estos lazos suelen tener un curso típico: En primer lugar, se relacionan con pares del mismo sexo, luego se van fusionando con el sexo contrario, para, de esta manera ir consolidando las relaciones de pareja.

“Por lo general el adolescente observa el criterio de los padres en materias que atañan a su futuro, mientras que sigue más el consejo de sus compañeros en opciones de presente”. (Coleman Jhon.1980)

- **Emancipación familiar:** En la adolescencia los espacios donde son posibles las interacciones sociales se expanden, mientras que se debilita la referencia familiar. La emancipación respecto a la familia no se produce por igual en todos los adolescentes; la vivencia de esta situación va a depender mucho de las prácticas imperantes en la familia. Junto a los deseos de independencia, el adolescente sigue con una enorme demanda de afecto y cariño por parte de sus padres, y estos a su vez continúan ejerciendo una influencia notable sobre sus hijos.

En nuestra sociedad se está produciendo cada vez más un aplazamiento de las responsabilidades sociales y la adquisición de la propia independencia. Algunos adultos continúan siendo eternamente adolescentes: se habla del síndrome de “perpetua adolescencia”, con sentimientos de inferioridad, irresponsabilidad, ansiedad, egocentrismo.

- **El grupo de compañeros:** Paralelamente a la emancipación de la familia el adolescente establece lazos más estrechos con el grupo de compañeros. Estos lazos suelen tener un curso típico: primero es la pandilla de un solo sexo, más tarde se fusionan con las pandillas de distinto sexo, y al final se acaban consolidando las relaciones de pareja.

Por lo general el adolescente observa el criterio de los padres en materias que atañan a su futuro, mientras que sigue más el consejo de sus compañeros en opciones de presente.

Como aspecto importante para el desarrollo social del adolescente están las primeras impresiones ya que en este punto de la vida la persona le da mayor importancia a la apariencia, por lo que se las describirán a continuación.

### **1.10.2 Cambios importantes en la adolescencia**

Es importante tener en cuenta, que en esta etapa de la vida no sólo se suceden cambios físicos, sino que además, estos cambios se relacionan con el desarrollo de las capacidades intelectuales y cognoscitivas a las cuales, los adolescentes deben adaptarse, por lo que se tomará como referencia los criterios del autor Valentín Martínez (2002) que describe:

En la primera etapa, una de las preocupaciones más importantes está relacionada con la velocidad con que se suceden los cambios corporales y la comparación con otros niños y con la imagen que obtienen del espejo.

Dialogar acerca de cambios, como la menstruación, masturbación y poluciones nocturnas, es muy importante, a modo de prevenir o anticipar cuales serán los que se sucederán. Los padres deben tener siempre presente la separación progresiva que

realizan los adolescentes de su niñez, con cambios de humor, inseguridad, melancolía, sensación de incompreensión y el establecimiento de lazos estrechos con sus pares por la necesidad de cariño y apoyo en un confidente.

En una etapa posterior, sus preocupaciones se relacionan con "ser atractivos" y "lucir" con determinadas modas o grupos. Es así como se arraigan fuertemente a un grupo, compensando la ausencia de contacto con los padres, y cuando ellos lo tratan como a un niño frente a sus pares se incrementa la rebeldía, sintiendo una traición a si mismo. Surgen sentimientos de omnipotencia, pudiendo determinar la aparición de conductas de riesgo como tabaquismo, alcoholismo y drogadicción o conductas antisociales como robo, agresión y conducción de vehículos en forma irresponsable.

La etapa de adolescencia tardía, es de preparación para los roles a desempeñar en la adultez y donde la preocupación por el cuerpo comienza a superarse. La autonomía se aferra, hay mayor fluidez en el diálogo con los padres y escuchan sus consejos.

La familia y el ambiente en el que se desenvuelve favorecen o dificultan el desarrollo de los adolescentes. Todo depende del respeto de sus tiempos evolutivos y del apoyo que se les brinde. Por ejemplo, en una familia bien posicionada y sobreprotectora, las etapas podrían prolongarse, no logrando una maduración adecuada. Por otro lado, en las familias menos pudientes el proceso suele apresurarse lo que tampoco promueve la maduración personal adecuada.

Los cambios más importantes que se dan en esta etapa son el cambio de rol, el cambio de entorno del colegio a la universidad, por lo que se detallarán a continuación según el enfoque del autor Bronfenbrenner.

### **1.10.3 Enfoque ecológico de Bronfenbrenner:**

Este autor se centra en analizar el ambiente ecológico en el que se producen los intercambios recíprocos entre la persona en desarrollo y el ambiente cambiante en el que vive. Este enfoque concibe el medio social como un sistema organizado en el que se pueden distinguir los siguientes subsistemas: Microsistema (conjunto de relaciones interpersonales que lleva a cabo cada persona en un determinado entorno). Mesosistema (interacciones entre los principales escenarios de conducta de una persona). Exosistema (conjunto de entornos que afectan a los escenarios inmediatos de conducta de la persona). Macrosistema (cultura o valores que afectan a la persona). Pero lo que interesa analizar es el microsistema constituido por el adolescente y su grupo de iguales: actividades, roles y relaciones interpersonales que mantienen los adolescentes en su red social.

Los dos cambios más importantes que se producen en la adolescencia son: El cambio de rol, pasar de niño a adolescente, y el cambio de entorno, pasar del colegio a la universidad.

- **El cambio de rol.-** Viene marcado por la pubertad (momento en el que se deja de ser niño para ser adolescente). Este paso exige nuevas adaptaciones y aprendizajes, adquirir nuevos conocimientos y conductas, establecer nuevas relaciones y afectos con el otro sexo, con los compañeros y con los amigos, por tanto la llegada de la pubertad requiere la elaboración de una nueva identidad, obliga a los adolescentes a redefinir sus afectos, sus ideas, sus conductas, sus relaciones sociales; en definitiva a la elaboración y adquisición de un nuevo rol.

Los cambios de roles son momentos bastante difíciles para la mayoría de las personas debido a la extinción de ventajas que poseía el rol que se abandona, así como también por las exigencias del nuevo rol; pero en la adolescencia a estas dificultades por el cambio de rol se suman las motivadas por el cambio de entorno.

- **El cambio de entorno.-** La entrada de las personas en nuevos entornos suele producir conflictos intra e interpersonales, ya que normalmente el nuevo contexto exige también cambios en todos los procesos de socialización (afectivos, cognitivos y conductuales) que se reflejan en la necesidad de establecer nuevos vínculos y relaciones personales, en la necesidad de conocer el funcionamiento del nuevo entorno, así como cambios en la conducta para adaptarse al nuevo sistema social.

Los cambios de entornos propios de la adolescencia en nuestra sociedad, están asociados al paso de la escuela al instituto. Esta transición no solo es espacial (cambio

de centro) sino que influye y afecta en muchos aspectos de la vida de la persona (tiene que conocer la organización y funcionamiento del centro, nuevos profesores, nuevas relaciones con compañeros). El tránsito es más fácil cuando se ingresa en el nuevo entorno acompañado por personas con las que se ha compartido y participado en entornos anteriores (cuando varios compañeros del colegio pasan al mismo instituto).

Por tanto la adolescencia (desde esta teoría) es una etapa que supone ciertos riesgos adaptativos para el adolescente, por tener que afrontar ciertas exigencias evolutivas debidas tanto al cambio de rol, como de entorno.

Como complemento de la teoría de Bronfenbrenner se toma en cuenta los criterios de la Psicóloga Olga Patricia Torres que hace referencia al cambio del Colegio a la Universidad en los adolescentes y dice que: “La experiencia de estar en la universidad es otro cuento”, aunque muchos aseguran que el colegio es el escenario de los verdaderos amigos y las experiencias de los mejores años, los comportamientos de algunos jóvenes cuando llegan a la 'U' desvirtúa esta creencia.

Los adolescentes ven en la universidad un ambiente más informal. Lenguaje, manejo de horarios, corte de cabello y uso de la ropa, entre otros, en algunos casos sufren cambios drásticos como una manifestación del salto del niño del colegio al joven universitario.

Este nuevo panorama lo asumen los nuevos universitarios como la oportunidad de ser autónomos y sentirse 'grandes'. Por esto, es normal que durante el primer semestre los

llamados 'primerizos' tiendan a cambiar su comportamiento y sus actividades cotidianas para no ser vistos como el niño o la niña, cuando están próximos a los 18 años.

Fumar, tomar unas cervezas, participar en juegos de mesa, rumbas hasta la madrugada y tener novio(a) en el aula de clase, son experiencias que algunos comienzan a protagonizar para sentirse a 'tono' con la 'U', de acuerdo con esta profesional, a veces toman la opción de fumar, beber y cambiar de look. Se sienten fuertes y si no son acompañados por sus familias, pueden ser vulnerables ante muchos fenómenos que surgen en la sociedad

Luego de la explicación acerca de la manera en que los adolescentes se desenvuelven y manejan sus relaciones interpersonales basadas en el prejuicio se va a profundizar en la relación que tiene el prejuicio con las relaciones interpersonales.

### **1.11 Relaciones interpersonales y prejuicio**

En muchos casos, las personas que tienen actitudes negativas hacia los miembros de diversos grupos no pueden expresar estas opiniones directamente. Las leyes, la presión social, el miedo a las represalias, todo sirve para impedir a la gente poner sus prejuicios en una práctica abierta. Además muchas personas que tienen opiniones prejuiciosas sienten que una discriminación abierta es errónea, y perciben que estas acciones por su propia parte como una violación de los valores morales personales. Cuando estos individuos observan que han mostrado discriminación, experimentan un malestar considerable en forma de culpabilidad y sentimientos relacionados.

El prejuicio es consecuencia de la competición entre grupos sociales por comodidades y oportunidades apreciadas. Brevemente, el prejuicio se desarrollaría a partir de la lucha por un empleo, una vivienda adecuada, unas buenas escuelas y otros resultados deseables. Además, en la medida de que la competición continúe, los miembros de los grupos implicados llegarán a verse los unos a los otros en términos cada vez más negativos.

Los paradigmas son representaciones mentales que se van formando a lo largo de la vida a través de las propias experiencias, procesos educativos, modelos sociales, etc. forman parte de la estructura mental de una persona y actúan como filtro interpretativo de la realidad: Nos hacen ver la vida de una manera determinada

El prejuicio es un mecanismo inconsciente que se confirma a si mismo, de modo que uno acepta de la realidad solo aquella parte que confirma sus prejuicios. Además tiende a perpetuarse porque elimina los elementos de la autocrítica. El concepto que se tiene sobre otra persona está por tanto matizado por una serie de paradigmas que dan a esa persona una valoración determinada, de ahí surgirán actitudes y comportamientos hacia ella.

Al conocer más y mejor a alguien los paradigmas se modifican, con una mirada positiva sobre una persona es fácil seguir avanzando en la construcción de relaciones con ella.

Al haber descrito la manera en la que tienen influencia los prejuicios dentro de las relaciones interpersonales es importante centrarnos en una de las consecuencias de mayor importancia y que tiene relación en la presente investigación, el sesgo, que se refiere a la manera en la que se categoriza a las personas y se las relega de acuerdo al grupo al que pertenece, por lo que será descrita a continuación.

### **1.11.1 Sesgo de endogrupo**

Los conceptos tomados del autor (Myers David, 2004) describen al sesgo de la siguiente manera: La definición de quién se es con respecto al grupo (raza, título académico, posición social) implica una definición de quien no se es. El círculo que nos incluye a “nosotros” (el endogrupo) los excluye a ellos (el exogrupo), es así como la sola experiencia de ser formado en grupos puede promover el sesgo de endogrupo. Si se le pregunta a los niños “¿Cuáles son los mejores, los niños de tu escuela o los niños de otra escuela cercana?”. Prácticamente todos contestarán que, es su escuela la que tiene los mejores niños. El simple hecho de compartir un cumpleaños con alguien crea un vínculo suficientemente fuerte como para favorecer una mayor cooperación en un experimento de laboratorio.

Somos tan conscientes del grupo que cuando se nos presenta cualquier excusa para que pensemos que formamos parte de un grupo, así lo hacemos y a continuación manifestaremos el sesgo de endogrupo. Si se reúne a las personas en grupos definidos

únicamente por el último dígito del número de su seguro social, experimentarían cierta sensación de semejanza entre los compañeros de número.

En una serie de experimentos (Tajfel, Michael 1974, 1981, 1982) descubrió lo poco que se requiere para provocar el favoritismo hacia *nosotros* y la injusticia hacia *ellos*; en su estudio pidió a un grupo de adolescentes británicos que evaluaran pinturas del arte abstracto moderno y a continuación les informaron que ellos y otros habían preferido el arte de Paul Klee al de Wassily Kandinsky. Por último, y sin que nunca hubieran conocido a otros miembros de su grupo, los adolescentes repartieron algún dinero entre los miembros de su grupo.

Experimento tras experimento, la definición de los grupos, incluso de una manera trivial, conduce al favoritismo. (David Wilder, 1981) resumió el resultado típico así: “Cuando a un grupo de sujetos se le da la oportunidad de dividir 15 puntos (en dinero en efectivo), por lo general concede 9 a 10 puntos a su propio grupo y 5 o 6 puntos al otro grupo”. El sesgo se presenta en ambos sexos y con personas de todas las edades y nacionalidades, aunque especialmente con personas de culturas individualistas (Gudykunst, 1989) las personas en culturas comunitarias se identifican más con todos sus pares y como consecuencia tratar a todo el mundo más o menos de la misma manera.

Se presenta también una mayor inclinación al sesgo de endogrupo cuando nuestro grupo es pequeño y de posición social inferior con relación al exogrupo.

Cuando formamos parte de un pequeño grupo rodeado por otro más grande, también somos más conscientes de que formamos parte de ese grupo; cuando nuestro endogrupo constituye la mayoría, pensamos menos en él. Ser estudiante extranjero, ser homosexual, no compartir la misma posición social o formar parte de una raza minoritaria en algún encuentro social es sentir la propia identidad social de manera más profunda reaccionar en consecuencia.

Debido a nuestras identidades sociales nos conformamos con nuestras normas de grupo. Nos sacrificamos a nosotros mismos por nuestro equipo, familia o nación. Sentimos desagrado por los exogrupos. Entre más importante sea nuestra identidad social y más fuertemente vinculados nos sintamos al grupo, de manera más perjudicial reaccionaremos ante las amenazas de otro grupo.

Cuando nuestro grupo ha sido en realidad exitoso, también podemos lograr que nos sintamos mejor con nosotros mismos al identificarnos de manera más fuerte con él. Acaparar la gloria reflejada de un endogrupo exitoso es más fuerte entre quienes han experimentado recientemente un golpe para el ego, como enterarse que se desempeñaron pobremente en una “prueba de creatividad” (Cialdini Robert, 1976). También podemos acaparar la gloria reflejada del logro de un amigo: excepto cuando el amigo nos sobrepasa en algo pertinente a nuestra identidad (Tesser Aaron, 1988). Si usted cree que es un estudiante sobresaliente de psicología, probablemente sentirá más placer de que un amigo sea excelente en matemáticas

El sesgo de endogrupo es la preferencia por el propio grupo, tal favoritismo puede ser el reflejo de:

1. El agrado por el endogrupo
2. El desagrado por el exogrupo
3. Ambos. Si se trata de ambos, la lealtad por el propio grupo debe producir cierta devaluación de los otros grupos.

Los estereotipos de exogrupo prosperan cuando las personas sienten profundamente su identidad de endogrupo, y también cuando se encuentran con otros miembros del endogrupo (Wilder Allen y Shapiro Alexander, 1991). En una reunión de un club sentimos de manera más intensa nuestras diferencias con aquellos de otro club.

Cuando presentimos predisposición contra nuestro grupo, con más intensidad menospreciamos al exogrupo (Berkowitz Vivian, 1993). Sin embargo, el sesgo de endogrupo es consecuencia tanto de que percibamos que nuestro propio grupo es bueno, como de una sensación de que los demás grupos son malos, así que da la impresión de que los sentimientos positivos por nuestros propios grupos, no necesariamente deben estar reflejados por sentimientos fuertes e igualmente negativos por los exogrupos. La devoción por nuestra propia raza, religión y grupo social, a veces predispone a una

persona a subvalorar otras razas, religiones, posiciones y grupos sociales; pero la secuencia no es automática.

Luego de haber mencionado los criterios de los autores se concluye que el endogrupo se genera por diversas identificaciones y pertenencias por lo cual las personas que lo conforman tienen un vínculo de unión hacia el mismo, el endogrupo se hace más fuerte cuando el mismo tiene logros, Ej. Si la selección de fútbol gana todos nos sentimos parte y lo vemos como una representación general del país pero cuando pierde el comentario es “ellos perdieron”, mediante éxito fracaso se puede lograr la consolidación de un endogrupo, también esto se da en cuanto al desagrado que se mantenga hacia el exogrupo por Ejemplo: en nuestra ciudad el colegio Bolívar con el Guayaquil, dos instituciones rivales, al momento de enfrentarse en cualquier disciplina el apoyo es mayor cuando se tiene de frente a este contrincante, ya que por tradición existe una histórica rivalidad. Este mismo hecho sucede dentro de los estratos generados por la posición social, en especial en las más marcadas, ya que se generan ciertos niveles de apatía dentro del ámbito social, es por eso que en muchos lugares incluida nuestra ciudad se realizan matrimonios entre miembros de una misma familia, la mayoría entre primos de segundo grado, por el prejuicio de querer conservar el apellido y las riquezas que consideran muy importantes.

En la Pontificia Universidad Católica del Ecuador sede Ambato, parte del Sistema Nacional de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, al ser una de las más

importantes instituciones educativas de Sudamérica tiene gran afluencia de estudiantes de diversas partes del país y de diferentes posiciones sociales

Para un mejor entendimiento de la variable de las relaciones se profundizará en su concepto y en su importancia dentro del desarrollo personal del individuo.

### **1.12 Relaciones interpersonales**

“Una relación interpersonal es una interacción recíproca entre dos o más personas, se trata de relaciones sociales que, como tales, se encuentran reguladas por las leyes e instituciones de la interacción social”. (Powell Bárbara, 1998):

Para complementar la idea se toma en cuenta los criterios enunciados por la autora (Campos María, 2002), quién enuncia que, el tema de las relaciones interpersonales ocupa un lugar significativo en los procesos psicosociales, ya que trata de la forma en que una persona establece una conexión con otra, de manera real, imaginada o anticipada dentro de su contexto social. Esta relación estará influida por acontecimientos internos de la persona, su rol, su estatus y por acontecimientos externos como son las características personales de los sujetos de la interacción y del entorno en que se realiza.

En toda relación interpersonal interviene la comunicación, que es la capacidad de las personas para obtener información respecto a su entorno y compartirla con el resto de la gente. El proceso comunicativo está formado por la emisión de señales (sonidos, gestos,

señas) con el objetivo de dar a conocer un mensaje. La comunicación exitosa requiere de un receptor con las habilidades que le permitan decodificar el mensaje e interpretarlo. Si falla la comunicación, la relación interpersonal será complicada.

Hay que tener en cuenta que las relaciones interpersonales funcionan tanto como un medio para alcanzar ciertos objetivos como un fin en sí mismo. El ser humano es un ser social y necesita estar en contacto con otros de su misma especie, por tal razón la psicología insiste con la educación emocional para facilitar actitudes positivas ante la vida, que permiten el desarrollo de habilidades sociales, estimulan la empatía y favorecen actitudes para afrontar conflictos, fracasos y frustraciones, la intención es promover el bienestar social.

La autora hace hincapié a que en la actualidad, con el desarrollo de la tecnología, la sociedad tiende a la despersonalización, con relaciones virtuales. En este sentido, las relaciones interpersonales han perdido buena parte del contacto personal y han pasado a estar mediatizadas.

Las computadoras conectadas a Internet y los teléfonos móviles, por ejemplo, han reemplazado a la comunicación interpersonal presencial o cara a cara.

Las relaciones interpersonales pueden referirse a una multitud de interacciones sociales, reguladas por normas sociales, entre dos o más personas, teniendo cada una posición social y realizando un papel social, resultado de la relación hay una modificación de la

conducta. En jerarquía sociológica, las relaciones sociales están más avanzadas que el comportamiento, acto social, comportamiento social, contacto social e interacción social. Las relaciones sociales forman la base de conceptos como organización social, estructura social, movimiento social y sistema social.

Luego de los criterios enunciados por los autores se concluye que las relaciones interpersonales son muy importantes en los seres humanos, ya que requieren la necesidad de la interacción con otras personas, con fines sociales como individuales, ya que se pueden obtener beneficios grupales por ejemplo facilitar la realización de ciertas tareas, como individuales al satisfacer la necesidad de pertenencia a un grupo, en la actualidad debido a la tecnología se han deteriorado las relaciones interpersonales directas como por ejemplo la frustración que se muestra por parte de ciertos estudiantes de la PUCESA cuando se restringe el acceso a redes sociales, por lo que es fundamental resaltar la importancia que tienen las relaciones interpersonales directas dentro del desarrollo personal, como introducción directa al tema se indica que son importantes para establecer una relación interpersonales factores como el rol y el estatus de la persona, lo que relacionado a la hipótesis se investigara la conexión que tienen estos dos aspectos.

### **1.12.1 Clasificación de las Relaciones Interpersonales**

- **Relaciones Primarias:** Se establecen cuando las personas se relacionan entre sí, por ellas mismas

- **Relaciones Secundarias:** Se originan por la necesidad de un servicio o función que puede prestar una persona a otra

### **1.12.2 Relaciones interpersonales dentro de los procesos psíquicos**

El manejo de las relaciones interpersonales tiene influencia dentro de los procesos psíquicos ya que la forma en la que nos relacionemos va a estar directamente vinculado con nuestra forma de pensar, sentir y actuar, por lo que se tomara los criterios de los autores, para explicar la dinámica de los procesos psíquicos y las relaciones interpersonales

- **Pensar:-** El pensamiento consiste en el flujo de ideas que acontece en nuestra conciencia, sin embargo a veces utilizamos nuestro pensamiento en forma dirigida y con el objeto de sacar unas conclusiones. Nos representamos el mundo en nuestra mente y tratamos de hallar explicaciones a lo que sucede, de prevenir situaciones o de anticiparnos a problemas con soluciones concretas, de tal forma que la manera en la que nos relacionemos con otras personas va a tener influencia en nuestro autoconcepto, si percibimos maltrato de parte de los demás se va a crear un pensamiento en el cual tomamos parte del criterio de la otra persona, y a la inversa al percibir halago eso va a generar un pensamiento positivo en cada persona.

- **Sentir:** El pensamiento que analizará, evaluará y emitirá un juicio sobre lo que nos afecta, como también planea conductas complejas y organizará las acciones de acuerdo a la información con la que contamos.

Los análisis que realizamos y los juicios que emitimos no pueden tener más valor que aquel que posee la información sobre la que se basan

- **Acción:** Es llegar al acto basado en la percepción, los pensamientos y sentimientos y en una intencionalidad consciente que se basa en objetivos, de tal manera que cuando establecemos una relación interpersonal siempre va a existir esta dinámica, conocemos a alguien nos genera una impresión, nos creamos un pensamiento, surge un sentimiento y actuaremos de la manera en la que todos estos aspectos se hayan vinculado

### **1.12.3 Correlación entre la personalidad y las relaciones interpersonales.**

En el primer tercio de la vida, el sujeto va desarrollando su forma de ser y de relacionarse a través de las relaciones que establece, las cuales además de satisfacer sus necesidades van determinando una forma de ser.

En nuestra sociedad está muy mitificado el efecto de una anécdota en la vida familiar temprana de la persona sobre su personalidad, Es muy importante tener en cuenta:

- Los primeros años se realizan generalmente con los padres, regularmente los padres no cambian mucho durante esos años, por lo tanto el ambiente familiar es bastante estable.

- La primera relación se establece con la madre o cuidador principal: en esa primera relación la madre es el molde, y aunque habrá una adaptación mutua, el niño está sin conformar mientras que la madre ya es de una manera. La madre establecerá la relación como es habitual en ella y es fundamentalmente el niño que se adecuará. Además el niño intentará responder a las expectativas de la madre.

- A partir de ahí, las relaciones que establecerá en el hogar serán del tipo que se establecen en esa familia con todas sus características, intentará satisfacer las expectativas de sus padres, hasta cierto punto hará lo que se espera de él.

Las relaciones que tenga harán que sea de determinada manera, establecerá un tipo de relaciones y estas influirán en su personalidad. Desde el punto de vista psicoanalítico la personalidad se mantiene porque hay una compulsión a la repetición, la personalidad establecida en la infancia tendería a mantenerse porque la repetiríamos una y otra vez. Al establecer relaciones fuera de casa, elegimos las que mantienen nuestra forma de ser (por sentirnos más cómodos, por ser conocido), por eso es difícil el cambio, para cambiar tendremos que establecer relaciones que no refuercen nuestra personalidad, entonces esas nuevas relaciones producirán un cambio en nuestra personalidad.

No es casualidad que la mayoría de las relaciones que tenemos sean parecidas, hemos aprendido a relacionarnos de una manera, al establecer nuevas relaciones, lo hacemos como lo hemos aprendido. Si nos encontramos cómodos, se refuerza nuestra forma habitual de hacer relaciones y por tanto se mantiene, si nos encontramos incómodos en la nueva relación, nuestra forma habitual de relacionarnos no ha funcionado, entonces pueden suceder dos cosas: o cambio o acabo con esa relación.

Para que las relaciones se mantengan es conveniente:

- Semejanzas en costumbres, ideología, creencias.
- Complementariedad de caracteres.
- Cercanía física

Por lo tanto, nuestra personalidad está determinada por las relaciones que hemos mantenido, y solo puede cambiarse en las relaciones.

#### **1.12.4 Dinámica de la Relación Interpersonal**

“La acción social en las relaciones es más avanzada, pensando en la intensidad de las acciones, y reacciones del uno y el otro u otros de forma accidental o regular o repetida o irregular en el modo de acción racional o instrumental o emocional o tradicional (Weber Max, 1996)”.

Las relaciones interpersonales establecen las pautas de la cultura del grupo y su transmisión por el proceso de socialización, modifica la conducta por la intervención de los otros individuos en una secuencia de relaciones igual a aprendizaje, además fundamenta la percepción, la motivación, el aprendizaje y la adaptación por el intercambio de reglas, y creencias, que comenta (Kennedy James,1994) , que han dedicado su reflexión sobre todo ello. Dicen que para modelar la interrelación humana es necesario modelar a los individuos en un contexto social, interrelacionando entre sí, los requisitos de la acción social: objetivos, adaptación de medios a objetivos y el poder integrador de los individuos en el grupo mediante normas y mantenimiento de un modelo en el proceso de socialización.

La sociabilidad entra en interacción con la ética en el momento en que empezamos a tener amistades, esto quiere decir que la ética y la sociabilidad, tienen una relación muy estrecha, porque gracias a ésta, el ser humano tiene una gran relación consigo mismo y con los demás, entonces en conclusión la sociabilidad y la ética se relacionan por que se tiene moral y conocimiento para conocer a alguien.

Las relaciones interpersonales son un complemento tan importante como la relación que tenemos con nosotros mismo, así pues; el relacionarse con otros seres se transforma en un aspecto necesario y primordial de la vida cotidiana.

Generalmente escuchamos con ganas de hablar, debemos, evitar la tentación de hablar de nuestra propia historia, perder un poco nuestra propia importancia dejar de defender

nuestro punto de vista. Colocarnos de manera sincera en el lugar del otro. Esto se logra con entrenamiento ya que el egoísmo humano está arraigado en nosotros. Los seres humanos tenemos la tendencia de escuchar con ganas de hablar de nosotros mismos, de nuestra historia y según nuestros paradigmas.

Cabe destacar que las relaciones personales se alimentan a largo plazo, la consideración, el respeto y la confianza se logran con el tiempo. (Covey Stephen, 2005) lo denomina cuenta bancaria emocional, donde hacemos constantemente depósitos, y si ganamos su confianza, en algunos casos esta cuenta es tan fuerte que podemos darnos el lujo de enfrentar algunas dificultades en la relación sin que ello traiga consecuencias graves a la hora de dar una nueva idea o de retener su confianza.

Este hábito de ver las cosas buenas de los demás, sus fortalezas, edificarlos como humanos, nos dará inclusive la confianza de hacerles ver sus oportunidades y convertirnos en un coach en su vida.

Si pensamos que una persona es inteligente, dinámica, amorosa, con buenos sentimientos, excelente, pues digámoslo, expresemos lo que sentimos, demos lo mejor a esta persona y siempre lo tendremos dispuesto a escucharnos.

Todo esto construye una relación interpersonal que puede durar mucho tiempo y que hará que la relación fluya sin contratiempos. Somos más propensos a escuchar a aquellas personas que nos inspiran confianza, o que tienen prestigio para nosotros.

Las primeras experiencias de relaciones humanas es la familia, etapa denominada por los psicólogos sociales, socialización primaria.

La socialización secundaria es la que tiene lugar fuera del hogar con las experiencias de relación con personas no familiares.

Durante este proceso un individuo aprende en forma continua modos de comportamiento, ideas, creencias, valores, normas culturales y los incorpora a su personalidad.

Toda persona, aún desde pequeña necesita de la aprobación social y por esta razón trata de adoptar los comportamientos que se esperan de él, principalmente para ser aceptado y amado. La capacidad de socialización de un individuo depende de su grado de adaptación a un grupo social determinado.

En este proceso una persona aprende a desarrollar recursos para obtener los objetivos socialmente deseables que serán los que determinarán en alto grado su aceptación, su prestigio y su status social.

El status social es el lugar que ocupa un individuo en una sociedad y el rol es el papel que desempeña en esa cultura, se pueden desempeñar muchos roles pero el status social es único, aunque en algunas sociedades modernas puede ser posible la movilidad social de un nivel a otro.

Las relaciones interpersonales son favorecidas por la mayor oportunidad de acceder a la educación y de pertenecer a un núcleo social que mantenga entre sí buenos vínculos, siendo el más importante el de la madre con su hijo.

La condición social determina en gran medida la forma de socialización de un sujeto y condiciona en gran parte su modo de relación, siendo la personalidad un factor importante.

La seguridad y confianza en sí mismo, lograda por medio del cumplimiento de sucesivas metas y favorecidas por un medio que alienta el desarrollo y la evolución personal; y las expectativas basadas en el afecto de las personas significativas, hacen posible la construcción de la autoestima necesaria para la formación de una personalidad independiente y sin dificultades para relacionarse socialmente.

Luego de los criterios tomados de los autores se puede concluir que existen diversos factores que inciden en el manejo de las relaciones interpersonales, pero el principal es la comunicación, ya que la forma en que nos comunicamos va a determinar la manera en la que nos relacionemos con otra persona, el ser humano siendo un ser social necesita la interacción con otros individuos y su comportamiento va a ser diferente al individual, ya que actuar en grupo genera mayor seguridad y confianza, es común ver como en los estadios las barras tienen cierto tipo de lenguaje y actos que las personas al estar solas no realizarían, de la misma manera el contexto social y la posición social influyen en la

manera de manejar una relación interpersonal ya que la cultura en la que se desenvuelve la persona establece normas de comportamiento y convivencia.

Las relaciones interpersonales son de gran importancia ya que juegan un papel fundamental en el desarrollo integral de la persona. A través de ellas, el individuo obtiene importantes refuerzos sociales del entorno más inmediato que favorecen su adaptación al mismo. En contrapartida, la carencia de estas habilidades puede provocar rechazo, aislamiento y, en definitiva, limitar la calidad de vida.

### **1.13 Necesidades personales**

Son las necesidades que están basadas en cómo nos desenvolvemos y beneficiamos en nuestro entorno que nos rodea, con el fin de llenar estas necesidades muchas veces las personas, tienen conductas que no son las más adecuadas, y que afectan a otros y a uno mismo como individuo, y lejos de poder.

- **Autoconocimiento.-** Se refiere a lo que realmente conocemos de acerca de nosotros, otros emiten opiniones erradas acerca de nosotros. Existen algunas conductas inapropiadas como son el fingir ser alguien, creer todo lo que dicen de nosotros y dudar quienes somos, por lo cual se puede sentir frustración, depresión, autoestima baja, doble personalidad y estado de ánimo.

- **Logro.-** Es lo que podemos desarrollar por nosotros mismos. Lo que otros nos emiten es desapruebo y desanimo. Conductas inadecuadas podemos optar por sobornar, usurpar, los sentimientos y emociones que se desarrolla en esta necesidad son desesperación, angustia, frustración, pesimismo.
  
- **Seguridad.-** Es el bienestar que recibimos en el entorno que nos rodea, de los demás recibimos inestabilidad. Se pueden comportar de forma inadecuada haciendo trampa y defraudando, los sentimientos y emociones que se desarrolla son impotencia, desanimo, apatía, indiferencia.
  
- **Pertenencias óptimas.-** Se refiere al valor de la posesión que tenemos. Las conductas que se recibe son despojo y fraude. Conductas inadecuadas que se desarrolla son estafar, robar y apoderamiento. Las emociones y sentimientos que se desarrollan son envidia, avaricia, vanidad, egoísmo.

### **1.14 Necesidades Interpersonales**

Son las necesidades que están basadas en cómo nos desenvolvemos y beneficiamos con los demás, en nuestro entorno que nos rodea, con el fin de llenar estas necesidades muchas veces las personas, tienen conductas que no son las más adecuadas, y que afectan a otros y a uno mismo como individuo, y lejos de poder ayudarnos a recibir de otras personas lo que anhelamos, hace que recibamos de los demás todo lo contrario a lo que necesitamos de ellos.

- **Afecto.-** Son los sentimientos que tienen las personas con respecto a nosotros, las conductas recibidas en esta necesidad son el abandono y la traición, las conductas inadecuadas son el manipular para que los amen y los celos. Las emociones y sentimientos que se desarrollan en esta necesidad son soledad, tristeza, desamor, odio, rencor y falta de perdón.
  
- **Aceptación.-** Es la capacidad de que la gente nos estime aun con nuestras diferencias. Lo que se recibe de otra gente es rechazo y desamparo, las conductas inapropiadas que se desarrolla es fingir ser lo que no son, emociones y sentimientos son aislamiento, indiferencia, soledad, rechazo hacia los demás.
  
- **Apreciación.-** Se refiere a que la gente valore nuestros logros, capacidades y talentos. Las conductas que reciben son desatención y exclusión, las conductas inapropiadas son el tener amistades no útiles y la venganza, los sentimientos y las emociones que se desarrollan son odio, resentimiento, falta de perdón, desprecio para los demás.
  
- **Valoración.-** Es la capacidad de la gente de hacernos sentir útiles e importantes. Las conductas recibidas son desprecio e ingratitud, las conductas inapropiadas competitividad e hipocresía y los sentimientos y emociones que se desarrolla son soledad, depresión, tristeza, desvalorizar a los demás.

### **1.15 Relaciones interpersonales en la adolescencia**

Al encontrarse la mayoría de la población de esta investigación dentro de la etapa de la adolescencia es de gran importancia describir la manera en que las relaciones interpersonales se manejan en esta etapa por lo que se toman en cuenta los estudios realizados por (Kirchner y Forns, 2000), que concluyen que los problemas de naturaleza interpersonal son los más importantes para los adolescentes, los problemas interpersonales representan el 49.9% y 53% para chicos y chicas respectivamente. Estos problemas se refieren a conflictos de relación con compañeros (15% y 26.5% para chicos y chicas respectivamente), y problemas con normas y reglas en la familia (4% para los chicos y 2.6% para las chicas). Los problemas de relación interpersonal con los compañeros (chicos 7.2% y chicas 13.8%) son significativamente más frecuentes en las chicas que también informan de mayores problemas de relación con la familia nuclear (chicos 5.1% y chicas 9.2%). Una posible hipótesis de las razones por las cuales los adolescentes de ambos sexos expresan un alto porcentaje de dificultades en las relaciones interpersonales puede relacionarse a la importancia que tienen éstas durante la adolescencia y la manera cómo los adolescentes se perciben a sí mismos y a los demás.

En la adolescencia y en la edad adulta joven, las amistades tienden a ser más íntimas que en la infancia, y las mujeres afirman tener más amigos íntimos que los hombres. Estar implicado en una amistad íntima casi siempre tiene efectos positivos sobre los dos individuos que forman la pareja. Los amigos íntimos interactúan con frecuencia, y cada vez son más exactos al describir las características del otro y al inferir lo que la otra está

pensando y sintiendo, cuando las amistades íntimas se ven interrumpidas por eventos como la graduación escolar, esto supone una amenaza emocional a la cual los amigos deben adaptarse. Como resultado, los graduados más mayores presentaron un compromiso emocional más intenso en sus contactos con amigos íntimos.

Entre amigos del mismo género o del contrario, una significa que los dos individuos son libres para dedicarse a conductas de autorevelación, expresar sus emociones, dar apoyo y recibirlo, experimentar confianza, dedicarse al contacto físico, y generalmente relajarse con el otro.

Bartholomew y sus asociados (2006) han propuesto cuatro patrones de apego, basados en dos dimensiones fundamentales: evaluación de uno mismo positiva versus negativa y evaluación de los demás positiva versus negativa. Estas dos dimensiones evaluativas consisten en el sentido de autovalía de una persona y la percepción de otras personas como fiables o poco fiables.

Una persona con una autoimagen positiva tiende a asumir que los demás responderán positivamente; el individuo espera ser querido y tratado bien y por esta razón normalmente se debe sentir cómodo con las relaciones íntimas. Una autoimagen negativa está asociada con la expectativa de que los demás le rechazan y, por tanto, las relaciones íntimas tienden a despertar sentimientos de ansiedad, inadecuación y dependencia. Es posible caer en el extremo positivo o negativo de cada dimensión, así que son posibles cuatro patrones de apego básicos. Dos de los patrones son muy claros:

aquellos que son autopositivos y heteropositivos (seguros) buscan intimidad con los demás, mientras que aquellos autonegativos y heteronegativos (evitador o temeroso) evitan el rechazo evitando la intimidad.

Las relaciones también son potencialmente amenazadoras para aquellos que poseen uno de los otros dos patrones. Implican un conflicto emocional, y representan dos aspectos de lo que anteriormente hemos etiquetado como estilo de apego ambivalente. Una persona preocupada tiene una autovisión negativa junto con la opinión de que otras personas serán amadas y aceptadas; como resultado, el individuo busca intimidad en las relaciones pero experimenta una gran angustia cuando sus necesidades no son satisfechas. Los individuos rechazados evita la intimidad sincera porque esperan lo peor de los demás, pero mantienen una autoimagen positiva.

### **1.15.1 Las primeras impresiones**

Como parte fundamental relacionada al tema de investigación y a los objetivos planteados se tomarán en cuenta los criterios del autor (Páez Darío, 1992) acerca de un factor primordial las primeras impresiones, ya que los instrumentos están relacionados con este aspecto que tiene que ver con las conexiones interpersonales que dicen que: Es evidente que el análisis de la interacción humana implica la consideración de los modos es que las personas se reciben con otras. La interacción no está únicamente estructurada por el comportamiento de dos participantes, sino con los medios que estos participantes se perciben recíprocamente.

En cada persona, la representación del otro no resulta de una manera acumulación de observaciones recogidas al azar, sino que es más bien el producto de una estructuración perceptiva, que ordena varios elementos para componer un “retrato” que nos permita interactuar coherentemente.

Cuando conversamos con una persona dejamos de percibir una gran variedad de estímulos sensoriales que llegan a nuestros ojos, nuestros oídos, y a los demás órganos sensoriales, puesto que selectivamente nos concentramos en los estímulos emitidos por la otra persona con la cual nos comunicamos tanto verbalmente como paraverbalmente. En este proceso perceptivo se intenta reunir con la mayor rapidez posible acerca de la otra persona para tener una base y estructurar la relación interpersonal. En primer lugar. La información principal se obtiene al detectar la edad y el sexo. Esta selección es casi automática y raramente reflexionamos sobre ello, a menos que estemos en una situación en la que tal información no nos sea accesible, como por ejemplo, como cuando hablamos a través del teléfono y no es posible determinar estos datos, lo que produce en ocasiones incertidumbre sobre el modo de proceder en la comunicación de interacción.

Una vez que se adquiere la información fundamental acerca de la edad y el sexo, se siguen buscando más datos informativos, como son la expresión, facial que nos puede mostrar el grado de amistosidad u hostilidad, alegría o tristeza de la otra persona. El modo de vestir nos puede descubrir en cierto modo los gustos personales y la situación. Sin embargo, la fuente más rica de información potencial se obtiene cuando la otra

persona habla: el tono y el volumen de la voz revela el estado emocional que en ese momento expresa la persona y su predisposición a establecer relación.

Con todo este bagaje de información percibida, formamos la primera impresión, la cual dirigirá nuestras reacciones e influirá, por consiguiente, en el curso de la conducta interaccional, ya que nos da la base para la formación de una opinión acerca de la persona. Esta opinión o imagen, curiosamente no suele cambiar fácilmente una vez configurada, aunque sea errónea, debido al poderoso efecto de la primacía.

El efecto de la primacía se refiere a la importancia que tiene la información recibida en los primeros momentos. Nos formamos una especie de cliché que es difícil de modificar aun cuando recibamos informaciones posteriores. Este fenómeno se debe, principalmente a una serie de atribuciones que hemos dado a la otra persona en función de nuestras experiencias. Tendemos a atribuir al otro sujeto rasgos o cualidades que a nuestro juicio están presentes y que se fomentan en una teoría ingenua de la personalidad. Por ejemplo, al percibir a la otra persona como enérgica, le podemos atribuir un carácter agresivo, debido a la unificación que realizamos de rasgos psicológicos, sin ningún fundamento que lo justifique.

Para la realización de esta investigación es de gran importancia el abordar y conceptualizar el tema de las primeras impresiones, ya que como vemos puede ser el primer paso a un prejuicio, temas como la moda y el carácter tomados en cuenta en las encuestas pueden formar la imagen preconcebida de una persona, la población a ser

estudiada entró recientemente a conformar un grupo por lo que sus relaciones van a manejarse mucho por las primeras impresiones, la variable de la posición social también está basada en este aspecto por lo que es un tema constante en la investigación, posteriormente en los instrumentos se los relacionara directamente con los parámetros de los estudiantes a los que fueron aplicados.

### **1.15.2 Dificultades que se dan en las relaciones interpersonales**

“Desde una perspectiva interpersonal, la autoestima de un individuo y su sentido básico de seguridad en el mundo son una función del sentido que tiene de su posibilidad de entablar relaciones” (Safran Jeremy, Segal Zindel 1994), este es el proceso que se halla entorpecido en las personas que padecen ansiedad social. La desconfianza, tanto en sí mismo como en las personas de su entorno, es la moneda corriente y se verifica en las restricciones en la vida cotidiana.

Es necesario analizar las dificultades inherentes a cada uno de los contextos en los que el fóbico social tiene que interactuar. Por ejemplo, una persona puede funcionar con sus compañeros dentro del ámbito del trabajo sin signos de ansiedad social. Pero si tiene que interactuar en el ámbito social con la misma gente, yendo a tomar algo y teniendo que hablar en un contexto de mayor intimidad, no puede.

### 1.15.3 Problemas en las Relaciones Interpersonales de los Jóvenes

Actualmente los adolescentes con una edad de 17 a 20 años, presentan una serie de problemas al relacionarse con las personas de su entorno, muchos de estos problemas se derivan del estrés, agresividad, apatía, bipolaridad, embarazos no deseados, depresión, falta de solidaridad, desinterés, entre muchos otros. A continuación se explican algunos de ellos:

- **Estrés.-** Causado por presiones sobre el joven, ya sea por motivos escolares, problemas en casa, con los amigos. etc. Éste lo lleva a la desesperación, se muestra irritable ante todo, se siente incapaz de realizar cualquier tarea o acción y/o no le es posible terminar lo ya empezado, su autoestima disminuye, etc.

Para corregir este estado de ánimo es necesario darle comprensión al joven, hablar con él y tratar de entender que es lo que le produce estrés, ayudarlo a distraerse por un instante para así después motivarlo a que continúe con su rutina.

- **Embarazos no deseados.-** Son ocasionados debido a que en algunas ocasiones no se le instruye correctamente al joven acerca de los métodos anticonceptivos y a veces la educación sexual que reciben es muy poca o nula y poco eficaz. Los embarazos no deseados, hacen que el joven tenga estrés ocasionado problemas con la familia, su vida y futuro, cambian por completo, dejan la escuela o incluso llegar a pensar en el aborto, lo cual pone en riesgo su vida.

Una solución a dicho problema sería el mostrarle al joven el uso correcto de los anticonceptivos, y hacerle saber que no está mentalmente preparado para tomar la responsabilidad de traer a un nuevo ser humano a la vida.

- **Agresividad.-** En la adolescencia es muy común, puesto que el joven en ocasiones siente que es reprimido por sus mayores debido a que no siempre lo dejan hacer lo que desea. Esto ocasiona agresiones verbales entre miembros de la familia, ataques de furia, rebeldía e incluso puede llevar a algún tipo de agresión física de parte del joven.

En este caso es importante que el adolescente entienda que aún se encuentra bajo la tutela de sus padres, que ellos son quienes deciden los permisos que se le dan, más sin embargo, es igual de importante que tampoco se reprima por completo al joven si no al contrario, tratar de llegar algún tipo de acuerdo mutuo como por ejemplo: recompensas a su buen comportamiento, buenas calificaciones, en tareas del hogar, etc.

- **Apatía.-** Es muchas veces ocasionada por el estrés. Esto quiere decir que el joven se torna egocéntrico al no preocuparse por nadie más que por él. Es común que de igual manera se moleste por todo, no cumpla con órdenes o tareas, peleas con familiares en especial con sus hermanos, etc.

Si muestra signos de ser apático, es cuestión de que se le tranquilice de alguna manera, hacerle ver su problema y tratar de hacer que trabaje en equipo preocupándose por los demás que están a su alrededor.

- **Depresión.-** Sinónimo de tristeza, ocasionado por cambios bruscos en la vida como por ejemplo: algún problema en relaciones amorosas, decepciones, muerte de algún ser querido, baja autoestima, entre otras cosas. Los signos de depresión son: siente la necesidad de estar solo y alejado del mundo exterior, pérdida del apetito, no muestra signos de felicidad, pasa demasiadas horas durmiendo, debilidad, etc.

Es de extrema importancia ayudar al joven que se encuentra en esta situación, puesto -que la depresión puede lograr que pierda por completo su estado de ánimo, ocasionar traumas, e incluso orillar al suicidio. Se recomienda que se le lleve con algún especialista que pueda ayudarlo y hacerlo despertar de este estado de ánimo.

- **Bipolaridad.-** Se da cuando este tiene varios periodos de depresión seguidos de periodos de felicidad. Lo malo en este trastorno es que su cambio de ánimo se puede dar de un segundo a otro, haciéndolo impredecible y lo convierte en una persona difícil de tratar.

Generalmente, el joven puede ser corregido mediante el uso de algún tratamiento médico y la evaluación de un psicólogo. Sin embargo, es también trabajo de los padres ayudarlo, explicándole sus repentinos cambios de ánimo y motivarlo para que éste intente hacer algo por corregir su problema.

- **Falta de solidaridad.**- Es causada debido a que en ciertas ocasiones, el joven no siente el deseo de compartir alguna acción con las personas que lo rodean, pierde el interés en los demás, deja atrás el trabajo en equipo y demuestra signos de inconformidad hacia todo lo que es realizado por otras personas.

A futuro esto puede ocasionarle mas problemas, puesto que su relación con los demás se deteriora, hace que la gente le pierda comunicación y confianza, dejándolo solo en ocasiones que realmente necesite el trabajo en equipo.

Es importante promover en las escuelas el trabajo colectivo, hacer que el adolescente se relacione con sus demás compañeros y así fomentar el trabajo en equipo y que se vuelva solidario con los demás.

#### **1.15.4 Relaciones interpersonales en el aula de clase**

La educación es un proceso de relación, ya que implica la transmisión de conocimientos y de valores entre las personas, por ello el tema de las relaciones interpersonales en el aula ha sido uno de los que ha ocupado mayor atención en el campo de la psicología de

la educación y de la psicología social, ya que los resultados dependerán de estas relaciones y de las características de la interacción entre quien enseña y quien aprende.

La bondad o no de las relaciones interpersonales en la educación depende de muchos factores que podemos aglutinar en tres grandes variables: el contexto en el que se desarrollan, la conducta relacional de los participantes y la diferente concepción que en cada etapa se ha tenido de la educación.

Como el tema planteado en la investigación está basado en las relaciones interpersonales entre los estudiantes, nos centraremos en el contexto y en la conducta relacional, explicados a continuación.

#### **1.15.4.1 El aula como contexto social**

El aula es el contexto donde se lleva a cabo el proceso de enseñanza-aprendizaje, es un escenario interactivo en el que el maestro y alumno ejercen su actividad, teniendo como objetivo los mismos fines y la dinámica social que se produce en el aula como resultado de la interacción origina una serie de características determinantes del aprendizaje que depende de la estructura de participación, fundamentalmente del alumno y de la estructura académica y su organización.

Maestros y alumnos se ven inmersos en un rico contexto psicológico y social, del que los participantes, los fines que se proponen y el modo en el que se interpretan la

situación interactiva que se produce, deriva de la relación entre los factores físicos, sociales y psicológicos que están presentes.

Así pues, el aprendizaje en el aula se configura como un proceso intrínsecamente mediado y al mismo tiempo constructivo, cultural y comunicativo, resultado de un entramado de relaciones y pautas de interacción personal que por ello permite la configuración de un espacio comunicativo ajustado a una serie de reglas que facilitan la comunicación la consecución de los objetivos.

La enseñanza se entenderá como el conjunto de actividades en las que maestros y alumnos comparten parcelas cada vez más amplias de conocimientos respecto a los contenidos del currículo; si ambos interlocutores no llegan a establecer en el aula un sistema conceptual y terminológico, no será posible la comunicación y como consecuencia tampoco el aprendizaje. Esto se llama interactividad, que se define como la articulación de las actuaciones del profesor y de los alumnos que tienen lugar en el marco real de la enseñanza y giran en torno a una tarea o un contenido de aprendizaje determinado.

#### **1.15.4.2 Conducta relacional entre compañeros**

Podemos ver algunos de los efectos positivos que el grupo ejerce sobre cada uno de sus componentes a nivel de interacción entre compañeros:

- El grupo aprende a cooperar, discutir objetivos, intercambiar ideas y negociar proyectos
  
- La acción del grupo contribuye al autoconocimiento, a la construcción del autoconcepto y la propia identidad, a la mejora de la autoestima y a la definición del rol social
  
- La participación en el grupo facilita la experiencia emocional y social
  
- El grupo tiene un efecto regulador de la conducta por que exige adecuarse a unas normas y criterios comunes y controlar los impulsos socialmente no aceptados.
  
- En el grupo se encuentra apoyo y autonomía emocional para la independencia del alumno
  
- La participación en el grupo despierta el deseo de ser competente y eficaz y estimula el esfuerzo para conseguirlo mejorando así el rendimiento escolar.
  
- La interacción con iguales contribuye a la construcción del conocimiento social, a la superación del egocentrismo, a aumentar la capacidad de comunicación y a la adquisición de habilidades sociales.

- La dinámica de grupo supone una continua evaluación por parte de los componentes y esto obliga a un mayor interés y esfuerzo en el trabajo
  
- El grupo la probabilidad individual de éxito es mayor, pues el trabajo tiende a realizarse al nivel de los más capaces.
  
- Cuando la realización de la tarea requiere distintos tipos de destrezas es posible que los miembros del grupo se complementen obteniendo así una mayor efectividad.
  
- En las interacciones entre compañeros se desarrollan posibilidades de solución de problemas que los sujetos por si mismo individualmente no alcanzan

### **1.16 Las relaciones interpersonales son una necesidad básica**

“El hombre es una especie gregaria, que vive en grupos y que en situaciones normales está involucrado en una gran cantidad de relaciones interpersonales”. (Rodríguez Martín, 2003).

Filogenéticamente el vivir en grupo es una de las características que le han hecho exitoso como especie, permitiéndole subsistir y seguir desarrollándose. La cultura, las civilizaciones, el desarrollo del conocimiento y el desarrollo tecnológico no serían posibles si el hombre no viviera en grupos.

Más allá de que el vivir en grupo sea una ventaja evolutiva, el hombre como individuo necesita desde el principio de las relaciones interpersonales. Aún desde un punto de vista negativo, en que las relaciones no sean más que fuentes de malestar y sufrimiento, la necesidad de relacionarse se ha demostrado como una de las necesidades básicas del hombre y las relaciones una vía importante de recobrar el bienestar. Por lo tanto, vivir en grupo y relacionarse con los semejantes no es solo ventajoso, sino que es necesario.

### **1.17 Desarrollo moral de Kohlberg**

Kohlberg comparte con Piaget la creencia en que la moral se desarrolla en cada individuo pasando por una serie de fases o etapas. Estas etapas son las mismas para todos los seres humanos y se dan en el mismo orden, creando estructuras que permitirán el paso a etapas posteriores. Sin embargo, no todas las etapas del desarrollo moral surgen de la maduración biológica como en Piaget, estando las últimas ligadas a la interacción con el ambiente. El desarrollo biológico e intelectual es, según esto, una condición necesaria para el desarrollo moral, pero no suficiente. Además, según Kohlberg, no todos los individuos llegan a alcanzar las etapas superiores de este desarrollo.

El paso de una etapa a otra se ve en este autor como un proceso de aprendizaje irreversible en el que se adquieren nuevas estructuras de conocimiento, valoración y acción. Estas estructuras son solidarias dentro de cada etapa, es decir, actúan conjuntamente y dependen las unas de la puesta en marcha de las otras. Kohlberg no

encuentra razón para que, una vez puestas en funcionamiento, dejen de actuar, aunque sí acepta que se produzcan fenómenos de desajuste en algunos individuos que hayan adquirido las estructuras propias de la etapa de un modo deficiente. En este caso los restos de estructuras de la etapa anterior podrían actuar aún, dando la impresión de un retroceso en el desarrollo.

- **Nivel III:** moral postconvencional o basada en principios.(adolescencia-adultez)

Las decisiones morales en este nivel tienen su origen en el conjunto de principios, derechos y valores que pueden ser admitidos por todas las personas que componen la sociedad, entendiéndose ésta como una asociación destinada a organizarse de un modo justo y beneficioso para todos sin excepción.

- **Etapa 5:** derechos previos y contrato social (utilidad).

En esta etapa se parte de una perspectiva previa a la de la sociedad: la de una persona racional con valores y derechos anteriores a cualquier pacto o vínculo social. Se integran las diferentes perspectivas individuales mediante mecanismos formales de acuerdo, contrato, imparcialidad y procedimiento legal. Se toman en consideración la perspectiva moral y la jurídica, destacándose sus diferencias y encontrándose difícil conciliarlas.

Lo justo consiste en ser consciente de la diversidad de valores y opiniones y de su origen relativo a las características propias de cada grupo y cada individuo. Consiste también en respetar las reglas para asegurar la imparcialidad y el mantenimiento del contrato social. Se suele considerar una excepción por

encima del contrato social el caso de valores y derechos como la vida y la libertad, que se ven como absolutos y deben, por tanto, respetarse en cualquier sociedad, incluso a pesar de la opinión mayoritaria.

La motivación para hacer lo justo es la obligación de respetar el pacto social para cumplir y hacer cumplir las leyes en beneficio propio y de los demás, protegiendo los derechos propios y los ajenos. La familia, la amistad, la confianza y las obligaciones laborales se sienten como una parte más de este contrato aceptado libremente. Existe interés en que las leyes y deberes se basen en el cálculo racional de la utilidad general, proporcionando el mayor bien para el mayor número de personas.

### **Etapas 6:** principios éticos universales (autonomía)

En esta última etapa se alcanza por fin una perspectiva propiamente moral de la que se derivan los acuerdos sociales. Es el punto de vista de la racionalidad, según el cual todo individuo racional reconocerá el imperativo categórico de tratar a las personas como lo que son, fines en sí mismas, y no como medios para conseguir ninguna ventaja individual o social.

Lo que está bien, lo justo, es seguir los principios éticos universales que se descubren por el uso de la razón. Las leyes particulares y acuerdos sociales son válidos porque se basan en esos principios y, si los violaran o fueran en contra de ellos, deberá seguirse lo indicado por los principios. Los principios son los principios universales de la justicia: la igualdad de derechos de los seres humanos y el respeto a su dignidad de individuos. Éstos no son únicamente

valores que se reconocen, sino que además pueden usarse eficientemente para generar decisiones concretas.

La razón para hacer lo justo es que, racionalmente, se ve la validez de los principios y se llega a un compromiso con ellos. Este es el motivo de que se hable de autonomía moral en esta etapa.

### **1.18 Moralidad, prejuicios y relaciones interpersonales.**

“La moralidad los prejuicios y las relaciones interpersonales tienen algo atractivo, en ocasiones, cuando la preocupación moral por los extraños choca con la preocupación por aquellos a quienes amamos, suponemos que debe prevalecer el interés por nuestros allegados, pero esto parece chocar con el principio de imparcialidad” (Rodríguez Martín, 2003), y este principio está en la base de nuestra comprensión moral normal; además, parece injusto desde el punto de vista cósmico que las oportunidades de vida de alguien estén influidas considerablemente por un accidente de nacimiento.

El problema se plantea si suponemos que las exigencias de la moralidad y los intereses de las relaciones personales chocan inevitablemente. En ocasiones son contrapuestas; no obstante, deberíamos atender más bien a los muchos sentidos en que ambas se complementan mutuamente. Si pudiéramos identificarlas, quizás pudiéramos tener una pista acerca de cómo hacer frente a conflictos aparentes (o reales).

Estas son dos posibles formas de asistencia mutua: 1) las relaciones personales íntimas nos autorizan a desarrollar una moralidad impersonal, y 2) la intimidad prospera en un entorno que reconoce las exigencias personales de todos. Si esto es correcto, puede que no desaparezcan las tensiones entre las exigencias morales impersonales y las relaciones personales íntimas, pero tendrán más posibilidades de resolverse.

La moralidad y las relaciones personales parecen estar en conflicto. Según la concepción habitual, la moralidad exige imparcialidad: debemos tratar a todos los humanos por igual, a menos que haya algunas diferencias morales generales y relevantes que justifiquen una diferencia de trato. Un profesor debe puntuar igual a los estudiantes que tengan igual rendimiento: la puntuación desigual está justificada sólo si hay alguna razón general y ante que justifique la diferencia. Por ejemplo, es legítimo dar una nota más alta a una estudiante que trabaje muy bien; es ilegítimo dar esta nota a una estudiante porque es guapa, viste de color rosa.

Por otra parte, las relaciones personales son parciales. Nos comportamos con los amigos de manera diferente a como nos comportaríamos con los desconocidos; permitimos a los amigos que nos traten de una forma que no toleraríamos que lo hicieran los desconocidos. Les damos una atención preferencial; y pretendemos un trato igual. De ahí el conflicto. ¿Cómo se puede resolver? ¿Debemos suponer que la moralidad es siempre más importante? Las exigencias de las relaciones personales, ¿Podrían invalidar las exigencias morales? O bien, ¿hay alguna manera de mostrar que el conflicto es más aparente que real?

Lo habitual es negar que haya conflicto, suponer que la parcialidad aparente de relaciones puede explicarse sencillamente por principios morales imparciales. Permítaseme explicarme. El principio de igual consideración de intereses no es un principio moral sustantivo: no especifica exactamente cómo ha de tratarse a cualquiera. Más bien, es un principio formal que nos exige tratar a los demás de la misma manera, a menos que haya alguna razón general y relevante que justifique que la tratemos de modo diferente.

No especifica qué se entiende por una razón general y relevante, y así no especifica cómo debe tratarse a la gente. Quien desee abordar esta cuestión, dirá entonces que *una* razón general y relevante de por qué yo debo tratar a Ángeles (mi esposa) mejor que a Obdulia (una desconocida) es simplemente porque es mi esposa. Todos los cónyuges, amigos, amantes, etc., deberían tratar a su pareja mejor que a los demás - después de todo, tienen una relación personal y las relaciones personales son, por definición, parciales. La norma moral que justifica la parcialidad es imparcial: permite (¿obliga?) que *cada* cual trate a sus íntimos mejor que a los desconocidos. Las exigencias de la moralidad y de las relaciones personales no están reñidas.

¿Funciona esta estrategia? Bien, la intimidad *es* una característica general, pero las características diferenciadoras deben ser también moralmente relevantes, ¿no? No es difícil ver por qué podemos pensar que así sea. La intimidad fomenta la honradez, la ayuda, la lealtad, el conocimiento de sí mismo, la paciencia, la empatía, etc. Estos son

valores morales significativos para cualquiera -valores que indiscutiblemente se fomentan mejor con nuestros allegados. Así, según este razonamiento, los principios morales imparciales dictan que hemos de buscar las relaciones estrechas. Dado que la intimidad exige parcialidad, es legítimo tratar de forma preferente a nuestros allegados.

Esta respuesta tiene alguna fuerza, aunque no es obvio que así formulada sea totalmente adecuada. Incluso si esta maniobra resuelve la aparente tensión entre la moralidad y el interés propio a este nivel, se plantea un problema a un nivel inferior. Dichas consideraciones -se afirma- muestran que es legítimo tratar a los íntimos mejor que a los desconocidos. Esto implica que deberíamos tratar a todos los conocidos exactamente igual a menos que haya una razón general y relevante que justifique una diferencia de trato. No obstante, suponemos que es legítimo tratar a diferentes amigos de forma diferente. No está claro que podamos proporcionar razones generales y relevantes que justifiquen *esta* diferencia de trato.

Quizá debiéramos concluir, en cambio, que la exigencia de imparcialidad socava las relaciones personales tal como las entendemos en la actualidad. Es decir, las relaciones amistosas pueden ser parciales sólo en sentido limitado, congruente con el principio de igual consideración de intereses. Como dice Rachels (1989, pág. 48): «el amor universal es un ideal superior que la lealtad familiar, y la obligación intrafamiliar puede concebirse adecuadamente sólo como instancia particular de obligaciones para con toda la humanidad».

Por lo tanto, la gente podría tener aún especiales obligaciones para con los demás, pero éstas podrían ser más limitadas de lo que las concebimos actualmente. Por ejemplo, podríamos decidir que ciertas personas deberían tener una atención preferente hacia los niños, de igual forma que consideramos que la gente con ciertos cargos institucionales (los oficiales de policía, los jueces, los médicos o los responsables de salvamento) deberían tener consideración preferente hacia la gente que está a su cuidado. Estas obligaciones específicas relacionadas con la profesión que se ejerce son, en aspectos importantes, más fuertes que las obligaciones generales impersonales. Tu médico debería cuidar tu salud de forma que no tiene que cuidar la mía. Su obligación con sus pacientes tiene preferencia sobre las necesidades médicas de desconocidos.

De forma parecida, podemos explicar por qué los padres tienen responsabilidades especiales para con sus hijos. Tienen asignadas responsabilidades especiales que legitiman un trato preferente de ellos. Pero no tan preferente, afirma Rachels, que puedan ignorar justificadamente las necesidades de otros niños menos afortunados. De ahí que el conflicto se resuelve negando que las relaciones personales esencialmente parciales sean moralmente permisibles, y menos aún obligatorias. Pensábamos que las relaciones personales tal y como las concebimos eran compatibles con la moralidad, pero estábamos equivocados. Las únicas relaciones personales legítimas derivan de obligaciones imparciales y, por lo tanto, están muy alejadas de la intimidad según la concebimos. Las exigencias de la moralidad son siempre superiores.

Este punto en su forma bruta es incorrecto. Es incorrecto pero no es un disparate. Tiene ideas importantes que no deberíamos ignorar. La imparcialidad es vital para nuestra comprensión de la moralidad, “algo profundamente importante, a renunciar a lo cual deberíamos ser reacios. Es útil, por ejemplo, para explicar por qué el egoísmo, el racismo y el sexismo son moralmente odiosos, y si abandonamos esta concepción perdemos nuestros medios más naturales y persuasivos para combatir estas doctrinas” (Rachels Carl, 1989).

Además, aunque es atrayente tener la capacidad de colmar de atenciones a aquellos por quienes nos preocupamos, tal atención parece por lo menos vulgar y probablemente injusta desde el punto de vista cósmico, dado que hay tantas otras personas que, sin culpa alguna, carecen de ella. Se podría mejorar la vida de estas personas si proyectásemos nuestra atención más allá de nuestro amigos y familia inmediata. Por ejemplo, parece injusto que Sara pueda comprar legítimamente a su hijo un nuevo y caro juguete o invitar a su marido a una exorbitante comida de gourmet, mientras la gente que vive al lado se muere de hambre. La suerte juega un papel extraordinario en el destino de una persona en la vida. La moralidad debería intentar disminuir, no erradicar, los efectos indeseables de la suerte.

A pesar de estas ideas, el suscribir la tesis de Rachels en su totalidad tiene consecuencias no deseables. No es sólo que los amigos sean incapaces de compartir una amistad tan profunda y amplia como la que tienen actualmente -aunque casi con toda seguridad así sería. Parece que podría socavar completamente la posibilidad misma de las relaciones

personales. Desde su punto de vista, los padres cuidarían de sus hijos porque las reglas imparciales de moralidad generalizadas lo exigen, y no porque quieran a sus hijos. Y lo mismo sucedería -creo yo- respecto a los amigos o cónyuges. Aun podríamos establecer relaciones casi íntimas, pero éstas estarían basadas en reglas morales generales, y no en una atracción o elección personal.

En cambio, según la propuesta de Rachels, nuestros amigos lo serían en virtud de que una norma moral lo exige. Los deberes de amistad serían como otros deberes ligados a roles. Creemos que los abogados deben trabajar en defensa de los intereses de sus clientes y que los médicos deberían preocuparse por las necesidades médicas de sus pacientes -ese es su trabajo. De igual modo, los padres deberían cuidar de sus hijos, y los amigos cuidarían unos de otros porque lo prescriben normas morales generales.

Pero los amigos no quieren tener ese tipo de atención impersonal; desean ser amados por ser quienes son. Un compromiso total a una teoría moral imparcial parece excluir el amor que ansían las personas.

Este problema ha llevado a filósofos como Bernard Williams, Susan Wolf y Thomas Nagel a decir que las relaciones personales y la moralidad chocan inevitablemente y que, al menos en alguna ocasión, la moralidad es la perdedora. Supongamos, dice Williams, que dos personas se están ahogando y que el socorrista sólo puede salvar a una de ellas. Una de ellas es la esposa del socorrista. ¿Debería ser imparcial entre las dos y decidir a quién debe salvar, por ejemplo, echando una moneda al aire? Williams dice que no, que

salvaría directamente a su mujer. No tiene que argumentar ni justificar su decisión; tampoco debe hacer referencia alguna a principios morales imparciales. De hecho, estaría totalmente fuera de lugar intentar justificar la acción de esa manera.

La consideración de que era su mujer, por ejemplo, es sin duda una explicación que huelga todo comentario. Pero en ocasiones se pretende algo más ambicioso (por ejemplo, decir que estaba justificado obrar de ese modo), lo que esencialmente supone que el principio moral puede legitimar su preferencia, con la conclusión de que en tales situaciones por lo menos es correcto (moralmente permisible) salvar a la propia esposa.... Pero esta interpretación proporciona al agente un postulado excesivo: algunos (por ejemplo, su esposa) podrían haber esperado que su motivación plena fuese la idea de que se trataba de su mujer, y no que era su mujer y que en situaciones de este tipo es permisible salvar su vida (Williams, 1981, pág. 18).

Cuando están en juego las relaciones personales íntimas, es inapropiado suponer que todas nuestras acciones se debieran guiar por normas morales imparciales. “En ocasiones, las normas morales son invalidadas por nuestros proyectos personales - especialmente por nuestros compromisos con los amigos y la familia”. Sin tales relaciones o proyectos afirma (Williams Jhon, 2002), no habrá suficiente base o convicción en la vida de un hombre para llevaría a comprometerse con la vida misma.



## CAPÍTULO 2

### METODOLOGÍA

#### 2.1 Antecedentes del problema

Los prejuicios se presentan de muchas formas; contra los “liberales nororientales” o los “cuellirojos sureños”, contra los “terroristas” árabes o los “fundamentalistas” cristianos, contra las personas que son de baja estatura, gordas u hogareñas, o en nuestro país los prejuicios de raza o regionalistas, “el costeño es extrovertido, el serrano es conservador” etc.,(Myers 2004) que son situaciones de la vida cotidiana y para entenderlo de una manera más clara se exponen los siguientes casos:

En 1971, la afroamericana Charlayne Hunter, hoy en día presentadora de noticias de la PBS, requirió la intervención de un juez federal para obligar a la universidad de Georgia a que la admitiera. Una semana después de su ingreso, oficiales estatales preguntaron a la Corte si también estarían obligados a permitirle comer en el campus.

El prejuicio contra las jóvenes y las mujeres a veces es sutil, y a veces devastador. En ninguna parte del mundo moderno se abandona a las recién nacidas en una ladera para

que mueran expuestas a la intemperie, como era la practica ocasional en la antigua Grecia. Sin embargo, en muchos países en desarrollo, las tasas de mortalidad infantil son mayores que entre los niños.

Cuando los hombres ponen en práctica papeles que tradicionalmente han sido asociados con las mujeres, la discriminación puede dirigirse en la dirección opuesta. Elizabeth Turner y Anthony Pratkanis (1994) enviaron cartas idénticas de solicitud de trabajo a nombre de un estudiante de la comunidad universitaria, relacionada con un programa para el cuidado de niños y preescolares, a 56 centros de siete ciudades. Cuando la carta iba firmada como “Mary E. Johnson”, casi la mitad de los centros contestaron con una tarjeta postal mencionando, “nos interesaría discutir sobre el puesto”. Cuando la carta iba firmada como “David E. Johnson”, solo uno de diez contesto con un interés similar.

Un grupo de estudiantes homosexuales de la Universidad de Illinois anuncio que el lema de un día de primavera seria, “si eres homosexual ponte jeans azules hoy”. Al llegar el día, muchos estudiantes que usualmente usaban jeans se levantaron con la urgencia de vestirse con faldas o pantalones. El grupo homosexual había puesto en claro su mensaje: que las actitudes hacia los homosexuales son tales que muchos preferían renunciar a su “atuendo usual” para así evitar sospechas.

Las mujeres que adoptan el título de “Mis.” son consideradas personas más seguras de sí mismas y más ambiciosas que las que se hacen llamar “Señorita” o “Señora” (Dion, 1987, Schuller 1991)

Las encuestas de opinión pública revelan que los europeos tienen ideas definidas respecto a los demás europeos. Ven a los alemanes como relativamente buenos trabajadores, a los franceses como amantes del placer, a los británicos como fríos y apáticos, a los italianos como amorosos y a los holandeses confiables (puesto que estas afirmaciones provienen de Willem Koomen y Michiel Bühler, 1996 de la Universidad de Amsterdam)

Basándonos en los antecedentes podemos concluir que el prejuicio se encuentra en toda forma y en todo lugar, en todos los continentes e instituciones, por lo que tiene presencia a nivel mundial y una injerencia a gran escala en todos los lugares donde se halla, es así como puede tener consecuencias que van desde los sesgos hasta la discriminación, las mismas que influyen dentro de la adaptación a cualquier medio de la persona y por ende el manejo de sus relaciones interpersonales, por lo que es importante hablar de ellas y de su importancia, ya que las relaciones interpersonales son una necesidad para los individuos.

Hay una serie de factores que influyen en las relaciones interpersonales. Las más importantes son la personalidad, las funciones cognitivas, el deseo y el estado afectivo.

Las relaciones interpersonales constituyen pues, un aspecto básico en nuestras vidas, funcionando no sólo como un medio para alcanzar determinados objetivos sino como un fin en sí mismo (Monjas, 1999). Por tanto, la primera conclusión a la que se puede llegar es que la promoción de las relaciones interpersonales no es una tarea optativa que pueda dejarse al azar.

Desde el campo psicoeducativo estamos viviendo un interés creciente por la llamada educación emocional. Autores como Gardner (1995) a través de las Inteligencias Múltiples y Goleman (1996) con su concepto de Inteligencia Emocional, han inclinado sensiblemente la balanza ante los aspectos emocionales del individuo. La extensa obra de estos y otros autores (Pelechano, 1984) afirma con rotundidad que el éxito personal ya no depende tanto de nivel de inteligencia lógico-matemática como de las habilidades que el individuo tenga para manejar contextos interpersonales

El prejuicio social está presente en toda forma de sociabilización ya que no todas las personas tienen la capacidad de aceptar a otra totalmente por lo que se produce un sesgo dentro de los grupos sociales en los que se desenvuelven, esta investigación va a realizarse en estudiantes universitarios de la Escuela de Psicología de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador sede Ambato acaban de ingresar por lo que aun están iniciando su integración y deben adaptarse a muchos cambios que implican este nuevo ambiente y sobre todo conocer nuevas personas y establecer otro tipo de relaciones interpersonales que son de gran importancia en este ámbito.

Los jóvenes y adolescentes tienen un gran sentido de pertenencia hacia sus grupos sociales o a sus ideologías por lo que son más propensos a generar estereotipos, los que pueden derivar en un prejuicio social que afectan sus relaciones interpersonales.

La PUCESA es una comunidad académica y de servicio que forma parte del Sistema Nacional de la PUCE, se inspira en los principios cristianos, propicia el liderazgo de las

diversas disciplinas del saber con la fe, promueve la generación y desarrollo del conocimiento científico y tecnológico, contribuye a la formación humana y profesional de sus integrantes para satisfacer las necesidades de la colectividad, Los predios se hallan ubicados en el sur de la ciudad, avenida Manuelita Sáenz sector el tropezón: La institución tiene 25 años desde su fundación y ha tenido un gran crecimiento en los últimos años, ofrece las carreras de Diseño Industrial, Psicología, Administración de Empresas, Ingeniería de Sistemas, Jurisprudencia y cursos abiertos de Lenguas y Lingüística; cuenta con un total de 1600 estudiantes entre carreras y postgrados, por tal razón al ser una institución privada y pagada presenta estudiantes de diferente capacidad económica y contexto social, de tal manera que la población a estudiar cumplirá con los parámetros necesarios para esta investigación

La facultad de Psicología de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Ambato tiene 5 años desde su creación ofrece las especializaciones de Psicología Clínica y Psicología Organizacional, su Director académico es el Dr. Msc. Santiago Añazco, actualmente en primer nivel de la carrera hay un total de 63 estudiantes, la población estudiada en esta investigación no ha establecido aun una conexión interpersonal fuerte ya que se encuentran en la etapa de conocimiento previo entre sí, por lo que aun se basan en primeras impresiones y la presencia de prejuicio puede ser detectada de mejor manera.

Los estudiantes de primer semestre de la Escuela de Psicología se hallan dentro de un rango de edad que varía de los 17 hasta los 21 años en su mayoría los que los ubica

dentro de la adolescencia media, por lo que esta investigación está enfocada a los efectos que pueden generarse dentro de las relaciones interpersonales en esta edad, ya que debido a los cambios biológicos y de entorno que se presentan en este período de la vida las personas tienen distintas necesidades.

El prejuicio de posición social influye en las relaciones interpersonales de los estudiantes de primer semestre de la Escuela de Psicología de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador sede Ambato

## **2.2 Significado del problema**

Al estar presente el prejuicio en todo ámbito social es importante tomar en cuenta la manera en que interviene en el manejo de las relaciones interpersonales de los estudiantes de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador sede Ambato, ya que en estos últimos tiempos en base a datos de la Dirección de Estudiantes de la institución se han presentado este tipo de problemas de relación entre estudiantes de posición social alta y de menor posición social, especialmente los que presentan becas, por lo que se han realizado talleres y actividades grupales para reforzar la unión como grupo en especial en la Escuela de Psicología en la que en vista de la necesidad del estudiante de tener una buena relación con su entorno se realizan grupos operativos para mejorar la relación entre alumnos.

## **2.3 Definición del problema**

¿El prejuicio de posición social es un factor influyente en las relaciones interpersonales de los estudiantes de primer semestre de la Escuela de Psicología de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador sede Ambato?

### **2.3.1 Preguntas básicas**

¿Existe la presencia de prejuicio de posición social dentro de los estudiantes de Primer semestre de la Escuela de Psicología de la PUCESA?

¿Qué influencia tiene el prejuicio social dentro del manejo de las relaciones interpersonales de los estudiantes?

¿Qué importancia tienen las relaciones interpersonales dentro de los procesos psicológicos de la persona?

¿Qué alternativas se pueden sugerir para mejorar el nivel de relaciones interpersonales de los estudiante.

## **2.4 Planteamiento del tema**

El prejuicio de posición social es un factor influyente en las relaciones interpersonales de los estudiantes de primer semestre de psicología de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador sede Ambato, en el periodo septiembre 2011 – febrero 2012

## **2.5 Delimitación del tema**

**2.5.1 Campo:** Psicológico.

**2.5.2 Área:** Psicología social.

**2.5.3 Aspecto:** Relaciones interpersonales.

## **2.6 Delimitación espacial**

**2.6.1 Provincia:** Tungurahua.

**2.6.2 Cantón:** Ambato

**2.6.3 Institución:** Pontificia Universidad Católica del Ecuador sede Ambato

**2.6.3.1 Escuela:** Psicología

**2.6.3.2 Dirección:** Av. Manuelita Sanz s/n y Remigio Crespo sector El Tropezón.

## **2.7 Delimitación temporal**

Esta investigación se realizará en el periodo de Septiembre 2011 - Febrero 2012.

## **2.8 Unidades de observación**

54 estudiantes del primer semestre de la Escuela de Psicología de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Ambato

## **2.9 Hipótesis**

El prejuicio de posición social influye en las relaciones interpersonales de los estudiantes de primer semestre de la Escuela de Psicología de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador sede Ambato.

## **2.10 Variables e indicadores:**

**2.10.1 Variable independiente:** Prejuicio de posición social

**2.10.1.1 Conceptualización:** Preconcepción negativa hacia un grupo y hacia sus miembros individuales generada por la desigualdad de posición social.

**2.10.1.2 Categorías**

- Prejuicios de género
- Prejuicios de raza
- Prejuicios de posición social
- Prejuicios de religión

### **2.10.1.3 Indicadores**

- Necesidad de identidad social
- Racionalización de roles
- Papel desempeñado en el contexto social
- Necesidad de aceptación social.
- Generación de estereotipos
- Dificultades interpersonales
- Discriminación

### **2.10.2 Variable dependiente:**

Relaciones interpersonales de los estudiantes de primer semestre de la Escuela de Psicología De la Pontificia Universidad Católica del Ecuador sede Ambato

**2.10.2.1 Conceptualización** Interacción recíproca entre dos o más personas, se trata de relaciones sociales que, como tales, se encuentran reguladas por las leyes e instituciones de la interacción social.

### **2.10.2.2 Categorías**

- Relaciones Primarias
- Relaciones Secundarias

### **2.10.2.3 Indicadores**

- Comunicación efectiva
- Solución de problemas
- Aceptación de los cambios personales y profesionales
- Asimilar de mejor manera el cambio de entorno

## **2.11 Objetivos**

### **2.11.1 Objetivo general**

Determinar la influencia del prejuicio de posición social en las relaciones interpersonales de los estudiantes del Primer semestre de la Escuela de Psicología de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Ambato durante el periodo septiembre 2011-febrero 2012.

### **2.11.2 Objetivos específicos**

- Conocer los diferentes estatus sociales que existen en el entorno de los estudiantes y sus niveles de valoración mediante el uso de encuestas.
- Investigar si existe la presencia de prejuicio de posición social entre los estudiantes a través de una encuesta estructurada.
- Analizar la correlación que existe entre el prejuicio de posición social y las relaciones interpersonales de los estudiantes
- Conocer las necesidades interpersonales de los estudiantes
- Analizar el tipo de relaciones interpersonales que mantienen los estudiantes a través de la teoría de la inteligencia emocional de Daniel Goleman.

- Aportar con datos estadísticos acerca del prejuicio de posición social en concordancia con las relaciones interpersonales de los estudiantes de primer semestre de la Escuela de Psicología de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador sede Ambato como antecedente para futuras investigaciones.

## **2.12 Métodos a utilizar**

- Encuesta: En esta investigación se les aplicó a los estudiantes encuestas, tanto para la descripción de su posición económica y social, como para detectar la presencia del prejuicio de este tipo y analizar los niveles según la clase en la que los mismos estudiantes se ubicaron basados en su capacidad económica y social.
- Psicométrica: Se utilizó test psicológicos estandarizados para analizar la forma en la que se manejan las relaciones interpersonales entre los estudiantes mediante el análisis y estudio de su inteligencia emocional, también para medir aspectos relacionados con su capacidad de sociabilización, y realizar una conexión con los otros instrumentos aplicados, en este caso las encuestas la que estaba dirigida a detectar los niveles de prejuicio de posición social que se encuentran según la encuesta en la que cada uno de los estudiantes se ubicó de acuerdo a su percepción, finalmente se analizó la relación que existe entre las variables propuestas.

### 2.12.1 Instrumentos

- **Encuesta de posición social:**

Es una encuesta diseñada para determinar la posición social de los estudiantes, en donde se le da la libertad de responder de acuerdo a su propio criterio, para no hacerla tan directamente, se pusieron otras preguntas acerca de nivel económico, y a partir de ello y basados en su criterio se ubicaron los estudiantes en una clase social determinada.

Esta encuesta está conformada por siete preguntas que hacen referencia directamente a la capacidad económica y a la posición social de los estudiantes, los cuales responden de acuerdo a sus datos personales y a la percepción que tienen acerca de su posición social.

- **Test de conexiones interpersonales Daniel Goleman**

Es un test estandarizado el cual describe situaciones en las que se va a calificar de acuerdo al nivel desde nada a mucho, en tales situaciones se califica la conducta o la intención ante las situaciones relacionadas con la manera en la que se manejan las conexiones interpersonales.

- **Test N0 10 Daniel Goleman Es usted sociable?**

Es un test estandarizado el cual está conformado por cinco preguntas relacionadas directamente con la forma de sociabilizar de la persona, se describen dos situaciones las cuales tienen diferente valoración y servirá para su calificación, a partir de ello se establecen tres parámetros de calificación, mas de 12 puntos, entre 8 y 12 puntos, y menos de 8 puntos, que determinan un nivel alto, medio o bajo en cuanto a su nivel de sociabilización

Los criterios de calificación son:

- **Encuesta estructurada sobre prejuicio:**

La encuesta está conformada por 14 preguntas, las cuales describen situaciones y parámetros directamente relacionados con el prejuicio y las causas que pueden generarlo, fue desarrollada bajo criterios propios de la investigación y con la colaboración de docentes de la PUCESA y de la Universidad Técnica de Ambato, en los que se va a calificar el nivel de prejuicio según lo descrito ya que las calificaciones van de nada, poco, moderado y mucho, de esta manera se los van a relacionar con la posición social descrita en la primera encuesta y con los test de relaciones interpersonales de Daniel Goleman.

A partir de los criterios mencionados se procederá a contabilizar las respuestas y a ubicar a los estudiantes en dichas características según como respondieron a cada situación.

### **2.12.2 Plan de recolección de información**

Del total de la población de estudiantes de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador sede Ambato se escogió a los pertenecientes al primer semestre de la escuela de psicología, un total de 54 personas.

El procedimiento desarrollado en la presente investigación siguió los siguientes pasos.

- Se procedió a la aplicación de una encuesta de tipo socioeconómico a los estudiantes en la cual basados a su propio criterio contestaron a qué posición social creen pertenecer.
- Se aplicó los test de inteligencia emocional y relaciones interpersonales de Daniel Goleman, el test no5 llamado Conexiones Interpersonales, y test No10 llamado Es usted sociable?. En los cuales según la situación descrita los estudiantes respondieron de acuerdo a su experiencia.
- Finalmente se aplicó una encuesta relacionada con el prejuicio de posición social, en la cual los estudiantes basados en su propio criterio y experiencia respondieron 14 preguntas en las cuales se describen situaciones que se califican según el nivel desde nada, poco, moderado y mucho.
- Para el procesamiento de la información obtenida a través de los instrumentos aplicados se fijó el orden tomando en cuenta los objetivos planteados, para de tal

manera facilitar la investigación y llegar a los resultados esperados mediante el estudio realizado.

- Primero se procedió a la elaboración de la encuesta para determinar la posición social en la cual los estudiantes según su criterio se van a ubicar en una, de tal manera se pudieron obtener los resultados en las clases

Media alta

Media

Media baja

Posteriormente se realizó la aplicación de los test de Conexiones interpersonales y de sociabilidad de Daniel Goleman, en el de conexiones interpersonales se obtiene los niveles en los que una persona llega a intimar con otra los cuales en los resultados se dan de la siguiente manera: Está conformado por diez preguntas en los cuales los criterios para su calificación están basados en niveles, los estudiantes podrán escoger entre.

Muy bien: Buen nivel de conexión interpersonal

Moderado: Nivel medio de comunicación interpersonal

Poco: Bajo nivel de conexión interpersonal

Nada: Nivel de conexión interpersonal ausente.

Al final según las respuestas recibidas por los estudiantes se las contabiliza y se los ubica según el nivel obtenido de acuerdo al test.

Luego de haber aplicado el test de inteligencia emocional de Daniel Goleman relacionado con las conexiones interpersonales se aplicó el test relacionado con la sociabilidad, en el cual los criterios de calificación se desarrollan de la siguiente manera:

Los criterios de calificación son:

- Más de 12 puntos (Nivel alto):

Usted es una persona sociable y se siente bien entre la gente. Esto no significa que le gusten todas las personas que conoce o que todo el mundo le quiera: de hecho esto no le importa en absoluto. Busca el contacto en todos los niveles. Ante los ojos de cierta gente puede parecer cargante, presuntuoso y arrogante, pero en realidad no hay nadie que no se haya alegrado de alguna manera de ser uno de sus conocidos.

- Entre 8 y 12 puntos (Nivel Medio):

Usted es sociable pero podría renunciar perfectamente a algunas invitaciones y encuentros. La gente piensa que usted es difícil de contentar. Si alguien le cae bien, le abre su corazón y charlan mucho y muy a gusto. Pero también se encuentra con antipáticos, con los que usted no se muestra amable ni tampoco se esfuerza por ello.

- Menos de 8 puntos (Nivel bajo):

Le gusta el contacto con la gente y es una persona sociable, pero no cree que todos los contactos lleguen más lejos. Las reuniones de gente no le gustan, ni tampoco le van las pequeñas charlas y conversaciones intrascendentes.

Al final según las respuestas recibidas por los estudiantes se las contabiliza y se los ubica según el nivel obtenido de acuerdo al test.

Para complementar y determinar la relación este en aspectos, se realizó la encuesta relacionada con el prejuicio en la cual los criterios de calificación son

Mucho: Alto nivel de presencia de prejuicio (3)

Moderado: Nivel medio de presencia de prejuicio (2)

Poco: Bajo nivel de presencia de prejuicio (1)

Nada: No existe presencia de prejuicio (0)

Los cuales serán contabilizados de acuerdo a cada respuesta mencionada por los estudiantes en cuanto a la situación descrita en la encuesta , de los resultados obtenidos en base a los instrumentos se determinarán porcentajes según la calificación obtenida y se relacionarán los resultados obtenidos de tal manera que se puede determinar el vinculo y las consecuencias de cada uno

### 2.12.3 Paradigma

Critico-propositivo: Es crítico porque hace una revisión del problema, una reflexión profunda sobre los fenómenos de investigación y emite un análisis sobre las causas y consecuencias, lo hace a través de un método lógico, coherente, verificable y científico. Es propositivo porque en función de ese análisis profundo se establecen propuestas de cambio y mejoramiento al problema planteado; en la presente investigación se analizara la relación existente entre la presencia de prejuicio de posición social y las relaciones interpersonales de los estudiantes de primer semestre de la Escuela de Psicología de la PUCESA, dejando los resultados como punto de partida para futuras investigaciones o a su vez el planteamiento de actividades que favorezcan la resolución de este problema.

Social Contextual: Debido a que es realizado sin fines de lucro dentro de una institución educativa con formación en valores, que ofrece un servicio de ayuda mediante el Centro de Psicología Aplicada abierto para los estudiantes con distintos problemas emocionales que se pueden generar a partir de la falta de adaptación, basado además en la teoría de Bronfenbrenner, este autor se centra en analizar el ambiente ecológico en

el que se producen los intercambios recíprocos entre la persona en desarrollo y el ambiente cambiante en el que vive.

#### **2.12.4 Modalidad**

- **Cualitativo-Cuantitativo:** Cuantitativo porque se recolectará información que será sometida a análisis estadístico, tal información será obtenida a través de una encuesta estructurada y test estandarizados que serán aplicados a los estudiantes de primer semestre de la Escuela de Psicología de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Ambato

Cualitativo porque estos resultados estadísticos pasarán a la criticidad con soporte del Marco Teórico.

#### **2.12.5 Niveles y Tipos de Investigación**

- **Investigación de campo:** Parte de una intervención propia y directa en los cursos de Primer semestre de Psicología de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Ambato, tal intervención tiene el fin de aplicarles a todos los estudiantes encuestas y test que serán realizados a partir de su propia experiencia, esta información permitirá determinar la relación que existe entre los ámbitos investigados, es decir, posición social, prejuicio, y relaciones interpersonales.

- Investigación bibliográfica: Se basa en el área de la psicología social, y sociocultural, abordando los temas sobre el prejuicio, fuentes, características, causas, consecuencias, relación directa con las relaciones interpersonales, influencia en la forma de ser de la persona, efectos, esta información fue fundamentada en libros y artículos electrónicos.
- Investigación descriptiva- explicativa ya que en esta investigación se pretende explicar la relación de la presencia de prejuicio social dentro de las relaciones interpersonales de los estudiantes, las causas que pueden generarlo, y los efectos que se puede producir a partir de estas variables.

**Cuadro 1: Cuadro referencial acerca de test y encuestas:**

<b>Instrumento</b>	<b>Características</b>	<b>Medición</b>
Encuesta basada en posición social	7 preguntas relacionadas con la capacidad económica y de posición social de los estudiantes	Nivel de capacidad económica y posición social basada en la percepción propia del estudiante
Test #5 de inteligencia emocional Daniel Goleman “Conexiones interpersonales”	10 preguntas basadas en experiencias personales y en situaciones descritas	Nivel de conexión que puede tener una persona con otra para establecer relaciones interpersonales
Test # 10 de inteligencia emocional Daniel Goleman “Es usted sociable?”	7 preguntas de situaciones relacionadas con la sociabilización con opciones de respuesta	Nivel de sociabilización de la persona descrita mediante experiencias y situaciones
Encuesta estructurada sobre prejuicio de posición social	14 preguntas en las que se describen situaciones y modos de actuar ante las mismas con opciones de respuesta según el nivel	Nivel de prejuicio de posición social en cada persona

## CAPÍTULO 3

### RESULTADOS

#### 3.1 Resultados de la encuesta relacionada con la posición social a los estudiantes de primer semestre de Psicología de la PUCESA

Número de encuestados: 54

Posición social según encuestas:

**Cuadro 2:** Posición Social según encuestas

Posición social	Número de respuestas	Porcentaje
Alta	0	0%
Media alta	17	31,48%
Media	30	55,56%
Media baja	7	12,96%
Baja	0	0%
<b>Total</b>	54	100%

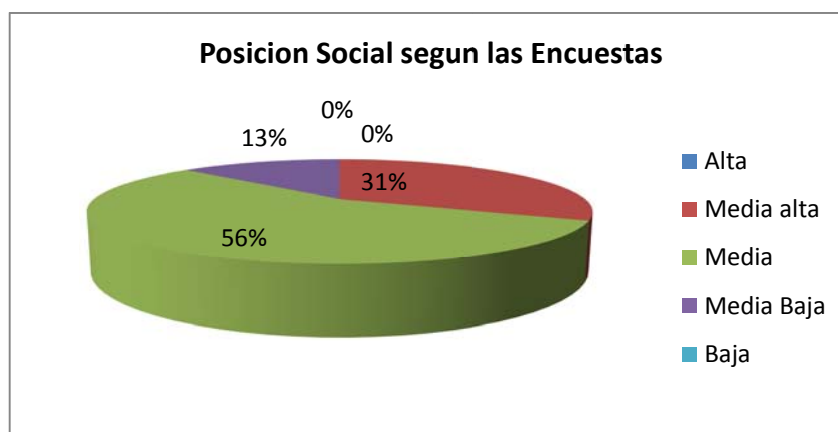
Fuente: Encuesta

Elaborado por: Ramírez V. 2012

### **Análisis:**

De las personas que fueron encuestadas, un total de 54 se sacaron los siguientes resultados de acuerdo a la posición social expuesta, la mayoría se hallan dentro de la posición social media, un total del 55% más de la mitad de la población, en tanto que el 31,48% se sitúan en media alta y el 12,96% en media baja, teniendo un 0% de respuestas en alta y media baja.

**Gráfico 1 Posición social según encuestas**



**Fuente: Encuestas**  
**Elaborado por: Ramírez V. 2012**

### **Interpretación de resultados:**

Mediante la encuesta aplicada se puede notar que dentro del primer semestre de Psicología de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Ambato la posición social de los estudiantes oscila entre la media alta y la media baja, en la cual predomina la clase media pero sin una diferencia marcada con la clase media alta ya que existe los porcentajes muestran poca diferencia de cantidad de estudiantes dentro de la misma; en

cuanto a la clase media baja es un porcentaje pequeño mediante el cual notamos que para la gente de esta posición social no es muy factible ingresar a esta Institución.

### 3.2 Resultados obtenidos en test #5 de Inteligencia emocional de Daniel Goleman

#### CONEXIONES INTERPERSONALES:

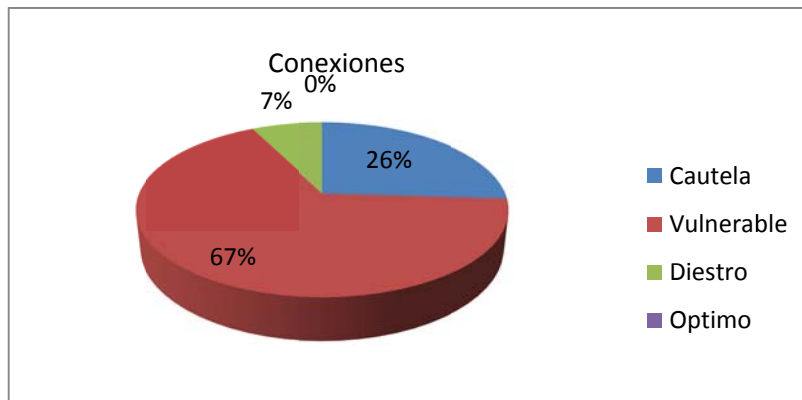
**Cuadro 3:** Conexiones Interpersonales

<b>Resultado</b>	<b>Número de respuestas</b>	<b>Porcentajes</b>
Cautela:	14	25,93%
Vulnerable:	36	66,67%
Diestro:	4	7,41%
Optimo=	0	0%
<b>Total</b>	54	100%

**Fuente Test No5 Daniel Goleman**  
**Elaborado por: Ramírez V. 2012**

#### **Análisis:**

Mediante el test estandarizado de conexiones interpersonales del Profesor de Psicología de Harvard Daniel Goleman aplicados a los estudiantes se demuestra que el 67% de los sujetos a observar se hallan dentro de la categoría vulnerable, El 26% se halla en la categoría de cautela, en tanto que el 7% se encuentra en la categoría diestro

**Gráfico 2 Conexiones interpersonales**

Fuente: Test no 5 Daniel Goleman  
Elaborado por: Ramírez V. 2012

**Interpretación de resultados:**

La mayoría de los estudiantes se halla dentro de la categoría vulnerable, lo que muestra que no existe un manejo adecuado de las conexiones interpersonales, situación que puede intervenir con la manera de sociabilización que mantienen como curso, ya que es mas de la mitad de la población que se halla en este resultado, al igual que en la respuesta cautela hay un porcentaje considerable de estudiantes, lo que muestra que los mismos presentan mayor nivel de dificultad en el manejo de sus relaciones interpersonales, y un menor porcentaje está en resultado diestro, lo que demuestra que tienen facilidad dentro del control de sus conexiones interpersonales

### 3.3 Resultados del Test #10 de Inteligencia Emocional de Daniel Goleman ¿ES USTED SOCIABLE?

**Cuadro 4: Es usted sociable?**

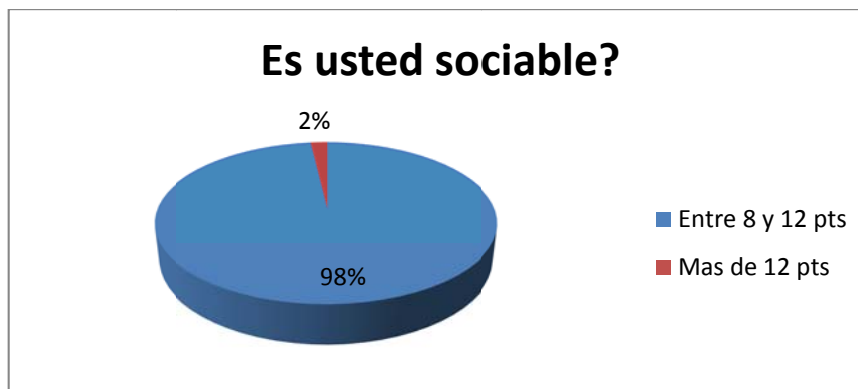
Resultado	Numero de respuestas	Porcentajes
Nivel alto	1	1.85%
Nivel medio	53	98.15%
Nivel bajo	0	0%
<b>Total</b>	54	100%

Fuente: Test No 10 Goleman  
Elaborado por: Ramírez V. 2012

#### **Análisis:**

Los resultados nos indican que el 98,15% se halla en nivel medio, mientras que el 1,85% está en nivel alto

**Gráfico 3 Es usted sociable?**



Fuente: Test No 10 Goleman  
Elaborado por: Ramírez V. 2012

**Interpretación de resultados:**

A través del uso del test estandarizado de Daniel Goleman relacionado con las sociabilidad se demuestra que casi la totalidad de la población se encuentra en nivel medio, lo que nos indica existen dificultades en este aspecto casi a nivel general, mientras que un muy pequeño porcentaje muestra mayor facilidad para relacionarse con otros.

### 3.4 Promedio de resultados de la encuesta sobre prejuicio según posición social:

**Cuadro 1:** Promedio de resultados de la encuesta sobre prejuicio según posición social

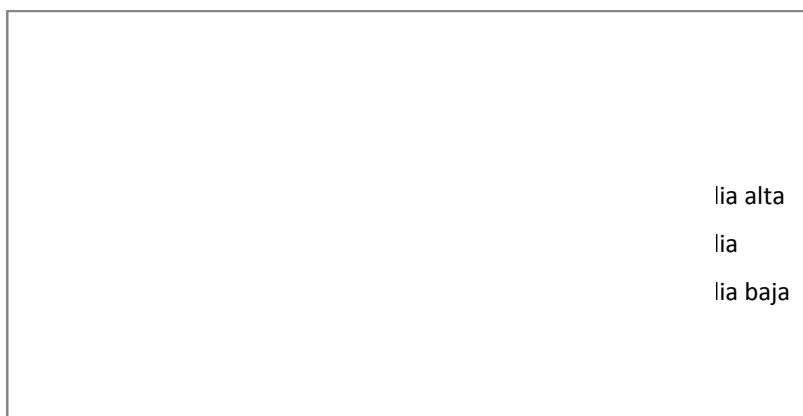
Posición social	Resultado obtenido	Porcentaje
Media alta	26,41/42	47%
Media	15,63/42	28%
Media baja	13,71/42	25%
<b>Total</b>	42	100%

**Fuente Encuesta**  
**Elaborado por: Ramírez V. 2012**

#### **Análisis:**

Los resultados nos indican que sobre 42 puntos la clase media alta tiene la mayor proporción con 26,41 que equivale al 47% seguido por la media de 16,03 que en relación a la nota máxima de la encuesta es un 28%, y finalmente la media baja con 13,71, que equivale al 25% en relación a la máxima nota de la encuesta.

**Gráfico 4 Promedio de resultados de la encuesta sobre prejuicio según posición social**



**Fuente: Encuesta  
Elaborado por: Ramírez V. 2012**

**Interpretación de resultados:**

La encuesta realizada acerca de prejuicio de posición social nos indica que las personas ubicadas en la posición media alta muestran los resultados más altos en relación a la clase media y media baja, la última es la que obtuvo menor resultado, por lo que se puede deducir que existe una relación directa entre prejuicio y posición social, ya que la clase media alta presentó mayores niveles de dificultad en el manejo de sus relaciones interpersonales según los test relacionados con este aspecto.

### 3.5 Resultados test de Inteligencia emocional de Daniel Goleman acerca relaciones interpersonales según posición social

#### Conexiones interpersonales

#### Clase media alta:

**Cuadro 6 Resultados test de relaciones interpersonales según posición social: media alta**

Resultado	Número de respuestas	Porcentajes
Cautela:	6	35,29%
Vulnerable:	11	64,71%
Diestro:	0	0%
Optimo=	0	0%
<b>Total</b>	17	100%

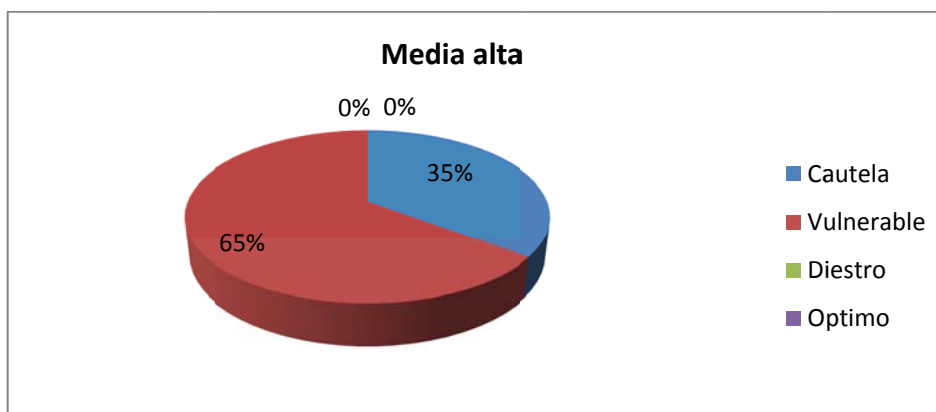
Fuente: Test No 5 Goleman y encuesta

Elaborado por: Ramírez V. 2012

#### Análisis:

Los resultados en la clase media alta nos indican que el 64,71% de los encuestados se hallan en categoría vulnerable, mientras que el 35,29% están en cautela, sin obtener resultados en diestro y optimo

**Gráfico 5 Resultados test de relaciones interpersonales según posición social: media alta**



Fuente: Test No 5 Goleman y encuesta

Elaborado por: Ramírez V. 2012

#### **Interpretación de resultados:**

Los resultados nos muestran que dentro de la clase alta existen dificultades marcadas en el aspecto de las conexiones interpersonales, ya que se encuentran solo en la categoría vulnerable y cautela, lo que indica que no se está manejando bien la manera de relacionarse con sus compañeros dentro del entorno universitario

### Clase Media:

**Cuadro 7: Resultados test de relaciones interpersonales según posición social: media**

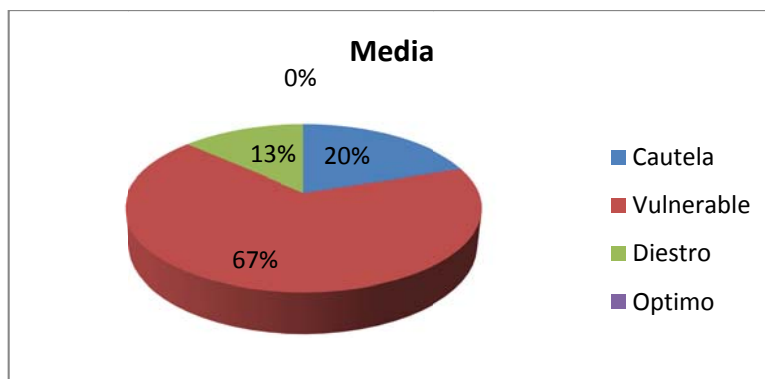
Resultado	Número de respuestas	Porcentajes
Cautela:	6	20%
Vulnerable:	20	66,67%
Diestro:	4	13,33%
Optimo=	0	0%
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

Fuente Test No5 Goleman y Encuesta  
Elaborado por: Ramírez V. 2012

### Análisis:

Los resultados en clase media nos muestran que el mayor porcentaje, es decir el 66,67% se hallan en categoría vulnerable, el 20% en cautela y el menor porcentaje 13,33% en diestro, sin obtener respuestas en óptimo.

**Gráfico 6 Resultados test de relaciones interpersonales según posición social: media**



Fuente Test No5 Goleman y Encuesta  
Elaborado por: Ramírez V. 2012

**Interpretación de resultados:**

Los resultados del test de conexiones interpersonales dentro de la clase media nos muestran que la mayoría de los estudiantes pertenecientes a esta clase se encuentran en categoría vulnerable, pero también se encuentran resultados en óptimo, lo que nos indica que existen dificultades pero son menores a las que se encontró en la clase media alta

### Clase media baja:

**Cuadro 8:** Resultados test de relaciones interpersonales según posición social: media baja

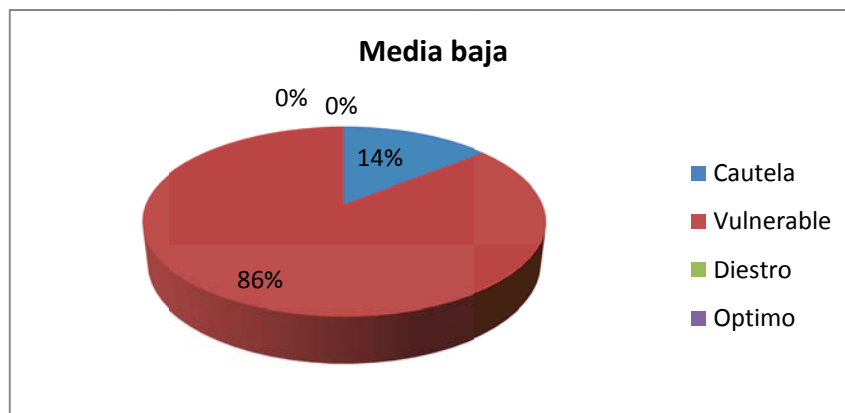
Resultado	Número de respuestas	Porcentajes
Cautela:	1	14,29%
Vulnerable:	6	85,71%
Diestro:	0	0%
Optimo:	0	0%
<b>Total</b>	<b>7</b>	<b>100%</b>

Fuente Test No5 Goleman y Encuesta  
Elaborado por: Ramírez V. 2012

### Análisis:

En la clase media baja los resultados nos indican que su gran mayoría el 86% de los encuestados se hallan en categoría vulnerable, mientras que el 14, 29% un porcentaje pequeño se halla en categoría cautela, sin obtener respuestas en diestro y óptimo.

**Gráfico 7** Resultados test de relaciones interpersonales según posición social: media baja



Fuente Test No5 Goleman y Encuesta  
Elaborado por: Ramírez V. 20

**Interpretación de resultados:**

Los resultados del test de conexiones interpersonales dentro de la clase media baja nos indican que la totalidad de la población se halla dentro de las categorías vulnerable y cautela, por lo que se muestran dificultades marcadas en este aspecto, si embargo el porcentaje dentro de cautela es menor al que presento la clase media alta, lo que muestra que sigue siendo la posición social con mayor dificultad de acuerdo a este instrumento.

**Conclusión acerca de la interpretación de resultados acerca del test de conexiones interpersonales según posición social:**

Relacionando el test de conexiones interpersonales con la encuesta de posición social los resultados demuestran que dentro de la clase media alta existen mayores dificultades en este aspecto ya que las personas ubicadas en dicha clase en mayor porcentaje se encuentran en un estado de cautela según el test aplicado, mientras que en las clases media y media baja los resultados oscilan entre vulnerable y diestro por lo que indica que en este aspecto estas personas no presentan mayores problemas.

### 3.6 Resultados acerca del test de Inteligencia emocional de Daniel Goleman “¿Es usted sociable?” según posición social

#### Clase media alta:

**Cuadro 9** Es usted sociable?: media alta

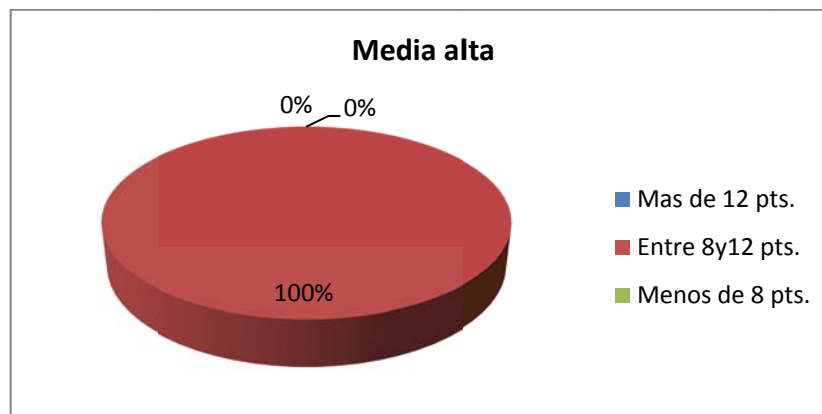
Resultado	Número de respuestas	Porcentajes
Alto	0	0%
Medio	17	100%
Bajo	0	0%
<b>Total</b>	<b>17</b>	<b>100%</b>

Fuente Test No10 Goleman y Encuesta  
Elaborado por: Ramírez V. 2012

#### Análisis:

Los resultados nos indican que todos los encuestados de la clase media alta se encuentran en la categoría media, el 100%

**Gráfico 8** Es usted sociable?: media alta



Fuente Test No5 Goleman y Encuesta  
Elaborado por: Ramírez V. 2012

**Interpretación de resultados:**

Mediante el análisis se puede interpretar que todos los encuestados dentro de la clase media alta tienen un nivel medio en cuanto a su sociabilización, lo que nos indica que no es ni bueno ni malo, se puede mejorar.

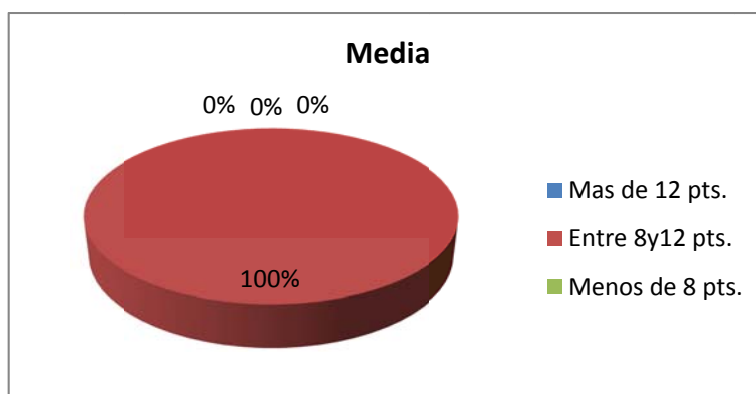
**Clase Media:****Cuadro 10** Es usted sociable?: media

Resultado	Número de respuestas	Porcentajes
Alto	0	0%
Medio	30	100%
Bajo	0	0%
<b>Total</b>	30	100%

Fuente Test No10 Goleman y Encuesta  
Elaborado por: Ramírez V. 2012

**Análisis:**

Los resultados nos indican que la totalidad de los encuestados en clase media se encuentran en nivel medio, un 100%

**Gráfico 9** Es usted sociable?: media

Fuente Test No10 Goleman y Encuesta  
Elaborado por: Ramírez V. 2012

**Interpretación de resultados:**

Mediante el análisis se puede interpretar que todos los encuestados dentro de la clase media tienen un nivel normal en cuanto a su sociabilización, no es malo, pero se puede mejorar.

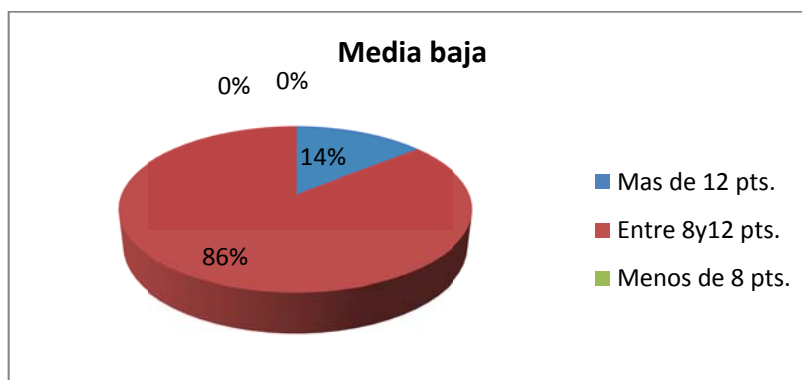
**Clase media baja:****Cuadro 11** Es usted sociable?: media baja

<b>Resultado</b>	<b>Número de respuestas</b>	<b>Porcentajes</b>
Alto	1	14,28%
Medio	6	85,71%
Bajo	0	0%
<b>Total</b>	<b>7</b>	<b>100%</b>

Fuente Test No5 Goleman y Encuesta  
Elaborado por: Ramírez V. 2012

**Análisis:**

Los resultados nos indican que el 85,71% de los encuestados de clase media baja se encuentran en nivel medio, mientras que el 14,28% está en nivel alto.

**Gráfico 10:** Es usted sociable?: media baja

Fuente Test No5 Goleman y Encuesta  
Elaborado por: Ramírez V. 2012

**Interpretación de resultados:**

Mediante el análisis se puede interpretar que la gran mayoría de encuestados de clase media baja, un total del 85,71, tienen un nivel medio en cuanto a su sociabilización, no es bueno ni malo, se puede mejorar, y el 14,28% tienen un nivel alto en cuanto a su sociabilización, es la única clase en donde se encuentran resultados en nivel alto en este aspecto.

**INTERPRETACION GENERAL DE RESULTADOS**

Utilizando como herramienta el test estandarizado No 10 de Daniel Goleman llamado ¿Es usted Sociable?, se puede concluir que dentro de las tres clases se encuentra un porcentaje mayoritario en un nivel normal de sociabilización, sin embargo en la clase media baja esta el único rango que se encuentra en más de 12 puntos lo que muestra un muy buen nivel de sociabilización.

### 3.7 Resultados de la encuesta relacionada con el prejuicio

#### Resultados generales de la encuesta de prejuicio según posición social

**Cuadro 2** Resultados generales de la encuesta de prejuicio según posición social

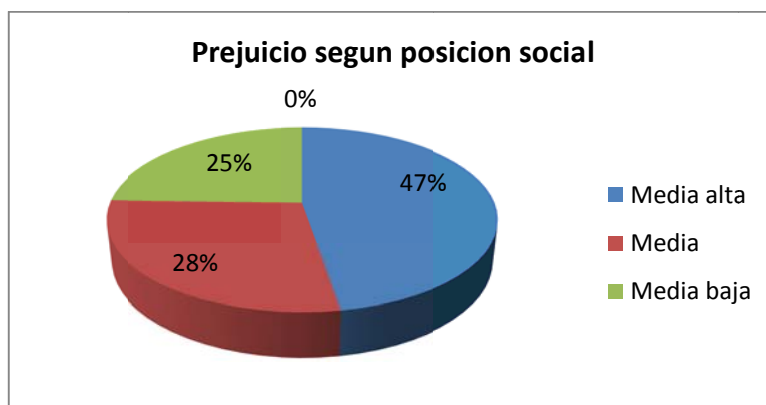
Posición social	Resultado obtenido	Porcentaje
Media alta	26,41/42	47%
Media	15,63/42	28%
Media baja	13,71/42	25%
<b>Total</b>	42	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Ramírez V. 2012

#### Análisis:

Los resultados de la encuesta relacionada con el prejuicio de posición social nos muestran que en promedio la mayor calificación detectada se encuentra en la clase media alta 26,41/42 el equivalente al 47%, en las clases media y media baja no es mucha la diferencia 15,63/42 equivalente al 28% en media, y 13,71 igual al 25% en media baja

**Gráfico 11 Prejuicio según posición social**

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Ramírez V. 2012

### **Interpretación de resultados:**

Estos resultados nos muestran de manera general que la mayor cantidad de prejuicio detectado en la encuesta se halla en la posición media alta, lo que relacionando con los datos del test de conexiones interpersonales de Daniel Goleman indican la relación directa entre estos dos aspectos, ya que las mayores dificultades en esta área se presentaron también en la clase media alta, lo que indica, a mayor prejuicio mayor dificultad de relacionarse, los datos de las clases media y media baja son prácticamente equivalentes lo mismo que en el test de conexiones interpersonales.

### 3.8 Análisis realizado según cada una de las preguntas de la encuesta estructurada sobre el prejuicio.

#### 1. Para mí la moda es muy importante.

**Cuadro 3** Análisis realizado según la pregunta uno de la encuesta sobre prejuicio

<b>Resultado</b>	<b>Número de respuestas</b>	<b>Porcentajes</b>
Mucho:	5	9,25%
Moderado:	28	51,85%
Poco:	19	35,18%
Nada:	2	3,70%
<b>Total</b>	<b>54</b>	<b>100%</b>

**Fuente: Encuesta**

**Elaborado por: Ramírez V. 2012**

#### **Análisis:**

Los resultados en cuanto a la pregunta relacionada con la importancia de la moda nos muestran que el mayor porcentaje 51,85% se halla en moderado, el 35,18% se halla en poco, el 9,25% en mucho, y el menor porcentaje, el 3,70% en nada.

**Gráfico 12** Análisis realizado según la pregunta uno de la encuesta sobre el prejuicio



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Ramírez V. 2012

### **Interpretación de resultados:**

En los porcentajes de esta pregunta podemos observar que entre las respuestas mucho y moderado se halla más de la mitad de la población encuestada lo que nos muestra que le dan un grado alto de importancia a la moda que está relacionada con la posición social, debido a que no todos pueden acceder a la misma ropa, el mínimo porcentaje se halla en nada, indicador de la importancia que tiene este tema dentro del entorno social de los estudiantes.

## 2. La moda es común dentro de mi grupo social.

**Cuadro 14:** Análisis realizado según la pregunta dos de la encuesta sobre el prejuicio

Resultado	Número de respuestas	Porcentajes
Mucho:	13	24,07%
Moderado:	25	46,29%
Poco:	15	27,77%
Nada:	1	1,85%
<b>Total</b>	<b>54</b>	<b>100%</b>

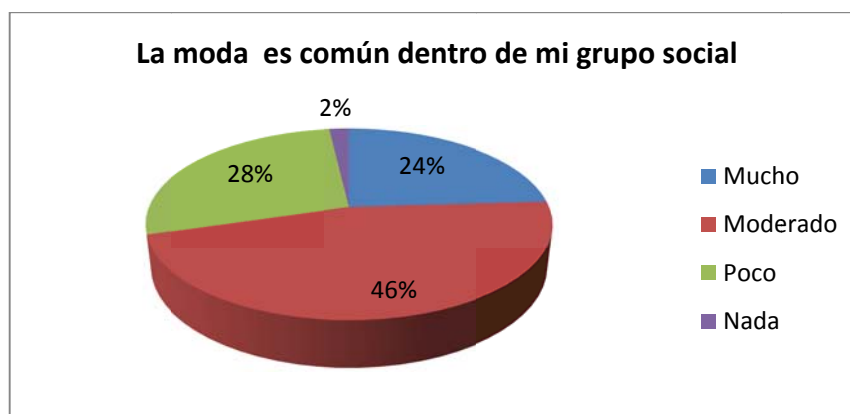
Fuente: Encuesta

Elaborado por: Ramírez V. 2012

### Análisis:

Los resultados nos muestran que el mayor porcentaje de respuestas se encuentra en categoría moderado, el 46,29%, seguido por el 27,77% en poco, el 24,07% en categoría mucho, y el menor porcentaje en categoría nada 1,85%

**Gráfico 13** Análisis realizado según la pregunta dos de la encuesta sobre el prejuicio



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Ramírez V. 2012

**Interpretación de resultados:**

En relación a la pregunta anterior en esta se confirma que la moda es un factor de gran importancia en la mayoría de los alumnos ya que entre mucho y moderado esta un muy alto porcentaje que nos dice que es común este factor en el medio social en el que se desenvuelven, se corrobora ya que un ínfimo porcentaje que representa una sola respuesta se halla en categoría nada.

### 3.- Me gustan los eventos sociales que ofrecen los mejores servicios

**Cuadro 15:** Análisis realizado según la pregunta tres de la encuesta sobre el prejuicio

Resultado	Número de respuestas	Porcentajes
Mucho:	15	27,77%
Moderado:	25	46,29%
Poco:	12	22,22%
Nada:	2	3,70%
<b>Total</b>	<b>54</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Ramírez V. 2012

#### Análisis:

Los resultados de esta pregunta nos muestran que el porcentaje más alto se encuentra en la categoría moderado, un 46,29%, seguido por la categoría mucho con el 27,77% de respuestas, el 22,22% de respuestas en poco, y el porcentaje más bajo se halla en nada con el 3,70% de respuestas.

**Gráfico 14** Análisis realizado según la pregunta tres de la encuesta sobre el prejuicio



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Ramírez V. 2012

**Interpretación de resultados:**

Esta pregunta está relacionada con los servicios que se reciben en los eventos sociales, los mismos que varían de acuerdo a la posición social de las personas, por lo que los resultados nos muestran que entre mucho y moderado se encuentran las tres cuartas partes de los encuestados que le dan importancia a los servicios que reciben dentro de los eventos sociales, solo la cuarta parte restante se encuentra entre poco o nada, lo que indica que es muy importante para los eventos sociales en que se desarrollan que estén acorde a los servicios en nivel de sus exigencias.

#### 4. Me siento incómodo en eventos populares.

**Cuadro 16** Análisis realizado según la pregunta cuatro de la encuesta sobre el prejuicio

Resultado	Número de respuestas	Porcentajes
Mucho:	2	3,70%
Moderado:	19	35,18%
Poco:	21	38,88%
Nada:	12	22,22%
<b>Total</b>	<b>54</b>	<b>100%</b>

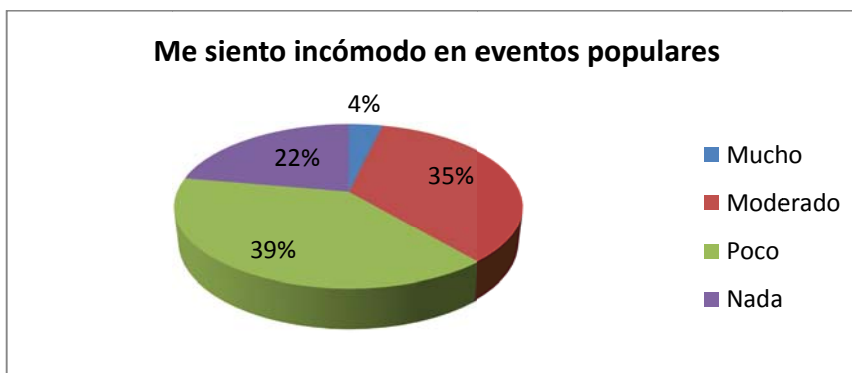
Fuente: Encuesta

Elaborado por: Ramírez V. 2012

#### Análisis:

Los resultados de esta pregunta nos muestran que el porcentaje más alto de respuestas se halla en categoría poco, un 38,88% seguido por un porcentaje casi similar en categoría moderado, el 35,18%, en categoría nada el 22,22% y el menor porcentaje se encuentra en categoría mucho, el 3,70%.

**Gráfico 15** Análisis realizado según la pregunta cuatro de la encuesta sobre el prejuicio



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Ramírez V. 2012

**Interpretación de resultados:**

En concordancia con la pregunta anterior acerca de los eventos sociales, enfocados en los eventos populares muestra que un poco menos de la mitad de los encuestados contestaron el sentirse incómodos entre mucho y moderadamente mientras que el mas de la mitad dice sentirse entre poco y nada incómodos lo que nos muestra que existe un equilibrio en este aspecto, la mayoría de personas no tienen problema en hallarse en eventos populares o si lo tienen es mínimo, pero hay un pequeño porcentaje que siente gran incomodidad en el tipo de eventos mencionados.

## 5. Prefiero compartir tiempo con gente que es considerada importante por la sociedad

**Cuadro 17:** Análisis realizado según la pregunta cinco de la encuesta sobre el prejuicio

<b>Resultado</b>	<b>Número de respuestas</b>	<b>Porcentajes</b>
Mucho:	4	7,40%
Moderado:	13	24,07%
Poco:	25	46,29%
Nada:	12	22,22%
<b>Total</b>	<b>54</b>	<b>100%</b>

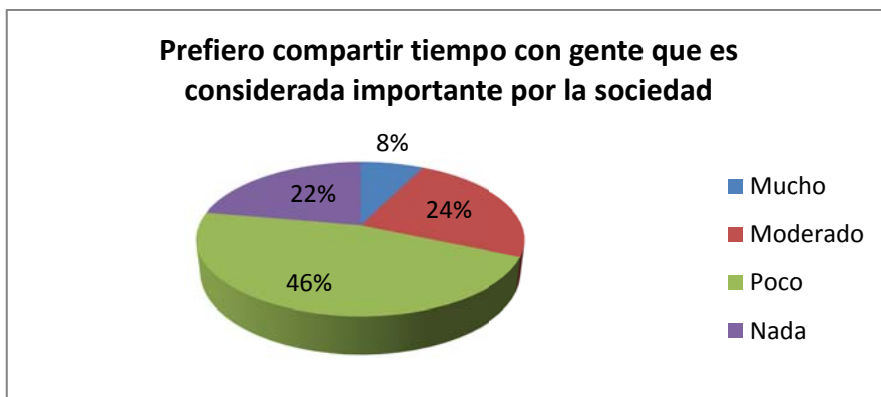
**Fuente:** Encuesta

**Elaborado por:** Ramírez V. 2012

### **Análisis:**

Los resultados de esta pregunta nos muestran que el mayor porcentaje se halla en categoría poco, el 46,29%, seguido por la categoría moderado con el 24,07%, nada con el 22,22% y el menor porcentaje, el 7,40% se halla en categoría mucho

**Gráfico 16** Análisis realizado según la pregunta cinco de la encuesta sobre el prejuicio



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Ramírez V. 2012

#### **INTERPRETACION DE RESULTADOS:**

Esta pregunta está relacionada directamente con el prejuicio de posición social ya que indica la preferencia de las personas por estar con otras de las que perciben importancia de la sociedad, así que los porcentajes nos indican que el mas de la cuarta parte de la población encuestada se encuentra en niveles mucho y moderado en cuanto a preferir compartir su tiempo con gente importante a su parecer, lo que podría generar un sesgo dentro del manejo de sus relaciones interpersonales, en tanto que la mayoría respondió entre poco y nada en este aspecto.

## 6. En lo posible trato de obtener objetos de marca

**Cuadro 18** Análisis realizado según la pregunta seis de la encuesta sobre el prejuicio

<b>Resultado</b>	<b>Número de respuestas</b>	<b>Porcentajes</b>
Mucho:	11	20,37%
Moderado:	18	33,33%
Poco:	21	38,88%
Nada:	4	7,40%
<b>Total</b>	54	100%

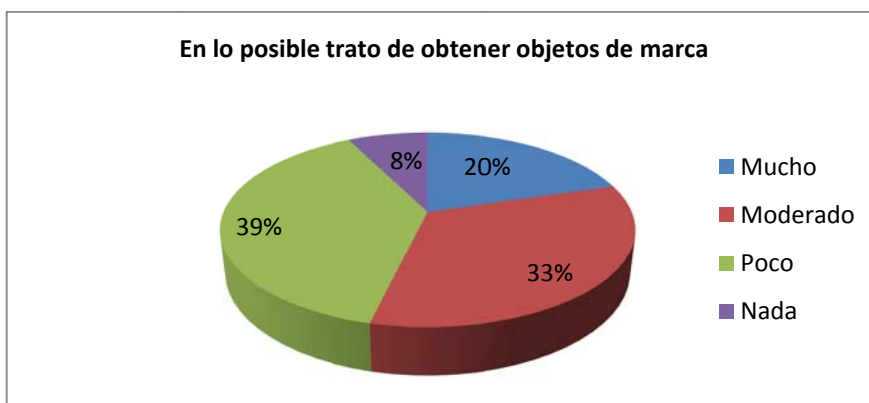
**Fuente: Encuesta**

**Elaborado por: Ramírez V. 2012**

### **Análisis:**

Los resultados de esta pregunta nos indican que el mayor porcentaje de respuestas se hallan en categoría poco, el 38.88%, seguido del 33,33% en categoría moderado, en un porcentaje no tan distante se encuentra la categoría mucho con el 20,37%, y el menor porcentaje de respuestas se encuentra en categoría nada con el 7,40.

**Gráfico 17** Análisis realizado según la pregunta seis de la encuesta sobre el prejuicio



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Ramírez V. 2012

### **Interpretación de resultados:**

Esta pregunta relacionada nuevamente con la marca de los objetos nos muestra que entre mucho y moderado se encuentran un poco más de la mitad los encuestados lo que nos reafirma que este tema es de importancia para la mayoría de los estudiantes, mientras que el un poco menos de la mitad respondió entre poco o nada, lo que confirma una vez más que este es un tema de gran importancia en la mayoría de los estudiantes encuestados, a partir de este hecho puede producirse sesgos, ya que una de las consecuencias de dar mucha importancia a la marca de los objetos implica menospreciar las cosas que no lo son.

## 7. Conozco a las personas por la imagen que presentan

**Cuadro 19:** Análisis realizado según la pregunta siete de la encuesta sobre el prejuicio

<b>Resultado</b>	<b>Número de respuestas</b>	<b>Porcentajes</b>
Mucho:	2	3,70%
Moderado:	16	29,62%
Poco:	26	47,85%
Nada:	10	18,37%
<b>Total</b>	<b>54</b>	<b>100%</b>

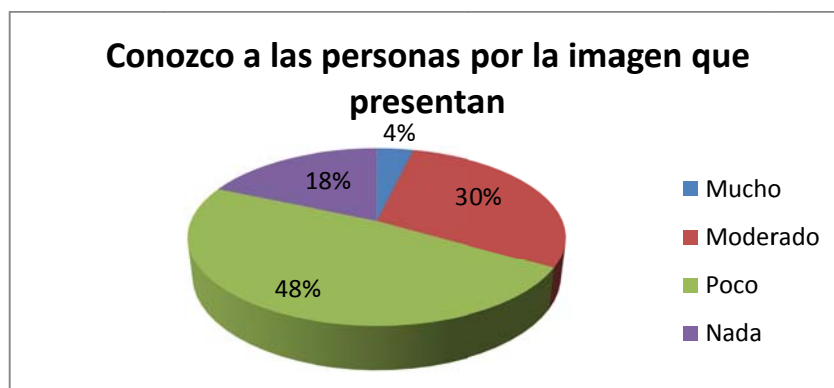
**Fuente:** Encuesta

**Elaborado por:** Ramírez V. 2012

### **Análisis:**

Los resultados de esta pregunta nos muestran que el mayor porcentaje de respuestas se encuentran en categoría poco, el 47,85%, seguido por el 29,62% que está en categoría moderado, el 18,37% se halla en categoría nada, en tanto que el menor porcentaje de respuestas están en categoría mucho, el 3,70%

**Gráfico 18** Análisis realizado según la pregunta siete de la encuesta sobre el prejuicio



**Fuente: Encuesta**  
**Elaborado por: Ramírez V. 2012**

### **Interpretación de resultados:**

Esta pregunta está relacionada en cuanto a la forma en que las personas manejan las primeras impresiones, uno de los principios del prejuicio el “cómo te ven te tratan”, por lo que los resultados nos muestran que el mayor porcentaje de la población contesta que entre poco o nada conocen a las personas según la imagen que se presentan, sin embargo un porcentaje considerable nos dice que entre moderado y mucho tiene importancia para ellos la imagen presentada por las personas para conocerlas, por lo que relacionando con el marco teórico las primeras impresiones son de gran relevancia para los estudiantes

## 8. En ocasiones me siento relegado entre mis compañeros de curso

**Cuadro 4** Análisis realizado según la pregunta ocho de la encuesta sobre el prejuicio

Resultado	Número de respuestas	Porcentajes
Mucho:	2	3,70%
Moderado:	9	16,66%
Poco:	21	38,88%
Nada:	22	40,74%
<b>Total</b>	<b>54</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta  
Elaborado por: Ramírez V. 2012

### Análisis:

Los resultados de esta pregunta nos indican que el mayor porcentaje de respuestas se encuentran en la categoría nada, el 40,74%, seguido del 38,88% que se hallan en categoría poco, en moderado esta el 16,66% y el menor porcentaje se encuentra en categoría mucho, el 3,70%

**Gráfico 19** Análisis realizado según la pregunta ocho de la encuesta sobre el prejuicio



Fuente: Encuesta  
Elaborado por: Ramírez V. 2012

**Interpretación de resultados:**

Esta pregunta está directamente relacionada al prejuicio y a las relaciones interpersonales que se manejan como curso ya que al mencionar la palabra relegar se puede notar que hay grupos que no son aceptados totalmente dentro del curso, los resultados de la pregunta nos señalan que existe un pequeño porcentaje de los encuestados que se hallan moderadamente y muy relegados, lo que nos habla de una no muy buena relación de un porcentaje considerable, añadiendo que en menor grado casi la mitad de encuestados contestan también sentir un tipo de relego, lo que nos muestra que más de la mitad de la población siente esto en mayor o menor grado ya que el menos de la mitad dice no sentirlo en ningún grado.

## 9. En ocasiones siento que relego a mis compañeros de curso.

**Cuadro 5** Análisis realizado según la pregunta nueve de la encuesta sobre el prejuicio

Resultado	Número de respuestas	Porcentajes
Mucho:	2	3,70%
Moderado:	12	22,22%
Poco:	18	33,33%
Nada:	22	40,74%
<b>Total</b>	<b>54</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta  
Elaborado por: Ramírez V. 2012

### Análisis:

Los resultados de esta pregunta nos muestran que el mayor porcentaje se encuentra dentro de la categoría nada, el 40,74%, seguido por el 33,33% en categoría poco, el 22,22% se halla en categoría moderado, mientras que el mayor porcentaje está en categoría mucho, con el 3,70%.

**Gráfico 20** Análisis realizado según la pregunta nueve de la encuesta sobre el prejuicio



Fuente: Encuesta  
Elaborado por: Ramírez V. 2012

**Interpretación de resultados:**

Para complementar la pregunta anterior y poniéndola desde otra perspectiva, esta pregunta está más enfocada a si cada uno percibe que relega de cierta manera a alguno de sus compañeros, lo que nos muestra según los resultados que más de la cuarta parte de la población, contesta que siente mucho y moderadamente que si lo hace, a menor grado un mayor porcentaje contesta lo mismo, lo que nos da el resultado de que más de la mitad población que siente a menor grado que relega a sus compañeros de curso, mientras que el porcentaje restante exactamente el mismo de la pregunta anterior contesta que no los relega en ningún grado.

## 10. Generalmente no me relaciono con personas de bajos recursos económicos

**Cuadro 6** Análisis realizado según la pregunta diez de la encuesta sobre el prejuicio

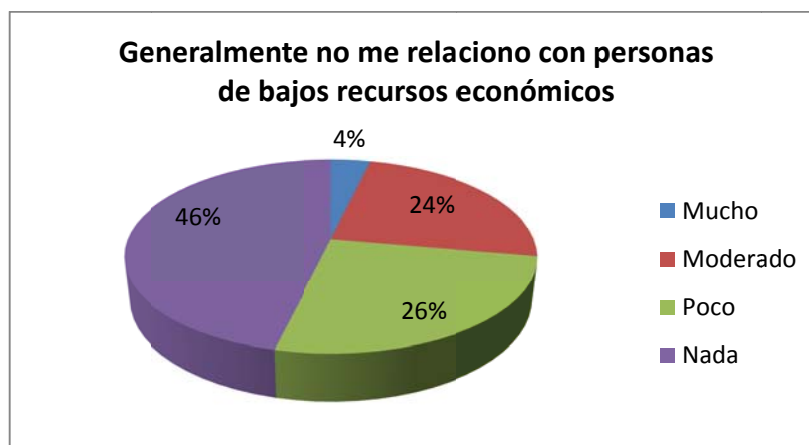
<b>Resultado</b>	<b>Número de respuestas</b>	<b>Porcentajes</b>
Mucho:	2	3,70%
Moderado:	13	24,07%
Poco:	14	25,92%
Nada:	25	46,29%
<b>Total</b>	<b>54</b>	<b>100%</b>

**Fuente: Encuesta**  
**Elaborado por: Ramírez V. 2012**

### **Análisis:**

Los resultados de esta pregunta nos muestran que el porcentaje más alto de respuestas se hallan en la categoría nada, el 46,29% seguido por poco con el 25,29%, casi a la par con el 24,07% está la categoría moderado, y el menor porcentaje se encuentra en mucho, el 3,70%.

**Gráfico 21** Análisis realizado según la pregunta diez de la encuesta sobre el prejuicio



Fuente: Encuesta  
Elaborado por: Ramírez V. 2012

### **Interpretación de resultados:**

Esta pregunta está relacionada con el prejuicio de posición social y el sesgo que este puede generar ya que menciona a las personas de bajos recursos económicos, por lo que los resultados nos muestran que más de la cuarta parte responde entre mucho y moderado, lo que nos indica que hay un grupo considerable que no comparte mucho tiempo con gente de bajos recursos económicos, mientras que en menor porcentaje dice que es poco el problema que tienen en este sentido, y menos de la mitad dice si relacionarse con personas de esta posición social sin tener inconveniente alguno, lo que nos muestran las dificultades que se generan a partir de la presencia de prejuicio de posición social, los estudiantes son selectivos en sus amistades a partir de las ideas generadas por el prejuicio.

## 11. La mayoría de mis amigos tiene una posición económica alta.

**Cuadro 7** Análisis realizado según la pregunta once de la encuesta sobre el prejuicio

Resultado	Número de respuestas	Porcentajes
Mucho:	3	5,55%
Moderado:	27	50%
Poco:	21	38,88%
Nada:	3	5,55%
<b>Total</b>	<b>54</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta  
Elaborado por: Ramírez V. 2012

### Análisis:

Los resultados de esta pregunta nos dan los siguientes resultados, la mayor cantidad de respuestas están en categoría moderado, el 50%, seguido por el 38,88% localizado en poco, y con exacto porcentaje el 5,55% se hallan las categorías mucho y nada.

**Gráfico 22** Análisis realizado según la pregunta once de la encuesta sobre el prejuicio



Fuente: Encuesta  
Elaborado por: Ramírez V. 2012

**Interpretación de resultados:**

Para complementar la pregunta anterior aquí se la replantea pero mantiene el mismo sentido, por lo que más de la mitad de los encuestados responden que en un alto grado tiene un círculo social de posición económica alta, mientras que en menor grado responden que poco, y en un muy disminuido porcentaje que nada, lo que nos indica que existen diferencias marcadas dentro de los grupos de sociabilización de los estudiante

## 12. Sería más sociable si mi posición económica fuera mejor.

**Cuadro 8** Análisis realizado según la pregunta doce de la encuesta sobre el prejuicio

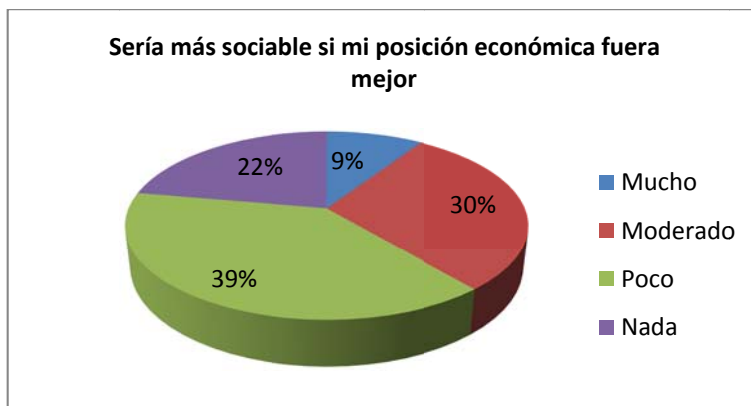
Resultado	Número de respuestas	Porcentajes
Mucho:	5	8,40%
Moderado:	16	29,62%
Poco:	21	38,88%
Nada:	12	22,22%
<b>Total</b>	<b>54</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta  
Elaborado por: Ramírez V. 2012

### Análisis:

Los resultados de esta pregunta nos muestran que el mayor porcentaje de respuestas está en la categoría poco, con el 38,88%, seguido del 29,62% en categoría moderado, en nada está el 22,22%, y el porcentaje más bajo se encuentra en categoría mucho, el 8,40%.

**Gráfico 23** Análisis realizado según la pregunta doce de la encuesta sobre el prejuicio



Fuente: Encuesta  
Elaborado por: Ramírez V. 2012

**Interpretación de resultados:**

Esta pregunta hace referencia a la posición social con las relaciones interpersonales por lo que los estudiantes dan su criterio relacionado en su propia experiencia, ya que se plantea que su sociabilidad mejoraría a un mayor grado de posición económica por lo que los porcentajes de los resultados nos muestran que en su mayoría los estudiantes piensan que hay una relación directa entre su posición social y la forma de establecer sus relaciones interpersonales, y reafirman que existiría un grado de mejoramiento de las mismas si su posición económica mejoraría.

### 13. Me molesta participar en ciertas actividades que realizamos como curso

**Cuadro 9** Análisis realizado según la pregunta trece de la encuesta sobre el prejuicio

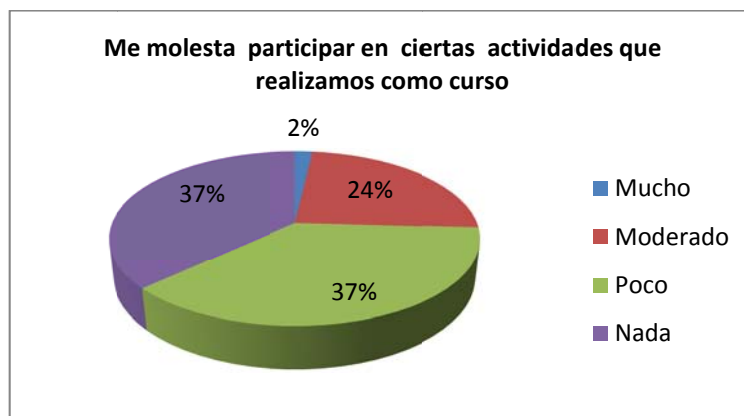
Resultado	Número de respuestas	Porcentajes
Mucho:	1	1,85%
Moderado:	13	24,07%
Poco:	20	37,03%
Nada:	20	37,03%
<b>Total</b>	<b>54</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta  
Elaborado por: Ramírez V. 2012

#### Análisis:

Los resultados de esta pregunta nos indican que el mayor porcentaje, el 37,03% se halla en igual proporción en las categorías poco y nada, mientras que en moderado esta el 24,07% y el menor porcentaje en mucho, el 1,85%

**Gráfico 24** Análisis realizado según la pregunta trece de la encuesta sobre el prejuicio



Fuente: Encuesta  
Elaborado por: Ramírez V. 2012

**Interpretación de resultados:**

En referencia nuevamente a la sociabilización que se mantiene como curso, esta pregunta se enfoca en el manejo de sus relaciones interpersonales por lo que los resultados nos muestran que hay un grupo considerable que no se siente totalmente a gusto en su medio, ya que no disfruta de realizar actividades con sus compañeros.

**14. Considero que la posición económica influye en la actitud y en la forma de ser de las personas.**

**Cuadro 10** Análisis realizado según la pregunta catorce de la encuesta sobre el prejuicio

<b>Resultado</b>	<b>Número de respuestas</b>	<b>Porcentajes</b>
Mucho:	11	20,37%
Moderado:	29	53,70%
Poco:	9	16,66%
Nada:	5	9,11%
<b>Total</b>	54	100%

**Fuente: Encuesta**

**Elaborado por: Ramírez V. 2012**

**Análisis:**

Los resultados de esta pregunta nos indican que el mayor porcentaje, el 53,70% se halla en categoría moderado, seguido por el 20,37% en categoría mucho, en poco el 16,66% y el porcentaje más bajo se ubica en nada con el 9,11%.

**Gráfico 25** Análisis realizado según la pregunta catorce de la encuesta sobre el prejuicio



**Fuente: Encuesta**  
**Elaborado por: Ramírez V. 2012**

### **Interpretación de resultados:**

La última pregunta de la encuesta está enfocada en el criterio de los estudiantes acerca de la influencia que tiene la posición social dentro de la forma de ser de las personas, lo mismo que desencadenara en sus relaciones interpersonales, por lo que los resultados nos muestran que la gran mayoría de los estudiantes, piensan que existe influencia entre la posición social y la forma de ser de las personas, lo que indica que tienen una idea preconcebida de la relación que existe en estos aspectos lo que puede desencadenar en la generación de estereotipos en base a ellos.

## **CAPÍTULO 4**

### **DISCUSIÓN, ANÁLISIS Y VALIDACIÓN Y RESULTADOS**

Esta disertación de grado se valida por:

- Se cumplen los objetivos ( general y específico).
  
- Se obtuvo resultados cuantificables a través de la aplicación de los instrumentos utilizados:
  - Encuesta para determinar posición social
  - Test de inteligencia emocional de Daniel Goleman sobre conexiones interpersonales
  - Test de Inteligencia emocional de Daniel Goleman sobre la sociabilidad.
  - Encuesta estructurada sobre el prejuicio de posición social

Que nos demuestran mediante porcentajes, que más del 50% de los estudiantes se hallan en un rango de posición social diferente, y en las mayormente marcadas, en este caso media baja y media alta existen grandes dificultades, ya que en la última es en la cual se genera la mayor cantidad de prejuicio según la encuesta con un 47%, y se confirma con los test de inteligencia emocional que presenta el porcentaje más alto de vulnerabilidad con el 64,71%: estos datos confirman la hipótesis de que el prejuicio de posición social es un factor influyente en las relaciones interpersonales de los estudiantes

## **CAPITULO 5**

### **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

#### **5.1 Conclusiones:**

- Mediante la investigación realizada se concluye que las clases sociales propiamente dichas no son un problema, ya que siempre va a existir una diferenciación en cuanto a ellas, no todos tenemos el mismo poder económico o social, y a partir de esto se genera una categorización basada en este ámbito, el problema radica en la forma en la que se maneja la pertenencia a dichas clases, es importante recalcar este aspecto ya que uno de los objetivos planteados en esta investigación es determinar la posición social en la que se encuentran los estudiantes, la misma que varía desde media baja en poco 12% porcentaje hasta media alta en porcentaje considerable, 31% , lo que indica que la población encuestada es idónea ya que al ser una institución privada la clase baja no tiene muchas posibilidades de ingresar a la misma, por tal razón es de gran importancia analizar las posibles consecuencias que se pueden generar en este aspecto, ya que si por

una parte una persona se encuentra en un rango de posición social más alto, esto no le da derecho de ver como inferior a alguien que no comparte su mismo estatus, y viceversa ya que de estatus bajos también puede generarse el estereotipo de ver como arrogantes a las personas que pertenecen a los altos, en la actualidad esto se ve reforzado por los medios de comunicación, ya que se ha generado una disputa de clases con términos como “pelucones” en donde se ha fomentado la desigualdad de clases: siempre va a existir una diferenciación en el sentido de clases sociales pero no se puede juzgar a un individuo según a qué grupo social pertenezca.

- La investigación nos revela que, el prejuicio que se genera a partir de la posición social está basado en tener una preconcepción hacia las personas según el grupo al que pertenece, a raíz de la óptica general que dichas clases sociales tienen, es así como se va a generar estereotipos que excluyen la individualidad de las personas, hecho que tiene diversas consecuencias que van desde el sesgo hasta la discriminación, esto se comprueba desde la encuesta aplicada sobre prejuicio ya que todas las preguntas están relacionadas en aspectos que generan diferenciación según las respuestas, lo cual se puede comprobar con los porcentajes de la pregunta 10 de la encuesta de prejuicio el 54% de la población no se relaciona con gente de bajos recursos económicos en diferente nivel, que muestran que se perciben diferencias y se las plantea como consecuencia en forma de pregunta, aquí es en donde se detecta una relación directa y estrecha con las relaciones interpersonales del sujeto, ya que se deben superar estos tabúes para que se manejen de una manera adecuada, el prejuicio nos limita a apreciar totalmente la forma de ser de una persona de tal manera que mientras esté presente

tendrá influencia grande o ínfima dentro de la forma de relacionarse de una persona con otra, y el medio en el cual se realizó la investigación es propicio, ya que al ser nuevos estudiantes la manera de relacionarse va a basarse en primeras impresiones y en la imagen proyectada por cada uno de los alumnos.

- Al ser un grupo que aun no está consolidado ya que están en proceso de conocerse y relacionarse, su interacción está basada en gran parte por sus primeras impresiones, hecho del cual parte las ideas preconcebidas, una de las posibles causas del prejuicio, por tal manera en el instrumento aplicado en este caso la encuesta las preguntas relacionadas con este aspecto los porcentajes están sobre el 70% entre mucho y moderado, que es un porcentaje considerable, motivo por el cual se pueden generar las consecuencias posteriores al prejuicio, de tal manera que se demuestra que las relaciones interpersonales se hallan influenciadas por las primeras impresiones que manejan.

- Basado en los resultados obtenidos a través de los test de relaciones interpersonales de Daniel Goleman se pudo concluir que el prejuicio, la posición social y la manera en la que se relacionan los estudiantes están vinculados en un alto grado, ya que nos muestran que a mayor grado detectado de prejuicio mayor dificultad dentro de sus relaciones interpersonales, hecho demostrado en los test de conexiones interpersonales, sociabilidad, y prejuicio ya que las mayores puntuaciones en dicha encuesta 47% coinciden con las menores de conexiones interpersonales, es decir, si se empieza con una concepción negativa vista desde varios puntos de vista de los alumnos va a ser el primer paso de lo que puede llegar a un sesgo, es importante acotar que en la clase

media alta es donde se halló más este problema, una clara muestra de que la categorización empieza desde pertenecer a tal o tal clase social, las mismas en las que cada uno de los estudiantes se ubicaron basados en su propio criterio.

- Como nos indican los resultados en cuanto a la posición social establecida por los estudiantes la presencia de prejuicio de posición social en mayor grado se encuentra en la clase media alta, la pregunta de la encuesta sobre prejuicio relacionada con sociabilización y recursos económicos y la pregunta acerca de la calidad de los servicios relacionadas directamente revelan que hay dificultad en una gran parte de los encuestados para compartir tiempo con personas de diferente estatus debido a sus porcentajes sobre el 70% se encuentran entre mucho y moderado, por lo que se comprueba la hipótesis planteada existe influencia del prejuicio de posición social dentro de las relaciones interpersonales.

- Toda la investigación está basada en el criterio y la experiencia propia de los estudiantes, por lo que cada uno de los resultados nos encaminan al análisis de una situación general, ya que los datos conseguidos revelan la situación individual, como el medio en que todos se están desarrollando que viene a ser su entorno de clases, el mismo que no deja de tener dificultades por los porcentajes considerables que muestran las diversas preferencias en varios aspectos de los encuestados, hecho que nos encamina a la realización de futuras investigaciones debido a que un manejo adecuado de las relaciones interpersonales, favorecerá la adaptación de los alumnos y mejorará su

sociabilización, hecho de gran importancia dentro del entorno académico, ya que compartirán mucho tiempo siendo compañeros.

- Como en toda sociedad que implica una categorización de posición social, efectos como, los conflictos de intereses, el sesgo, el prejuicio, y en el último de los casos la discriminación pueden crear enfrentamientos entre las diversas capas sociales, hay diferencias señaladas entre una parte de los estudiantes, la mayor detectada es la moda, cierto grupo de estudiantes le da un gran valor a este aspecto y tiene mucha importancia dentro de su vida, mientras que a otros no les interesa en lo más mínimo, de igual manera un considerable porcentaje de los encuestados menciona no relacionarse con gente de bajos recursos económicos, y otro porcentaje no tiene problema, los grandes cambios pueden surgir de las pequeñas diferencias.

## 5.2 Recomendaciones:

- Mediante la investigación realizada la más importante recomendación que surge es: No guiarse en los estereotipos de un estrato social para juzgar de la misma manera a todos los miembros de dichas posiciones, cabe la frase “no todos los dedos de la mano son iguales”, por más que se pertenezca a cierto grupo la educación y la experiencia que se ha tenido siempre va a ser diferente y de la misma manera siempre va a influir en el comportamiento de la persona, por tal razón, el pertenecer a cierto grupo social puede ser influyente en la forma de ser pero no determinante.

- A través de los resultados obtenidos los cuales nos muestran la relación que existe entre el prejuicio de posición social y las relaciones interpersonales, se puede crear un precedente para futuras investigaciones, las mismas que deben estar orientadas a llegar a la concienciación de este problema que afecta no sólo a este medio social sino a toda la sociedad, como muchos de los problemas de este ámbito, éste no se puede resolver totalmente pero si de alguna manera contribuir a que esto suceda con la educación, desde el punto de vista cognitivo el prejuicio parte de un pensamiento distorsionado y a través de la información necesaria se puede cambiar este enfoque y así mejorar el ambiente en el que se están desarrollando personas de variados estratos sociales.

- Ya que los compañeros de curso forman un grupo, se debe reforzar las características comunes que comparten, como los intereses y preferencias, de tal manera que se logre una cohesión que sea más fuerte que las diferencias que pudieran llegar a separarlos, a mayor nivel de unión se crea más sentido de pertenencia por lo que la manera en la que

se maneje sus relaciones interpersonales también deberá relacionarse con el desarrollo de su curso, la población que fue objeto de este estudio aun no está consolidada, por lo que con el tiempo y con la orientación necesaria se puede evitar los efectos que conlleva el prejuicio de posición social.

- Fomentar las actividades realizadas por la escuela de psicología como el grupo operativo, creado a partir de las necesidades mostradas por ciertos estudiantes, y el cual constituye una metodología a través de la cual las personas mejoran su capacidad de aprendizaje intelectual y emocional, se basa en la necesidad de vivir lo que se estudia, para lo cual se realizan actividades terapéuticas que ayudan a las personas del grupo a descubrir de que manera lo han aprendido, va removiendo su vida afectiva y hasta qué punto todo ello va influyendo en su futuro, esto le ayudará al estudiante a sentirse mejor en el ambiente en el que se desenvuelve y sobre todo a generar mayor pertenencia al grupo.

## BIBLIOGRAFÍA

- **Arteaga Basurto**, Necesidades sociales y desarrollo humano, UNAM 2006
  
- Campos Pinar María Isabel**, Relaciones interpersonales: Trabajo en equipo, Editorial CEP, 2006
  
- **Canto Ortiz Jesús María**, Psicología de los grupos: Estructura y procesos, Ediciones Algibe 2006
  
- **Estramina Álvaro José Luis**, Introducción a la psicología social sociológica, Editorial UOC, 2007
  
- **Fischer Gustave**, Campos de intervención en Psicología Social: Grupo, institución, cultura ambiente social Narcea Ediciones, 1992
  
- **Gil Rodríguez Francisco, Alcover de la Hera Carlos María**, Introducción a la Psicología de los Grupos 1era edición ,Ediciones Pirámide, Madrid, 2004
  
- **Goleman Daniel**, Manual de Inteligencia Emocional, Colección Cielo Azul 1998

- **González Vadillo José Luis**, Comportamiento Humano: El recurso básico de las organizaciones, Universidad de Deusto, 1993
  
- **Grisez Jean**, Métodos de la psicología social, Ediciones Morata, 1997
  
- **Ibáñez Gracia Tomas**, Introducción a la Psicología Social , Editorial UOC, 2004
  
- **LEXUS** Enciclopedia de Pedagogía y Psicología, Ediciones Trébol S.L., Trebol ,S.A. Barcelona 1999
  
- **Mayorga Marlon**, Clases de Psicología Social Facultad de Psicología PUCESA, Fuentes del prejuicio, 2008
  
- **Moscovici Serge**, Influencia y cambio de actitudes, Individuos y grupos, Editorial Paidós, 1991
  
- **Myers G. David**, Psicología Social Editorial, Editorial McGraw Hill, 2004
  
- **Páez Darío**, Los desarrollos de la psicología social, Introducción al aprendizaje 1999
  
- **Powell Bárbara**, Las Relaciones Interpersonales, Editor General Books 2011

- **Rodríguez Martín Cesar**, Psicología social, Cómo influimos el el pensamiento y la conducta de los demás , Editorial Pirámide Grupo Anaya S.A 2003

- **Sánchez Vidal Adipio**, Psicología social aplicada, teoría, método y practica, Pearson Educacion, 2002

- **Safran D. Jeremy**, El proceso interpersonal en la terapia cognitiva, Editorial PAIDOS, 1994

## LINKOGRAFÍA

- **Guillen Jorge**, Revista Anthropos, Psicología social, la psicología cultural, 1998:  
[http://books.google.com.ec/books?id=Yit30KOHx6oC&pg=PA31&dq=libroS+P  
 SICOLOGIA+SOCIAL&hl=es&sa=X&ei=2AGfT\\_yEBMPV0QGf3IDtDg&ved  
 =0CEEQ6AEwAQ#v=onepage&q=libroS%20PSICOLOGIA%20SOCIAL&f=fa  
 lse](http://books.google.com.ec/books?id=Yit30KOHx6oC&pg=PA31&dq=libroS+P<br/>
    SICOLOGIA+SOCIAL&hl=es&sa=X&ei=2AGfT_yEBMPV0QGf3IDtDg&ved<br/>
    =0CEEQ6AEwAQ#v=onepage&q=libroS%20PSICOLOGIA%20SOCIAL&f=fa<br/>
    lse)
  
- **Morales Francisco, Yubero Santiago**, Del prejuicio al racismo, Perspectivas  
 sociales, Ediciones de la Universidad de Castilla-La mancha, 1996:  
[http://books.google.com.ec/books?id=GmqBKotHxcMC&printsec=frontcover&  
 dq=prejuicio&hl=es&sa=X&ei=kR-ft7eEAY6F0QGx-  
 \\_X9Dg&ved=0CC8Q6AEwAA#v=onepage&q=prejuicio&f=false](http://books.google.com.ec/books?id=GmqBKotHxcMC&printsec=frontcover&<br/>
    dq=prejuicio&hl=es&sa=X&ei=kR-ft7eEAY6F0QGx-<br/>
    _X9Dg&ved=0CC8Q6AEwAA#v=onepage&q=prejuicio&f=false)
  
- **Moreno Luis**, Intercambio social y el desarrollo del bienestar, Colección  
 Politeya, 1998:  
[http://books.google.com.ec/books?id=envW\\_8BGIKwC&pg=PA50&dq=estatus  
 +social&hl=es&sa=X&ei=oyCfT5\\_uG6Xz0gGZkJn8AQ&ved=0CFgQ6AEwBg  
 #v=onepage&q=estatus%20social&f=false](http://books.google.com.ec/books?id=envW_8BGIKwC&pg=PA50&dq=estatus<br/>
    +social&hl=es&sa=X&ei=oyCfT5_uG6Xz0gGZkJn8AQ&ved=0CFgQ6AEwBg<br/>
    #v=onepage&q=estatus%20social&f=false)
  
- **Hurdock H**, El estatus social Resumen y apuntes sobre el texto: Psicología de la  
 adolescencia, 2004:  
<http://es.scribd.com/doc/22155287/El-Status-Social>

- **Padilla Juárez Alejandra**, Introducción a la Sociología, la economía y las ciencias políticas estratificación social, artículo, 2008:  
<http://www.eumed.net/cursecon/libreria/2004/apj/1g.htm>
  
- **Ales**, El origen de los prejuicios, artículo, 2011:  
<http://sanamente.com/el-origen-de-los-prejuicios/>

## GLOSARIO

**Estereotipia.-** Imagen o idea aceptada comúnmente por un grupo o sociedad hacia personas pertenecientes a un grupo sin sustento suficiente.

**Sesgo.-** Actitud discriminatoria hacia personas, no necesariamente basado en pruebas pertinentes, desarrollado sobre la base de la interpretación de la información disponible.

**Sexismo.-** Actitud de la persona que discrimina a otra del sexo opuesto o hace distinción de las personas según su sexo

**Cognición.-** Facultad de procesar información a partir de la percepción, el conocimiento adquirido y características subjetivas que permiten valorar la información.

**Volitivo.-** Actos relacionados con la voluntad y sus fenómenos.

**Hostilidad.-** Implica una conducta abusiva y agresiva que puede reflejarse en violencia emocional o física. Puede ser ejercida por una persona, un grupo pequeño o una gran cantidad de gente y estar dirigida, de igual forma, a uno o más sujetos.

**Intrínseco.-** Término utilizado para designar lo que corresponde a un objeto por razón de su naturaleza y no por su relación con otro

**Idiosincracia.-** Disposición particular por la cual cada individuo sufre de manera que le es propia las influencias de diversos agentes.

**Endogrupo.-** Es el grupo de referencia al cual se pertenece, donde se manejan los mismos códigos, la configuración de la identidad social del grupo viene dada por la percepción de semejanzas

**Exogrupo.-** Es el grupo que se percibe diferente al que el endogrupo le da una valoración negativa.

**Rol.-** Conjunto de normas, comportamientos y derechos definidos social y culturalmente que se esperan que una persona cumpla o ejerza de acuerdo a su estatus social adquirido o atribuido

**Gregario.-** Que vive en grupo, se manifiesta en muchos aspectos de la sociabilidad, sobre todo en lo referente a la multitud.



**5.- BIENES FAMILIARES**

- Casa             Negocio     Otros  
 Carro             Terrenos

**6.- PROMEDIO DE INGRESOS ECONÓMICOS MENSUALES DE LA FAMILIA: \_\_\_\_\_ USD**

**7.- EN QUE POSICION SOCIAL CONSIDERAS QUE TE ENCUESTRAS DE ACUERDO A TU ECONOMÍA?**

- Alta                     Media                     Baja  
 Media alta             Media baja

## Anexo 2

### TEST DE INTELIGENCIA EMOCIONAL DANIEL GOLEMAN CONEXIONES INTERPERSONALES

Nombre:.....

#### INSTRUCCIONES:

1.- En la lista siguiente indique como describe en cada oración su conducta o intención

3 Muy bien     2 Moderado     1 Poco     0 Nada

- |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 1.- Me lamento mucho cuando pierdo algo importante para mi                            | 3 | 2 | 1 | 0 |
| 2.- Me siento incómodo cuando alguien se acerca demasiado a mí emocionalmente         | 3 | 2 | 1 | 0 |
| 3.- Tengo varios amigos con quienes puedo contar en caso de dificultades              | 3 | 2 | 1 | 0 |
| 4.- Muestro mucho amor y afecto a mis amigos  | 3 | 2 | 1 | 0 |
| 5.- Cuando tengo un problema, sé a quién acudir o qué hacer para ayudar a resolverlo. | 3 | 2 | 1 | 0 |
| 6.- Mis creencias y valores guían mi conducta diaria                                  | 3 | 2 | 1 | 0 |
| 7.- Mi familia está siempre conmigo cuando la necesito                                | 3 | 2 | 1 | 0 |

8.- Dudo que mis colegas realmente me aprecien como persona	3	2	1	0
9.- Me cuesta trabajo hacer amistades	3	2	1	0
10.- Rara vez lloro	3	2	1	0

### Anexo 3

#### TEST DE INTELIGENCIA EMOCIONAL DANIEL GOLEMAN COCIENTE DE RELACIONES

Nombre:.....

#### INSTRUCCIONES:

1. En la lista siguiente, indique cómo describe la manera como usted piensa y siente sobre usted mismo actualmente

3 Muy bien     2 Moderado     1 Poco     0 Nada

- |  |   |   |   |   |
|--|---|---|---|---|
| 1.- Hay personas con quienes me conecto a un nivel más hondo.          | 3 | 2 | 1 | 0 |
| 2.- Soy franco con las personas cercanas a mi y ellas francas conmigo. | 3 | 2 | 1 | 0 |
| 3.- He amado profundamente a otra persona                              | 3 | 2 | 1 | 0 |
| 4.- Generalmente encuentro personas con quienes hacer vida social.     | 3 | 2 | 1 | 0 |
| 5.- Soy capaz de hacer compromisos a largo plazo con otra persona.     | 3 | 2 | 1 | 0 |
| 6.- Sé que soy importante para los que están cerca de mí.              | 3 | 2 | 1 | 0 |
| 7.- Encuentro fácil decirles a los demás que los quiero.               | 3 | 2 | 1 | 0 |

**Anexo 4****TEST DE INTELIGENCIA EMOCIONAL DANIEL GOLEMAN****¿ES USTED SOCIABLE?**

**Nombre:**.....

**1.- ¿A cuántas personas podría telefonear a media noche sin que se sientan molestadas?**

- a) Menos de cinco
- b) Mas de cinco

**2.- Las personas que se esfuerzan por conseguir mi amistad**

- a) Son generalmente las que no me interesan
- b) Son también las que me interesan

**3.- ¿Si alguien se convirtiera en su enemigo a que podría deberse?**

- a) A que despierto en las personas expectativas que después no cumpla
- b) A que yo no siempre soy leal y justo

**4.- Se considera usted una persona interesante?**

- a) Ni más interesante ni más aburrida que la mayoría
- b) Soy más interesante que la mayoría

**5.- ¿Le gustaría ser otra persona?**

- a) Sinceramente sí
- b) De niño lo había querido, pero ahora ya no.

**6.- En un restaurante ¿qué lado de la mesa prefiere para sentarse?**

- a) Donde pueda observar a la gente del local
- b) Donde sólo pueda ver a mi acompañante

**7.- ¿Cómo se comporta respecto a la moda?**

- a) Intento vestirme aunque adaptándome a mi bolsillo, siguiendo la moda.
- b) Tengo mi propio estilo. Llevo la moda de diez años antes o después de cómo se quiera mirar.

## Anexo 5

### Encuesta estructurada sobre prejuicio de posición social.

#### PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR SEDE AMBATO

#### ENCUESTA

Nombre:.....

.....  .....  .....  .....

Mucho Moderado Poco Nada

1.- Para mí la moda es muy importante.	3	2	1	0
2.- La moda es común dentro de mi grupo social.	3	2	1	0
3.- Me gustan los eventos sociales que ofrecen los mejores servicios.	3	2	1	0
4.- Me siento incómodo en eventos populares.	3	2	1	0
5.- Prefiero compartir tiempo con gente que es considerada importante por la sociedad.	3	2	1	0
6.- En lo posible trato de obtener objetos de marca.	3	2	1	0
7.- Conozco a las personas por la imagen que presentan	3	2	1	0
8.- En ocasiones me siento relegado entre mis compañeros de curso.	3	2	1	0
9.- En ocasiones siento que relego a mis compañeros de curso.	3	2	1	0
10. Generalmente no me relaciono con personas de	3	2	1	0

bajos recursos económicos.

11.- La mayoría de mis amigos tiene una posición económica alta. 0	3	2	1
12.- Sería más sociable si mi posición económica fuera mejor. 0	3	2	1
13.- Me molesta participar ciertas actividades que realizamos 0	3	2	1
como curso.			
14.- Considero que la posición económica influye en la actitud y en la 0	3	2	1
forma de ser de las personas			